

e - ISSN: 2149-6838

Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi

UEYD

International Journal of Economics and Innovation

Yıl / Year
2023

Cilt/Vol: 9 Sayı/No: 2

Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, 9 (2) 2023.

International Journal of Economics and Innovation, 9 (2) 2023.

e-ISSN: 2149-6838

Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi

UEYD

International Journal of Economics and Innovation



Yıl / Year: 2023

Cilt / Vol: 9

Sayı / No: 2

Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi
International Journal of Economics and Innovation

Baş Editör / Editor-in-Chief

Seyfettin ARTAN

Editörler / Editors

Ali ACARAVCI

İlhan ÖZTÜRK

Editör Yardımcısı / Editorial Assistant

Selim Koray DEMİREL

İletişim / Contact

Prof. Dr. Seyfettin Artan

Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü 61080 Trabzon

Tel / Phone: +904623773466; Faks / Fax: +904623257281

e-mail: ekonomiveyenilikdergisi@gmail.com

Url: <http://dergipark.org.tr/ueyd>

Yayın Kurulu / Editorial Board

- Dr. Ali ACARAVCI (Mustafa Kemal University, Hatay, Türkiye)
Dr. Seymur AĞAZADE (Alanya Alaaddin Kykubat University, Antalya, Türkiye)
Dr. Nicholas APERGIS (University of Derby, United Kingdom)
Dr. İlker Murat AR (Yıldırım Beyazıt University, Ankara, Türkiye)
Dr. Seyfettin ARTAN (Karadeniz Technical University, Trabzon, Türkiye)
Dr. Elşen BAĞIRZADE (Azerbaijan State University of Economics, Bakü, Azerbaycan)
Dr. Metin BERBER (Karadeniz Technical University, Trabzon, Türkiye)
Dr. Servet CEYLAN (Giresun University, Giresun, Türkiye)
Dr. Fikret ÇANKAYA (Karadeniz Technical University, Trabzon, Türkiye)
Dr. Selim Koray DEMİREL (Karadeniz Technical University, Trabzon, Türkiye)
Dr. Aykut EKİNCİ (Samsun University, Samsun, Türkiye)
Dr. Ayça EMİNOĞLU (Karadeniz Technical University, Trabzon, Türkiye)
Dr. Pınar HAYALOĞLU (Gümüşhane University, Gümüşhane, Türkiye)
Dr. Serkan Yılmaz KANDIR (Çukurova University, Adana, Türkiye)
Dr. Cemalettin KALAYCI (Karadeniz Technical University, Trabzon, Türkiye)
Dr. Kerem KARABULUT (Atatürk University, Erzurum, Türkiye)
Dr. Serkan KÜNÜ (Iğdır University, Iğdır, Türkiye)
Dr. Müslüme NARİN (Ankara Hacı Bayram Veli University, Ankara, Türkiye)
Dr. Nuran Öztürk OFLUOĞLU (Trabzon University, Trabzon, Türkiye)
Dr. İlhan ÖZTÜRK (University of Sharjah, UAE)
Dr. Szabolcs PASZTOR (National University of Public Service, Hungary)
Dr. Selçuk PERÇİN (Karadeniz Technical University, Trabzon, Türkiye)
Dr. Muhammad SHAHBAZ (Montpellier Business School, China)
Dr. Kader TAN ŞAHİN (Karadeniz Technical University, Trabzon, Türkiye)
Dr. Mehmet TUNÇER (Karadeniz Technical University, Trabzon, Türkiye)
Dr. Yue-Jun ZHANG (Business School of Hunan University, China)

Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi yılda iki kez yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergide yer alan yazılar dergi editörünün izni olmadan kısmen ya da tamamen çoğaltılamaz, yayımlanamaz. Dergide yer alan yazıların sorumluluğu yazar/yazarlarına aittir.

Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi

International Journal of Economics and Innovation

İçindekiler / Contents

Araştırma Makaleleri / Research Articles

Arif Eser GÜZEL Ali ACARAVCI

Küresel Belirsizliğin Makroekonomik Etkileri: Seçilmiş Ülkeler için Karşılaştırmalı Bir Analiz
/ Macroeconomic Effects of Global Uncertainty: A Comparative Analysis for Selected Countries
.....133-160

Salim Sercan SARI Turgut KARABULUT

**Investigation of Financial Help Seeking Behaviors of Z Generation Students Studying at
Erzincan Binali Yıldırım University Faculty of Economics and Administrative Sciences /**
Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde Okuyan Z Kuşağı
Öğrencilerinin Maddi Yardım Arama Davranışlarının İncelenmesi161-176

Ramazan KOÇOĞLU Kader ŞAHİN

**Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği ile Firma Performansı Arasındaki İlişkide Yönetim Kurulu
Çeşitliliğinin Moderatör Etkisi / The Moderator Effect of Board Diversity on the Relationship
Interlocking Directors and Firm Performance177-206**

Cemalettin KALAYCI Meltem KARADENİZ

**Çocuk Yoksulluğu ve Çocuk İşçiliğinin Önlenmesinde Sosyal Korumanın Rolü / The Role of
Social Protection in the Elimination of Child Poverty and Child Labour207-229**

Mustafa Said AKIN Abdülkadir ÖZTÜRK

**Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim (E-wom) Katılımının Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi:
Sosyal Ticaret Örneği / The Effect of Electronic Word of Mouth (E-wom) Engagement on
Purchasing Intention: The Example of Social Commerce231-249**

Damla ÖZEKAN Dilara MUMCU AKAN

**Türkiye'nin Tarımsal Ürün Deseninin Batı ve Orta Anadolu Özelinde Analizi / Analysis of
Türkiye's Agricultural Product Pattern in Western and Central Anatolia251-272**

Berrak TEKGÜN İlhan EROĞLU

How Okun's Law Works in Fragile Five Countries: Panel Data Analysis / Okun Yasası Kırılgan Beşli Ülkelerinde Nasıl İşliyor? Panel Veri Analizi273-288

Ahmet EFE

An Assessment on the Necessity of Continuous Innovation Ecosystems Via Multidisciplinary Smart Specialties Approach / Çok Disiplinli Akıllı Uzmanlıklar Yaklaşımı Yoluyla Sürekli Inovasyon Ekosistemlerinin Gerekliliği Üzerine Bir Değerlendirme289-316

Gökтуğ ŞAHİN Afşin ŞAHİN

Türkiye Ekonomisinde Getiri Farkı ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Quantile-on-Quantile Regresyon Yöntemiyle İncelenmesi / Examining the Relationship between Yield Spread and Economic Growth in the Turkish Economy Using the Quantile-on-Quantile Regression Method317-329

Gülay ÇİZGİCİ AKYÜZ

Finansal Performans ve Çevresel Performans İlişkisinin Bankacılık Sektörü Açısından İncelenmesi / Examining The Relationship Between Financial Performance and Environmental Performance in Terms of The Banking Sector331-345

Nagihan KARLANKUŞ Burçin ESER

Covid-19 Döneminde Evden Çalışmanın Kadın Çalışanların İş-Yaşam Dengesine Etkisi: Trabzon İli Üzerine Bir Araştırma / The Effect of Working from Home on Work-Life Balance of Female Employees during Covid-19: A Study on Trabzon Province347-366

Sinem KOÇAK

Türkiye’de Finansal Gelişmenin İmalat Sanayi ve İnşaattan Kaynaklanan CO2 Emisyonları Üzerindeki Etkisi: Fourier ADL Yaklaşımından Kanıtlar / The Impact of Financial Development on CO2 Emissions from Manufacturing Industries and Construction in Türkiye: Evidence from the Fourier ADL Approach367-383

Yunus Emre İCİK

Analyzing the Impact of Black Sea Gas Production on the Turkish Natural Gas Market with a Mixed Complementarity Problem Approach / Karadeniz Gazı Üretiminin Türkiye Doğal Gaz Piyasasına Etkisinin Karışık Tamamlayıcılık Problemi Yaklaşımı ile İncelenmesi385-402

Esra KARAPINAR KOCAĞ

An Investigation on the Components of the Living Standards: Evidence from Ethiopia / Yaşam Standartlarının Bileşenleri Üzerine Bir İnceleme: Etiyopya'dan Bulgular403-420

Feyzagül AYTA Mustafa ŞEN

Türkiye’de Kadın İstihdamının Genel Görünümü: İstihdamın Artırılması Kapsamında Seçilmiş Ülke Örnekleri / General Outlook of Women's Employment in Türkiye: Examples of Selected Countries within the Scope of Increasing Employment421-454

Huzeyfe TORUN Didem YAZICI

Türkiye’nin İhracat Gelişmelerinde Yeni Pazarların Katkısı ve Pazar Sürekliliği / Contribution of New Markets to Exports and Market Continuity in Türkiye455-473

Küresel Belirsizliğin Makroekonomik Etkileri: Seçilmiş Ülkeler için Karşılaştırmalı Bir Analiz*

Araştırma Makalesi /Research Article

Arif Eser GÜZEL¹

Ali ACARAVCI²

ÖZ: Dünya ekonomilerinin iktisadi, sosyal ve politik anlamda daha yüksek bir küreselleşme düzeyine ulaşması, ülkeleri küresel gelişmelere daha duyarlı hale getirmektedir. Bu süreç, ülkelerin kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan belirsizliklere ek olarak küresel belirsizlik şoklarının yıkıcı etkilerine daha fazla maruz kalmalarına neden olmaktadır. Bu çalışmanın amacı küresel belirsizliğin temel makroekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini farklı gelişme düzeyindeki ülkeler için karşılaştırmalı olarak analiz etmektedir. Küresel belirsizliğin makroekonomik etkileri G7, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ülkeler için araştırılmıştır. Kullanılan veri seti 1990-2019 dönemi yıllık verilerinden oluşmaktadır. CS-ARDL tahmin sonuçlarına göre küresel belirsizlik G7 ülkelerinde yatırım ve ihracatı negatif yönde etkilemektedir. Ancak bu etki kısa dönemlidir ve uzun dönemde anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ülkelerde ise çıktı düzeyi, yatırım ve ihracat değişkenleri uzun dönemde negatif yönde etkilenmektedir. Tüketim ve fiyat düzeyi üzerinde ise tüm ülke grupları için anlamlı bir etki bulunmamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Küresel belirsizlik, makroekonomik performans, CS-ARDL yöntemi

JEL Sınıflandırması: C33, D80, E21, E22

Macroeconomic Effects of Global Uncertainty: A Comparative Analysis for Selected Countries

ABSTRACT: The fact that world economies have reached a higher level of globalization in economic, social, and political terms makes countries more sensitive to global events. This process causes countries to be more exposed to the destructive effects of global uncertainty shocks in addition to the uncertainties arising from their own internal dynamics. The aim of this study is to comparatively analyze the effects of global uncertainty on key macroeconomic variables for countries at different levels of development. The macroeconomic effects of global uncertainty are examined for the G7, emerging market economies and low-income countries. The data set used consists of annual data for the period 1990-2019. According to CS-ARDL estimation results, global uncertainty affects investment and export negatively in G7 countries. However, this effect is short-term and there is no significant relationship in the long-term. In emerging market economies and low-income countries, output level, investment and export variables are negatively affected in the long run. There is no significant effect on consumption and price level for all country groups.

Keywords: Global uncertainty, macroeconomic performance, CS-ARDL method

JEL Classification: C33, D80, E21, E22

Geliş Tarihi / Received: 29/04/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 14/07/2023

* Bu çalışma Arif Eser Güzel'in "Küresel Belirsizliğin Makroekonomik Etkileri: Karşılaştırmalı Bir Analiz" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, arifeserguzel@mku.edu.tr, orcid.org/0000-0001-5072-9527.

² Prof. Dr., Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, acaravci@mku.edu.tr, orcid.org/0000-0002-6662-6175.

1. Giriş

Belirsizlik, karar alma süreçlerini etkileyen önemli unsurlardan biridir. Gerçek hayatta aktörler, kararlarını eksik bilgi ve belirsizlik içinde almaktadırlar. Bununla birlikte bu kavrama karşılık gelen net bir tanım ortaya koymak son derece zordur. Bu zorluğun, belirsizliğin gelecekte gerçekleşmesi beklenen olası durumlara ilişkin insanların kendi zihin dünyalarında beliren öznel bir durumu ifade etmesinden kaynaklandığı söylenebilir (Bloom, 2014: 153). İktisadi düşünceler tarihinde belirsizlik kavramına ilişkin yaklaşımlara bakıldığında ise iktisat okullarının takip ettikleri metodolojiye paralel olarak farklı belirsizlik anlayışlarına sahip oldukları görülmektedir (Bulutay, 1983; Alada, 2000-2012). Genel bir tanım yapmak gerekirse belirsizlik, gelecekteki olaylar hakkında en azından bazı bilgilerin, karar verme anında bilinmediği epistemik bir durumu ifade etmektedir (Dequech, 1999: 416). Bu bilgiler, karar anında mevcut değildir ve var olan verilerden bu bilgiye ulaşmak mümkün değildir. İnsan zihninin sınırlarını ve geleceğin bilinmezliğini dikkate almak, gerçeğe daha yakın kuramlar ortaya koymak adına son derece önemlidir.

Modern ekonomiler iktisadi, sosyal ve politik anlamda son derece yüksek bir bütünleşme düzeyine ulaşmıştır. Artan küreselleşme; serbest ticaret, küresel rekabetin artması, sermaye hareketliliği, uluslararası uzmanlaşma, teknoloji transferi ve bilginin yayılması gibi önemli gelişmeleri de beraberinde getirmiştir. Bu süreç, ülkelerin küresel ölçekte ortaya çıkan gelişmelerden daha fazla etkilenmelerine neden olmaktadır. Söz konusu sürecin hem olumlu hem de olumsuz yönleri olduğu söylenebilir. Artan küreselleşme ile ülkeler, küresel ölçekte ortaya çıkan olumlu gelişmelerden daha yüksek düzeyde etkilendikleri gibi küresel sorunların yıkıcı etkilerine de daha yüksek düzeyde maruz kalmaktadırlar. Dünya genelinde ortaya çıkan sorunlar, küresel belirsizliğin artmasını da beraberinde getirmektedir. Küresel belirsizlik; küresel ekonomik krizler, salgın hastalıklar, savaşlar ve siyasi gerilimler gibi küresel ölçekte yayılma olasılığı yüksek hadiselerin bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin; ülkeler arasındaki ekonomik bütünleşmeler, bir ülkede ortaya çıkan ekonomik krizin tüm dünyada etkili olmasına neden olabilirken sosyal bütünleşmeler, salgın hastalıkların daha hızlı yayılmasına neden olabilmektedir. Bu gelişmeler, ülkelerin makroekonomik performanslarının yalnızca kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan belirsizlik şoklarına değil, ortak belirsizlik şoklarına da duyarlı olabileceğini göstermektedir.

Ülkelerin makroekonomik performanslarının küresel belirsizlik şoklarına duyarlılığı, politika yapıcılar açısından iki temel soruyu gündeme getirmektedir. Bunlardan birincisi, küresel belirsizliğin etkilerinin hangi makroekonomik değişkenler kanalıyla ortaya çıktığıdır. Bu soruya yanıt vermek adına bu çalışmada küresel belirsizliğin çıktı düzeyi, yatırım harcamaları, hane halkı tüketim harcamaları, ihracat ve fiyat düzeyi üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Söz konusu değişkenlerin küresel belirsizlik şoklarından etkilenme düzeyleri ortaya

konarak, gelecekte gerçekleşmesi muhtemel sorunlara karşı alınacak önlemlerin hangi alana yoğunlaştırılması gerektiği tespit edilmeye çalışılmıştır.

İkinci soru ise küresel belirsizliğin makroekonomik etkilerinin büyüklüğünün, ülkelerin yapısal özelliklerine göre ne derece farklılaştığıdır. Bazı ülkelerin ekonomik ve kurumsal yapıları küresel belirsizliklere karşı daha güçlü olabilmekte ve bu durum şokların etkilerini geçici hale getirebilmektedir. Ekonomik, kurumsal ve politik anlamda istikrarlı bir yapıya sahip ülkelerin küresel belirsizlik şoklarından daha düşük düzeyde etkilenmeleri beklenmektedir. Bazı ülkelerde ise küresel belirsizlik var olan yapısal sorunları daha da derinleştirebilmekte ve uzun dönemli yıkıcı etkilerde bulunabilmektedir. Az gelişmiş ülkelerde ekonomik istikrarsızlık, zayıf kurumsal yapı ve otokratik rejimler gibi iktisadi ve politik sorunlara sıkça rastlanmaktadır. Var olan bu sorunlara ek olarak küresel ölçekte ortaya çıkan olumsuz gelişmeler, bu ülkelerde makroekonomik performansı gelişmiş ülkelere kıyasla daha fazla etkileyebilmektedir. Bu çalışmada sözü edilen araştırma sorusuna yanıt aramak adına küresel belirsizliğin makroekonomik etkileri farklı gelişme düzeyine sahip ülkeler için karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir.

Literatürde belirsizliğin makroekonomik etkilerine ilişkin var olan ampirik çalışmalar, çoğunlukla yurtiçi belirsizliklere odaklanmıştır. Küresel belirsizliğin etkilerini araştıran çalışmaların sayısı ise kısıtlıdır. Söz konusu çalışmalarda ele alınan ülkeler ise çoğunlukla gelişmiş OECD ülkeleridir. Mevcut çalışmalar, farklı gelişme düzeyine sahip ülkeler arasında kapsamlı bir karşılaştırma sunmamaktadır. Literatürde yer alan ampirik çalışmaların metodolojik anlamda bazı kısıtları bulunmaktadır. Yapılan panel veri analizlerinde büyük ölçüde yatay kesit bağımlılığını dikkate almayan birinci nesil yöntemler kullanılmıştır. Bu yöntem, analiz edilen ülkelere birinde meydana gelen şokun diğer ülkeleri etkilemediği varsayımını içermektedir. Ancak yukarıda da ifade edildiği üzere günümüzde ülkeler arasındaki bütünleşmenin düzeyi yüksektir ve ülke ekonomilerinin tamamen birbirinden bağımsız olduğunu varsaymak son derece katı bir yaklaşımdır. Bu nedenle, çalışmada yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil panel veri analiz yöntemlerinden yararlanılmıştır. Çalışmanın, literatürdeki bu kapsamdaki boşluğun giderilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın amacı küresel belirsizliğin makroekonomik etkilerini farklı gelişme düzeyindeki ülkeler için karşılaştırmalı olarak analiz etmektir. Çalışmanın ikinci bölümünde belirsizliğin makroekonomik değişkenleri etkileme yolları teorik olarak sunulmuş ve literatürde yer alan ampirik çalışmalar özetlenmiştir. Üçüncü bölümde ampirik çalışmaya yer verilirken dördüncü bölümde bulguların tartışması yapılmıştır. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular ışığında politika önerileri ortaya konmuştur.

2. Teorik Bağlantılar ve Ampirik Literatür

Belirsizliğin makroekonomik etkilerini inceleyen teorik ve ampirik çalışmalarda üzerinde en çok durulan değişken yatırım harcamalarıdır. Bloom (2017)'a göre belirsizlikten etkilenme düzeyi en yüksek toplam talep bileşeni yatırım iken bunu hane halkı tüketim harcamaları takip etmektedir. Dolayısıyla belirsizliğin çıktı düzeyi üzerindeki etkisinin çoğunlukla yatırım kanalıyla ortaya çıkacağı düşünülmektedir. Literatürde belirsizliğin yatırımlar üzerindeki etkisi, yatırımların tersinmezlik özelliğinden yola çıkarak açıklanmaktadır. Gerçekte yatırımlar, büyük ölçüde geri döndürülemezdir. Başka bir ifade ile yatırımcının katlandığı maliyetler kısmen veya tamamen batık maliyetlerdir. Bu husus çeşitli nedenlerden dolayı ortaya çıkmaktadır. Yatırımların tersinmezliği, firmaların sermaye stoklarını satamadığı anlamını taşımaktadır (Demers vd., 2003: 45). Firmanın sahip olduğu sermaye, büyük ölçüde o firmaya veya firmanın faaliyetini sürdürdüğü endüstriye özgü olabilir (Bernanke, 1983: 86). Dolayısıyla başka bir üretim faaliyetinde kolaylıkla kullanılamazlar. Bununla beraber bazı regülasyonlar ve kurumsal düzenlemelerden dolayı da yatırımlar tersinmez hale gelebilmektedir. Örneğin, sermaye kontrolü uygulayan bir ülkede yerli veya yabancı yatırımcıların varlıklarını satmaları imkânsız hale gelebilir veya istihdam edilen işgücünün işten çıkarılması bazı yasal düzenlemeler nedeni ile yüksek maliyetleri beraberinde getirebilir (Dixit ve Pindyck, 1994: 8). Bu nedenlerden dolayı tersinmezlik, yatırımcının “ya şimdi ya hiç” biçiminde nitelenebilecek bir karar alma süreci içine girmesine neden olmaktadır. Yatırımların gerçekleştirileceği zaman konusunda belirli bir ölçüde esnekliğe sahip olan yatırımcılar için yatırımı şimdi veya gelecekte gerçekleştirmek üzere bir opsiyon değeri ortaya çıkmaktadır. Yatırımların tersinmezliği nedeni ile belirsizlik, yatırım davranışını daha temkinli hale getirir. Öyle ki yatırımcılar, belirsiz sonuçları olan maliyetli bir işe girmek yerine “bekle ve gör” politikası izlerler (Bloom vd., 2007: 391). Sonuçta belirsizlik, sermaye birikimi sürecini daha katı hale getirmektedir. Bu süreç ihracatçı firma için de geçerlidir. Dolayısıyla aynı ilişki belirsizlik ile ihracat arasında da kurulabilmektedir (Roberts ve Tybout, 1997: 545). Buna ek olarak farklı yatırım türleri de belirsizlikten farklı derecelerde etkilenebilmektedir. Örneğin, araştırma-geliştirme yatırımlarında tersinmezliğin derecesi fiziki sermaye yatırımlarına kıyasla daha yüksektir. Bu faaliyetlerde kullanılan makine ve teçhizatların başka endüstrilerde kullanımı son derece zordur. Aynı zamanda ar-ge harcamaları büyük oranda bilim insanları ve mühendisler gibi iyi eğitim almış personele yapılan ücret ödemelerinden oluşmaktadır (Hall ve Lerner, 2009: 5). Ar-Ge faaliyetlerinden beklenen başarının elde edilemediği durumda bilim insanlarına ödenen ücretlerin geri alınması da mümkün değildir (Czarnitzki ve Toole, 2011: 148). Bu hususlar Ar-Ge yatırımlarını neredeyse tamamen tersinmez kılmaktadır. Belirsizliğin yarattığı bu etkiler, belirli dönemlere ait geçici etkiler olarak görülebilir. Stokey (2016)'e göre gelecekteki kârlılığa ilişkin belirsizlik yaratan süreçler, yatırımcının “bekle ve gör” yaklaşımı nedeni ile başlangıçta yatırımları önemli ölçüde durdurmaktadır. Ancak belirsizliğe neden olan faktörler

ortadan kalktığında yatırımlarda geçici bir patlama ortaya çıkabilmektedir. Dolayısıyla belirsizliğin olası etkileri incelenirken bu etkilerin kısa ve uzun dönemde farklılaşabileceği göz önüne alınmalıdır.

Belirsizlik, yatırımlara ek olarak tüketim harcamalarını da etkileyebilmektedir. Belirsizliğin tüketim harcamaları üzerindeki etkisi literatürde “ihtiyati tasarruf” kavramı ile açıklanmaktadır. Bu kavram, artan belirsizlik nedeni ile vazgeçilen tüketimi ifade etmektedir (Kazarosian, 1997: 241; Menegatti, 2010: 228). İhtiyati tasarruflar, gelecekteki kazançlara ilişkin belirsizliğe karşı bir tampon görevi görmektedir (Miao, 2004: 300). Tüketici, sonraki dönemlerde ortaya çıkan gelir düşüşlerine tasarruflarını tüketerek cevap vermektedir. Belirsizlik ile tüketim arasındaki ihtiyati tasarrufa dayalı ilişki, bizleri karar birimlerinin artan belirsizliğe karşı tüketimlerini azalttığı sonucuna götürmektedir. Ancak belirsizlik karşısında karar birimleri tüketimden vazgeçmeyerek mevcut yaşam standartlarını devam ettirebilirler. Keynes (1964), bireylerin tüketim ve tasarrufa ilişkin dürtülerinin birbirinden farklı olduğunu öne sürmüştür. Keynes’in yaklaşımında karar birimleri belirsizlik altında hayvani dürtülerine göre hareket etmektedirler. Buna göre, tüketime yönelik dürtüler daha kolay harekete geçerken değişen koşullar karşısında tüketimi azaltmak ve yaşam standardını değiştirmek gibi dürtüler daha zor harekete geçmektedir. Akerlof ve Shiller (2009)’e göre bireyler tüketime daha kolay kanalize olurken tasarruf süreci daha karmaşıktır. Bireyler, uzak bir ne kadar tüketip tüketmeyeceklerini tasavvur etmekte zorlanırlar. Ayrıca tasarruf davranışı, farklı kurumsal çevrelere ve farklı zihinsel durumlara son derece duyarlıdır (Akerlof ve Shiller, 2009: 123). Bu nedenle tasarruf yapmak çoğunlukla isteğe bağlı bir konudur ve standart teorilerin bu davranışı açıklama gücü zayıftır.

Belirsizliğin fiyat düzeyi üzerindeki etkileri ise talep ve arz yönlü etkilerin görece büyüklüğüne göre değişebilmektedir. Belirsizliğin toplam talebi daraltıcı etkisinin enflasyonu düşürmesi yatırım kanalıyla üretimi daraltıcı etkisinin ise yükseltmesi beklenmektedir (Leduc ve Liu, 2012: 1). Buna ek olarak Born ve Pfeifer (2014), çalışmalarında fiyat katılığı varsayımı altında belirsizliğin enflasyonu hızlandırabileceğini ortaya koymuşlardır. Yazarlara göre yüksek belirsizlik dönemlerinde firmalar, çok düşük fiyatlara takılıp kalma riskinden kaçınmak için daraltıcı şoklara tepki olarak fiyatlarını artırmayı optimal bulabilirler. Aynı zamanda firmalar fiyat katılıkları nedeniyle gelecekte uygun ekonomik koşullar gerçekleştiğinde kârlarını kaybetmemek için fiyatları, belirsizlik olmadığı durumda hedeflediklerinden daha yukarıda belirleyebilirler (Castelnuovo, 2019: 11). Dolayısıyla talep koşulları kötüleşse dahi fiyatlar azalmak yerine yukarı yönlü seyredebilir. Sonuç olarak iki değişken arasında kesin bir teorik ilişkinin varlığından söz etmek zordur.

Literatürde yurt içi belirsizliklerin makroekonomik etkileri sıklıkla araştırılsa da küresel boyuttaki belirsizliğin etkilerini araştıran çalışmaların sınırlı olduğu göze çarpmaktadır (Kang vd. 2020). Bu sınırlı sayıdaki çalışma, ele alınan ülke grupları

ile kullanılan küresel belirsizlik ölçümleri bağlamında birbirinden ayrılmaktadır. Sınırlı sayıda çalışmada yükselen piyasa ekonomilerine yer verilirken düşük gelirli ülkeler üzerine yapılan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Ampirik literatür Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1: Ampirik Literatür

Yazar(lar)	Dönem	Örnekleme	Yöntem	Belirsizlik ölçümü	Sonuç
Carrière-Swallow ve Céspedes (2013)	Ocak 1990- Ocak 2011	20 gelişmiş ve 20 yükselen piyasa ekonomisi	VAR analizi	VXO	Yatırım ve tüketim negatif etkilenmektedir. Ancak gelişmiş ekonomilerde etkinin büyüklüğü daha düşük ve geçicidir.
Delrio (2016)	Veriye bağlı farklı dönemler ele alınmıştır.	11 ülke	VAR analizi	Dünya MSCI Endeksi	Çıktı düzeyi negatif etkilenmektedir.
Berger vd. (2017)	1970Q1-2012Q4	20 gelişmiş ülke	Granger Nedensellik analizi	Küresel çıktı düzeyi ve enflasyon için volatilité ölçümü	Çıktı belirsizliği çıktı düzeyini negatif, enflasyon belirsizliği enflasyonu pozitif etkilemektedir.
Bonciani ve Ricci (2018)	Aralık 1989- Temmuz 2017	36 ülke	VAR analizi	1000 riskli varlığın getirilerinin volatilitésinden türetilmiştir.	Çıktı düzeyi üzerinde negatif etkiye bulunmaktadır.
Kirchner (2019)	Mart 2001- Nisan 2018	Küresel ekonomi	VAR analizi	Küresel İktisat Politikası Belirsizliği	Küresel sanayi üretimi ve ticaret hacmi negatif etkilenmektedir.
Cuaresma vd. (2019)	1979Q4-2013Q4	G7 ülkeleri	VAR analizi	VIX, VXO	Çıktı düzeyi, fiyatlar, faiz ve ihracat negatif etkilenmektedir.
Ambashi (2019)	1997Q1-2018Q1	Endonezya, Malezya, Filipinler ve Tayland	EKK tahmincisi	Küresel İktisat Politikası Belirsizliği Endeksi	Yatırımlar üzerindeki etki anlamsızdır. Malezya’da ihracat negatif, Filipinler ve Tayland’da tüketim pozitif etkilenmektedir.
Kang vd. (2020)	Veriye bağlı farklı dönemler ele alınmıştır.	12 ülke	VAR analizi	15 gelişmiş ülkeye ait borsa oynaklığı verilerinden türetilmiştir.	Sanayi üretimi negatif etkilenmektedir. Bazı ülkelerde enflasyon ve faiz negatif, bazılarında pozitifdir.

Tablo 1: Ampirik Literatür (Devam)

Yazar(lar)	Dönem	Örneklem	Yöntem	Belirsizlik ölçümü	Sonuç
Caggiano vd. (2020)	Şubat 2016- Mart 2016	Küresel ekonomi	VAR analizi	COVID-19 kaynaklı küresel belirsizlik	Küresel sanayi üretimi negatif etkilenmektedir.
Canh vd. (2020)	2003-2013	21 ülke	SELPDM	Dünya Belirsizlik Endeksi	Yabancı doğrudan yatırım girişleri yurt içi belirsizliklerden negatif, küresel belirsizlikten pozitif etkilenmektedir.
Mumtaz ve Musso (2021)	1960Q1-2016Q4	22 OECD ülkesi	Varyans ayrıştırması	Değişken bazlı volatilité ölçümleri	Reel ekonomik aktivite negatif etkilenmektedir.
Ahiadorme (2021)	Ocak 1961- Aralık 2019	Güney Afrika	VAR analizi	Jurado vd. (2015) Finansal Belirsizlik Endeksi	Çıktı düzeyi ve hisse senedi fiyatları negatif etkilenmektedir.
Suh ve Yang (2021)	1997-2016	Farklı ülkelerden 33.366 firma	EKK tahmincisi	Küresel İktisat Politikası Belirsizliği Endeksi	Politika belirsizliği yatırımları negatif etkilerken diğer endeksler pozitif etkilenmektedir.
Aslan ve Açıkgöz (2021)	2006-2019	28 yükselen piyasa ekonomileri	VAR analizi	Küresel İktisat Politikası Belirsizliği Endeksi	İhracat negatif yönde etkilenmektedir.

Not: VIX: Chicago Opsiyon Borsası Volatilité Endeksi, VXO: Chicago Opsiyon Borsası S&P 100 Volatilité Endeksi, Dünya MSCI Endeksi: Morgan Stanley Capital International tarafından oluşturulan küresel hisse senedi performans izleme endeksi.

Literatürde küresel belirsizliğin makroekonomik performans üzerindeki etkilerini araştıran çalışmalar, özellikle kullanılan belirsizlik ölçümleri ve elde edilen sonuçlar bakımından farklılıklar göstermektedir. Elde edilen sonuçlar, belirsizliğin makroekonomik değişkenleri büyük ölçüde negatif etkilediği yönündedir. Bazı çalışmalarda etkinin yönü ve büyüklüğünün çeşitli parametrelere bağlı olarak değişebildiği gözlenmiştir. Küresel belirsizliğin etkilerinin büyüklüğü ve anlamlılığı, farklı gelişme düzeyindeki ülkelerde, kısa ve uzun dönemde değişkenlik gösterebilmektedir. Örneğin, Carrière-Swallow ve Céspedes (2013) gelişmiş ülkelerde küresel belirsizliğin yatırım ve tüketim üzerindeki etkisinin yükselen piyasa ekonomilerine kıyasla daha düşük ve geçici olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ülkeler arasındaki gelişme farklılıkları, küresel belirsizlikten etkilenme derecesini değiştirebilmektedir. Bununla beraber kullanılan ölçüm yöntemlerine bağlı olarak da sonuçların değişebildiği görülmektedir. Suh ve Yang (2021)'in elde ettiği sonuçlara göre politika belirsizliği yatırımları negatif yönde etkilerken, politika belirsizliği içermeyen diğer belirsizlik endeksleri yatırımları pozitif yönde etkilenmektedir.

Tablo 1’de yer alan çalışmalara bakıldığında göze çarpan bir diğer husus, ekonometrik çalışmalarda kullanılan yöntemdir. Belirsizliğin ekonomik etkilerini araştıran çalışmalarda sıklıkla VAR analizine başvurulduğu görülmektedir. Ancak VAR analizi, söz konusu değişkenler arasındaki ilişkinin ortaya çıkarılmasında bazı sorunlar doğurabilir. Ludvigson vd. (2021)’e göre VAR analizi, aradaki ilişkinin zamanlaması noktasında hatalı tahminlere neden olabilmektedir. Bu modeller, aradaki ilişkin belirli bir gecikme sonrası ortaya çıktığını varsayarak önemli bir kısıtlama içermektedirler. Ancak yazarlara göre belirsizlik ile reel ekonomik değişkenler arasındaki ilişkinin zamanlamasını kısıtlamak için zorlayıcı bir teorik gerekçe yoktur. Yöntem ile ilgili tespit edilen bir diğer eksiklik, panel veri analizlerinde yatay kesit bağımlılığını dikkate almayan birinci nesil yöntemler kullanılmasıdır. Panel veri analizinde yatay kesit bağımlılığının dikkate alınmamasının neden olduğu sorunlar çalışmanın yöntem kısmında açıklanmıştır. Ampirik çalışmalarda görülen üçüncü eksiklik ise analiz edilen ülke gruplarının büyük ölçüde gelişmiş OECD ülkeleri ile az sayıda yükselen piyasa ekonomilerine ait veri setleri ile gerçekleştirilmesidir. Mevcut literatür, ülkeler arasındaki gelişme farklılıklarının küresel belirsizliğin makroekonomik etkilerini ne yönde şekillendireceği hususunda kapsamlı bir karşılaştırma sunmamaktadır.

Bu çalışmanın mevcut literatüre çeşitli açılardan katkı sağladığı düşünülmektedir. Belirsizliğin makroekonomik etkilerini araştıran çalışmalar büyük ölçüde yurt içi belirsizlikleri ele alırken küresel belirsizlik üzerine yapılan çalışmaların sayısı kısıtlıdır. Bu kısıtlı çalışmalarda çoğunlukla gelişmiş ülkelere ait veri setlerinin analiz edildiği görülmektedir. Dolayısıyla bu çalışmanın literatüre birincil katısı; gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelere ilişkin kapsamlı bir karşılaştırma sunmasıdır. İkincisi ise çalışmada kullanılan yöntem ile ilgilidir. Ampirik literatürde büyük ölçüde VAR analizine dayalı çalışmaların yapıldığı görülmektedir. Ancak teorik literatür, belirsizliğin kısa ve uzun dönemli etkilerinin farklı olabileceğini göstermektedir. Bu çalışmada farklı ülke grupları ele alınırken belirsizliğin kısa ve uzun dönemli etkileri birlikte araştırılmıştır. Son olarak bu çalışmada, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil panel veri analiz yöntemleri kullanılmıştır.

3. Veri Seti ve Yöntem

3.1. Tahmin Edilen Modeller ve Veri Seti

Çalışmada küresel belirsizliğin üretim, yatırım, tüketim, ihracat ve fiyat düzeyi üzerindeki etkileri ampirik olarak araştırılmıştır. Bu etkiler araştırılırken tahmin edilen modeller aşağıda sıralanmıştır.

$$Y_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 K_{it} + \alpha_2 L_{it} + \alpha_3 unc_{it} + \varepsilon_{1it} \quad (1)$$

$$I_{it} = \beta_0 + \beta_1 Y_{it} + \beta_2 qog_{it} + \beta_3 unc_{it} + \varepsilon_{2it} \quad (2)$$

$$C_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 Y_{it} + \gamma_2 cpi_{it} + \gamma_3 unc_{it} + \varepsilon_{3it} \quad (3)$$

$$X_{it} = \theta_0 + \theta_1 Y_{it}^f + \theta_2 reer_{it} + \theta_3 unc_{it} + \varepsilon_{4it} \quad (4)$$

$$cpi_{it} = \vartheta_0 + \vartheta_1 Y_{it} + \vartheta_2 ner_{it} + \vartheta_3 unc_{it} + \varepsilon_{5it} \quad (5)$$

Modellerde yer alan unc değişkeni küresel belirsizliği ifade etmektedir. Küresel belirsizlik ölçütü olarak Dünya Belirsizlik Endeksi kullanılmıştır. Ahir vd. (2018) tarafından hesaplanan ve çeyreklik dönemler halinde yayınlanan endeks, üçer aylık dönemlerin aritmetik ortalaması alınarak yıllık hale getirilmiştir. Endeks değeri yükseldikçe daha yüksek bir küresel belirsizlik düzeyini göstermektedir. Analizde kullanılan kontrol değişkenlerin açıklamaları ve kaynakları Tablo 2’te özetlenmiştir.

Tablo 2: Veri Seti ve Kaynaklar

Değişken	Açıklama	Kaynak
<i>unc</i>	Dünya Belirsizlik Endeksi	policyuncertainty.org
<i>Y</i>	Reel GSYH (2017 bazlı, \$)	Penn Dünya Tabloları (Feenstra vd., 2015)
<i>I</i>	Yatırım harcamaları (2017 bazlı, \$)	Penn Dünya Tabloları (Feenstra vd., 2015)
<i>C</i>	Hanehalkı tüketim harcamaları (2017 bazlı, \$)	Penn Dünya Tabloları (Feenstra vd., 2015)
<i>X</i>	İhracat (2017 bazlı, \$)	Penn Dünya Tabloları (Feenstra vd., 2015)
<i>cpi</i>	Tüketici fiyatları endeksi (2010=100)	Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri Veri Tabanı
<i>qog</i>	Hükümet kalitesi endeksi (ICRG bürokrasi, yolsuzluk ve hukukun üstünlüğü endekslerinin ortalaması)	Dahlberg vd. (2021)
<i>Y^f</i>	Toplam dünya reel GSYH (2017, \$)	Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri Veri Tabanı
<i>K</i>	Yatırım/GSYH oranı	Penn Dünya Tabloları (Feenstra vd., 2015)
<i>L</i>	İstihdam edilen kişi sayısı	Penn Dünya Tabloları (Feenstra vd., 2015)
<i>reer</i>	Reel efektif döviz kuru (2007=100)	bruegel (Darvas, 2021)
<i>ner</i>	Nominal döviz kuru (Ulusal para/USD)	Penn Dünya Tabloları (Feenstra vd., 2015)

Veri seti 1990-2019 dönemi yıllık verilerinden oluşmaktadır. Analiz edilen tüm değişkenlerin doğal logaritmaları alınmıştır. Çalışmada üç farklı ülke grubu analiz edilmiştir. Söz konusu ülke grupları IMF (2021) Mali İzleme Sınıflandırmasında belirtildiği şekliyle G7 ülkeleri, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli gelişmekte olan ekonomilerdir. Analize dâhil edilen ülkelerin listesi Ek 1’de sunulmuştur.

Çalışmada G7 ülkeleri, 31 yükselen piyasa ekonomisi ve 20 düşük gelirli ülke analiz edilmiştir. Farklı gelişmişlik düzeyindeki ülkelerin analiz edilmesindeki

temel amaç, söz konusu ülke gruplarının küresel belirsizlik şoklarına verdikleri tepkilerin gelişme seviyelerine göre hangi düzeyde farklılaştığını ortaya koymaktır. Çalışmada panel veri analiz yöntemlerinden yararlanılmıştır.

3.2. Yöntem

Panel veri analizlerinde yatay kesit bağımlılığı ve katsayı heterojenliği olmak üzere iki temel sorunla karşılaşmaktadır. Yatay kesit bağımlılığı; küreselleşme ve uluslararası ticaret gibi sosyoekonomik etkileşimler, ortak faktörler ve mekânsal etkiler gibi nedenlerle bir kesite gelen şokların diğer kesitleri de etkilediği durumu ifade etmektedir (Kar vd., 2011: 688; Chudik ve Pesaran, 2013: 2). Analiz yöntemleri, yatay kesit bağımlılığı veya bağımsızlığı varsayımlarına bağlı olarak birinci ve ikinci nesil yöntemler olmak üzere iki farklı grupta incelenmektedir. Birinci nesil yöntemler, analiz edilen yatay kesitler arasında bağımlılık olmadığı varsayımına dayanırken ikinci nesil yöntemler yatay kesit bağımlılığı altında güvenilir sonuçlar vermektedir (Baltagi ve Pesaran, 2007). Kesitler arasında bağımlılık olmadığı varsayımı, özellikle ülkeler arası etkileşimlerin oldukça yüksek olduğu günümüzde son derece katı bir varsayım olarak değerlendirilmektedir. Yatay kesit bağımlılığının dikkate alınmaması, analizden elde edilen sonuçların sapmalı ve tutarsız olmasına ve bu nedenle politika çıkarımlarının hatalı olmasına neden olmaktadır (Chudik ve Pesaran, 2013: 2). Analizde dikkate alınması gereken bir diğer husus, eğitim parametrelerinin homojenliğidir. Homojenite varsayımı altında tüm kesitler için hesaplanan ortak parametreler, kesitlere özgü özelliklerden kaynaklanan farklı dinamiklerin göz ardı edilmesine neden olmaktadır (Breitung, 2005: 151). Bu nedenle çalışmada öncelikle yatay kesit bağımlılığı ve katsayı homojenliği test edilmiştir.

Yatay kesit bağımlılığı Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CD testi ile araştırılmıştır. CD test istatistiğinin en önemli avantajı kesit ve zaman boyutlarının büyüklüğü fark etmeksizin güvenilir sonuçlar vermesidir ($N \rightarrow \infty$, $T \rightarrow \infty$). Çalışmada analiz edilen ülke guruplarına ait panellerin kesit ve zaman boyutlarının görece büyüklükler değişmektedir. G7 ülkeleri ve düşük gelirli ekonomiler için oluşturduğumuz panellerin zaman boyutu kesit boyutundan daha büyük iken ($T > N$), yükselen piyasa ekonomilerinde kesit boyutu daha büyüktür ($N > T$). CD testi her iki durumda da güvenilir sonuçlar verdiği için bu çalışma için uygun bir yöntemdir. Katsayı homojenliği ise Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen homojenite testi ile araştırılmıştır.

Çalışmada katsayı tahmininde Chudik vd. (2016) tarafından geliştirilen Kesitsel Olarak Genişletilmiş Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif (CS-ARDL) model kullanılmıştır. CS-ARDL yönteminin temel avantajları; yatay kesit bağımlılığı altında güvenilir sonuçlar vermesi, serilerin farklı durağanlık özelliği gösterdiği durumda kullanılabilmesi ve bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin yarattığı endojenite sorununu çözerek dinamik modeller kurmaya izin vermesi şeklinde sıralanabilir (Chudik vd., 2016; Mohaddes ve Raissi, 2017: 20). Ayrıca bu

tahminci, eğitim katsayılarının homojenlik veya heterojenlik özelliklerine göre grup ortalamaları (mean-group), havuzlanmış (pooled) veya havuzlanmış grup ortalamaları (pooled mean-group) tahminlerine izin vermektedir. Son olarak bu yöntem, önce kısa dönem ardından da uzun dönem katsayıların tahmin edilmesine dayalıdır. Belirsizliğin makroekonomik etkilerine dair teorik yaklaşımlar, bu etkilerin kısa ve uzun dönemde farklılaşabileceğini öne sürmektedir (Lucas, 1988; Stokey, 2016). Dolayısıyla hem kısa hem de uzun dönem katsayıların tahminine izin vermesi, bu çalışma açısından önemli bir avantajdır.

CS-ARDL yöntemi, yatay kesit bağımlılığı sorununa Pesaran (2006) tarafından geliştirilen Ortak İlişkili Etkiler (Common Correlated Effects) tahmincisinde olduğu gibi, ortak faktör modellemesi yaklaşımı ile çözüm getirmektedir. Bu yaklaşım, yukarıda da açıklandığı üzere yatay kesit ortalamalarının gözlemlenemeyen ortak faktörlerin bir ölçütü olarak modele dâhil edilmesini içermektedir. Pesaran (2006)'ın çalışmasında ortaya koyduğu tahminci statik bir tahminci iken Chudik ve Pesaran (2015), bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin modele dâhil edilmesinin yarattığı içsellik problemini çözerek dinamik ortak ilişkili etkiler tahmincisini ortaya koymuşlardır. Buna göre, modele dâhil edilen yatay kesit ortalamalarının uygun gecikmelerinin modele eklenmesi ile içsellik sorunu ortadan kalkmaktadır. CS-ARDL yöntemi, dinamik ortak ilişkili etkiler tahmincisinde değişkenlerin gecikmeleri dağıtılarak türetilen bir tahmin yöntemidir. Yöntem, aşağıdaki eşitliğe dayanmaktadır.

$$y_{it} = \alpha_i + \sum_{l=1}^{p_y} \lambda_{li} y_{i,t-l} + \sum_{l=0}^{p_x} \beta_{li} x_{i,t-l} + \sum_{l=0}^{p_\varphi} \varphi'_{il} \bar{z}_{i,t-l} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

6 numaralı denklemde i panelin kesit boyutunu, t ise zaman boyutunu göstermektedir. \bar{z}_{t-l} , yatay kesit ortalamalarının gecikmeli değerlerini [$\bar{z}_{t-l} = (\bar{y}_{i,t-l}, \bar{x}_{i,t-l})$] ifade etmektedir. Çalışmanın ana konusunu oluşturan küresel belirsizlik değişkeni ile ihracat fonksiyonu tahmininde kullanılan toplam dünya GSYH değişkenleri, yatay kesitler için ortak bir faktördür ve kesit ortalamaları kendisine eşittir. Bu nedenle, söz konusu değişkenin kesit ortalamaları modelden çıkarılmıştır. Uzun dönem katsayılar aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

$$\hat{\theta}_{CS-ARDL,i} = \frac{\sum_{l=0}^{p_x} \hat{\beta}_{l,i}}{1 - \sum_{l=0}^{p_y} \hat{\lambda}_{l,i}}, \hat{\theta}_{MG} = 1/N \sum_{i=1}^N \hat{\theta}_i \quad (7)$$

6 numaralı denklemde $\hat{\theta}$, her yatay kesit için hesaplanan bireysel katsayıları ifade etmektedir. Çalışmanın devamında raporlanan homojenite sonuçlarına bağlı olarak bu çalışmada CS-ARDL grup ortalamaları tahmincisi kullanılmıştır. Grup ortalamaları tahmincisi kullanılarak yatay kesitler için hesaplanan $\hat{\theta}$ katsayılarının ortalaması olan $\hat{\theta}_{MG}$ katsayısı elde edilmiştir. CS-ARDL yöntemi ile tahmin edilen hata düzeltme modeli ise aşağıdaki gibidir.

$$\Delta y_{it} = \phi_i [y_{i,t-1} - \hat{\theta}_i x_{i,t}] - \alpha_i + \sum_{l=1}^{p_y-1} \lambda_{l,i} \Delta_l y_{i,t-l} + \sum_{l=0}^{p_x} \beta_{l,i} \Delta_l x_{i,t-l} - \sum_{l=0}^{p_\varphi} \varphi'_{i,l} \Delta_l \bar{z}_{i,t-l} + u_{it} \quad (8)$$

8 numaralı denklem, hata düzeltme modelini göstermektedir. Burada ϕ_i , hata düzeltme katsayısıdır ve dengeye geliş hızını ifade etmektedir. Yukarıda sayılan avantajlarına karşın CS-ARDL yönteminin önemli bir dezavantajı, düşük zaman boyutuna sahip panellerden elde edilen sonuçların sapmalı olabilmesidir. Chudik vd. (2016), düşük zaman boyutunun ($T < 50$) yaratacağı sapmalı sonuçların Chudik ve Pesaran (2015) tarafından önerilen sapma düzeltme yöntemleri kullanılarak azaltılabileceğini öne sürmüşlerdir. Ancak belirtmek gerekir ki bu yöntemler sapmaları tam olarak gidermemekte ancak azaltabilmektedir. Söz konusu sapma düzeltme yöntemlerinin birincisi, So ve Shin (1999) tarafından geliştirilen Özyinelemeli Ortalama Düzeltme (Recursive Mean Adjustment) yöntemidir. Bu yöntem, kısmi ortalamalar kullanılarak değişkenlerin ortalamalardan arındırılmasına dayanmaktadır. İkinci yöntem ise Dhaene ve Jochmans (2015) tarafından geliştirilen Yarı Panel Jackknife (Split-Panel Jackknife) yöntemidir. Bu yöntem, serilerin zaman boyutlarının ikiye bölünerek ayrı ayrı tahmin edilmesine dayanmaktadır. Chudik ve Pesaran (2015) bu iki yöntemin performanslarını karşılaştırmış ve Jackknife yönteminin sapma düzeltmede daha başarılı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışmada kullanılan veri setinin zaman boyutu 30 yıllık dönemi kapsadığından Jackknife sapma düzeltme yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem, aşağıdaki eşitliğe dayanmaktadır.

$$\tilde{\pi}_{MG} = 2\hat{\pi}_{MG} - 1/2 (\hat{\pi}_{MG}^a + \hat{\pi}_{MG}^b) \quad (9)$$

9 numaralı eşitlikte $\hat{\pi}_{MG}^a$, panelin zaman boyutunun birinci yarısı kullanılarak ($t = 1, 2, 3, \dots, (T/2)$) gerçekleştirilen CS-ARDL grup ortalamaları tahmininden elde edilen katsayıyı ifade etmektedir. Benzer şekilde $\hat{\pi}_{MG}^b$, zaman boyutunun ikinci yarısından ($t = (T/2)+1, (T/2)+2, \dots, T$) elde edilmektedir. Düşük zaman boyutunun neden olduğu sapmalar düzeltildikten sonra elde edilen $\tilde{\pi}_{MG}$ katsayısı, düzeltilmiş CS-ARDL grup ortalamaları katsayısıdır.

3.3. Ampirik Bulgular

3.3.1. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenite Testi Sonuçları

Yukarıda değinildiği üzere çalışmada ön tanı testleri olarak Pesaran (2004) tarafından geliştirilen yatay kesit bağımlılığı testi ile Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen homojenite testi uygulanmıştır.

Tablo 3: Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenite Testi Sonuçları

		Bağımlı Değişkenler				
		Y	I	C	X	CPI
G7	CD	14,831 (0,000)	11,950 (0,000)	2,581 (0,010)	9,471 (0,000)	15,114 (0,000)
	$\tilde{\Delta}$	12,725 (0,000)	11,394 (0,000)	12,408 (0,000)	6,604 (0,000)	17,861 (0,000)
	$\tilde{\Delta}_{adj}$	13,939 (0,000)	12,482 (0,000)	13,592 (0,000)	7,235 (0,000)	19,566 (0,000)
	CD	48,338 (0,000)	15,514 (0,000)	6,243 (0,000)	21,414 (0,000)	64,705 (0,000)
	$\tilde{\Delta}$	32,471 (0,000)	21,957 (0,000)	35,396 (0,000)	23,443 (0,000)	33,461 (0,000)
	$\tilde{\Delta}_{adj}$	35,570 (0,000)	24,053 (0,000)	38,775 (0,000)	25,681 (0,000)	36,655 (0,000)
YPE	CD	10,254 (0,000)	6,325 (0,000)	1,954 (0,050)	3,630 (0,000)	31,020 (0,000)
	$\tilde{\Delta}$	26,859 (0,000)	21,056 (0,000)	20,456 (0,000)	16,686 (0,000)	24,920 (0,000)
	$\tilde{\Delta}_{adj}$	29,423 (0,000)	23,065 (0,000)	22,408 (0,000)	18,279 (0,000)	27,299 (0,000)
	CD	10,254 (0,000)	6,325 (0,000)	1,954 (0,050)	3,630 (0,000)	31,020 (0,000)
	$\tilde{\Delta}$	26,859 (0,000)	21,056 (0,000)	20,456 (0,000)	16,686 (0,000)	24,920 (0,000)
	$\tilde{\Delta}_{adj}$	29,423 (0,000)	23,065 (0,000)	22,408 (0,000)	18,279 (0,000)	27,299 (0,000)

Tablo 3'te tahmin edilen modeller için yatay kesit bağımlılığı ve homojenite testi sonuçları sunulmuştur. Elde edilen sonuçlara göre “yatay kesit bağımlılığı yoktur” hipotezi tüm modeller için %1 düzeyinde, yalnızca yükselen piyasa ekonomilerinde tüketim modeli için %5 düzeyinde reddedilmiştir. Benzer şekilde “eğim katsayıları homojendir” hipotezi delta testi ve düzeltilmiş delta testi sonuçlarına göre tüm modellerde %1 düzeyinde reddedilmiştir. Bu sonuçlara göre katsayı tahmininde kullanılan yöntemin yatay kesit bağımlılığını dikkate alması ve heterojen sonuçlar vermesi gerekmektedir.

3.3.2. CS-ARDL Tahmin Sonuçları

CS-ARDL tahmin yöntemi yatay kesit bağımlılığı altında güvenilir sonuçlar vermektedir. Ayrıca CS-ARDL grup ortalamaları tahmincisi, katsayı heterojenliğini de dikkate almaktadır. Buna ek olarak bu yöntem, farklı durağanlık düzeylerinde güvenilir sonuçlar vermektedir. Bu nedenle, çalışmada kısa ve uzun dönem katsayıların tahmininde CS-ARDL yöntemi kullanılmıştır. Ancak bu tahmincinin zaman boyutu kısa olan panellerde sapmalı sonuçlar vermek gibi önemli bir dezavantajı vardır. Bu sapmaları azaltmak için Chudik ve Pesaran (2015) tarafından önerilen yarı panel Jackknife yöntemi kullanılmıştır. CS-ARDL modelleri için optimal gecikme seviyeleri düzeltilmiş belirlilik katsayısı değerlerine göre seçilmiştir. Uzun dönemli ilişkinin varlığı, hata düzeltme katsayısının anlamlılığı dikkate alınarak belirlenmiştir. G7 ülkeleri için elde edilen tahmin sonuçları Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4. G7 Ülkeleri için CS-ARDL Tahminleri

	Y	I	C	X	CPI
CS-ARDL	[1, 0, 0, 2]	[3, 0, 1, 0]	[2, 1, 0, 2]	[1, 1, 0, 1]	[1, 0, 0, 0]
Değişkenler	Kısa dönem				
ΔK	0,1021 (1,83)*				
ΔL	0,8499 (2,44)**				
ΔY		1,2488 (3,60)***	0,6544 (4,57)***		0,0436 (0,75)
ΔQOG		0,0917 (0,55)			
ΔCPI			-0,5588 (-2,29)**		
ΔY^f				1,5742 (8,24)***	
$\Delta REER$				-0,4372 (-3,92)***	
ΔNER					0,0519 (2,66)***
ΔUNC	-0,0079 (-0,73)	-0,0952 (-3,29)***	-0,0005 (-0,05)	-0,0427 (-1,63)*	0,0033 (0,86)
c	-0,1476 (-0,27)	0,7957 (0,29)	-1,4046 (-0,96)	-11,4720 (-0,79)	0,4208 (0,50)
Değişkenler	Uzun dönem				
K	0,1350 (2,05)**				
L	1,1561 (2,74)***				
Y		1,3781 (2,96)***	1,8400 (2,68)***		0,1237 (0,56)
QOG		0,6759 (0,77)			
CPI			-1,1327 (-1,61)		
y^f				5,1670 (7,06)***	
REER				0,0104 (0,02)	
NER					0,1991 (2,89)***
UNC	-0,0307 (-0,57)	-0,0570 (-0,70)	0,0232 (0,43)	0,2431 (1,17)	0,0149 (0,95)
c	-0,4001 (-0,49)	-2,9015 (-0,57)	-1,5259 (-0,80)	-92,5638 (-2,26)**	1,2082 (0,38)
ect	-0,8009 (-9,00)***	-0,6393 (-3,52)***	-0,6934 (-5,57)***	-0,2957 (-2,02)**	-0,3901 (-2,96)***
F	1,83***	3,02***	4,90***	38,46***	5,31***
R^2_{adj}	0,32	0,57	0,73	0,94	0,74

Not: *, ** ve *** sırasıyla yokluk hipotezinin %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerinde reddedildiğini göstermektedir. Köşeli parantez içindekiler CS-ARDL modeli için optimal gecikme sayılarını göstermektedir. Parantez içindeki değerler ise t istatistikleridir.

Tablo 4’te sunulan tahmin sonuçlarına göre G7 ülkelerinde çıktı düzeyi, sermaye birikimine ve istihdam düzeyine bağlıdır. Yatırımların GSYH içindeki payı kısa ve uzun dönemde çıktı düzeyini pozitif yönde etkilemektedir. Bu etki, kısa dönemde %10, uzun dönemde ise %5 düzeyinde anlamlıdır. Yatırımların GSYH içindeki payındaki %1’lik artış, kısa dönemde çıktı düzeyini %0,1, uzun dönemde ise %0,13 artırmaktadır. İstihdam edilen kişi sayısındaki artışın etkisi de kısa ve uzun dönemde pozitiftir. Bu etkiler kısa dönemde %5, uzun dönemde ise %1 düzeyinde anlamlıdır. İstihdamdaki %1’lik artış, kısa dönemde çıktıyı %0,84, uzun dönemde ise %1,15 artırmaktadır. Buna karşılık küresel belirsizliğin çıktı düzeyi üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamıştır. Modelde hata düzeltme katsayısı negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Hata düzeltme katsayısı -0,80 olup değişkenler 1,25 dönemde dengeye gelmektedir.

Yatırım değişkeni için tahmin edilen modelde yatırımların kısa dönemde çıktı düzeyi ve küresel belirsizlikten, uzun dönemde ise yalnızca çıktı düzeyinden etkilendiği görülmektedir. Çıktı düzeyinin etkisi kısa ve uzun dönemde pozitif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde %1’lik bir artış yatırımları %1,24 artırırken uzun dönemde bu etki %1,37’dir. Küresel belirsizliğin etkisi ise kısa dönemde negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde küresel belirsizlik endeksindeki %1’lik artış yatırımları %0,09 azaltmaktadır. Ancak bu etkinin kısa dönemli geçici bir etki olduğu, uzun dönemde ilişkinin anlamsız olduğu görülmektedir. Hükümet kalitesi ile yatırım arasında ise anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Modelde hata düzeltme katsayısı negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Tahmin edilen katsayı -0,63’tür ve değişkenler 1,58 dönemde dengeye gelmektedir.

Tüketim değişkeni için yapılan tahminde tüketimin kısa ve uzun dönemde çıktı düzeyinden pozitif yönde etkilendiği görülmektedir. Her iki dönemde de bu etki, %1 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde çıktı düzeyindeki %1’lik artış tüketimi %0,65 artırırken uzun dönemde %1,84 artırmaktadır. Tüketici fiyatlarındaki artışın etkisi ise kısa dönemde negatiftir ve %5 düzeyinde anlamlıdır. Tüketim, kısa dönemde %1’lik enflasyon karşısında %0,55 azalmaktadır. Buna karşılık uzun dönemde tüketici fiyatları endeksinin anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Küresel belirsizliğin ise kısa ve uzun dönemde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Modelde hata düzeltme katsayısı negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Tahmin edilen katsayı -0,69’dur ve değişkenler 1,45 dönemde dengeye gelmektedir.

İhracat değişkenine ilişkin tahmin sonuçlarına göre kısa dönemde toplam dünya çıktısı, reel efektif döviz kuru ve küresel belirsizliğin ihracat üzerinde anlamlı bir etkisi bulunurken uzun dönemde yalnızca toplam dünya çıktısının anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Dünya çıktı düzeyinin kısa ve uzun dönemdeki etkisi pozitiftir ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde %1’lik bir artış karşısında ihracat %1,57 artarken uzun dönemde bu etki %5,16’dır. Reel efektif döviz kurunun etkisi ise kısa dönemde negatiftir ve %1 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 5: Yükselen Piyasa Ekonomileri için CS-ARDL Tahminleri

	Y	I	C	X	CPI
CS-ARDL	[1, 0, 0, 0]	[1, 0, 0, 1]	[1, 1, 1, 1]	[1, 1, 1, 2]	[1, 0, 0, 0]
Değişkenler	Kısa dönem				
ΔK	0,0678 (1,73)*				
ΔL	0,4136 (1,89)*				
ΔY		1,4884 (7,37)***	0,6229 (8,59)***		-0,1549 (-2,08)**
ΔQOG		0,1663 (0,80)			
ΔCPI			-0,2241 (-1,77)*		
ΔY^f				3,7934 (4,49)***	
$\Delta REER$				-0,4777 (-1,31)	
ΔNER					0,4353 (1,69)*
ΔUNC	-0,0346 (-2,69)***	-0,1096 (-1,68)*	-0,0040 (-0,27)	-0,0855 (-2,04)**	-0,0231 (-1,27)
c	1,7557 (1,44)	-1,5362 (-1,34)	1,2997 (0,91)	-23,3701 (-4,78)***	0,9172 (0,61)
Değişkenler	Uzun dönem				
K	0,2333 (2,27)**				
L	0,5854 (1,03)				
Y		3,1513 (3,11)***	0,7239 (2,40)**		-2,2497 (-1,68)*
QOG		1,0898 (1,20)			
CPI			-0,6843 (-2,20)**		
y^f				2,9809 (6,52)***	
REER				-1,2241 (-1,87)*	
NER					2,6993 (1,73)*
UNC	-0,0849 (-2,86)***	-0,7693 (-1,74)*	0,1467 (1,03)	-0,6740 (-1,70)*	0,3129 (1,20)
c	1,1591 (0,49)	-4,7448 (-1,51)	5,6144 (1,44)	-79,8303 (-6,77)***	6,7694 (1,54)
ect	-0,5767 (-10,29)***	-0,7562 (-12,15)***	-0,6750 (-6,47)***	-0,4316 (-6,14)***	-0,4869 (-8,22)***
F	4,15***	2,26***	2,74***	17,30***	14,77***
R^2_{adj}	0,62	0,41	0,56	0,89	0,88

Not: *, ** ve *** sırasıyla yokluk hipotezinin %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerinde reddedildiğini göstermektedir. Köşeli parantez içindekiler CS-ARDL modeli için optimal gecikme sayılarını göstermektedir. Parantez içindeki sayılar ise t istatistikleridir.

Reel kurdaki %1'lik artış kısa dönemde ihracatı %0,43 azaltmaktadır. Küresel belirsizliğin etkisine bakıldığında kısa dönemde negatif ve %10 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Küresel belirsizlik endeksindeki %1'lik artış, ihracatı %0,04 azaltmaktadır. Uzun dönemde ise anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Dolayısıyla belirsizliğin ihracat üzerindeki etkisi kısa dönemli geçici bir etkidir. Modelde tahmin edilen hata düzeltme katsayısı negatif ve %5 düzeyinde anlamlıdır. Tahmin edilen katsayı -0,29 olup değişkenler 3,45 dönemde dengeye gelmektedir.

Tüketici fiyatları endeksine ilişkin tahmin sonuçlarına göre nominal döviz kuru kısa ve uzun dönemde enflasyonist etkiler yaratırken küresel belirsizlik ve çıktı düzeyinin her iki dönemde de anlamlı bir etki yaratmadığı görülmektedir. Buna göre, nominal döviz kurunun kısa ve uzun dönemli etkileri pozitif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde %1'lik döviz kuru yükselişi, fiyatları %0,05 artırırken uzun dönemde bu etki %0,19'dur. Hata düzeltme katsayısı ise negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Tahmin edilen katsayı -0,39 olup değişkenler 2,56 dönemde dengeye gelmektedir.

Tahmin sonuçlarına bakıldığında küresel belirsizliğin yatırım ve ihracat üzerindeki uzun dönemli etkilerinin kaybolduğu görülmektedir. Küresel belirsizliğin makroekonomik etkileri, G7 ülkelerinde yatırım ve ihracat kanalıyla ortaya çıkmaktadır. Fakat bu etkiler kısa dönemli ve geçici etkilere sahiptir. Yükselen piyasa ekonomileri için yapılan tahminlere ilişkin sonuçlar Tablo 5'da sunulmuştur.

Yükselen piyasa ekonomileri için yapılan tahmin sonuçlarına bakıldığında çıktı düzeyinin kısa ve uzun dönemde sermaye birikiminden pozitif yönde etkilendiği görülmektedir. Bu etki, kısa dönemde %10 uzun dönemde ise %5 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde %1'lik artış çıktı düzeyini %0,06 artırırken uzun dönemde %0,23 artırmaktadır. İstihdamın etkisi ise kısa dönemde pozitif ve %10 düzeyinde anlamlı iken uzun dönemde anlamsızdır. Kısa dönemde istihdamdaki %1'lik artış çıktı düzeyini %0,41 artırmaktadır. Küresel belirsizlik çıktı düzeyini kısa ve uzun dönemde negatif yönde etkilemektedir ve bu etki her iki dönemde %1 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde küresel belirsizlik endeksindeki %1'lik artış çıktıyı %0,03 azaltırken uzun dönemde %0,08 azaltmaktadır. Modelde hata düzeltme katsayısı negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Tahmin edilen katsayı -0,57 olup değişkenler 1,75 dönemde dengeye gelmektedir.

Yatırım değişkeni için tahmin edilen modelde yatırımlar kısa ve uzun dönemde çıktı düzeyinden pozitif yönde etkilenmektedir. Her iki dönemde de bu etki %1 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde çıktı düzeyindeki %1'lik artış yatırımları %1,48 artırırken uzun dönemde %3,15 artırmaktadır. Küresel belirsizliğin etkisi ise negatiftir ve her iki dönemde %10 düzeyinde anlamlıdır. Küresel belirsizlik endeksindeki %1'lik artış kısa dönemde yatırımları %0,1 azaltırken uzun dönemde bu etki %0,76'dır. Hükümet kalitesinin ise kısa ve uzun dönemde anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Modelde tahmin edilen hata düzeltme katsayısı

negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Katsayı -0,75 olup değişkenler 1,33 dönemde dengeye gelmektedir.

Yükselen piyasa ekonomilerinde tüketim harcamalarının kısa ev uzun dönemde çıktı düzeyinden pozitif yönde etkilendiği görülmektedir. Bu etki, kısa dönemde %1 uzun dönemde %5 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde %1'lik artış tüketim harcamalarını %0,62 artırırken uzun dönemde %0,72 artırmaktadır. Tüketici fiyatları endeksi ise kısa ve uzun dönemde tüketimi negatif yönde etkilemektedir. Kısa dönemde fiyatların etkisi %10 düzeyinde anlamlı iken uzun dönemde %5 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde %1'lik artış tüketimi %0,22 azaltırken uzun dönemde %0,68 azaltmaktadır. Küresel belirsizliğin ise kısa ve uzun dönemde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Modelde hata düzeltme katsayısı negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Katsayı -0,67'dir ve değişkenler 1,49 dönemde dengeye gelmektedir.

İhracat için tahmin edilen modelde ihracatın kısa ve uzun dönemde toplam dünya çıktısından pozitif yönde etkilendiği görülmektedir. Her iki dönemde de bu etki %1 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde %1'lik artış ihracatı %3,79 artırırken uzun dönemde %2,98 artırmaktadır. Reel efektif döviz kurunun etkisi ise kısa dönemde anlamsız iken uzun dönemde negatif ve %10 düzeyinde anlamlıdır. Reel kurdaki %1'lik artış ihracatı %1,22 azaltmaktadır. Küresel belirsizliğin ihracat üzerindeki etkisine bakıldığında kısa ve uzun dönemde negatif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Kısa dönemde belirsizliğin etkisi %5 düzeyinde anlamlı iken uzun dönemde %10 düzeyinde anlamlıdır. Küresel belirsizlik endeksindeki %1'lik artış kısa dönemde ihracatı %0,08 azaltırken uzun dönemde bu etki %0,67'dir. Modelde hata düzeltme terimi negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Hata düzeltme katsayısı -0,43 olup değişkenler 2,32 dönemde dengeye gelmektedir.

Tüketici fiyatları endeksi için tahmin edilen modelde fiyatların kısa ve uzun dönemde çıktı düzeyi ve nominal döviz kuruna bağlı olduğu görülmektedir. Çıktı düzeyinin kısa dönemdeki etkisi negatif ve %5 düzeyinde anlamlı iken uzun dönemde negatif ve %10 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde %1'lik artış fiyatları %0,15 azaltırken uzun dönemde bu etki %2,24'tür. Nominal döviz kurunun etkisi ise her iki dönemde pozitif ve %10 düzeyinde anlamlıdır. Döviz kurundaki %1'lik artış kısa dönemde fiyat düzeyini %0,43 artırırken uzun dönemde bu etki %2,69'dur. Küresel belirsizliğin ise fiyat düzeyi üzerinde kısa ve uzun dönemde anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Modelde hata düzeltme terimi negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Katsayı -0,48 olup değişkenler 2,08 dönemde dengeye gelmektedir.

Yükselen piyasa ekonomilerinde küresel belirsizlikten etkilenen makroekonomik değişkenlerin; çıktı düzeyi, ihracat ve yatırım harcamaları olduğu görülmektedir. Söz konusu değişkenler üzerindeki etkiler negatiftir ve hem kısa hem de uzun dönemde ortaya çıkmaktadır. Buna karşılık tüketim ve tüketici fiyatları endeksi üzerinde anlamlı etkiler bulunamamıştır. Düşük gelirli gelişmekte olan ekonomiler için yapılan tahminlere ilişkin sonuçlar Tablo 6'de sunulmuştur.

Tablo 6: Düşük Gelirli Ülkeler için Sapması Düzeltilmiş CS-ARDL Tahminleri

<i>CS-ARDL</i>	Y	I	C	X	CPI
	[1, 0, 0, 2]	[2, 1, 0, 1]	[1, 0, 0, 2]	[1, 0, 1, 0]	[1, 1, 1, 1]
<i>Değişkenler</i>	Kısa dönem				
ΔK	0,4801 (0,82)				
ΔL	-0,6790 (-0,96)				
ΔY		1,5206 (2,84)***	0,6453 (7,73)***		-0,0517 (-0,90)
ΔQOG		0,2471 (0,75)			
ΔCPI			-0,2918 (-2,39)**		
ΔY^f				3,6840 (1,41)	
$\Delta REER$				0,2731 (0,68)	
ΔNER					0,1962 (6,18)***
ΔUNC	-0,1691 (-3,13)***	-0,0788 (-0,73)	0,0157 (0,48)	-0,1896 (-1,76)*	0,0084 (0,45)
c	1,2760 (0,91)	-1,3548 (-0,47)	0,8110 (0,48)	-29,9736 (-3,24)***	1,9837 (1,66)*
<i>Değişkenler</i>	Uzun dönem				
K	1,6528 (2,01)**				
L	-0,8154 (-1,03)				
Y		1,3501** (2,45)	0,8543 (7,29)***		-0,2591 (-1,93)*
QOG		0,7865 (1,45)			
CPI			-0,3430 (-2,16)**		
y^f				2,2942 (4,49)***	
REER				0,0566 (0,10)	
NER					0,4823 (4,93)***
UNC	-0,2310 (-2,28)**	-0,6769 (-2,01)**	-0,0115 (-0,33)	-0,6934 (-1,64)*	0,0213 (0,56)
c	3,1876 (0,84)	-2,4837 (-0,79)	1,2821 (0,72)	-63,9440 (-5,17)***	2,5479 (1,25)
<i>ect</i>	-0,7970 (-9,91)***	-0,9723 (-8,69)***	-0,8329 (-13,13)***	-0,5225 (-5,17)***	-0,7899 (-8,23)***
F	2,34***	2,23***	2,56***	10,98***	6,40***
R²_{adj}	0,46	0,45	0,50	0,77	0,77

Not: *, ** ve *** sırasıyla yokluk hipotezinin %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerinde reddedildiğini göstermektedir. Köşeli parantez içindekiler CS-ARDL modeli için optimal gecikme sayılarını göstermektedir. Parantez içindeki sayılar ise t istatistikleridir.

Düşük gelirli ülkeler için elde edilen sonuçlara bakıldığında çıktı düzeyinin uzun dönemde sermaye birikiminden pozitif yönde etkilendiği ve bu etkinin %5 düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Sermaye birikimindeki %1'lik artış uzun dönemde çıktı düzeyini %1,65 artırmaktadır. Küresel belirsizliğin etkisi ise kısa ve uzun dönemde negatiftir. Bu etki, kısa dönemde %1 uzun dönemde %5 düzeyinde anlamlıdır. Küresel belirsizlik endeksindeki %1'lik artış kısa dönemde çıktı düzeyini %0,16 azaltırken uzun dönemde bu etki %0,23'tür. İstihdam düzeyinin ise kısa ve uzun dönemde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Modelde hata düzeltme katsayısı negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Katsayı -0,79 olup değişkenler 1,26 dönemde dengeye gelmektedir.

Yatırım harcamaları için tahmin edilen modelde yatırımların kısa ve uzun dönemde çıktı düzeyindeki artışlardan pozitif yönde etkilendiği görülmektedir. Bu etki, kısa dönemde %1 düzeyinde anlamlı iken uzun dönemde anlamlılık seviyesi %5'tir. Kısa dönemde çıktı düzeyindeki %1'lik artış, yatırımları %1,52 artırırken uzun dönemde %1,35 artırmaktadır. Küresel belirsizliğin ise yatırımlar üzerinde kısa dönemli bir etkisinin bulunmadığı fakat uzun dönemde negatif ve %5 düzeyinde anlamlı bir etkisinin bulunduğu görülmektedir. Küresel belirsizlik endeksindeki %1'lik artış, uzun dönemde yatırımları %0,67 azaltmaktadır. Hükümet kalitesi değişkeni ile yatırım harcamaları arasında kısa ve uzun dönemde anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Modelde hata düzeltme terimi negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Hata düzeltme katsayısı -0,97 olup değişkenler 1,03 dönemde dengeye gelmektedir.

Düşük gelirli ülkelerde tüketim harcamalarının kısa ve uzun dönemde çıktı düzeyi ve tüketici fiyatlarına bağlı olarak değiştiği görülmektedir. Çıktı düzeyinin her iki dönem için etkisi pozitif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Çıktı düzeyindeki %1'lik artış kısa dönemde tüketim harcamalarını %0,64 artırırken uzun dönemde %0,85 artırmaktadır. Tüketici fiyatlarının etkisi ise kısa ve uzun dönemde negatif ve %5 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde, fiyatlardaki %1'lik artış karşısında tüketim %0,29 azalırken uzun dönemde bu etki %0,34'tür. Son olarak küresel belirsizlik ile tüketim harcamaları arasında kısa ve uzun dönemde anlamlı bir etki bulunamamıştır. Hata düzeltme terimi ise negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Tahmin edilen katsayı -0,83 olup değişkenler 1,2 dönemde dengeye gelmektedir.

İhracat değişkeni için tahmin edilen modelde ihracatın kısa dönemde dünya çıktı düzeyi ve reel efektif döviz kuru ile anlamlı bir ilişkisi olmadığı görülmektedir. Buna karşılık küresel belirsizlik, ihracatı kısa dönemde negatif yönde etkilemektedir. Bu etki, %10 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde küresel belirsizlik endeksindeki %1'lik artış, ihracatı %0,18 azaltmaktadır. Uzun dönemde dünya çıktı düzeyinin etkisi pozitif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Toplam dünya çıktısındaki %1'lik artış uzun dönemde ihracatı %2,29 artırmaktadır. Küresel belirsizliğin uzun dönemdeki etkisi ise negatif ve %10 düzeyinde anlamlıdır. Küresel belirsizlik endeksindeki %1'lik artışın ihracatı %0,69 azalttığı görülmektedir. Reel efektif döviz kurunun uzun dönemde anlamlı bir etkisi

bulunamamıştır. Modelde hata düzeltme terimi negatif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Katsayı -0,52 olup değişkenler 1,92 dönemde dengeye gelmektedir.

Düşük gelirli ülkelerde tüketici fiyatlarının kısa dönemde nominal döviz kuruna, uzun dönemde ise döviz kurunun yanında çıktı düzeyine bağlı olduğu görülmektedir. Çıktı düzeyinin kısa dönemli etkisi anlamsız iken uzun dönemde negatif ve %10 düzeyinde anlamlıdır. Çıktıdaki %1'lik artış uzun dönemde fiyatları %0,25 azaltmaktadır. Buna karşılık döviz kurunun etkisi her iki dönem için pozitif ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Kısa dönemde döviz kurundaki %1'lik yükselişin fiyatları %0,19 artırdığı, uzun dönemde ise bu etkinin %0,48 olduğu görülmektedir. Küresel belirsizliğin kısa ve uzun dönemde anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Modelde hata düzeltme katsayısı -0,78 olup %1 düzeyinde anlamlıdır. Değişkenler 1,28 dönemde dengeye gelmektedir.

4. Tartışma

CS-ARDL tahminlerinden elde edilen sonuçlara göre küresel belirsizliğin çıktı düzeyi üzerindeki etkisi G7 ülkeleri için negatif fakat anlamsızdır. Buna karşılık yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ülkelerde bu etki kısa ve uzun dönemde negatiftir. Düşük gelirli ülkeler ile yükselen piyasa ekonomileri için elde edilen sonuçlar Delrio (2016), Berger vd. (2017), Mumtaz ve Musso (2021) ve Ahiadorme (2021)'in ampirik bulguları ile tutarlıdır. Bu çalışmalarda belirsizliğin çıktı düzeyi üzerindeki negatif etkileri çoğunlukla Dixit ve Pindyck (1994)'ün öne sürdüğü teorik bağlantılarla açıklanmaktadır. Buna göre firmalar, yüksek belirsizlik dönemlerinde yatırım yapma konusunda daha isteksiz olmakta ve beklemeyi tercih etmektedir. Buna ek olarak Berger vd. (2017), bu etkilerin Bloom (2014)'un çalışmasında öne sürdüğü üzere tüketim ve ticaretteki azalma nedeniyle de ortaya çıkabileceğini öne sürmektedir. Ancak yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ülkelere farklı olarak G7 ülkelerde küresel belirsizliğin çıktı düzeyi üzerindeki etkisi anlamsızdır. Bu sonuç Cuaresma vd. (2019)'nin çalışmalarında elde ettiği sonuçlardan farklıdır. G7 ülkelerinde, teorik literatürün ön gördüğü sonuçlar ortaya çıkmamaktadır. Çalışmada GSYH'nin alt bileşenleri olan yatırım, ihracat ve tüketim üzerine yapılan tahminlerden elde edilen sonuçlar, söz konusu farklılığı açıklamak adına yol gösterici olacaktır.

Küresel belirsizliğin yatırım harcamaları üzerindeki etkileri G7 ülkelerinde kısa dönemde negatif ve anlamlıdır. Ancak uzun dönemde anlamlı bir etki görülmemektedir. Buna karşılık yükselen piyasa ekonomilerinde kısa ve uzun dönemde yatırımlar üzerindeki etki negatif ve anlamlı iken düşük gelirli ülkelerde uzun dönemde negatif ve anlamlıdır. G7 ülkelerinde görülen kısa dönemli etkilerin uzun dönemde ortadan kalkması, Bernanke (1983) ve Dixit ve Pindyck (1994)'in çalışmalarında öne sürdükleri teorik ilişki ile tutarlıdır. Firmaların yüksek belirsizlik dönemlerinde bekle ve gör politikası izlediğini öne süren bu teorik ilişkinin doğrulanabilmesi için kısa dönemdeki negatif ilişkinin uzun dönemde ortadan kalkması gerekmektedir (Bachmann vd., 2013). Bu yaklaşımda firmalar, belirsizliğe neden olan faktörler ortadan kalktığında yatırım yapmaya

devam etmektedirler. Ancak yükselen piyasa ekonomilerinde kısa dönemde ortaya çıkan negatif etkinin uzun dönemde ortadan kalkmadığı görülmektedir. Dolayısıyla bu ülkelerde bekle ve gör tarzında bir politikanın var olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Küresel belirsizliğin ihracat üzerindeki etkilerine ilişkin elde edilen sonuçlar, yatırım harcamaları için elde edilen sonuçlara benzerdir. G7 ülkeleri için bu ilişki kısa dönemde negatif ve anlamlıdır. Fakat yatırımlarda olduğu gibi uzun dönemde bu ilişki ortadan kalkmaktadır. Dolayısıyla hem ihracat hem de yatırım üzerindeki etkiler kısa dönemli ve geçicidir. Buna karşılık yükselen piyasa ekonomilerinde belirsizliğin ihracat üzerindeki etkisi hem kısa hem de uzun dönemde negatif ve anlamlıdır. Düşük gelirli ülkelerde ise ihracat üzerindeki etkiler kısa dönemde anlamsız fakat uzun dönemde negatif ve anlamlıdır. Ambashi (2019) ve Aslan ve Açıkgöz (2021), küresel belirsizlik ile ihracat arasındaki negatif ilişkiyi yüksek belirsizlik dönemlerinde yaygınlaşan bekle ve gör politikası ile açıklamaktadırlar. Ancak elde edilen sonuçlar, tıpkı yatırımlar için yapılan tahminlerde olduğu gibi, yalnızca G7 ülkelerinde bu ilişkinin geçerli olduğunu göstermektedir. Yükselen piyasa ekonomilerinde ise etkinin uzun dönemli olduğu görülmektedir.

Ülkeler arasındaki farklılıklar temelinde bakıldığında, yatırım harcamaları ve ihracat için benzer sonuçlar elde edilmiştir. Her iki değişken üzerindeki etkiler G7 ülkelerinde kısa dönemlidir. G7 ülkelerinden farklı olarak yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ülkelerde uzun dönemli etkiler görülmektedir. Bu sonuçlar, Carrière-Swallow ve Céspedes (2013)'in çalışmasıyla tutarlıdır. Yazarlar, küresel belirsizliğin gelişmiş ülkelerde kısa dönemli ve geçici etkileri olduğu, gelişmekte olan ekonomilerde ise etkinin uzun dönemli ve kalıcı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yazalar, ülke grupları arasındaki bu farklılığı yatırımların tersinmezliğini etkileyen çeşitli faktörler ile açıklamaktadırlar. Belirsizlik altında, beklemenin opsiyon değerini artıran unsurlar, ekonomik faaliyetleri beklenenden daha uzun süre geciktirerek resesyonu derinleştirebilmektedir (Carrière-Swallow ve Céspedes, 2013: 319). Literatürde tersinmezliği derinleştiren unsurlar, çoğunlukla ülkelerin kurumsal yapılarıyla ilişkilendirilmiştir. Pindyck (1991)'e göre tersinmezliğin derecesi; sermaye kontrolleri gibi korumacı önlemler, kamulaştırma riskinin artması, fiyat kontrolleri ve ticaret rejiminin değişmesi gibi nedenlerle yükselebilir. Bunlar, özellikle gelişmekte olan ekonomilerde sıkça rastlanan sorunlardır. Karar birimleri, kurumsal yapıdaki bozulmalar nedeni ile hükümet politikalarının başarılı olacağına dair inançlarını yitirebilir. Bu bozulmalar sonucu ertelenen yatırımlar, sorunların daha da derinleşmesine neden olabilir (Pindyck, 1991: 46). Bununla beraber küresel krizlerin yarattığı ekonomik sorunlar, özellikle otokratik rejimlere sahip gelişmekte olan ülkelerde siyasi dönüşümleri beraberinde getirebilir. Otokratik rejimlerin krizlere karşı daha başarısız oluşu ve bu ülkelerde krizlerin gelir dağılımı bozukluklarını derinleştirmesi, bu ülkelerde rejim değişimi talebini hızlandırır (Acemoğlu ve Robinson, 2001: 939). Sonuç olarak ekonomik belirsizlikler beraberinde siyasi belirsizlikleri de getirir ve karar birimlerinin yatırımlarını erteleme eğilimleri

artabilir. Delrio (2016)'nın da çalışmasında öne sürdüğü üzere, gelişmekte olan ülkelerin kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan belirsizliklerin artması, bu ülkeleri küresel şoklara karşı daha kırılgan hale getirebilmektedir. Küresel belirsizliğin G7 ülkelerinde çıktığı düzeyi üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmaması, sözü edilen kurumsal bozulmaların bu ülkelerde gerçekleşmemesi, yatırım ve ihracat üzerindeki negatif etkinin geçici olması ve belirsizliğe neden olan faktörler ortadan kalktığında ekonominin toparlanma eğilimine girmesi ile açıklanabilir.

5. Sonuç

Küresel belirsizliğin makroekonomik etkileri, çoğunlukla karar birimlerinin yüksek belirsizlik dönemlerinde gösterdikleri eylemsizlik ile açıklanmaktadır. Öyle ki karar alıcılar, geri döndürülemez maliyetlere katlanmak yerine 'bekle ve gör' stratejisi izlerler. Harcamalar, belirsizliğe neden olan faktörler ortadan kalkana kadar veya karar alıcılar daha fazla bilgi edinene kadar ertelenebilir. Bazı ekonomiler bu gecikmeyi kaldırabilir, bazılarında ise hali hazırda var olan sorunlar daha da derinleşebilir. Gelişmiş ülkelerde belirsizliğin makroekonomik etkilerinin geçici olması beklenirken gelişmekte olan ekonomilerde var olan ekonomik sorunlar ve görece zayıf kurumsal yapı nedeniyle uzun döneme yayılabilir.

Bu çalışmada küresel belirsizliğin makroekonomik etkileri, farklı gelişme düzeyine sahip ülkeler için karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Bu ülkeler; G7 ülkeleri, yükselen piyasa ekonomileri ve düşük gelirli ülkelerdir. Burada amaçlanan, ülkelerin gelişme düzeylerine bağlı olarak küresel belirsizliklerden etkilenme düzeylerinin ne derece farklılaştığını ortaya koymaktır. Çalışmadan elde edilen bulgular, küresel belirsizliğin G7 ülkelerinde yatırımları ve ihracatı negatif yönde etkilediğini göstermektedir. Ancak bu etki kısa dönemlidir ve uzun dönemde anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Buna karşılık yükselen piyasa ekonomilerinde çıktığı düzeyi, yatırım ve ihracat hem kısa hem de uzun dönemde negatif yönde etkilenmektedir. Düşük gelirli ülkelerde ise küresel belirsizlik, çıktığı düzeyini ve ihracatı kısa ve uzun dönemde negatif yönde etkilerken yatırımları uzun dönemde negatif yönde etkilemektedir. Tüketim ve fiyat düzeyi üzerinde ise tüm ülke grupları için anlamlı bir etki bulunamamıştır.

Küresel belirsizliğin makroekonomik etkilerinin araştırıldığı bu çalışmadan elde edilen sonuçlar, farklı gelişme düzeyindeki ülkelerin ortak belirsizlik şoklarından farklı düzeylerde etkilendiğini göstermektedir. Bu durum, geleceğe dair tam bir öngörü içinde olmak mümkün olmasa da gelişmekte olan ülkelerin yapısal sorunlarını çözmeleri yoluyla küresel belirsizliklerin yıkıcı etkilerini azaltabileceğine işaret etmektedir. Yüksek belirsizlik dönemlerinde gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan ekonomik sorunlar, zayıf kurumsal yapı ve yüksek risk düzeyi gibi problemlerin de etkisiyle daha da derinleşebilmektedir. Geleneksel olarak küresel belirsizliklerin yarattığı sorunlara çözüm getirme görevi hükümetlere yüklenmiştir. Hükümetler, sahip oldukları politika araçlarını

kullanarak küresel risk ve belirsizliklere karşı bir sigorta görevi görmektedir (Rodrik, 1998). Ayrıca küresel belirsizliğin, yurtiçi belirsizliğin yüksek olduğu ülkeleri daha fazla etkilediğine dair bulgular mevcuttur. Bu bağlamda politika yapıcılar yüksek küresel belirsizlik dönemlerinde yurtiçi belirsizlikleri artırmaktan kaçınmalıdır. Ayrıca kurumsal yapı iyileştirilerek yatırımlar için daha öngörülebilir bir ortam yaratılmalıdır. Hükümetler, kısa vadeli hedeflere odaklanıp yüksek korumacılık, sermaye kontrolleri ve kamulaştırma gibi kurumsal yapıyı bozan ve küresel belirsizlik ortadan kalktığında dahi iç belirsizlikleri artıran önlemlerden kaçınmalıdır. Şeffaflık, hesap verebilirlik, hukukun üstünlüğü gibi kurumlar güçlendirilerek uzun dönemde daha öngörülebilir bir ekonomik ortam yaratılmalıdır. Bununla beraber her ülke, kendine özgü ekonomik, siyasi ve kurumsal özelliklere sahiptir. Bu çalışmanın temel kısıtı, benzer gelir grubundaki ülkelerin yapısal farklılıklarını dikkate alan politika önerileri sunmamasıdır. Gelecek çalışmalarda ülkelere özgü analizlerin yaygınlaşması ile bu boşluğun giderilebileceği düşünülmektedir.

Kaynakça

Ahiadorme, J. W. (2021). On the Aggregate Effects of Global Uncertainty: Evidence from an Emerging Economy. *South African Journal of Economics*, 1-18.

Akerlof, G. A. ve Shiller, R. J. (2009). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton university press.

Alada, A. D. (2000). *İktisat Felsefesi ve Belirsizlik*. Ankara: Bağlam Yayıncılık.

Alada, A. D. (2012). Keynes'in İktisat Felsefesinde Belirsizlik Kavramının Yeri Üzerine Düşünceler (Ed. Akalın U. S., İncekara, A. & Akalın, G.). *Keynes'in Genel Teorisi Üzerine* içinde (s. 151-184). İstanbul: Kalkedon Yayınları.

Ambashi, M. (2019). Global Uncertainty, Shocks, and Macroeconomic Performance: The Cases of Indonesia, Malaysia, the Philippines, and Thailand (June 5, 2019). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3399415> (Erişim: 12.03.2020)

Aslan, Ç., ve Acikgoz, S. (2021). Analysis of Global Economic Policy Uncertainty And Export Flows For Emerging Markets With Panel Var Modeling. *International Journal of Emerging Markets*. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJOEM-12-2020-1570/full/html> (Erişim: 10.10.2021)

Bachmann, R., Elstner, S., ve Sims, E. R. (2013). Uncertainty and Economic Activity: Evidence from Business Survey Data. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 5(2), 217-49.

Baltagi, B. H., ve Hashem Pesaran, M. (2007). Heterogeneity and cross section Dependence in Panel Data Models: Theory and Applications Introduction. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 229-232.

Berger, T., Grabert, S. ve Kempa, B. (2017). Global Macroeconomic Uncertainty. *Journal of Macroeconomics*, 53, 42-56.

Bernanke, B. S. (1983). Irreversibility, Uncertainty, and Cyclical Investment. *The quarterly journal of economics*, 98(1), 85-106.

Bloom, N. (2007). Uncertainty and the Dynamics of R&D. *American Economic Review*, 97(2), 250-255.

Bloom, N. (2014). Fluctuations in Uncertainty. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 153-176.

Bloom, N. (2017). Observations on Uncertainty. *Australian Economic Review*, 50(1), 79-84.

Bonciani, D., ve M. Ricci (2018). The global Effects of Global Risk and Uncertainty. European Central Bank Working Paper No. 2179.

Born, B., ve Pfeifer, J. (2014). Policy Risk and the Business Cycle. *Journal of Monetary Economics*, 68, 68-85.

Breitung, J. (2005). A Parametric Approach to the Estimation of Cointegration Vectors in Panel Data. *Econometric Reviews*, 24(2), 151-173.

Bulutay, T. (1983). İktisat Kuramı ve Belirsizlik. *Prof. Fehmi Yavuz'a Armağan* içinde (s. 273-314). Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.

Caggiano, G., Castelnuovo, E. ve Kima, R. (2020). The Global Effects of Covid-19-induced Uncertainty. *Economics Letters*, 194, 109392.

Canh, N. P., Binh, N. T., Thanh, S. D. ve Schinckus, C. (2020). Determinants of Foreign Direct Investment Inflows: The Role of Economic Policy Uncertainty. *International Economics*, 161, 159-172.

Carrière-Swallow, Y. ve Céspedes, L. F. (2013). The Impact of Uncertainty Shocks in Emerging Economies. *Journal of International Economics*, 90(2), 316-325.

Castelnuovo, E. (2019). Domestic and Global Uncertainty: A Survey and Some New Results. *CESifo Working Paper*, no. 7900.

Chudik, A. ve Pesaran, M. H. (2013). Large Panel Data Models with cross-sectional Dependence: A Survey. *CESifo Working Paper Series*, No. 4371.

Chudik, A. ve Pesaran, M. H. (2015). Common Correlated Effects Estimation of Heterogeneous Dynamic Panel Data Models with Weakly Exogenous Regressors. *Journal of Econometrics*, 188(2), 393-420.

Chudik, A., Mohaddes, K., Pesaran, M. H., & Raissi, M. (2016). *Long-Run Effects in Large Heterogeneous Panel Data Models With Cross-Sectionally Correlated Errors*. Emerald Group Publishing Limited.

Cuaresma, J. C., Huber, F. ve Onorante, L. (2019). The Macroeconomic Effects of International Uncertainty. *European Central Bank Working Paper Series*, No: 2302.

Czarnitzki, D. ve Toole, A. A. (2011). Patent Protection, Market Uncertainty, and R&D Investment. *The Review of Economics and Statistics*, 93(1), 147-159.

Dahlberg, S., Sundström, A., Holmberg, S., Rothstein, B., Alvarado Pachon, N. ve Dalli, C. M. (2021). The Quality of Government Basic Dataset, Version Jan21. *University of Gothenburg: The Quality of Government Institute*, <http://www.qog.pol.gu.se/doi,10>.

Darvas, Z. (2021). *Timely Measurement of Real Effective Exchange Rates*. Working Paper 2021/15, Bruegel.

Delrio, S. (2016). Estimating The Effects Of Global Uncertainty in Open Economies. *Available at SSRN 2832727* (Erişim: 23.04.2021)

Demers, F. S., Demers, M. ve Altug, S. (2003). Investment dynamics (Ed. Altug, S., Chadha, J. S., & Nolan, C.). *Dynamic macroeconomic analysis: Theory and Policy in General Equilibrium* içinde (s. 34-154). Cambridge University Press.

Dequech, D. (1999). Expectations and Confidence Under Uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*, 21(3), 415-430.

Dhaene, G. ve Jochmans, K. (2015). Split-Panel Jackknife Estimation of Fixed-Effect Models. *The Review of Economic Studies*, 82(3), 991-1030.

Dixit, A. K. ve Pindyck, R. S. (1994). *Investment Under Uncertainty*. Princeton university press.

Feenstra, R. C., Inklaar, R. ve Timmer, M. P. (2015). The Next Generation of The Penn World Table. *American economic review*, 105(10), 3150-82.

Hall, B. H., & Lerner, J. (2009). *The Financing of R&D and Innovation* (No. w15325). National Bureau of Economic Research.

IMF (2021). *Fiscal Monitor*. <https://www.imf.org/en/Publications/FM> (Erişim: 30.12.2021).

Kang, W., Ratti, R. A. ve Vespignani, J. (2020). Impact of Global Uncertainty on The Global Economy And Large Developed And Developing Economies. *Applied Economics*, 52(22), 2392-2407.

Kazarosian, M. (1997). Precautionary Savings-A Panel Study. *Review of Economics and Statistics*, 79(2), 241-247.

Keynes, J. M. (1964). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc.

Kirchner, S. (2019). State of Confusion: Economic Policy Uncertainty and International Trade and Investment. *Australian Economic Review*, 52(2), 178-199.

Leduc, S. ve Liu, Z. (2012). Uncertainty, Unemployment, and Inflation. *FRBSF Economic Letter*, 28.

Lucas, R. E. (1988). On The Mechanics of Economic Development. *Journal of monetary economics*, 22(1), 3-42.

Ludvigson, S. C., Ma, S. ve Ng, S. (2021). Uncertainty and Business Cycles: Exogenous Impulse Or Endogenous Response? *American Economic Journal: Macroeconomics*, 13(4), 369-410.

Menegatti, M. (2010). Uncertainty and Consumption: New Evidence In OECD Countries. *Bulletin of Economic Research*, 62(3), 227-242.

Miao, J. (2004). A Note on Consumption And Savings Under Knightian Uncertainty. *Annals of Economics and Finance*, 5(2), 299-311.

Mohaddes, K.ve Raissi, M. (2017). Do Sovereign Wealth Funds Dampen The Negative Effects Of Commodity Price Volatility?. *Journal of Commodity Markets*, 8, 18-27.

Mumtaz, H., & Musso, A. (2021). The Evolving Impact of Global, Region-Specific, And Country-Specific Uncertainty. *Journal of Business & Economic Statistics*, 39(2), 466-481.

Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *CESifo Working Paper* (No. 1229).

Pesaran, M. H. (2006). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels With A Multifactor Error Structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012.

Pesaran, M. H. ve Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of econometrics*, 142(1), 50-93.

Policy Uncertainty (2021). *World Uncertainty Index*. https://www.policyuncertainty.com/wui_quarterly.html (Erişim: 30.12.2021).

Roberts, M. J. ve Tybout, J. R. (1997). The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry With Sunk Costs. *The American Economic Review*, 545-564.

So, B. S. ve Shin, D. W. (1999). Recursive Mean Adjustment in Time-Series Inferences. *Statistics & Probability Letters*, 43(1), 65-73.

Stokey, N. L. (2016). Wait-And-See: Investment Options under Policy Uncertainty. *Review of Economic Dynamics*, 21, 246-265.

Suh, H. ve Yang, J. Y. (2021). Global uncertainty and Global Economic Policy Uncertainty: Different implications for firm investment. *Economics Letters*, 200, 109767.

World Bank (2021). *World Development Indicators*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (Erişim: 30.12.2021).

Ek 1. Ülkeler Listesi

G7	Yükselen piyasa ekonomileri		Düşük gelirli ekonomiler	
Kanada	Arjantin	Malezya	Burkina Faso	Madagaskar
Fransa	Bolivya	Meksika	Kamerun	Malavi
Almanya	Brezilya	Paraguay	Côte d'Ivoire	Mali
Japonya	Bulgaristan	Peru	Etiyopya	Nijer
İtalya	Şili	Filipinler	Gambiya	Nijerya
İngiltere	Çin	Polonya	Gana	Senegal
ABD	Kolombiya	Romanya	Gine-Bissau	Sudan
	Kosta Rika	Suudi Arabistan	Haiti	Tanzanya
	Dominik Cumhuriyeti	Güney Afrika	Honduras	Togo
	Ekvador	Sri Lanka	Kenya	Zambiya
	Mısır	Tayland		
	Gabon	Tunus		
	Guatemala	Türkiye		
	Macaristan	Uruguay		
	Hindistan			
	Endonezya			
	Jamaika			

Investigation of Financial Help Seeking Behaviors of Z Generation Students Studying at Erzincan Binali Yıldırım University Faculty of Economics and Administrative Sciences

Araştırma Makalesi /Research Article

Salim Sercan SARI¹

Turgut KARABULUT²

ABSTRACT: Individuals may apply to more than one source of information when seeking financial advice. Financial decisions a person makes voluntarily or under the influence of others can lead to positive or negative results. In this study, the data set was created with the questionnaire applied to the students of the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Erzincan Binali Yıldırım University who are also known as the generation Z, and their financial help seeking behaviors were examined. A total of 354 students voluntarily participated in the study. The obtained data were analyzed with the chi-square test using the SPSS 22 program. According to the findings obtained from the study, it was determined that approximately 94% of the students had financial knowledge. In addition, it was found that students with financial knowledge have financial help seeking behaviors. Financial help seeking behaviors, however, generally consisted of discussions with the family and no help was sought from experts in the related field.

Keywords: Seeking financial help, financial socialization, university student, generation Z.

JEL Codes: C4, G4.

Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde Okuyan Z Kuşağı Öğrencilerinin Maddi Yardım Arama Davranışlarının İncelenmesi

ÖZ: Bireyler finansal tavsiye alırken birden fazla bilgi kaynağına başvuruda bulunabilmektedirler. Kişinin kendi isteğiyle veya başkalarının etkisinde kalarak verdiği finansal kararlar olumlu ya da olumsuz sonuçlara yol açabilmektedir. Çalışmada Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerine yapılan anket ile veri seti oluşturulmuş ve Z kuşağı olarak bilinen, aynı zamanda üniversite öğrenimi gören bireylerin finansal yardım arama davranışları incelenmiştir. Çalışmaya toplamda 354 öğrenci gönüllü olarak katılmıştır. Elde edilen veriler SPSS 22 programı kullanılarak ki-kare testi ile analiz edilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre öğrencilerin yaklaşık %94'ünün finansal bilgiye sahip olduğu belirlenmiştir. Finansal bilgiye sahip öğrencilerin finansal yardım arama davranışlarının olduğu görülmektedir. Ancak finansal yardım arama davranışlarının genelde aile ile görüşülerek yapıldığı, alanında uzman kişilerden yardım arama davranışlarının oluşmadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal yardım arama, finansal sosyalleşme, üniversite öğrencileri, Z kuşağı.

JEL Kodları: C4, G4.

Geliş Tarihi / Received: 08/03/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 14/07/2023

¹ Assoc. Prof. Dr., Erzincan Binali Yıldırım University, salim.sari@erzincan.edu.tr, orcid.org/0000-0003-2607-5249

² Asst. Prof. Dr., Erzincan Binali Yıldırım University, tkarabulut@erzincan.edu.tr, orcid.org/0000-0001-8434-3614

1. Introduction

Globalization in the world has brought about many changes in countries and has had positive and/or negative effects on people's financial behaviors to meet their daily life needs. Unlimited needs and desires of people are accepted as one of the factors leading to a consumption-based lifestyle. Income is required to meet those unlimited needs and desires. Using the obtained income effectively and managing it correctly is important. The effect of globalization is seen in Türkiye as well as in the rest of the world. In their studies, Karyağdı (2018), Omar and Inaba (2020), Aydın and Çalı (2023), Karaaslan et al. (2023), Tiryakioğlu and Koy (2023) reveal that individuals in Türkiye have difficulty in managing the process well in various financial behaviours such as saving, investment and budgeting. Subiaktono (2013) defines the period between the ages of 20-30 of individuals as the time when they start to form a financial basis. It is thought that individuals in this age range should be able to form financial habits. The reason for this is that university students in this age range are seen as individuals who need to stop being dependent on their parents in financial decisions and make their own financial decisions (Ameliawati and Setyani, 2018: 812).

In recent years, due to economic concerns, educators, policymakers and families have begun to pay more and more attention to trends towards improving financial behavior. At the same time, Chen and Volpe (1998), Alkaya and Yağlı (2015), Şamiloğlu et al. (2016), Er et al. (2017) and Méndez-Prado et al. (2023) stated in their studies that research on improving the level of financial literacy in individuals has gained momentum. In these studies, the most attention has been directed to financial knowledge, behavior, and sociodemographic differences. But less attention has been paid to the processes explaining these differences. It is thought that current research does not consider the importance of financial socialization processes occurring over time. While trying to overcome this deficiency in the studies, the role of financial socialization of the family was investigated by theorizing and reviewing the financial socialization literature (Gudmunson and Danes, 2011: 644). In recent studies, family, and school environments, where people socialize financially for the first time, draw attention. It is thought that the first socialization occurs in childhood, and people ignore the financial socialization process as they get older and family life cycles differ (Danes and Yang, 2014: 60).

Financial socialization is defined as the process of acquiring and developing values, attitudes, standards, norms, knowledge, and behaviors that contribute to an individual's financial wealth and well-being. The role of parents in the formation of children's financial knowledge and skills is examined as a financial socialization process. Parents and families are accepted as the primary source from which they acquire and develop values, attitudes, standards, norms, knowledge, and behaviors that contribute to the financial socialization of children (Danes, 1994: 128).

The family financial socialization model was developed by Gudmunson and Danes (2011), and financial help seeking behaviors were examined. The success of an attempt to financially socialize another family member depends on the quality of the relationships between the members of the family. Therefore, for example, parents trying to teach their children about money management are more successful when they establish a quality relationship with their child. The same thing can be true for any family relationship (Gudmunson and Danes, 2011: 646-647).

Parents, who are accepted as primary socialization agents for children, ensure their financial socialization by influencing their children's financial behaviors and abilities. It is thought that considering the family financial socialization model developed by Gudmunson and Danes (2011) as well as the personal and family characteristics affecting financial behavior will contribute to the financial literature.

The generation discussed in the study and currently receiving university education is the generation that has completed the age of 18-25 as of 2020 and is defined as the generation Z. This generation has an energetic personality and a youthful spirit. It can also be said that they have the potential to do many things to make themselves happy (Hafni et al. 2020:1641). When Generation Z has low income and few assets, they may face great difficulties in making financial decisions. This process is considered their maturation process. Generation Z, which adapts to the flow of technological developments, is under the influence of lifestyles such as meeting with friends, shopping online and vacationing. For this reason, they demand more wages from the businesses they work for to fulfill their wishes. This may affect financial well-being as it may set the economic status and lifestyle backwards. On the other hand, it is thought that the financial status of those with work experience will be better and they will take effective steps for the future (Renaldo et al., 2020: 142).

Gudmunson and Danes (2011) developed the family financial socialization model in their study to identify the determinants of receiving advice from a financial expert as well as general determinants of financial advice. The family financial socialization model suggests that demographic variables such as gender, age, education, and race, as well as family characteristics such as socioeconomic status and family size, affect financial socialization (Danes & Yang, 2014). In their study, Glenn and Heckman (2020) tested the model developed by Gudmunson and Danes (2011), which suggests that personal and family characteristics affect the perception of financial socialization. In this study, getting financial advice from financial experts, family or friends was accepted as an open form of socialization.

This study was based on the questions of "The National Longitudinal Survey of Youth" used by Glenn and Heckman (2020). In this study, it was aimed to examine the financial help seeking behaviors of university students who are known as the generation Z. studyThe longitudinal survey of "The National

Longitudinal Survey of Youth” was applied to the students studying at Erzincan Binali Yıldırım University Faculty of Economics and Administrative Sciences, and the desired data set was reached. In addition, it was tried to reveal the relationship between the financial knowledge levels of university students and their behavior of seeking financial help.

The study is important in term of revealing the relationship between financial knowledge and financial help seeking behavior and determining the people to be consulted during financial help seeking behavior.

2. Literature Review

Grable and Joo (1999) presented a framework to explain help-seeking behavior in personal finance. As a result, it was shown that younger people who didn't have their own home, experienced more financial stress, and exhibited worse financial behavior were more likely to seek help. Grable and Joo (2001) examined the factors associated with choosing to seek help from a financial professional or a layperson. Analysis of data from a faculty and staff sample revealed that those seeking help from professional sources had higher levels of financial risk tolerance and better financial behavior.

Chang (2005) placed the effort of financial decision making in the sociological field and showed that the search for financial knowledge is embedded in broader systems of social inequality. Data from the 1998 Consumer Finance Survey revealed that social networks were a frequent source of savings and investment information by those with the least wealth. Wealthier households were found to be more likely to turn to paid finance professionals and certain types of media for savings and investment information.

Beutler and Dickson (2008) discussed the concept of economic socialization of the consumer in their study. They examined the developmental competencies of children and adolescents to understand and participate in economic and consumer processes.

Kim et al. (2011) examined the contribution of family processes to explain the cognitive and behavioral aspects of adolescents' financial behaviors. In conclusion, it was shown that higher levels of parental communication about financial help to children were positively associated with the likelihood that children would save money for their future education and donate to charities.

Buccioli and Veronesi (2014) examined the effect of alternative parent teaching strategies on the tendency to save and the amount saved in adulthood. It was found that parental teaching to save increased an adult's probability of saving by 16% and the amount of savings by 30%. It was concluded that the effect of parental financial socialization was permanent with age, but the tendency to save decreased later in life.

Kołodziej et al. (2014) divided their work into two parts. First, they focused on the informal educational activities of parents in the field of economics. Secondly, they had school-age children solve a test measuring their level of economic knowledge. They analyzed the relationships between children's economic knowledge, behavior related to saving, borrowing, lending, and debt repayment in parental activities linked to economic socialization. In the first part of the study, it was shown that there was a positive relationship between the informal educational activities of parents in the field of economics and the level of economic knowledge of children. In the second part, it was shown that there was a higher level of economic knowledge and more frequent attempts to earn money among children receiving pocket money. As a common result of the two sections, it was stated that the level of economic knowledge of the children whose parents gave them pocket money, told about economic problems and talked about household budget planning with the children was significantly higher than the children who were not stimulated by their parents.

Gillen and Kim (2014) examined the role of personality traits in receiving financial help at an older age, using data from the 2006 and 2008 Health and Retirement Study. How the five personality traits domains relate to obtaining financial help among older adults, and the relationship between personality traits and the source of financial help received were analyzed. As a result, it was shown that personality could predict financial help and its source.

Letkiewicz et al. (2014) used Canadian survey data to determine how financial self-efficacy and financial stress affect a person's tendency to seek professional financial planning help. A person's sense of financial self-efficacy was found to positively predict the probability of seeking professional financial help after controlling for age, income, education, wealth and debt, and employment.

Lim et al. (2014) examined financial stress and self-efficacy in relation to the financial help seeking behaviors of university students based on the study of Grable and Joo (1999). Logistic regression results from analysis of data from the 2010 Ohio Student Financial Health Survey found that blacks, those who had a financial education course, those with higher current student loan debt, experienced higher levels of financial stress, and those with high financial self-efficacy tended to seek help from professionals.

Zhang (2014) aimed to examine the differences between investors who received financial advice and those who did not. In this study, it was examined who received advice using private data containing individual account information, the asset allocations of the recommended accounts were compared with the non-recommended accounts, the relationship between asset allocation and demographic characteristics was investigated, and recommendations were made to investors by comparing the returns between recommended and non-recommended accounts. Three key findings were presented. First, female investors, older investors, and investors with higher levels of funds under management were found

to be more likely to seek financial advice. Second, recommended investors turned out to have more equity holdings. Third, it was determined that the performance differences between the recommended and non-recommended accounts were marginal.

Henry et al. (2018) focused on the extent to which generational differences in family structure and transition to adulthood affect these changes. From this point of view, they examined the birth generation differences in parents' financial help to adult children. They compared financial help with data from the Health and Retirement Study as parents in these birth groups with children in the three participant groups. It was found that transfers to children increased in more recent groups.

Herber and Kalinowski (2019) aimed to estimate the percentage of students who did not receive their student financial help entitlements and to shed light on the determinants of this behavior. As a result, it was shown that approximately 40% of eligible low-income students did not exercise their rights.

Geraldo (2020) aimed to determine the factors affecting the financial help seeking behavior of university students in Surabaya. Analysis with logistic regression showed that help seekers tended to have less financial education, negative financial behaviors, higher financial risk tolerance, higher levels of financial stress, and lower financial self-efficacy. As a result, it was expected that interested parties would help formulate various policies that could improve the financial well-being of university students.

Kasenda et al. (2022) aimed to analyze financial stress, self-efficacy and financial help seeking behaviors in university students during the pandemic. As a result of the study, it was concluded that financial stress had a weak positive relationship with financial help seeking behavior and a weak negative relationship with financial help seeking intention. In addition, it was determined that financial self-efficacy was significantly related to financial help seeking behavior and financial help seeking intention. It was suggested that especially the faculties of economics and business should provide counseling on personal financial management to students who want to get financial help.

When the literature is examined, it is found that there are not enough domestic and foreign studies examining the financial help seeking behaviors of university students. A study conducted in Turkey on the behavior of seeking financial aid is unlikely. In addition, the scale used was applied for the first time in Turkey. It is believed that the present study will contribute to the literature in this respect.

3. Methodology

3.1. Aim of the Study

The study aims to examine students' status regarding their search for financial help and to evaluate whether students' financial knowledge affects their search for financial help.

3.2. Scope of the Study

The study was carried out for the students at Erzincan Binali Yıldırım University Faculty of Economics and Administrative Sciences.

3.3. Method of the Study

The questionnaire applied in the study was adapted from the "The National Longitudinal Survey of Youth" questionnaire used in the "Financial Help-Seeking Behaviors of Young Adults" research conducted by Glenn and Heckman (2020). The survey application used in the study was applied to the students who were stratified and randomly selected and studying at the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Erzincan Binali Yıldırım University. The main body of the study consists of 1110 students in total. The sample number was calculated by equation (1) and obtained as 294 (Saracel, et al., 2002: 28). Then, the sample quorum for the students studying in each department and grade was calculated and shown in Table 1.

$$n = \frac{N}{1+(N*\alpha^2)} = \frac{1110}{1+(1110*0.05^2)} \cong 294 \quad (1)$$

Table 1: Main Body, Sample and Number of Participants

Departments / Grades	Main Body*				Sample				Participants			
	1.	2.	3.	4.	1.	2.	3.	4.	1.	2.	3.	4.
Economics	40	18	25	4	11	5	7	1	15	6	15	2
Business	40	24	25	3	11	6	7	1	14	8	7	1
Political Science and Public Administration	60	46	62	27	16	12	16	7	17	12	17	14
Social Work	60	67	106	107	16	18	28	28	19	18	28	28
Health Management	60	23	112	82	16	6	30	22	20	8	36	31
Finance and Banking	40	12	40	27	11	3	11	7	13	3	11	11
Total	300	190	370	250	81	50	99	67	98	55	114	87

* Information about the main body was taken from the automation system of Erzincan Binali Yıldırım University.

A total of 354 students participated in the study. When the number of participants in Table 1 is examined, it is seen that participation is above the sample numbers in terms of both department and grade.

Frequency analysis and chi-square test were used in the analysis of the study. The chi-square test was tested at 5% significance (95% confidence). Frequency analysis is a statistical technique used to obtain the observation frequency and percentage distribution of data. The chi-square test is a statistical technique used

to analyze whether there is a relationship between categorical variables (groups) (Karagöz, 2019: 38, 518).

After the questionnaire was adapted to Turkish, its validity was examined and found to be valid. In the questionnaire used in the study, there are 6 demographic questions about gender, age, department, grade, region of residence and partner (spouse/lover) status. In addition, there are 3 questions about the financial knowledge of the students and 3 questions about the “search for financial help”, which is the main subject of the study. Those who correctly answer the questions about their financial knowledge receive 1 point for each question. In other words, students’ financial knowledge was categorized between 0-3. The 6 questions used in the research were grouped under two factors with an eigenvalue greater than 1, similar to the Glenn and Heckman study. In addition, the Chronbach Alpha value was 0.83. These results show that the questionnaire translated into Turkish is valid and reliable.

In the study, first of all, it will be investigated whether there is a relationship between financial knowledge status and financial help seeking status according to demographic variables. Afterwards, it will be examined whether there is a relationship between financial knowledge status and financial help seeking.

3.4. Ethics Committee Permission

Ethics Review Statement 01/17, Erzincan Binali Yıldırım University, Permission was obtained from the Human Research, Social and Human Sciences Ethics Committee. 24/01/2023.

3.5. Findings

The demographic information of the students participating in the study is shown in Table 2.

Of the participants, 126 (35.6%) were female and 228 (64.4%) were male. In the study, there are 33 (9.3%) people aged 18 and under, 51(14.4%) people aged 19, 49 (13.8%) people aged 20, 68 (19.2%) people aged 21, 89 (25.1%) people aged 22, and 64 (18.1%) people over the age of 23. Among the students participating in the study, 111 (31.4%) have a partner, while 243 (68.6%) do not have a partner. Of the participants, 38 (10.7%) are studying in economics, 30 (8.5%) in business administration, 60 (16.9%) in political science and public administration, 93 (26.3%) in social work, 95 (26.8%) in health management and 38 (10.7%) in finance and banking. 98 (27.7%) of the students were in 1st grade, 55 (15.5%) were in 2nd grade, 114 (32.2%) were in 3rd grade and 87 (24.6%) were in 4th grade. Of the participants, 22 (6.2%) reside in the Mediterranean region, 4 (1.1%) in the Aegean region, 19 (5.4%) in the Marmara region, 28 (7.9%) in the Central Anatolia region, 50 (14.4%) in the Black Sea region, 209 (59%) in the Eastern Anatolia region and 22 (6.2%) in the Southeastern Anatolia region.

Table 2: Demographic Information

Variables	N	%	Variables	N	%
Gender			Grade		
Female	126	35.6	1 st grade	98	27.7
Male	228	64.4	2 nd grade	55	15.5
Age			3 rd grade	114	32.2
18 years and under	33	9.3	4 th grade	87	24.6
19	51	14.4	Partner		
20	49	13.8	Yes	111	31.4
21	68	19.2	No	243	68.6
22	89	25.1	Region		
23 years and older	64	18.1	Mediterranean	22	6.2
Department			Aegean	4	1.1
Economics	38	10.7	Marmara	19	5.4
Business	30	8.5	Central Anatolia	28	7.9
Political Science and Public Administration	60	16.9	Black Sea	50	14.1
Social Work	93	26.3	Eastern Anatolia	209	59.0
Health Management	95	26.8	Southeastern Anatolia	22	6.2
Finance and Banking	38	10.7			

Table 3: Financial Knowledge Status of Students by Demographic Variables

Variables / Financial Knowledge Score		0 Point	1 Point	2 Points	3 Points
Gender	Female	4 (3.2%)	24 (19.9%)	54 (42.9%)	44 (34.9%)
	Male	18 (7.9%)	56 (24.6%)	101 (44.3%)	53 (23.2%)
Age	18 years and under	5 (15.2%)	9 (27.3%)	10 (30.3%)	9 (27.3%)
	19	4 (7.8%)	13 (25.5%)	27 (52.9%)	7 (13.7%)
	20	4 (8.2%)	10 (20.4%)	18 (36.7%)	17 (34.7%)
	21	3 (4.4%)	16 (23.5%)	32 (47.1%)	17 (25.0%)
	22	4 (4.5%)	20 (22.5%)	38 (42.7%)	27 (30.3%)
	23 years and older	2 (3.1%)	12 (18.8%)	30 (46.9%)	20 (31.3%)
Department	Economics	1 (2.6%)	7 (18.4%)	21 (55.3%)	9 (23.7%)
	Business	2 (6.7%)	5 (16.7%)	10 (33.3%)	13 (43.3%)
	Political Science and Public Management	1 (1.8%)	12 (21.1%)	25 (43.9%)	19 (33.3%)
	Social Work	11 (2.8%)	23 (26.7%)	34 (39.5%)	18 (20.9%)
	Health Management	6 (5.7%)	24 (22.9%)	50 (47.6%)	25 (23.8%)
	Finance and Banking	1 (2.6%)	9 (23.7%)	15 (39.5%)	13 (34.2%)
Grade	1 st Grade	11(11.2%)	21 (21.4%)	43 (43.9%)	23 (23.5%)
	2 nd Grade	3 (5.9%)	12 (23.5%)	24 (47.1%)	12 (23.5%)
	3 rd Grade	6 (5.2%)	25 (21.7%)	45 (39.1%)	39 (33.9%)
	4 th Grade	2 (2.2%)	22 (24.4%)	43 (47.8%)	23 (25.6%)
Region	Mediterranean	1 (4.5%)	7 (31.8%)	9 (40.9%)	5 (22.7%)
	Aegean	0 (0.0%)	1 (25.0%)	1 (25.0%)	2 (50.0%)
	Marmara	1 (5.3%)	6 (31.6%)	7 (36.8%)	5 (26.3%)
	Central Anatolia	1 (3.6%)	6 (21.4%)	12 (42.9%)	9 (32.1%)
	Black Sea	2 (4.0%)	9 (18.0%)	23 (46.0%)	16 (32.0%)
	Eastern Anatolia	14 (6.7%)	41 (19.6%)	97 (46.4%)	57 (27.3%)
	Southeastern Anatolia	3 (13.6%)	10 (45.5%)	6 (27.3%)	3 (13.6%)
Partner	Yes	7 (6.3%)	33 (29.7%)	41 (26.9%)	30 (27.0%)
	No	15 (6.2%)	47 (19.3%)	114(46.9%)	67 (27.6%)
General		22 (6.2%)	80 (22.6%)	155 (43.8%)	97 (27.4%)

According to the results of the chi-square test, it was revealed that there was no difference between the financial knowledge of the students according to age (sig.=0.381), department (sig.=0.178), grade (sig.=0.315), region (sig.=0.563) and partner (sig.=0.146) status. In addition, according to table 3, when the financial knowledge of the students was considered, it was seen that 22 (6.2%) of them scored 0, 80 (22.6%) of them got 1 point, 155 (43.8%) of them got 2 points and 97 (27.4%) of them got 3 points (27.4%) of them. This result showed that approximately 70% of the students have financial knowledge. On the other hand, it was determined that there was a difference between the financial knowledge of the students according to their gender (sig.=0.044). It can be concluded that male students have less financial knowledge than female students.

Table 4: Conversation with Someone about Monthly Financial Status by Demographic Variables

Variables		No	Yes
Gender	Female	40 (31.7%)	86 (68,3%)
	Male	80 (35.1%)	148 (64,9%)
Age	18 years and under	14 (42.4%)	19 (57,6%)
	19	20 (39.2%)	31 (60,8%)
	20	13 (26.5%)	36 (73,5%)
	21	27 (39.7%)	41 (60,3%)
	22	24 (27.0%)	65 (73,0%)
	23 years and older	22 (34.4%)	42 (65.6%)
Department	Economics	13 (34.2%)	25 (65.8%)
	Business	9 (30.0%)	21 (70.0%)
	Political Sciences and Publics Administration	19 (33.3%)	38 (66.7%)
	Social Work	28 (32.6%)	58 (67.4%)
	Health Management	40 (38.1%)	65 (61.9%)
	Finance and Banking	11 (28.9%)	27 (71.1%)
Grade	1 st Grade	40 (40.8%)	58 (59.2%)
	2 nd Grade	18 (35.3%)	33 (64.7%)
	3 rd Grade	41 (35.7%)	74 (64.3%)
	4 th Grade	21 (23.3%)	69 (76.7%)
Region	Mediterranean	7 (31.8%)	15 (68.2%)
	Aegean	0 (0.0%)	4 (100.0%)
	Marmara	7 (36.8%)	12 (63.2%)
	Central Anatolia	9 (32.1%)	19 (67.9%)
	Black Sea	20 (40.0%)	30 (60.0%)
	Eastern Anatolia	70 (33.5%)	139 (66.5%)
	Southeastern Anatolia	7 (31.8%)	15 (68.2%)
Partner	Yes	30 (27.0%)	81 (73.0%)
	No	90 (37.0%)	153 (63.0%)
General		120 (33.9%)	234 (66.1%)

According to the results of the chi-square test, it was revealed that there was no difference between the answers given to the question “*Did you talk to anyone about your financial status in the last 12 (twelve) months?*” according to gender (sig.=0.303), age (sig.=0.322), department (sig.=0.910), grade (sig.=0.079) and

region (sig.=0.797) status of the students. In addition, according to Table 3, when the financial knowledge of the students was examined, it was found that 120 (33.9%) answered "no" and 234 (66.1%) answered "yes". This result shows that approximately 66% of the students talk to someone about getting financial help. On the other hand, it was determined that there was a difference according to the partner status of the students (sig.=0.041). It can be claimed that students who have a partner talk more about getting financial help than those who do not.

Moreover, it was determined that 141 (39.8%) students mostly talk to their mothers or father about their financial status. It was found that 25 (7.1%) of the students discussed this issue with their elder sister or brother, 4 (1.1%) of them discussed with their relatives, 16 (4.5%) of them discussed with their spouses/lovers and 48 (13.6%) of them discussed with their friends.

Table 5: Conversation with an Expert about Monthly Financial Situation by Demographic Variables

Variables		No	Yes
Gender	Female	109 (86.5%)	17 (13.5%)
	Male	216 (94.7%)	12 (5.3%)
Age	18 years and under	32 (97.0%)	1 (3.0%)
	19	45 (88.2%)	6 (11.8%)
	20	44 (89.8%)	5 (10.2%)
	21	65 (95.6%)	3 (4.4%)
	22	80 (89.9%)	9 (10.1%)
	23 years and older	59 (92.2%)	5 (7.8%)
Department	Economics	33 (86.8%)	5 (13.2%)
	Business	25 (83.3%)	5 (16.7%)
	Political Science and Public Administration	53 (93.0%)	4 (7.0%)
	Social Work	83 (96.5%)	3 (3.5%)
	Health Management	99 (94.3%)	6 (5.7%)
	Finance and Banking	32 (84.2%)	6 (15.8%)
Grade	1 st Grade	87 (88.8%)	11 (11.2%)
	2 nd Grade	44 (86.3%)	7 (13.7%)
	3 rd Grade	107 (93.0%)	8 (7.0%)
	4 th Grade	87 (96.7%)	3 (3.3%)
Region	Mediterranean	20 (90.9%)	2 (9.1%)
	Aegean	4 (100.0%)	0 (0.0%)
	Marmara	18 (94.7%)	1 (5.3%)
	Central Anatolia	27 (96.4%)	1 (3.6%)
	Black Sea	45 (90.0%)	5 (10.0%)
	Eastern Anatolia	190 (90.9%)	19 (9.1%)
	Southeastern Anatolia	21 (95.5%)	1 (4.5%)
Partner	Yes	104 (93.7%)	7 (6.3%)
	No	221 (90.9%)	22 (9.1%)
General		325 (91.8%)	29 (8.2%)

According to the results of the chi-square test, it was revealed that there was no difference between the answers given to the question "Did you talk to someone who is an expert in the field about your financial status?" according to age

(sig.=0.544), department (sig.=0.062), grade (sig.=0.096), region (sig.=0.898) and partner (sig.=0.257) status of the students. In addition, according to Table 3, it was seen that 325 (91.8%) of the students gave the answer “no” and 29 (8.2%) gave the answer “yes” in terms of speaking with an expert. This result showed that approximately 8% of the students talked to someone who is an expert in their field about getting financial help. It was revealed that 325 of the students, approximately 92%, did not consult an expert.

It was determined that there was a difference according to the gender of the students (sig.=0.009). It can be claimed that female students talk to someone who is an expert in their field more than male students do.

Table 6: Talking to Anyone about Monthly Financial Status According to Their Financial Information

Variables		No	Yes
Financial Knowledge	0 Point	14 (63.6%)	8 (36.4%)
	1 Point	23 (28.8%)	57 (71.3%)
	2 Points	51 (32.9%)	104 (67.1%)
	3 Points	32 (33.0%)	65 (67.0%)
General		120 (33.9%)	234 (66.1%)

As a result of the chi-square test, it was determined that there were differences of opinion according to financial knowledge (sig.=0.021). It was determined that there was a difference between the answers given by students who have no financial knowledge (0 points) and students who have at least 1 point knowledge. 14 (63.6%) of the students with 0 points according to their financial knowledge expressed that they did not talk with anyone and 8 (36.4%) stated that they did. 23 (28.8%) of the students with 1 point according to their financial knowledge pointed out that they did not talk with anyone, 57 (71.3%) indicated that they did. 51 (32.9%) of the students with 2 points according to their financial knowledge stated that they did not talk with anyone, 104 (67.1%) expressed that they did. 32 (33.0%) of the students with 3 points according to their financial knowledge stated that they did not talk with anyone, 65 (67.0%) stated that they did. It was concluded that approximately 66% of the students talked with anyone. In addition, when the people they talked were considered, it was identified that 141 (39.8%) were mothers or fathers, 25 (7.1%) were sisters or brothers, 4 (1.1%) were relatives, 16 (4.5%) were spouses or lovers and 48 (13.6%) of them were friends.

Table 7: Conversation with an Expert about Monthly Financial Situation According to Their Financial Information

Variables		No	Yes
Financial Knowledge	0 Point	21 (95.5%)	1 (4.5%)
	1 Point	77 (96.3%)	3 (3.8%)
	2 Points	141 (91.0%)	14 (9.0%)
	3 Points	86 (88.7%)	11 (11.3%)
General		325 (91.8%)	29 (8.2%)

As a result of the chi-square test, it was determined that there was no difference of opinion according to financial knowledge (sig.=0.307). It was determined that according to students' financial knowledge, there was no difference in terms of their interviews with experts from the related field about their financial status. 21 (95.5%) of the students with 0 points according to their financial knowledge indicated that they did not talk with an expert from the related field, and 1 (4.5%) stated that they did. 77 (96.3%) of the students with 1 point according to their financial knowledge expressed that they did not talk with an expert from the related field, and 3 (3.8%) stated that they did. 141 (91.0%) of the students with 2 points according to their financial knowledge pointed out that they did not talk with an expert from the related field, and 14 (9.0%) indicated that they did. 86 (88.7%) of the students with 3 points according to their financial knowledge expressed that they did not talk with an expert from the related field, 11 (11.3%) stated that they did. It was revealed that approximately 92% of the students did not talk with an expert from the related field.

4. Result

In this study, the "The National Longitudinal Survey of Youth" questions used by Glenn and Heckman (2020) were applied to individuals who are known as the generation Z and studying at university, and their financial help seeking behaviors were examined. The longitudinal survey of "The National Longitudinal Survey of Youth" was applied to the students studying at Erzincan Binali Yıldırım University Faculty of Economics and Administrative Sciences, and the desired data set was reached.

It was found that the students participating in the study have financial knowledge. It was determined that approximately 94% of the students got at least 1 point from the questions about their financial knowledge. With this result, it is understood that the financial education of the students gives positive results. Further, it was identified that female students have more financial knowledge than male students. It was also concluded that students who have a partner talk more about getting financial help than those who do not. It is expected that students with spouses talk more economically in order to provide for the family. In addition, the fact that single students receive financial support from their families can explain the fact that they talk less. It was revealed that female students talk to someone who is an expert in the related field more than male students. It can be claimed that students consult anyone in their search for financial help. Approximately 234 students (66%) were identified as seeking financial help. It was understood that these students mostly talk to their mothers or fathers. In addition, it was inferred that students do not consult experts in the related field.

Financial literacy is recognised as one of the necessary factors for improving the quality of life of individuals. Individuals with a high level of financial literacy can direct their lives more easily in financial terms. These individuals can manage money better and make more accurate financial decisions. While this reality

contributes positively to the financial status of individuals, it also leads to an increase in their personal welfare. It is thought that individuals with financial literacy skills can be more effective in seeking financial help.

It is thought that determining the financial help seeking behaviors of the generation Z will provide useful information to financial actors, academics and parents. It is important for those who need financial help to ask for help without being affected by the negative effects associated with financial problems. These parties can help improve their social help efforts by directing generation Z university students to seek help with their financial problems.

Although the current study is limited to individuals who are known as the generation Z and have university education, the findings show similar results with the studies on financial help seeking. In future studies, the financial help seeking process can be retested by using different sample groups and methods. It is thought that with further studies, the effects and determinants of financial help seeking behaviors can be improved. As a result, it is accepted that there is a great opportunity for researchers who aim to contribute to the finance literature by conducting similar studies.

References

Alkaya, A., and Yağlı, İ. (2015). Finansal Okuryazarlık-Finansal Bilgi, Davranış Ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İibf Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 585-599.

Ameliawati, M., and Setiyani, R. (2018). The Influence of Financial Attitude, Financial Socialization, and Financial Experience to Financial Management Behavior with Financial Literacy as The Mediation Variable. *KnE Social Sciences*, 811-832.

Aydın, S., and Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 62-85.

Beutler, I. and Dickson, L. (2008). Consumer Economic Socialization. *In Handbook of Consumer Finance Research*, New York: Springer.

Buccioli, A. and Veronesi, M. (2014). Teaching Children to Save: What is the Best Strategy for Lifetime Savings?. *Journal of Economic Psychology*, 45, 1-17.

Chang, M. L. (2005). With A Little Help from My Friends (and my financial planner). *Social Forces*, 83(4), 1469-1497.

Chen, H., and Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial services review*, 7(2), 107-128.

Danes, S. M. (1994). Parental Perceptions of Children's Financial Socialization. *Financial Counseling and Planning*, 5, 127-146.

Danes, S. M. and Yang, Y. (2014). Assessment of The Use of Theories Within The Journal of Financial Counseling and Planning and The Contribution of The Family Financial Socialization Conceptual Model. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(1), 53-68.

Er, B., Şahin, Y. E., and Mutlu, M. (2017). Finansal eylem ve finansal okuryazarlık: üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(630), 75-88.

Geraldo, S. (2020). Financial Help Seeking Behavior pada Mahasiswa di Surabaya. *MIX: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(1), 1-149.

Gillen, M. and Kim, H. (2014). Older adults' receipt of financial help: Does personality matter?. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(2), 178-189.

Glenn, C. E. and Heckman, S. J. (2020). Financial Help-Seeking Behaviors of Young Adults. *Journal of Financial Therapy*, 11(1), 29-51.

Grable, J. E. and Joo, S. H. (1999). Financial Help-Seeking Behavior: Theory and Implications. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 10(1), 14-25.

Grable, J. E. and Joo, S. H. (2001). A Further Examination of Financial Help-Seeking Behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 12(1), 55-73.

Gudmunson, C. G. and Danes, S. M. (2011). Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644-667.

Hafni, L., Renaldo, N., Chandra, T. and Thaief, I. (2020). The Use of Regression Models with Supply Chain Management to Increase Financial Satisfaction of Generation Z. *International Journal of Supply Chain Management*, 9(5), 1641-1650.

Henretta, J. C., Van Voorhis, M. F. and Soldo, B. J. (2018). Cohort Differences in Parental Financial Help to Adult Children. *Demography*, 55(4), 1567-1582.

Herber, S. P. and Kalinowski, M. (2019). Non-Take-up of Student Financial Aid-A Microsimulation for Germany. *Education Economics*, 27(1), 52-74.

Karaaslan, K. Ç., Oktay, E., Karaaslan, A., and Alkan, Ö. (2023). Hanhalklarının Tasarruf Tercihlerinin Belirleyicileri: Türkiye Örneğine Nested Logit Model Uygulaması. *Alanya Akademik Bakış*, 7(1), 547-564.

Karagöz, Y. (2019). *SPSS - AMOS - META Uygulamalı İstatistiksel Analizler*, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık, Güncellenmiş 2. Basım.

Karyağdı, N. G. (2018). "Bütçeleme ve Para Yönetimine İlişkin Kredi Kartı Kullanım Anlayışının Öğrenciler Açısından Değerlendirilmesine Yönelik Bir Çalışma: Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Örneği", *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7 (1), 123-142.

Kasenda, P. G., Kaparang, G. F., Pangemanan, A. and Ambalao, S. S. (2022). Financial Stress, Self-Efficacy and Financial Help-Seeking Behaviour among College Students During Pandemic. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi*, 9(1), 141-153.

Kim, J., LaTaillade, J. and Kim, H. (2011). Family Processes and Adolescents' Financial Behaviors. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 668-679.

Kołodziej, S., Lato, K. and Szymańska, M. (2014). The Role of Parental Influences on the Economic Socialization of Children. *Problems of Education in the 21st Century*, 58(1), 99-107.

Letkiewicz, J. C., Domian, D. L., Robinson, C. and Uborceva, N. (2014). Self-Efficacy, Financial Stress, and The Decision to Seek Professional Financial Planning Help. *Academy of Financial Services*, 1-30

Lim, H., Heckman, S., Montalto, C. P. and Letkiewicz, J. (2014). Financial Stress, Self-Efficacy, and Financial Help-Seeking Behavior of College Students. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(2), 148-160.

Méndez-Prado, S. M., Rodriguez, V., Peralta-Rizzo, K., Everaert, P., and Valcke, M. (2023). An Assessment Tool to Identify the Financial Literacy Level of Financial Education Programs Participants' Executed by Ecuadorian Financial Institutions. *Sustainability*, 15(2), 996.

Omar, M. A., and Inaba, K. (2020). Does financial inclusion reduce poverty and income inequality in developing countries? A panel data analysis. *Journal of economic structures*, 9(37), 1-25.

Renaldo, N., Sudarno, S. and Marice, H. B. (2020). The improvement of generation z financial well-being in Pekanbaru. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 22(2), 142-151.

Saracel, N., Özkara, B., Karakaş, M., Özdemir, Ş., Yelken, R., Dündar, S., and Karaca, Y. (2002). Afyon İli Tüketim Analizi, Tüketici Davranışları ve Eğilimleri, Afyonkarahisar: Afyon Kocatepe Üniversitesi Yayınları.

Subiaktono. (2013). Pengaruh Personality Traits Terhadap Perencanaan Keuangan Keluarga. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 4(2), 150-163.

Şamiloğlu, F., Kahraman, Y. E., and Bağcı, H. (2016). Finansal Okuryazarlık Araştırması: Erciyes Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Bir Uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(12), 308-318.

Tiryakioğlu, M. A., and Koy, Ayben, K. (2023). Davranışsal Finans Eğilimleri ile Kitle Fonlama Yatırım Kararları ve Tekrar Yatırım Yapma Niyeti Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Ampirik Bir Uygulama. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 15(28), 86-106.

Zhang, A. C. (2014). Financial Advice and Asset Allocation of Individual Investors. *Pacific Accounting Review*, 26(3), 226-247.

Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği ile Firma Performansı Arasındaki İlişkide Yönetim Kurulu Çeşitliliğinin Moderatör Etkisi*

Araştırma Makalesi /Research Article

Ramazan KOÇOĞLU¹
Kader ŞAHİN²

ÖZ: Bu araştırmanın amacı, ortak yönetim kurulu üyeliği ile firma performansı arasındaki ilişkide, yönetim kurulu çeşitliliğinin moderatör etkisini ortaya koymaktır. Bu çalışmada, BIST 100 endeksinde işlem gören ve finansal olmayan işletmelere odaklanılmıştır. Çalışmanın örneklemini 49 işletmeden oluşmaktadır ve kapsamı ise 2014-2019 yılları arasındadır. Bu yıllar arasında elde edilen verilerin analizi için panel EKK modeli kullanılmıştır. Ortak yönetim kurulu üyeliklerinin performans üzerinde doğrudan bir etkisi tespit edilememiştir. Aileden ortak yönetim kurulu üyeliği ve kurul meşguliyeti performansı olumsuz yönde etkilemektedir. Kurul çeşitliliğinin ortak yönetim kurulu üyelikleri ve performans arasındaki ilişkiyi olumlu yönde etkileyeceği varsayımı destek görmemiştir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Performans, Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği, Yönetim Kurulu Çeşitliliği

JEL Kodları: M10, M19, M21

The Moderator Effect of Board Diversity on the Relationship Interlocking Directors and Firm Performance

ABSTRACT: The aim of this research is to examine the moderator effect of board diversity on interlocking directors and firm performance relation. In this study, focused on non-financial businesses traded in the BIST 100 index. The sample of the study consists of 49 businesses and its scope is between 2014-2019. For the analysis of the data obtained between these years, the panel EKK model was used. No direct impact of interlocking directorships on performance has been identified. It was concluded that interlocking directors from the family and board busyness reduced performance. The assumption that board diversity would positively improve the relationship between interlocking directorship and performance was not supported.

Keywords: Financial Performance, Interlocking Directors, Board Diversity

JEL Codes: M10, M19, M21

Geliş Tarihi / Received: 26/04/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 14/07/2023

* Bu çalışma, Prof. Dr. Kader Şahin'in danışmanlığında Ramazan Koçoğlu tarafından hazırlanan "Türkiye'de İşletmelerin Ortak Yönetim Kurulu Profili: Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği ve Firma Performansı Üzerine Ampirik Bir Çalışma" isimli doktora tezinden türetilmiştir.

¹ Dr. Bağımsız Araştırmacı, r.kocoglu61@gmail.com, orcid.org/0000-0002-2048-4466

² Prof. Dr. Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, kadertan@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0003-2957-1854

1. Giriş

Son zamanlarda yaşanan işletme skandallarının arkasındaki temel sebeplerden biri işletmelerin kötü yönetilmesidir. Bu bağlamda, en önemli kurumsal yönetim mekanizmalarından biri olarak kabul edilen yönetim kurullarının işlevleri önem kazanmıştır (Şahin ve Koçoğlu, 2016: 8). Yönetim kurulları ile ilgili yapılan araştırmaların çoğu kaynak bağımlılığı ve vekâlet teorilerine dayanmaktadır (Hillman vd., 2000: 235). Kaynak bağımlılığı yaklaşımına göre işletmeler çıkarları olan varlıklar oldukları için çıkarlarının gerektirdiği şekilde diğer işletmelerle ilişkiler kurmaktadır (Palmer, 1983: 40). Bu karşılıklı ilişkilerde işletmeler bağımlılıkları tarafından sınırlandırılmaktadır. Karşılıklı bağımlılık belirsizlikle birleştiğinde işletmeler, bu bağımlılıkları yönetmek için (Pfeffer, 1987: 26) ortak girişimler, birleşmeler, çeşitlendirme/kümelenme uygulamaları ve birbirine bağlı kurullar gibi farklı stratejilere yönelmektedir (Glasberg ve Schwartz, 1983: 314). İşletmeler arasında oluşturulan bu bağlantı türlerinden en fazla ilgi gören konu ise ortak yönetim kurulu üyelikleri olmuştur (Galaskiewicz vd., 1985: 404). Vekâlet teorisi ise yöneticilerin ve sahiplerin farklı güdülere olabileceğini ve bu yöneticileri izlemenin zorluklarına vurgu yapmaktadır (Fama ve Jensen, 1983; Jensen ve Meckling, 1976). Bu bağlamda, bir denetim mekanizması olarak yönetim kurulu ihtiyacına ve iç yöneticilerin katkılarına odaklanmaktadır (Johnson vd., 1996: 410). Artan iş yükleri sebebiyle etkili denetim yapamayacak kadar meşgul olan ortak yönetim kurulu üyelerinin işletme performansını olumsuz yönde etkileyecekleri varsayımı birçok çalışma tarafından desteklenmiştir (Fligstein ve Brantley, 1992; Hernández-Lara ve Gonzales-Bustos, 2019; Loderer ve Peyer, 2002; Mizruchi ve Stearns, 1988; Perry ve Peyer, 2005; Roudaki ve Bhuiyan, 2015; Şahin vd., 2018).

Türkiye’de yaygın olan aile işletmelerinde (Ararat vd., 2021: 5) aile üyelerinin birçok kurulda yer alması (Üsdiken ve Öktem, 2019: 265) ortak yönetim kurulu üyeliklerinin oluşumunu da doğrudan etkilemektedir. Bu noktada ortak yönetim kurulu üyeliği performans ilişkisinde aileden olan ortak yönetim kurulu üyelerinin etkisini belirlemek önem arz etmektedir. Özellikle aile üyelerinin birçok bağlı kuruluşun yönetim kurulunda yer alması meşgul yöneticileri yansıtmaktadır. Birçok kurulda görev alan yöneticilerin deneyimlerinin artacağı vurgusuna karşılık, bu tarz yöneticilerin tüm işlerine zaman ayıramayacak kadar meşgul olacakları ileri sürülmektedir (Ahn vd., 2010: 2012). Bu noktada kaynak bağımlılığı yaklaşımı itibar etkisine (Hillman vd., 2000) vekâlet teorisi ise meşgulliyet etkisine (Fich ve Shivdasani, 2006) odaklanmaktadır.

Yönetim kurullarının etkinliği şekil, kompozisyon, büyüklük ve etkinlik gibi faktörler bakımından değişkenlik göstermektedir. Bu bağlamda kaynak bağımlılığı teorisi, yönetim kurulunun boyutunu ve çeşitliliğini artırarak organizasyon ve çevresi arasındaki bağlantıları ve kritik kaynakları güvence altına almakla ilgilenmektedir (Stiles, 2001: 628). Benzer şekilde vekâlet teorisi, yönetim kurulu çeşitliliğinin hizmet/tavsiye, izleme ve kaynak erişimi gibi

konularda yönetim kurulunun performansını artıracağını vurgulamaktadır (Randøy vd., 2006: 5).

Literatürdeki tartışmalara Türkiye bağlamında katkı sağlamak amacıyla yapılan bu çalışmada, BİST 100 endeksinde yer alan ve finansal olmayan işletmelere odaklanılmıştır. Analizlerde kullanılan veriler, kurul bileşimindeki farklılıkların etkisini belirleyebilmek adına 2014-2019 yılları arasında 6 yılı içeren boylamsal bir boyuttan oluşmaktadır. Çalışmada öncelikle ortak yönetim kurulu üyelerinin firma performansını hangi yönde etkilediği sorusuna cevap aranmaktadır. Türkiye’de sahiplik yoğunlaşmasının fazla olması ve dolayısıyla aile işletmelerin yaygın olması sebebiyle ailenin etkisi de sorgulanmaktadır. Ortak yönetim kurulu üyelerine fazlaca yer veren işletmelerde performans açısından oluşacak olumsuzluklara değinen vekâlet teorisi ve aksini savunan kaynak bağımlılığı teorisinin karşıt görüşleri incelenmektedir. Son olarak, ortak yönetim kurulu üyeliği ile performans arasındaki ilişkiyi olumlu yönde etkileyeceği düşünülen kurul çeşitliliğinin moderatör etkisi incelenmektedir. Bu bağlamda, ortak yönetim kurulu üyeliği ile firma performansı arasındaki ilişkinin yönü ve/veya büyüklüğünün kurul çeşitliliğine göre farklılaşıp farklılaşmadığı sorusunun cevabı aranmaktadır.

Ortak yönetim kurulu üyeliği performans ilişkisi Türkiye bağlamında sınırlı olarak ele alınmıştır. Bu anlamda geniş bir literatür katkısı sunan bu çalışma, literatürdeki önemli bir boşluğu doldurmaktadır. Özellikle meşguliyet ve aileden olan ortak yönetim kurulu üyelerinin performans üzerindeki etkisinin derinlemesine incelenmesi önem arz etmektedir. Çalışma, kavramsal çerçeve ile birlikte hipotezlerin geliştirildiği kısımla başlamaktadır. Bu bölümde literatür kapsamında oluşturulan hipotezlerin detaylarına yer verilmektedir. Araştırma tasarımı bölümünde örneklem ve model açıklanmaktadır. Bulgular bölümünde elde edilen analiz sonuçlarına yer verilmektedir. Sonuç ve değerlendirme bölümünde ise elde edilen bulguların tartışılması, çalışmanın katkı ve kısıtları ile gelecek çalışma önerileri yer almaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve ve Hipotezlerin Geliştirilmesi

2.1. Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği ve Performans İlişkisi

Ortak yönetim kurulu üyeliği, bir şirket ile ana ilişkisi olan bir kişinin başka bir şirketin yönetim kurulunda yer alması olarak tanımlanmaktadır (Mizruchi, 1996: 271). Ortak yönetim kurulu üyeliği, yöneticilerin deneyimlerinden yararlanılarak kurumsal iletişimi destekleyen güvenilir, ucuz ve yaygın bir yönetim uygulaması olarak ifade edilmektedir (Haunschild, 1993). Aynı şekilde en yaygın kullanılan yönetim stratejilerinden biri olarak tanımlanmaktadır (Bazerman ve Schoorman, 1983: 206). Ortak yönetim kurulu üyeliği firmalara meşruiyet kazandırmanın veya bireylere kariyer ilerleme imkânları sağlamanın yolu olarak görülmektedir (Khanna ve Thomas, 2009: 184). Ortak yönetim kurulu üyelikleri ile firma performansı arasındaki ilişkinin incelenmesinde kaynak bağımlılığı teorisi

(Pfeffer ve Salancik, 1978) ve vekâlet teorisi (Jensen ve Meckling, 1976) öne çıkmaktadır. Kaynak bağımlılığı yaklaşımı, ortak yönetim kurulu üyelerinin kaynak kısıtlamalarını azaltarak performansı artırdığını ileri sürmektedir (Mizruchi, 1996; Pfeffer, 1987). Ortak yönetim kurulu üyelikleri, işletmelerin kritik kaynaklara erişimini sağlayan taktiklerden biri olarak görülmektedir (Zona vd., 2018: 593). Bu perspektife göre; iki işletmenin de değer verdiği kaynakların değiş tokuş edilmesi gerektiğinde bu bağlar oluşmaktadır (Caiazza vd., 2019: 279). Oluşan bu bağlar bilgi edinme ve yorumlama sürecinde önemli bir rol oynamaktadır (Zona vd., 2018: 593). Birkaç kurulda yer alan yöneticiler firmalarına yeni bilgiler sağlayarak çevresel belirsizliği azaltmaktadır (Harris ve Shimizu, 2004). Ortak yönetim kurulu üyelikleri, belirsizliğin üstesinden gelmek için kurumsal aktörlerin kullandıkları ortak bir strateji olarak görülmektedir. Örgütler bu strateji sayesinde çevrelerinden elde ettikleri kaynakları güvence altına almaktadır (Galaskiewicz vd., 1985: 404). Ortak yönetim kurulu üyeleri işletmeler arasında karşılıklı istikrar ve koordinasyona bağlı bir tür sosyal birliktelik oluşturmaktadır (Pfeffer ve Salancik, 1978).

Türkiye bağlamında ortak yönetim kurulu üyelikleri ile ilgili çalışmaların oldukça sınırlı olduğu görülmektedir (İlhan-Nas vd., 2019c: 161). Genel olarak performans ilişkisinden ziyade ortak yönetim kurulu üyelerinin kimlerden oluştuğu, neden tercih edildikleri ve oluşturmuş oldukları ağ yapıları üzerinde durulmaktadır (örn: Ataay, 2008; Ataay, 2016; Baycan ve Semerciöz, 2013; Duman ve Postalcı, 2009; İlhan-Nas vd., 2019a; İlhan-Nas vd., 2019b; İlhan-Nas vd., 2019c; Üsdiken ve Öktem, 2019). Ortak yönetim kurulu üyelerinin firma performansını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşan (Mohammed, 2018) tek bir çalışmaya rastlanmıştır. Kaynak bağımlılığı yaklaşımının ortak yönetim kurulu üyeliklerinin firma performansını pozitif yönde etkileyeceği varsayımından hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H1: Kaynak bağımlılığı yaklaşımına göre ortak yönetim kurulu üyeliği firma performansı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Vekâlet bakış açısıyla, çok fazla yönetim kurulu üyeliği yönetim kurulu üyelerinin izleme kapasitesini ve performansı azaltmaktadır (Filatotchev ve Bishop, 2002). Loderer ve Peyer (2002), yöneticiler aynı anda birkaç yönetim kurulunda görev yaptıklarında ortaya çıkan çıkar çatışmaları ve bu görevlerden herhangi birine ayıracakları zamanın yetersiz olmasından dolayı ortak yönetim kurulu üyeliği ile firma değeri arasında negatif yönde bir ilişki olduğunu savunmuşlardır. Ortak yönetim kurulu üyelikleri, kurul bağımsızlığını azaltan ve hissedar ihtiyaçları yerine CEO'nun ihtiyaçlarına hizmet eden meşgul yöneticileri yansıtan bir mekanizma olarak görülmektedir (Zona vd., 2018).

Türkiye bağlamında İlhan-Nas vd. (2019a), vekâlet teorisini destekleyen sonuçlar elde etmişlerdir. Yönetim kurullarındaki kadın ortak yönetim kurulu üyelerindeki artışın özsermaye kârlılığını azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. Sonuç olarak vekâlet teorisi temelli birçok çalışmada (Andrikopoulos vd., 2019; Devos vd.,

2009; Farwis ve Nazar, 2019; Filatotchev ve Bishop, 2002; Loderer ve Peyer, 2002) ortak yönetim kurulu üyelerinin denetimi bozduğu, zayıf yönetim sebebiyle vekâlet maliyetlerini yükselttikleri ve performansı düşürdükleri belirtilmektedir. Kaynak bağımlılığının aksini savunan bu görüşlerin ışığında, vekâlet teorisi ile ilgili olarak, ortak yönetim kurulu üyeliklerinin performans üzerindeki olumsuz etkilerine yönelik aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H2: Vekâlet teorisine göre ortak yönetim kurulu üyeliği firma performansı üzerinde negatif bir etkiye sahiptir.

2.2. Aileden Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği ve Performans İlişkisi

Kaynak bağımlılığı teorisine göre aile sahipliği, insan ve sosyal sermaye gibi benzersiz ve maddi olmayan kaynakları geliştirmektedir (Cho ve Lee, 2017: 53). Ortak yönetim kurulu üyeleri bağlı kuruluşların kaynakları paylaşmalarına, birbirlerini izlemelerine, çatışmaları çözmelerine ve işlemleri yürütmelerine katkı sağlamaktadır (Holmes vd., 2018: 143). Bu bağlamda aile işletmelerinin ortak yönetim kurulu üyeleri aracılığıyla kendi aralarında bağlantı oluşturma eğilimleri daha yüksektir (Panicker ve Upadhyayula, 2021: 431). Bağlı kuruluş yöneticileri bilgi ve deneyimlerini aile üyeleriyle paylaşarak aile şirketlerini çeşitlendirme stratejileri izlemeye teşvik etmektedir. Aile üyelerinin kontrol gücünü azaltmadan danışmanlık rolü oynamakta ve firmanın büyümeye yönelik stratejileri benimseme isteğini kolaylaştırmaktadır (Jones vd., 2008: 1007).

Türkiye’de yaygın olan işletme gruplarındaki ortak yönetim kurulu üyelikleri, çok sayıda aile üyesi ve grup firma yöneticisinin varlığından dolayı diğer firmalardan farklıdır. Bu tür kurullar, iş grubunun hedefleri doğrultusunda kurullara aile üyelerini yerleştirme eğilimindedir (Ararat vd., 2021: 5). Türkiye’de özellikle aile iş gruplarında, ortak yönetim kurulu üyeliği ve aile liderlerinin bağlı kuruluşların yönetim kurulunda yer alması yaygındır (Üsdiken ve Öktem, 2019: 265). Grup içindeki şirketlerin faaliyetlerini izlemek, koordine etmek ve iş hedeflerini uyumlu hale getirmek için ortak yönetim kurulu üyelikleri bir yönetim aracı olarak kullanılmaktadır. Holdingler, bağlı şirketleri arasında koordinasyonu geliştirmek ve yöneticilerin farklı iş alanlarındaki mesleki deneyimlerinden yararlanmak için yönetici paylaşımı yapmaktadır (Ataay, 2016: 113). Kaynak bağımlılığı açısından aile şirketlerindeki ortak yönetim kurulu üyeleri firmalarına kaynak sağlamada ve çevredeki belirsizlikleri yönetmede birbirlerine yardımcı olmaktadır (Chua vd., 2006; Kono vd., 1998; Lester ve Cannella, 2006). Bu ilişkiler sayesinde sağladıkları her türlü kaynak işletmelerin performansına olumlu yansımaktadır. Tüm bu literatür ışığında aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H3: Kaynak bağımlılığı teorisine göre aileden ortak yönetim kurulu üyeliği firma performansı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Temel olarak vekâlet maliyetleri mülkiyet ve kontrolün ayrılmasından kaynaklanmaktadır (Zona vd., 2018). Mülkiyet ve kontrol ayrımı aile işletmeleri ve küçük firmalarda daha belirgin bir şekilde görülmektedir (Claessens vd., 2000:

81). Aile işletmelerinde sahiplik ve kontrol uyumu daha fazla olduğu için dışarıdan yöneticilere olan ihtiyaç azalmaktadır (Klein vd., 2005: 780). Ortak yönetim kurulu üyeliklerinin aile şirketlerinde diğer şirketlere oranla daha düşük düzeyde olduğu görülmektedir (Allen, 1976: 888). Ancak aile işletmelerinin kendi aralarında ilişki kurma eğilimleri daha yüksektir (Panicker ve Upadhyayula, 2021: 431). Bağlı işletmeler üzerindeki kontrollerini kaybetmek istemeyen işletme grupları, ticari ilişkilerden daha çok ortak yönetim kurulu üyelikleri ile firmalar arası bağlantılar kurmaktadır (Aytekin, 2017: 181). Aile şirketlerindeki ortak yönetim kurulu üyelerinin benzer stratejik yönelimleri paylaşan firmalardan olması daha olası görünmektedir (Chua vd., 2006: 779). Yönetim kurullarında bu tür yöneticilere sahip olan aile şirketlerinin sahip olmayan aile şirketlerinden daha iyi performans göstereceği ileri sürülmektedir (Lester ve Cannella, 2006).

Aile sahipliği kendine özgü vekâlet sorunlarıyla ilişkilendirilmektedir. Chrisman vd. (2004: 338) aile şirketlerinde mülkiyet ve yönetimin ayrılmasından kaynaklanan vekâlet sorunlarının ekonomik olmayan amaçlar (aile ilişkileri) nedeniyle farklılık göstereceğini ileri sürmektedir. Bu nedenle aile şirketlerinin vekâlet maliyetlerinin incelenmesinde farklı ölçüm sorunlarının olacağı belirtilmektedir. Aile içi vekâlet problemleri aile-iş ilişkisi ile ortaya çıkmaktadır. Aile üyelerinin diğer hissedarların aleyhine olsa bile kendi çıkarlarını önceleme, ebeveyn özgeciliği, aile bireylerindeki aşırı şımarıklık, ailenin ihtiyaçları doğrultusunda kıt kaynakları kârlı projelerden çekme ihtimalleri ve liyakatsız aile bireylerine üst yönetimde yer vermeleri gibi durumlar bu sorunlara örnek gösterilmektedir (Basco ve Voordeckers, 2015; Chu, 2011).

Son dönemlerde özellikle vekâlet teorisi çerçevesinde tartışılan akraba ve yakın arkadaşları kayırma (nepotizm) ve özgecilik-diğerkâmlık (alturizm) kavramları dikkat çekmektedir. Schulze vd. (2001), aile ilişkilerindeki özdenetim ve özgecilik gibi durumların sebep olduğu farklı sorunlar nedeniyle mülkiyet ve kontrol ayrımı ile ilgili vekâlet maliyetlerinin azaltılmasının daha zor hale gelebileceğini belirtmişlerdir. Aile şirketlerindeki vekâlet ilişkileri, özgecilikle karakterize edildiği ve ebeveyn-çocuk ilişkilerine gömülü olduğu için farklılık göstermektedir (Schulze vd., 2003: 473). Literatürden anlaşılacağı üzere vekâlet teorisi, aileden olan ortak yönetim kurulu üyeliği ile ilgili net bir varsayım ortaya koymamaktadır. Vekâlet teorisinin, ortak yönetim kurulu üyeliklerinin yöneticilere aşırı yükler yüklediği ve yöneticileri esas işlerine zaman ayıramayacak kadar meşgul hale getirdiği temel varsayımdan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H4: Vekâlet teorisine göre aileden ortak yönetim kurulu üyeliği firma performansı üzerinde negatif bir etkiye sahiptir.

2.3. Yönetim Kurulu Meşguliyeti ve Performans İlişkisi

Son zamanlarda, birçok kurulda görev alan ortak yönetim kurulu üyelerinin arttığı ve yönetim kurulu görevlerinin tümüne yeterince katkı sağlayamadıkları

konusunda endişeler bulunmaktadır (Harris ve Shimizu, 2004: 776). Literatüre bakıldığında bu konuyla ilgili en çok kullanılan teorilerin meşguliyet (busyness) ve deneyim/itibar sermayesi (experience or reputational capital) hipotezleri olduğu görülmektedir (Ahn vd., 2010; Clements vd., 2015; Ferris vd., 2003; Mans-Kemp vd., 2018). Kaynak bağımlılığı teorisi, yönetim kurulu üyelerinin kaynak sağlama rolü ile firma performansı arasındaki ilişki açısından, yönetim kurulu sermayesi olarak adlandırılan ilişki sermaye ve insan sermayesinin önemine dikkat çekmektedir (Hillman ve Dalziel, 2003: 383). Bu bağlamda kaynak bağımlılığı teorisi işletmelerin kurumsal itibarı ile yakından ilişkilidir (Hillman vd., 2000). Ortak yönetim kurulu üyelikleri yöneticilerin itibarına, kalitesine ve becerisine işaret etmektedir. Birden fazla kurulda görev alan yöneticilerin elde ettikleri deneyimler sayesinde karar verme verimlilikleri ve sosyal bağlantıları artmaktadır. Bu eşsiz deneyimleri elde eden ortak yöneticilerin kurulları daha iyi izleyebilen yöneticiler haline geldikleri, vekâlet maliyetlerini azalttıkları ve performansı artırdıkları birçok çalışmada ileri sürülmüştür (örn: Clements vd., 2015; Ferris vd., 2003; Ferris vd., 2018; Lu vd., 2013).

Ortak yönetim kurulu üyelerinin veya kurulların meşgul olması ile ilgili birçok çalışma (örn; Fama ve Jensen, 1983; Loderer ve Peyer, 2002; Rosenstein ve Wyatt, 1994), sosyal ağların kurulması ve kurulların etkili denetlenmesi açısından bu üyelerin itibar gördüklerini ve faydalı olduklarını ileri sürmektedir. Bu bağlamda kaynak bağımlılığı yaklaşımı, ortak yönetim kurulu üyelerinin firmalarına sağladıkları faydalara ek olarak, birçok kurulda görev alan yöneticilerin kazanmış oldukları itibar, deneyim ve sosyal ilişkiler sayesinde işletmelerin maliyetlerinin azalacağını ve performansının artacağını öne sürmektedir. Türkiye bağlamında bu yaklaşımla ilgili çalışmaya rastlanmamıştır. Konu ile ilgili kaynak bağımlılığı yaklaşımı için geliştirilen hipotez aşağıdaki gibidir.

H5: Kaynak bağımlılığı teorisine göre yönetim kurulu meşguliyeti firma performansı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Yönetim kurullarının veya yönetim kurulu üyelerinin aşırı iş yüklerinden dolayı meşgul olmaları konusu, vekâlet teorisine dayanan meşguliyet hipotezi (Kaczmarek vd., 2014) ile ele alınmaktadır. Meşguliyet hipotezine göre, ortak yönetim kurulu üyelikleri bir yöneticinin iş yükünü artırmakta ve herhangi bir yönetim kuruluna ayıracakları zaman ve dikkati azaltmaktadır. Bu durum, yönetim kurulu üyelerinin denetim fonksiyonlarını kısıtlarken firma performansını olumsuz etkilemektedir (Ferris vd., 2018: 294). Fich ve Shivdasani'ye (2006: 721-722) göre, çok sayıda yönetim kurulu üyeliğine sahip olan yöneticiler etkili gözlemciler olma konusunda daha fazla kısıtlanmaktadır. Bu etki, dış yöneticilerin çoğunluğunun aşırı bağlı olduğu durumlarda daha önemli hale gelmektedir. Ortak yönetim kurulu üyelerinin sayısı belli bir eşiği geçince bu etkinin ortaya çıktığı özellikle vurgulanmaktadır (Ahn vd., 2010: 2026; Lu vd., 2013: 203). Kaczmarek vd. (2014: 363), birbirine bağlı ağların aşırı kullanımının faydalardan ziyade

performans düşüşüyle ilişkili olabileceğine dair vekâlet teorisini destekleyen sonuçlar elde etmişlerdir.

Türkiye bağlamında, ortak yönetim kurulu üyelikleri ile ilgili sınırlı literatür kapsamında kurul meşguliyetine odaklanan Arioğlu ve Kaya (2015), yönetim kurulu meşguliyeti ile firma performansı arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu bağlamda vekâlet teorisine göre, ortak yönetim kurulu üyelikleri fazla kullanıldığı zaman yöneticilerin anlaşmazlık yaşadıkları sorunların çözümüne yönelik ilgileri azalmaktadır. Meşgul yöneticiler, icracı olan yönetim kurulu üyelerinin izlenmesi ve kontrol edilmesi için gereken zaman ve enerjiden mahrum kalmaktadır. Bu görüşlerden hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H6: Vekâlet teorisine göre yönetim kurulu meşguliyeti firma performansı üzerinde negatif bir etkiye sahiptir.

2.4. Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği, Aileden Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği, Kurul Meşguliyeti ve Performans Arasındaki İlişkide Yönetim Kurulu Çeşitliliğinin Moderatör Etkisi

Küreselleşen ekonomik hayatta başarılı olmak isteyen firmalar organizasyon yapılarını en doğru şekilde oluşturmak zorundadırlar. Bu amaçlarına ulaşabilmek için farklı özelliklere sahip sosyal sermayeye ihtiyaç duymaktadırlar. Tüm bu kişisel farklılıklar çeşitlilik kavramının önemine işaret etmektedir. Çeşitlilikle ilgili literatürde en fazla üzerinde durulan konular; yaş, cinsiyet, uyruk, eğitim seviyesi ve kıdem gibi gözlemlenebilen özellikler olmuştur. Örneğin; Ararat vd. (2010: 6-7) çeşitliliği yaş, cinsiyet, uyruk, eğitim seviyesi ve bağımsızlık olmak üzere gözlemlenebilen beş boyutta incelemişlerdir. Bu boyutlardan cinsiyet çeşitliliğinin ön planda olduğu görülmektedir. Yönetim kurulu çeşitliliği ile performans arasında pozitif yönde ilişki bulan birçok çalışmaya rastlanmaktadır (Adams ve Ferreira, 2009; Campbell ve Minguez-Vera, 2008; Carter vd., 2003; Erhardt vd., 2003; Hambrick vd., 1996; Karayel ve Doğan, 2014; Ocak, 2013; Otluoğlu vd., 2016).

Yaş çeşitliliğinin (Cheng vd., 2010; Darmadi, 2011; Kilduff vd., 2000; Kim ve Lim, 2010) ve eğitim çeşitliliğinin (Cheng vd., 2010; Kim ve Lim, 2010; Yağlı, 2019) performans üzerinde olumlu etkilerinin olduğu belirtilmektedir. Yönetim kurulu çeşitliliği ile ilgili ele alınan başka bir değişken olan yabancı yönetim kurulu üyelikleri de performansa olumlu katkılar sunmaktadır (Choi vd., 2007; Choi ve Hasan, 2005; Doğan ve Topal, 2016; Oxelheim ve Randoy, 2003; Yağlı ve Ünlü, 2019). Yabancı üye sayısının artması ile yönetim kurulu bağımsızlığının artacağı ve firma performansının olumlu yönde etkileneceği düşünülmektedir. Bu noktada bağımsızlığın da firma performansı üzerinde olumlu etkilerinin olduğu kabul edilmektedir (Bhagat ve Bolton, 2013; Reguera-Alvarado ve Bravo, 2017; Yağlı ve Ünlü, 2019).

Ortak yönetim kurulu üyelikleri farklı fikirlerin, iş ile ilgili uygulamaların ve yeniliklerin paylaşılmasına olanak sağlamaktadır (Galaskiewicz ve Wasserman,

1989). Ancak bu bağlar, fikirleri ve yenilikleri yaymak için tek başına yeterli değildir. Bu bağların etkili bir işlev görebilmesi için fikirlerin ve yeniliklerin yönetim kurulu tarafından kabul edilmesini kolaylaştıran bir ortamın olması gerekmektedir. Bu ortam, yönetim kurullarında çeşitliliği artırarak sağlanabilir (Kaczmarek vd., 2014; Shropshire, 2010). Kaczmarek vd. (2014), yönetim kurulu çeşitliliği seviyesinin ortak yönetim kurulu üyelikleri yoluyla mevcut fikirlerin kabulü için elverişli koşullar oluşturacağı düşüncesinden hareketle kurul çeşitliliğinin moderatör etkisinin olumlu olacağını ileri sürmüşlerdir. Daha yüksek düzeyde çeşitliliğe yol açan yönetim kurulu yapısındaki değişiklikler, bilgi işlem ve karar verme kapasitesini artıracak, takım çalışması ve yenilikçiliğin yanı sıra potansiyel çözümlerin sayısını da artıracaktır. Aynı zamanda kurulda daha işbirlikçi normlar geliştirecektir. Kurulun ortak bir yöneticinin sunması gereken fikir ve yeniliklere uyum sağlama kapasitesi artacaktır. Bu bağlamda, yönetim kurulu çeşitliliğindeki değişikliklerin ortak yönetim kurulu üyeliği ile firma performansı arasındaki ilişki üzerinde faydalı bir etki oluşturacağı öngörülmektedir. Aynı mantıkla aileden ortak yönetim kurulu üyeliği ve kurul meşguliyeti açısından da bu olumlu etki beklenmektedir. Bu bağlamda geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir.

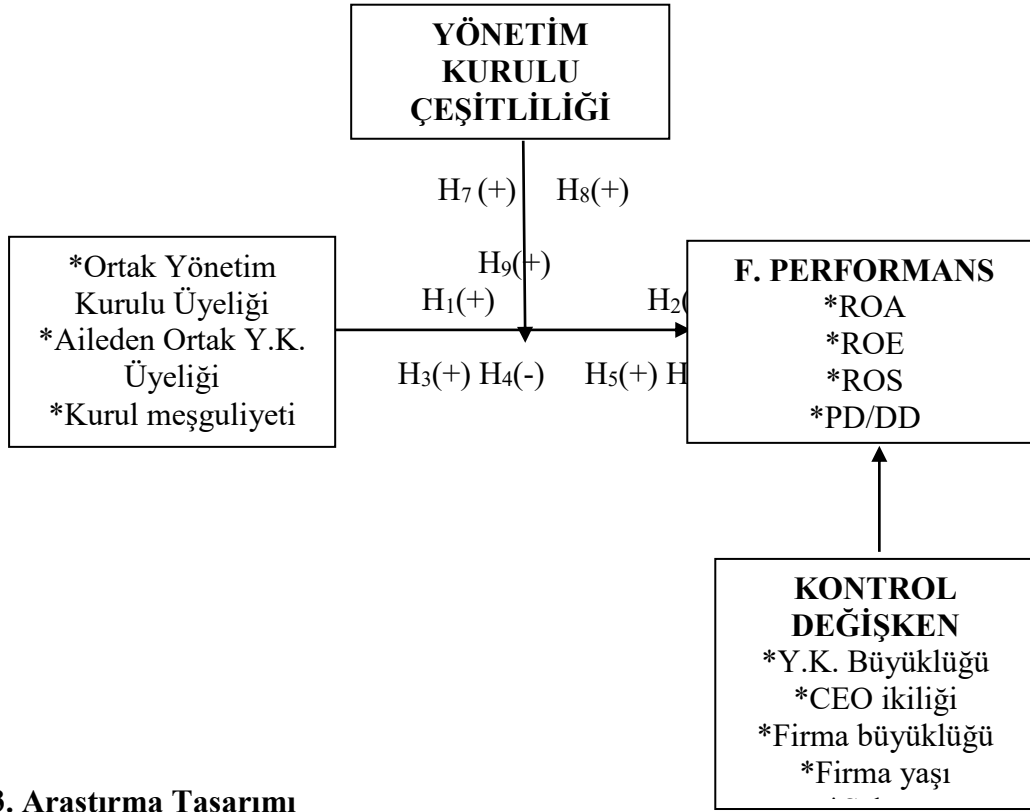
H7: Yönetim kurulu çeşitliliği, ortak yönetim kurulu üyeliği ile firma performansı arasındaki ilişkide moderatör etkiye sahiptir. Bu etki çeşitlilik arttıkça kuvvetlenir.

H8: Yönetim kurulu çeşitliliği, aileden ortak yönetim kurulu üyeliği ile firma performansı arasındaki ilişkide moderatör etkiye sahiptir. Bu etki çeşitlilik arttıkça kuvvetlenir.

H9: Yönetim kurulu çeşitliliği, kurul meşguliyeti ile firma performansı arasındaki ilişkide moderatör etkiye sahiptir. Bu etki çeşitlilik arttıkça kuvvetlenir.

Bu çalışmanın temel araştırma sorunsalı, ortak yönetim kurulu üyeliklerinin performansı ne şekilde etkilediğini ortaya koymaktır. Bu etki, ortak yönetim kurulu üyelikleri ile firma performansı arasındaki ilişkide farklı görüşlere sahip olan kaynak bağımlılığı ve vekâlet teorisi açısından karşılaştırmalı olarak ele alınmaktadır. Bu çalışmada, ortak yönetim kurulu üyeliklerinin performans üzerindeki doğrudan etkilerinin yanı sıra aileden ortak yönetim kurulu üyeliği ve meşguliyet gibi farklı boyutlar ve moderatör etki olarak da kurul çeşitliliği incelenmektedir. Çalışma modelinin detaylı gösterimi Şekil 1’de sunulmaktadır.

Şekil 1: Araştırma Modeli



3. Araştırma Tasarımı

3.1. Örneklem ve Değişkenler

Bu çalışmada, ortak yönetim kurulu üyeliği ile firma performansı arasındaki ilişki, BİST 100 endeksine dâhil olan 49 şirketin (294 gözlem) 6 yıllık dönemdeki (2014-2019) verileri kullanılarak detaylı bir şekilde incelenmiştir. 2014 yılı öncesi yıllara ait şirket verilerinde eksiklerin olması ve 2019 yılı sonrası ortaya çıkan pandemi koşulları sebebiyle (istenilen verilere ulaşılabilirlik açısından) bu tarih aralığı belirlenmiştir. Çok sayıda ortak yönetici olgusunun büyük firmalarda baskın bir şekilde meydana gelmesi sebebiyle (Ferris vd., 2003) büyük işletmelere odaklanılmıştır. Sektörel bazda inceleme yapılmıştır.

Bağımlı Değişken: *Firma Performansı (FP)*: Kârlılık oranları en fazla kullanılan performans ölçütleri arasında yer almaktadır (İlhan-Nas vd., 2019). Aktif kârlılık oranı (ROA: Net Kar/Toplam Varlıklar), sermaye kârlılık oranı (ROE: Net Kar/Özsermaye) ve satış kârlılık oranı (ROS: Net Kar/Satışlar) kullanılmıştır. İkinci tür ölçüt olarak; piyasanın firmanın sürdürülebilirliğine ilişkin beklentilerini yansıtan, daha uzun vadeli ve piyasaya dayalı bir değişken olan piyasa değeri/defter değeri (PD/DD) oranı kullanılmıştır (Ararat vd., 2010).

Bağımsız Değişkenler: *Ortak yönetim kurulu üyesi (OYK)*: Şirketteki ortak yönetim kurulu üyelerinin sayısının toplam yönetici sayısına oranıdır. *Kurul*

meşguliyeti (MEŞGUL): Üç veya daha fazla yönetim kurulu üyeliğine sahip yöneticilerin yönetim kuruluna oranıdır (Andres vd., 2013; Arioğlu ve Kaya, 2015; Cooper ve Uzun, 2012; Tan vd., 2018; Tan vd., 2019). Meşgul yönetim kurulu ise bu şartları taşıyan yöneticilerin yönetim kurulunun %50'sini oluşturduğu durumlarda ortaya çıkmaktadır (Andres vd., 2013; Tan vd., 2018; Tan vd., 2019). *Kurul meşguliyeti*, yönetim kurulunun en az %50'si meşgul yöneticilerden oluşuyorsa 1, aksi takdirde 0 şeklinde kukla değişken olarak kodlanmıştır. *Aileden olan ortak yönetim kurulu üyeliği (AİLE)*: Aile üyeliği birçok çalışmada (Jones vd., 2008; Klein vd., 2005; La Porta vd., 1999; Maury, 2006; Muñoz-Bullón ve Sánchez-Bueno, 2014; Sacristán-Navarro vd., 2011) sermayenin veya oy haklarının %10'undan fazlasına sahip olan kişiler olarak tanımlanmıştır. Literatür ışığında aileden olan ortak yönetim kurulu üyeliği; akrabalık bağı ve en az %10 sermaye veya oy hakkına sahip olmak şeklinde tanımlanmıştır. Şirketteki aileden olan ortak yönetim kurulu üyelerinin sayısının toplam yönetici sayısına oranıdır.

Moderatör Değişken: *Yönetim Kurulu Çeşitliliği (ÇŞT)*: *Cinsiyet ve milliyet çeşitliliği* için her kuruldaki kadın ve yabancıların yüzdesi hesaplanmıştır. *Bağımsızlık*, firmaların yıllık raporlarında beyan ettikleri bağımsız yönetim kurulu üyelerinin oranı şeklinde hesaplanmıştır. Bu değişkenler 0-1 şeklinde kodlandıktan sonra oranları hesaplanmıştır. *Yaş çeşitliliği*, belirli bir aralıktaki (bu çalışmada 29-91) yönetim kurulu üyelerinin yaşlarının dağılımı hesaplanmıştır. Yönetim kurulu üyeleri beş yaş kategorisine ayrılmıştır. Bu kategoriler: **(1)** 30-40; **(2)** 41-50; **(3)** 51-60; **(4)** 61-70 ve **(5)** 70 yaş üstü şeklindedir. *Eğitim çeşitliliği* için 5 seviyeli bir sınıflandırma ölçeği kullanılmıştır: **(1)** Lise ve Öncesi; **(2)** Ön lisans; **(3)** Lisans; **(4)** Yüksek Lisans ve MBA; **(5)** Doktora.

Çalışmadaki cinsiyet, uyruk, eğitim, yaş ve bağımsızlık değişkenlerini ölçmek için yaygın olarak tercih edilen Blau indeksi (1977) kullanılmıştır. Bu indeks 0 ile 1 arasında değişkenlik göstermektedir. Sonuçların 1'e yaklaşması heterojen grupları, 0'a yaklaşması ise homojen grupları ortaya koymaktadır (Stoettner ve Dhubháin, 2019; Yalçın ve Aydemir, 2019). Blau indeksi yönetim kurulunun demografik çeşitliliğini ölçmek için kullanılır ve şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$\text{Blau İndeksi: } 1 - \sum_{i=1}^k p_i^2 \quad (1)$$

p_i: Belirli bir kategoriye ait olan yönetim kurulu üyelerinin oranını, **k**: Belirli bir özellikteki kategori sayısını göstermektedir.

Bu hesaplama sonucunda elde edilen değerlerin her biri teorik maksimum değerlerine bölünerek ((k-1)/k) bu 5 özellik için Blau indeksleri standartlaştırılmıştır (Agresti ve Agresti, 1978; Ararat vd., 2010). Farklı çeşitlilik nitelikleri arasındaki sonuçlar karşılaştırılmak istendiğinden dolayı aralığı standartlaştırmak için bu doğrusal dönüşüm gerekmektedir (Biemann ve Kearney, 2010). Standartlaştırılmış bu değerlerin toplamından oluşan birleşik kurul çeşitliliği (Ararat vd., 2010) değişkeni elde edilmiştir.

Kontrol Değişkenler: *Yönetim Kurulu Büyüklüğü (KB):* Tüm yönetim kurulu üyelerinin sayısıdır. *Firma Büyüklüğü (LFB):* Toplam varlıkların doğal logaritması. *CEO İkiliği (CEO):* İşletmedeki CEO (genel müdür) ve yönetim kurulu başkanı aynı kişi ise 1, aksi halde 0 olarak kukla değişken şeklinde hesaplanmıştır (Carter vd., 2003; Andres ve Vallelado, 2008; Kang ve Tan, 2008). *Firma Yaşı (LFY):* Firmanın kuruluş yılı ile ilgili (cari) yıl arasındaki farkın (Atabay, S.E. ve Şahin, 2021: 150; Doğan ve Topal, 2016) doğal logaritması. *Sektör:* İşletme, örneklemin büyük bölümünü oluşturan imalat sektöründe ise 1, değilse 0 şeklinde kukla değişken olarak kodlanmıştır.

3.2. Analiz Yöntemi ve Model

Havuzlanmış EKK modeli ile dengeli panel analizi yapılan bu çalışmada hipotezleri test etmek için tüm performans göstergeleri için ayrı ayrı 24 model oluşturulmuştur. İlk 12 modelde doğrudan etkiler son 12 modelde ise moderatör değişkenin etkileri incelenmiştir. En genel haliyle panel veri modeli şöyle ifade edilmektedir;

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 X_{1it} + \dots + \beta_k X_{kit} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$

Y bağımlı değişkeni, X bağımsız değişkeni, k adeti, ε hata terimini, i 1'den N'ye kadar birim indeksini, t ise 1'den T'ye kadar zaman indeksini göstermektedir (Tüzüntürk, 2007: 3).

3.3. Araştırmanın Bulguları

Çalışma kapsamında BİST 100 endeksinde yer alan 49 firmanın 2014-2019 yıllarına ilişkin verileri kullanılarak toplamda 294 adet gözlem analiz edilmiştir. Çalışmada yer alan işletme sayısı ve sektörleri Tablo 1'de belirtilmiştir.

Tablo 1: Sektör Dağılımı

Sektör	Frekans	Yüzde
İmalat Sanayi	35	71,4
Ulaştırma Haberleşme ve Su	4	8,2
Toptan ve Perakende Ticaret	2	4,1
Elektrik Gaz ve Su	3	6,1
İnşaat ve Bayındırlık İşleri	2	4,1
Teknoloji	3	6,1
Toplam	49	100

Tablo 2: Değişkenlere Ait Korelasyon Matrisi

	Ortalama	Standart Sapma	OYK	MESGUL	AİLE	ROA	ROE	ROS	PDD	LFB	CEO	SEKTOR	LFY	KB	ÇŞT
OYK	0,640	0,218	1												
MESGUL	0,480	0,467	0,656***	1											
AİLE	0,206	0,207	0,317***	0,276***	1										
ROA	0,060	0,070	0,000	-0,142**	-0,089	1									
ROE	0,098	0,218	-0,061	-0,18***	-0,079	0,623***	1								
ROS	0,061	0,101	0,033	-0,048	-0,15***	0,692***	0,612***	1							
PDD	2,340	3,461	-0,180**	-0,096	-0,055	0,172***	0,141**	0,091	1						
LFB	21,892	1,587	0,200	0,183***	-0,29***	-0,076	0,034	0,060	0,018	1					
CEO	0,126	0,332	-0,135	-0,25***	0,114*	-0,003	0,030	-0,023	-0,033	-0,23***	1				
SEKTOR	1,286	0,453	-0,045	-0,051	-0,028	-0,17***	-0,17***	-0,103*	0,107*	0,329***	0,101*	1			
LFY	3,393	0,548	-0,15***	-0,133**	-0,078	0,238***	0,297***	0,221***	-0,064	-0,083	-0,24***	-0,44***	1		
KB	8,405	2,274	0,071	0,026	-0,126**	-0,034	0,012	-0,099*	0,155***	0,354***	-0,19***	-0,136**	-0,065	1	
ÇŞT	2,924	0,503	0,041	0,006	-0,113	-0,028	0,020	-0,069	0,162***	0,110**	-0,095	0,091	-0,036	0,119***	1

*** p<0,001, **p<0,05, *p<0,10
OYK: Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği
MESGUL: Kurul Mesguliyeti
LFB: İşletme Büyüklüğü
CEO: CEO İliği
LFY: Firma Yaşı
ÇŞT: Kurul Çeşitliliği
KB: Kurul Büyüklüğü

Değişkenler arasındaki doğrusal bağlantı probleminin, korelasyon katsayılarının 0,8 değerini aştığı durumlarda ortaya çıktığı göz önüne alındığında (Gujarati, 2003), bu çalışmada öyle bir problem tespit edilmemiştir. Tablo 2’de tanımlayıcı istatistiklere ve korelasyon tablosuna yer verilmiştir. Ortak yönetim kurulu üyeliği ve kontrol değişkenlerinin finansal performans üzerindeki etkisini gösteren analiz sonuçları Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 3: Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği, Aileden Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği ve Kurul Mesgüliyeti ile Performans İlişkisi

	DOĞRUDAN ETKİLER											
	Model 1 ROA	Model 2 ROE	Model 3 ROS	Model 4 PD/DD	Model 5 ROA	Model 6 ROE	Model 7 ROS	Model 8 PD/DD	Model 9 ROA	Model 10 ROE	Model 11 ROS	Model 12 PD/DD
KB	-0.000 (-0.065)	0.000 (0.007)	-0.008* (-2.278)	0.017 (0.173)	-0.000 (-0.177)	0.000 (0.039)	-0.008** (-2.414)	0.013 (0.132)	-0.001 (-0.436)	-0.002 (-0.373)	-0.009** (-2.467)	0.034 (0.333)
LFB	-0.001 (-0.467)	0.020 1.861	0.013* (2.301)	-0.024 (-0.151)	-0.002 (-0.667)	0.017 (1.562)	0.010* (1.922)	0.080 (0.501)	0.000 (0.119)	0.025** (2.360)	0.015** (2.665)	-0.046 (-0.291)
LFY	0.037*** (3.746)	0.137*** (4.379)	0.047** (2.994)	0.519 (1.162)	0.034*** (3.519)	0.139*** (4.574)	0.042** (2.740)	0.496 (1.150)	0.030** (3.021)	0.117*** (3.785)	0.041** (2.557)	0.615 (1.373)
CEO	0.015 (1.008)	0.105** (2.266)	0.019 (0.822)	-0.261 (-0.393)	0.013 (0.929)	0.109** (2.360)	0.017 (0.769)	-0.349 (-0.533)	0.005 (0.388)	0.074 (1.579)	0.011 (0.477)	-0.060 (-0.089)
SEKTÖR	-0.008 (-0.687)	-0.055 (-1.385)	-0.025 (-1.231)	0.921 (1.601)	-0.010 (-0.861)	-0.051 (-1.301)	-0.027 (-1.382)	0.800 (1.431)	-0.016 (-1.283)	-0.075 (-1.899)	-0.032 (-1.580)	1.015* (1.767)
OYK	0.019 (0.870)	-0.031 (-0.457)	0.026 (0.745)	0.767 (0.775)								
AİLE					-0.036* (-1.678)	-0.052 (-0.728)	-0.079** (-2.176)	1.932* (1.878)				
MESGUL									-0.019* (-1.848)	-0.089** (-2.725)	-0.014 (-0.867)	0.711 (1.506)
Sabit	-0.045 (-0.579)	-0.768** (-3.128)	-0.314* (-2.520)	-0.844 (-0.241)	0.008 (0.104)	-0.723** (-2.817)	-0.205 (-1.584)	-2.693 (-0.738)	-0.020 (-0.260)	-0.720** (-2.994)	-0.289** (-2.334)	-0.932 (-0.269)
F testi	3.997***	6.173***	4.111***	0.643	4.310***	6.234***	4.867***	1.137	4.476***	7.531***	4.147***	0.925
R ²	0.077	0.114	0.08	0.013	0.083	0.115	0.092	0.023	0.085	0.136	0.079	0.019
Gözlem sayısı	294	294	294	294	294	294	294	294	294	294	294	294

*** P<0.001, **P<0.05, *P<0.10, >P<0.11

Parantez içindeki değerler t değerleridir

Elde edilen sonuçlara göre Model 1, Model 2, Model 3 ve Model 4'te ortak yönetim kurulu üyeliği istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır. Bu sonuç, ortak yönetim kurulu üyeliğinin performans üzerinde doğrudan bir etkisinin olmadığını göstermektedir. Firma yaşının ilk 3 modelde anlamlı olduğu görülmektedir. Model 2'de CEO ikiliği ile pozitif (P<0,05), Model 3'te kurul büyüklüğü ile negatif ve firma büyüklüğü ile pozitif (P<0,01) yönlü anlamlı ilişkiler çıkmıştır. Genel olarak tüm modellerde R² değerleri düşük olmakla beraber bu değerler

literatürdeki çalışmalarla uyumludur (Ararat vd., 2010; Bettinelli, 2011; Choi ve Hasan, 2005; Darmadi, 2013; Ferris vd., 2003; Ferris ve Liao, 2019; Filatotchev ve Bishop, 2002; Handschumacher vd., 2019; Kılıç, 2014; Pertiwi ve Yulianto, 2020). Elde edilen sonuçlar ışığında H_1 ve H_2 hipotezleri desteklenmemiştir.

Aileden ortak yönetim kurulu üyeliği ve kontrol değişkenlerinin finansal performans üzerindeki etkisini gösteren analiz sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur. Elde edilen sonuçlara göre Model 7'de aileden ortak yönetim kurulu üyeliği ile firma performansı ilişkisi istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır (ROS: -0,079 ve $P < 0,05$). Model 6'da (ROA: -0,036) $^*P < 0,11$ düzeyinde de anlamlı bir negatif ilişki gözlemlenmiştir. Model 7'de kurul büyüklüğü ile performans ilişkisi negatif yönlü ve anlamlı (ROS: -0,008 ve $P < 0,05$) çıkarken, firma büyüklüğü (ROS: 0,010 ve $P < 0,10$) ile performans arasındaki ilişki pozitif ve anlamlı çıkmıştır. İlk 3 modelde olduğu gibi firma yaşı ile performans arasındaki ilişki, Model 5 (ROA: 0,034 ve $P < 0,001$), Model 6 (ROE: 0,139 ve $P < 0,001$ ve Model 7'de (ROS: 0,042 ve $P < 0,05$) pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Son olarak model 6'da CEO ikiliği 0,05 anlamlılık düzeyinde pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Elde edilen sonuçlar ışığında

H_3 hipotezi desteklenmemiştir. Aileden ortak yönetim kurulu üyeleri arttıkça performansın azaldığını ileri süren H_4 hipotezi desteklenmiştir.

Yönetim kurullarının meşgul olması durumu ve kontrol değişkenlerinin finansal performans üzerindeki etkisini gösteren analiz sonuçlarına Tablo 3'te yer verilmiştir. Model 9 (ROA: -0,019; $P < 0,10$) ve Model 10 (ROE: -0,089; $P < 0,05$) meşgulliyet ile firma performansı arasında negatif ve anlamlı bir ilişki ortaya koymuştur. Firma yaşı Model 9 ve Model 11 için 0,05, Model 10 için 0,001 anlamlılık düzeyinde pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Firma büyüklüğü de Model 10 ve Model 11 için 0,05 anlamlılık seviyesinde pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Aynı anlamlılık seviyesinde Model 11'de kurul büyüklüğü performans ilişkisi negatif ve anlamlı çıkmıştır. Sonuçlara bakıldığında, ROA ve ROE açısından meşgulliyetin performansı azalttığı görülmektedir. Vekâlet teorisinin öne sürdüğü olumsuz ilişki analizlerde de karşılık bulmuştur. H_6 hipotezi desteklenmiştir.

Ortak yönetim kurulu üyeliği ile finansal performans arasındaki ilişkide kurul çeşitliliğinin olumlu yönde etkili olup olmadığını test eden moderatör analiz sonuçları Tablo 4'te verilmiştir. Doğrudan analiz yapılan ilk modellerin tümünde anlamsız çıkan ortak yönetim kurulu üyeliği performans ilişkisi, moderatör değişkenin devreye girmesiyle ROA açısından negatif yönlü anlamlı bir ilişkiye dönüşmüştür.

Tablo 4: Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği, Aileden Olan Ortak Yönetim Kurulu Üyeliği, Kurul Mesguliyeti Performans İlişkisinde Kurul Çeşitliliğinin Moderatör Etkisi

	Model 13 ROA	Model 14 ROE	Model 15 ROS	Model 16 PD/DD	Model 17 ROA	Model 18 ROE	Model 18 ROS	Model 19 PD/DD	Model 20 ROA	Model 21 ROE	Model 22 ROE	Model 23 ROS	Model 24 PD/DD	
KB	0.000 (0.057)	-0.000 -0.070	-0.007** -2.133	0.001 0.015	-0.000 (-0.171)	-0.000 (-0.097)	-0.008** (-2.337)	-0.008 (-0.084)	-0.000 (-0.423)	-0.003 (-0.436)	-0.003 (-0.436)	-0.008** (-2.364)	0.027 (0.262)	
LFB	-0.001 (-0.490)	0.020* (1.852)	0.013** 2.297	-0.022 -0.139	-0.002 -0.674	0.017 (1.532)	0.010* (1.885)	0.072 (0.452)	0.000 (0.128)	0.026** (2.351)	0.026** (2.351)	0.014** (2.571)	-0.049 (-0.313)	
LFY	0.037*** (3.774)	0.137** (4.361)	0.047** 3.002	0.510 1.144	0.034*** (3.507)	0.141*** (4.630)	0.043** (2.779)	0.565 (1.303)	0.030** (3.012)	0.118*** (3.781)	0.118*** (3.781)	0.040** (2.503)	0.614 (1.365)	
CEO	0.014 (0.949)	0.108** (2.307)	0.017 0.739	-0.201 -0.303	0.013 (0.914)	0.112** (2.428)	0.016 (0.709)	-0.269 (-0.410)	0.006 (0.388)	0.078 (1.633)	0.078 (1.633)	0.005 (0.220)	-0.037 (-0.054)	
SEKTÖR	-0.002 (-0.187)	-0.059 (-1.416)	-0.020 -0.964	0.665 1.116	-0.010 (-0.844)	-0.055 (-1.399)	-0.026 (-1.310)	0.706 (1.257)	-0.016 (-1.262)	-0.077* (-1.939)	-0.077* (-1.939)	-0.031 (-1.527)	0.978* (1.693)	
OYK	0.277** (1.998)	-0.065 (-0.151)	0.149 (0.676)	-8.272 (-1.341)	-0.063 (-0.476)	-0.378 (-0.918)	-0.204 (-0.983)	-6.299 (-1.080)	-0.014 (-0.253)	-0.055 (-0.316)	-0.055 (-0.316)	-0.123 (-1.384)	0.358 (0.142)	
ÇEŞ	0.055* (1.768)	0.013 (0.137)	0.013 (0.271)	-1.703 (-1.217)	-0.003 (-0.296)	-0.004 (-0.114)	-0.024 (-1.190)	-0.231 (-0.400)	0.000 (0.006)	0.026 (0.575)	0.026 (0.575)	-0.035 (-1.532)	0.222 (0.338)	
OYK*ÇEŞ	-0.087* (-1.882)	0.011 (0.076)	-0.041 (-0.561)	3.064 (1.482)										
AİLE*ÇEŞ					0.008 (0.198)	0.113 (0.812)	0.041 (0.592)	2.871 (1.448)						
MEŞGUL*ÇEŞ									-0.001 (-0.096)	-0.011 (-0.197)	-0.011 (-0.197)	0.037 (1.240)	0.121 (0.145)	
F testi	3.458***	4.671***	3.216**	0.8168	3.222 **	4.795***	3.836***	1.213	3.336**	5.680***	5.680***	3.408***	0.758	
R ²	0.088	0.116	0.083	0.022	0.082	0.118	0.097	0.032	0.085	0.137	0.137	0.087	0.020	
GÖZLEM	294	294	294	294	294	294	294	294	294	294	294	294	294	

***P<0.001, **P<0.05, *P<0.10

Parantez içindeki değerler t değerleridir

ROA değişkeni açısından ortak yönetim kurulu üyeliği ile kurul çeşitliliği arasındaki etkileşim finansal performans üzerinde anlamlı ve negatif bir etkiye sahiptir (Model 13: -0.087 ve $P < 0,10$). Firma yaşı önceki sonuçlarla aynı şekilde ROA (0.037 ve $P < 0,01$), ROE (0.137 ve $P < 0,05$) ve ROS (0.047 ve $P < 0,05$) değişkenleriyle anlamlı ve pozitif bir ilişkiye sahiptir. Model 13'e göre, kurul çeşitliliği, ortak yönetim kurulu üyeliği ile finansal performans arasındaki ilişkide moderatör değişken olarak rol oynamaktadır. Ancak H_7 hipotezinin beklediği olumlu ilişki tersi yönde anlamlı çıkmış ve hipotez desteklenmemiştir.

Aileden ortak yönetim kurulu üyeliği ile performans arasındaki ilişkide kurul çeşitliliğinin olumlu etkisi üzerine kurulan H_8 hipotezinde beklenen etki gerçekleşmemiştir (Tablo: 4). Firma yaşı ROA, ROE ve ROS değişkenleri açısından anlamlı bulunmuştur. Model 18'de CEO ikiliği (ROE: 0,112 ve $P < 0,05$) performansla pozitif ilişkili bulunmuştur. Model 19'da kurul büyüklüğü performansı negatif yönde etkilerken (ROS: 0,08 ve $P < 0,05$), işletme büyüklüğü pozitif yönde (ROS: 0,010 ve $P < 0,10$) etkilemiştir. Aileden ortak yönetim kurulu üyeliğinde olduğu gibi kurul meşguliyeti ile performans arasındaki ilişkide kurul çeşitliliğinin düzenleyici rolü için de anlamlı bir sonuç elde edilememiştir (Tablo: 4). Firma yaşı ROA, ROE ve ROS açısından 0,05 anlamlılık düzeyinde pozitif sonuçlar elde edilmiştir. Kurul büyüklüğü burada da performans üzerinde negatif etkili bulunmuştur (ROS: -0,08 ve $P < 0,05$). İşletme büyüklüğü de ROE ve ROS açısından anlamlı bulunmuştur ($P < 0,05$). Kurul meşguliyeti ve performans arasındaki ilişkide kurul çeşitliliğinin moderatör etkisi üzerine kurulan H_9 hipotezi de desteklenmemiştir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Ortak yönetim kurulu üyeliği ve firma performansı arasındaki ilişkiye yönelik kaynak bağımlılığı ve vekâlet teorisinin temelde karşıt görüşlerini ortaya koyan araştırmaların sonuçları karmaşıktır. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar, ortak yönetim kurulu üyeliği ve performans arasında doğrudan bir ilişkinin olmadığını gösteren çalışmalar ile uyumludur (Farias, 2014; Ferris ve Jagannathan, 2001; Geletkanycz ve Boyd, 2011; Kiel ve Nicholson, 2006; Silva vd., 2006). Her ne kadar ortak yönetim kurulu üyeliği ile performans arasında doğrudan bir ilişki görünmese de farklı özelliklere (aile üyeliği ve meşguliyet) odaklanıldığında durumun değiştiği görülmektedir. Son dönem çalışmalarına bakıldığında elde edilen sonuçlar, aile kontrolündeki firmalarda vekâlet sorunlarının önemli olacağını göstermektedir (Barth vd., 2005; Bolat vd., 2016; Gomez-Mejia vd., 2001; Gomez-Mejia vd., 2003; Schulze vd., 2001; Schulze vd., 2003). Türkiye'deki büyük işletmelerde doğrudan veya dolaylı olarak aile sahipliğinin yaygın olduğu bilinmektedir (Şahin vd., 2018: 1154). Bu bağlamda kayırmacılık ve özgecilik gibi işletmeleri olumsuz etkileyebilen ve genelde aile işletmelerinde karşılaşılan sorunlara dikkat çekmek gerekmektedir. Schulze vd. (2001: 108) aile tarafından yönetilen firmalarda vekâlet sorunlarının daha belirgin olabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Aile bireylerinin çalışmaktan ziyade işten kaydardığı, aile

ilişkilerini etkileyeceği düşüncesiyle düşük performanslarının cezasız kaldığı ve aile üyelerini değiştirmenin zorluklarının performansı düşürme potansiyeline sahip olduğu görülmektedir (Chrisman vd., 2004). Bu gibi sebeplerle yönetim kurulundaki aile üyelerinin varlığı performans üzerinde bir engel olarak görülmüş (Sacristán-Navarro vd., 2011: 71), aileden bir kişi tarafından yönetilen aile işletmelerinin daha az üretken oldukları belirtilmiştir (Barth vd., 2005: 107).

Üsdiken ve Öktem (2019: 265), iki veya daha fazla yöneticiliğe sahip olan yöneticilerin genel bir ortalama olarak tüm yöneticilerin üçte birinden fazlasını oluşturduğunu ve aile liderlerinin bağlı şirketlerin neredeyse tümünde yönetim kurulunda olduklarını vurgulamışlardır. Bu gibi durumların üstesinden gelebilmek için işletmelerde kurumsallaşma düzeyinin artırılması gerekliliği ve en azından tepe yönetimin aile dışından olması gerektiği öne sürülmüştür. Türkiye bağlamında kurumsallaşma ile kayırmacılık arasındaki ilişkiyi inceleyen Bolat vd. (2016: 124), aile işletmelerinde kurumsallaşma düzeyi arttıkça kayırmacılığın azaldığı sonucuna ulaşmışlardır. Türkiye'deki işletmelerin oran olarak önemli bir kısmını oluşturan aile işletmelerinde kayırmacılık ve özgecilik kavramlarının öne sürdüğü sorunların yaşanma olasılıklarının yüksek olduğu düşünülmektedir. Liyakatsiz aile üyelerinin üst yönetimlerde ve birçok bağlı işletmenin kurullarında görev alması aile dışından olan bireylerde dışlanmışlık hissine sebep olurken performanslarını da düşürmektedir. Her ne kadar aynı aileden de olsalar aile bireylerinin arasında da çıkar çatışmalarının olabileceği ihtimali gözden kaçırılmamalıdır. Bu gibi sebeplerle aile ilişkilerinin her zaman işletmelere değer katacağı, vekâlet maliyetlerini azaltacağı veya aile üyeleri arasında çıkar çatışmalarının gerçekleşmeyeceği varsayımı Türkiye bağlamında pek de olası görünmemektedir.

Ortak yönetim kurulu üyeliği ile performans arasındaki ilişki anlamsız çıkmasına rağmen birçok yöneticisi meşgul olan kurullarda performansın düştüğü görülmektedir. Bunun anlamı, çok sayıda yönetim kurulu üyeliğine sahip olan yöneticilerin aşırı iş yükleri ve azalan izleme kabiliyetlerinin performansa olumsuz yansımalarıdır. Elde edilen sonuçlar geniş bir literatür tarafından desteklenmektedir (Ahn vd., 2010; Andres vd., 2013; Cashman vd., 2012; Cooper ve Uzun, 2012; Fich ve Shivdasani, 2006; Lu vd., 2013; Mendez vd., 2015; Non ve Franses, 2007; Tan vd., 2019). Aile işletmeleri de bu durumun sebeplerinden biri olarak gösterilebilir. Türkiye'deki işletmelerin genelde holding şeklindeki yapılanmaları ve bu yapıdaki birçok bağlı kuruluşun veya ortaklığın varlığı ile oluşan ortak yönetim kurulu üyelikleri, yöneticilerin sınırlı olan zaman ve enerjilerini odak şirkete ayırmalarına engel olmaktadır. Meşguliyet tanımında ana şirket dâhil 3 yönetim kurulunda görev alan yöneticiler meşgul sayılırken çalışmanın veri toplama aşamasında bu sayının birçok yönetici için aşıldığı özellikle dikkat çekmektedir. Bu sebeple işletmeler arasında adeta mekik dokumak zorunda kalan yöneticilerin performanslarının olumsuz etkileneceği gerçeğini gözden kaçırmamak gerekmektedir.

Ortak yönetim kurulu üyelerinin işletmeler açısından bir değer oluşturabilmesi için uygun bir zeminin sağlanması gerekmektedir. Bu bağlamda kurul çeşitliliği farklı fikirleri, bakış açıları, kaynakları, bağları ve uygulamaları işletmelere sağlamak açısından son derece önemlidir. Artan çeşitliliğin kurulları daha bağımsız hale getireceği düşünülmektedir. Bu amaçla, ortak yönetim kurulu üyelerinin kaynak bağımlılığı teorisinin öngördüğü olumlu etkilerini artıracığı, vekâlet teorisinin olumsuz bakış açısını yumuşatacağı düşüncesiyle moderatör değişken olarak kurul çeşitliliği modele dâhil edilmiştir. Çeşitlilik bilişsel kaynaklara erişimi kolaylaştırıyor gibi görünse de bilgi alışverişini zorlaştıran ayrışmalara da sebep olmaktadır (Hambrick vd., 1996: 663). Özellikle aile ilişkilerinde güvenle yakından ilişkili olan bağlılık ve sadakat önemlidir. Yönetim kurulu çeşitliliği daha düşük grup sadakati sebebiyle ekip çalışmasının etkinliğini azaltmaktadır (Randøy vd., 2006: 6). Yönetim kurullarındaki çeşitliliğin negatif etkileri; kültür, güven, sadakat, aile ilişkileri ve çatışma gibi kavramlarla açıklanmaya çalışılmıştır. Bu yaklaşımlar Türkiye bağlamı içinde geçerli görünmektedir. Çeşitlilik doğru bir şekilde yönetilmezse karar vermeyi yavaşlatan ve üyelerin göreve odaklanmasını engelleyen iç süreçlerin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır (Ancona ve Caldwell, 1992: 323). Çeşitliliğin temel mantığı farklı cinsiyet, etnik köken veya kültürel geçmişe sahip kişilerin yönetim kurulu bağımsızlığını artırma potansiyelinin olmasıdır (Carter vd., 2003; Randøy vd., 2006). Ancak özellikle aile işletmelerinde, kurullara atanan ortak kadın yöneticiler, yabancı üyeler ve hatta bağımsız üyelerin bile işletmelerle bir şekilde ilişkili olduğu söylenebilir. Bu noktada çeşitliliğin artması ile kurulların daha bağımsız olacağı düşüncesi Türkiye bağlamında geçerli görünmemektedir.

Anlamlı ilişkilerin bulunduğu modellere bakılınca, ortak yönetim kurulu üyelikleri ile ilgili olarak herhangi bir pozitif ilişkiye rastlanmamıştır. Kontrol değişkenlerinin etkileri özetlenecek olursa sektörel bir farklılık gözlemlenmemiştir. Firma yaşının muhasebe temelli tüm modellerde performansı pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Bu sonuç eski olan köklü işletmelerin performanslarının daha iyi olduğunu göstermektedir. İşletme büyüklüğü ve CEO ikiliği performansla pozitif yönde ilişkili bulunmuştur. Büyük işletmelerin finansal performansları küçük işletmelere göre daha iyi görünmektedir. Aynı şekilde yönetim kurulu başkanı ve CEO'nun (veya genel müdür) aynı kişi olduğu kurulların daha iyi performans gösterdikleri de söylenebilir. Kurul büyüklüğü ise genel olarak performansı negatif yönde etkilemektedir. Küçük kurulların performans bakımından daha etkili oldukları görülmektedir.

Sonuç olarak, Türkiye'de ortak yönetim kurulu üyeliği ile ilgili literatür oldukça sınırlıdır (İlhan-Nas vd., 2019c: 161). Özellikle meşguliyet ile ilgili çalışmalar yok denecek kadar azdır. Bu bağlamda elde edilen sonuçlar ve çıkarımlar ile başta kurumsal yönetim literatürü olmak üzere yönetim kurulları, ortak yönetim kurulu üyelikleri, aile üyeliği, meşguliyet ve kurul çeşitliliği yazınlarında geniş bir literatür katkısı sağlanmıştır. Çalışmayı diğer çalışmalardan ayıran en önemli nokta, ortak yönetim kurulu üyeliklerinin farklı boyutları ile performans

arasındaki ilişkiye odaklanması ve bu ilişkideki kurul çeşitliliğın moderatör etkisini ortaya koymasındır. Bu anlamda Türkiye'deki ortak yönetim kurulu yazınına olan katkısının yanı sıra önemli bir boşluğu da doldurmaktadır. Ayrıca bu ilişkileri araştırırken rekabet halindeki kaynak bağımlılığı ve vekâlet teorisi görüşlerinin ayrıştıkları ve uzlaştıkları noktalara yapılan vurgu önem arz etmektedir.

Araştırma verilerinin toplanması ve analizi sürecinde çeşitli kısıtlar bulunmaktadır. Türkiye bağlamında kaliteli, eksiksiz ve şeffaf bilgiye ulaşmadaki genel sıkıntılar bu çalışmada da bir kısıt oluşturmaktadır. İşletmelerin bir zorunluluk olarak paylaştıkları bilgilerin eksik ve özensiz oldukları göze çarpmaktadır. Bu bağlamda, bazı verilerle ilgili çeşitli kaynaklardan bilgi toplamak zorunda kalınması hem çalışmayı zorlaştırmış hem de ulaşılamayan bilgiler nedeniyle bazı verilerin kaybedilmesine sebep olmuştur. Dengeli panel analizi yapılan bu çalışmada, 2014 yılı öncesi yıllara ait şirket verilerini toplama noktasındaki sıkıntılar ve 2019 yılından sonra ortaya çıkan pandemi koşullarından dolayı performans göstergelerinde ortaya çıkabilecek farklılıklar nedeniyle panel 6 yılla sınırlandırılmıştır. Bu durumda örneklem açısından bir kısıt oluşturmaktadır.

Gelecek çalışmalarda; analiz kapsamı genişletilerek, ortak yönetim kurulu üyelerine sahip olan nispeten daha küçük firmalara odaklanılabilir. Çalışma kapsamı çeşitlendirilerek finans kurumları da analize dâhil edilebilir. Ortak yönetim kurulu üyelerinin işletme yönetim süreci ve performans üzerindeki etkilerini yöneticilerin bakış açısıyla görebilmek amacıyla niteliksel bir araştırma yapılabilir. Bu tür bir niteliksel araştırma ortak yönetim kurulu üyelikleri ile bilgi alışverişini sağlayan mekanizmaların daha rahat anlaşılmasını sağlayabilir. Başka firmalara ortak yönetim kurulu üyesi gönderen finans kurumlarının değerinin artacağı, finans dışı kurumların ise değerinin azalacağı (Rosenstein ve Wyatt, 1994) yönündeki önermenin Türkiye bağlamında geçerliliği sorgulanabilir.

Kaynakça

Adams, Renée B. ve Ferreira, D. (2009). Women in the Boardroom and Their Impact on Governance and Performance. *Journal of Financial Economics*, 94(2), 291-309.

Agresti, A. ve Agresti, B. F. (1978). Statistical Analysis of Qualitative Variation. *Sociological Methodology*, 9 (1978), 204-237.

Ahn, S., Jiraporn, P. ve Kim Y.S. (2010). Multiple Directorships and Acquirer Returns. *Journal of Banking & Finance*, 34(9), 2011-2026.

Allen, M.P. (1976). Management Control in the Large Corporation: Comment on Zeitlin. *American Journal of Sociology*, 81(4), 885-894.

Ancona, D.G. ve Caldwell, D. F. (1992). Demography and Design: Predictors of New Product Team Performance. *Organization Science*, 3(3), 321-341.

Andres, C., Bongard, I. ve Lehmann, M. (2013). Is Busy Really Busy? Board Governance Revisited. *Journal of Business Finance & Accounting*, 40(9-10), 1221-1246.

Andres, P. ve Vallelado, E. (2008). Corporate Governance in Banking: The Role of the Board of Directors. *Journal of Banking and Finance*, 32(12), 2570-2580.

Andrikopoulos, A., Georgakopoulos, A., Merika, A. ve Merikas, A. (2019). Corporate Governance in the Shipping Industry: Board Interlocks and Agency Conflicts. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 19(4), 613-630.

Ararat, M., Aksu, M. ve Çetin, A.T. (2010). The Impact of Board Diversity on Boards' Monitoring Intensity and Firm Performance: Evidence from The Istanbul Stock Exchange. <https://ssrn.com/abstract=1572283> (Erişim: 11.04.2021).

Ararat, M., Claessens, S. ve Yurtoğlu, B. (2021). Corporate Governance in Emerging Markets: A Selective Review and an Agenda for Future Research. *Emerging Markets Review*, 48, 100767.

Arioğlu, E. ve Kaya, P. A. (2015). Busyness and Advising at Borsa Istanbul Firms. *Borsa Istanbul Review*, 15(2), 126-136.

Ataay, A. (2008). Aile İşletme Gruplarında Karşılıklı Kenetlenmiş Yönetim Kurulları: İMKB 100 Şirketlerinden Bulgular. *Tamer Koçel (Ed.), 3. Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı*, 3, 19-31.

Ataay, A. (2016). Roles of Interlocking Directorates in an Emerging Country: Control and Coordination in Family Business Groups. *Eurasian Journal of Business and Management*, 4(2), 106-116.

Atabay, E. S. ve Şahin, K. (2021). Kurumsal İtibar ile Finansal Performans Arasındaki İlişkide İnovasyon Kapasitesinin Aracılık Etkisi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 7(1), 139-167.

Aytekin, S. S. (2017). Ağın Merkezinde Yer Almak Aktöre Avantaj Sağlar mı?: Türk İşletme Grupları Örneğinde Bir Araştırma/Does Taking Place In The Central Network Position Provide Advantages To The Actor?: A Research In Turkish Business Groups Sample. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 1(2), 165-190.

Barth, E., Gulbrandsen, T. ve Schøne, P. (2005). Family Ownership and Productivity: The Role of Owner-Management. *Journal of Corporate Finance*, 11(1-2), 107-127.

Basco, R. ve Voordeckers, W. (2015). The Relationship Between the Board of Directors and Firm Performance in Private Family Firms: A Test of the Demographic Versus Behavioral Approach. *Journal of Management & Organization*, 21(4), 411-435.

Baycan, N.Ç. ve Semerciöz, F. (2013). Kaynak Bağımlılığı Yaklaşımı Temelinde, İMKB-100 Endeksindeki Şirketlerde Var Olan Ortak Yönetim Kurulu Üyeliklerine Bir Bakış. *Kemal Demirci vd. (Ed.), 21.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*, 21, 565-574.

Bazerman, M. H. ve Schoorman, F.D. (1983). A Limited Rationality Model of Interlocking Directorates. *Academy of Management Review*, 8(2), 206-217.

Bettinelli, C. (2011). Boards of Directors in Family Firms: An Exploratory Study of Structure and Group Process. *Family Business Review*, 24(2), 151-169.

Bhagat, S. ve Bolton, B. (2013). Director Ownership, Governance and Performance. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 48(1), 105-135.

Biemann, T. ve Kearney, E. (2010). Size Does Matter: How Varying Group Sizes in a Sample Affect the Most Common Measures of Group Diversity. *Organizational Research Methods*, 13(3), 582-599.

Blau, P. M. (1977). Inequality and Heterogeneity. *Free Press, New York, NY*.

Bolat, T., Seymen, O., Bolat, O.İ., Yüksel, M., Katı, Y. ve Kinter, O. (2016). Vekâlet Kuramı Bakış Açısıyla Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma ve Nepotizm İlişkisi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(36-1), 105-132.

Caiazza, R., Cannella Jr. A.A., Phan, P.H. ve Simoni, M. (2019). An Institutional Contingency Perspective of Interlocking Directorates. *International Journal of Management Reviews*, 21(3), 277-293.

Campbell, K. ve Mínguez-Vera, A. (2008). Gender Diversity in the Boardroom and Firm Financial Performance. *Journal of Business Ethics*, 83(3), 435-451.

Carter, D. A., Simkins, B. J. ve Simpson, W. G. (2003). Corporate Governance, Board Diversity and Firm Value. *The Financial Review*, 38(1), 33-53.

Cashman, G. D., Gillan, S.L. ve Jun, C. (2012). Going Overboard? On Busy Directors and Firm Value. *Journal of Banking & Finance*, 36(12), 3248-3259.

Cheng, L.T.W., Chan, R.Y.K. ve Leung, T.Y. (2010). Management Demography and Corporate Performance: Evidence from China. *International Business Review*, 19(3), 261-275.

Cho, J. ve Lee, J. (2017). The Impact of Ownership Structure on Internationalization: An Empirical Study of Korean SMEs. *Global Business & Finance Review (GBFR)*, 22(1), 51-66.

Choi, J. J., Park, S.W. ve Yoo, S. S. (2007). The Value of Outside Directors: Evidence from Corporate Governance Reform in Korea. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 42(4), 941-962.

Choi, S. ve Hasan, I. (2005). Ownership, Governance, and Bank Performance: Korean Experience. *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 14(4), 215-242.

Chrisman, J. J., Chua, J. H. ve Litz, R. A. (2004). Comparing the Agency Costs of Family and Non-Family Firms: Conceptual Issues and Exploratory Evidence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(4), 335-354.

Chua, J. H., Steier, L. P. ve Chrisman, J. J. (2006). How Family Firms Solve Intra-Family Agency Problems Using Interlocking Directorates: An Extension. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(6), 777-783.

Claessens, S., Djankow, S. ve Lang, L.H.P. (2000). The Separation of Ownership and Control in East Asian Corporations. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 81-112.

Clements, C., Neill, J. D. ve Wertheim, P. (2015). Multiple Directorships, Industry Relatedness, and Corporate Governance Effectiveness. *Corporate Governance*, 15(5), 590-606.

Cooper, E. ve Uzun, H. (2012). Directors with a Full Plate: The Impact of Busy Directors on Bank Risk. *Managerial Finance*, 38(6), 571-586.

Darmadi, S. (2011). Board Diversity and Firm Performance: The Indonesian Evidence. *Corporate Ownership and Control*, 8, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/38721/> (Erişim: 11.08.2022).

Darmadi, S. (2013). Board Members' Education and Firm Performance: Evidence From a Developing Economy. *International Journal of Commerce and Management*, 23(2), 113-135.

Devos, E., Prevost, A. ve Puthenpurackal, J. (2009). Are Interlocked Directors Effective Monitors?. *Financial Management*, 38(4), 861-887.

Doğan, M. ve Topal, Y. (2016). Yönetim Kurulundaki Yabancı Üye Sayısının ve Yabancı Sahipliğinin Finansal Performans Üzerindeki Etkisi. *Ege Akademik Bakış*, 16(1), 31-48.

Duman, A. ve Postalıcı, E. (2009). Corporate Governance Networks in Turkey. *İzmir University of Economics, Department of Economics, Working Paper, İzmir*.

Erhardt, N., Werbel, J. D. ve Shrader, C. B. (2003). Board of Director Diversity and Firm Financial Performance. *Corporate Governance: An International Review*, 11(2), 102-111.

Farwis, M. ve Nazar, M.C.A. (2019). Interlocking Directorate and Firm Performance of Listed Companies in Sri Lanka. *Asian Journal of Research in Banking and Finance*, 9(3), 1-15.

Fama, E. F. ve Jensen, M. C. (1983). Separation of Ownership and Control. *The Journal of Law and Economics*, 26(2), 301-325.

Farias, P. (2014). Business Group Characteristics and Firm Operating Performance: Evidence from Chile. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 27(2), 226-235.

Ferris, S. P., Jagannathan, M. ve Pritchard, A.C. (2003). Too Busy to Mind the Business? Monitoring by Directors with Multiple Board Appointments. *The Journal of Finance*, 58(3), 1087-1111.

Ferris, S. P., Liao, M.S. ve Tamm, C. (2018). The Compensation of Busy Directors: An International Analysis. *Research in International Business and Finance*, 46, 294-312.

Ferris, S. P. ve Jagannathan, M. (2001). The Incidence and Determinants of Multiple Corporate Directorships. *Applied Economics Letters*, 8(1), 31-35.

Ferris, S. P. ve Liao, M.S. (2019). Busy Boards and Corporate Earnings Management: An International Analysis. *Review of Accounting and Finance*, 18(4), 533-556.

Fich, E. M. ve Shivdasani, A. (2006). Are Busy Boards Effective Monitors?. *Journal of Finance*, 61 (2), 689–724.

Filatotchev, I. ve Bishop, K. (2002). Board Composition, Share Ownership, and ‘Underpricing’ of UK IPO Firms. *Strategic Management Journal*, 23(10), 941-955.

Fligstein, N. ve Brantley, P. (1992). Bank Control, Owner Control, or Organizational Dynamics: Who Controls the Large Modern Corporation?. *American Journal of Sociology*, 98(2), 280-307.

Galaskiewicz, J., Wasserman, S., Rauschenbach, B., Bielefeld, W. ve Mullaney, P. (1985). The Influence of Corporate Power, Social Status, and Market Position on Corporate Interlocks in a Regional Network. *Social Forces*, 64(2), 403-431.

Galaskiewicz, J. ve Wasserman, S. (1989). Mimetic Processes within an Interorganizational Field: An Empirical Test. *Administrative Science Quarterly*, 34(3), 454-479.

Geletkanycz, M. A. ve Boyd, B. K. (2011). CEO Outside Directorships and Firm Performance: A Reconciliation of Agency and Embeddedness Views. *Academy of Management Journal*, 54(2), 335-352.

Glasberg, D.S. ve Schwartz, M. (1983). Ownership and Control of Corporations. *Annual Review of Sociology*, 9(1), 311-332.

Gomez-Mejia, L. R., Nunez-Nickel, M. ve Gutierrez, I. (2001). The Role of Family Ties in Agency Contracts. *Academy of Management Journal*, 44(1), 81-95.

Gomez-Mejia, L. R., Larraza-Kintana, M. ve Makri, M. (2003). The Determinants of Executive Compensation in Family-Controlled Public Corporations. *Academy of Management Journal*, 46(2), 226-237.

Gujarati, D. N. (2003). Basic Econometrics.

<http://zalamsyah.staff.unja.ac.id/wp-content/uploads/sites/286/2019/11/7-Basic-Econometrics-4th-Ed.-Gujarati.pdf> (Erişim: 06.10.2022).

Hambrick, D. C., Cho, T. S. ve Chen, M. J. (1996). The Influence of Top Management Team Heterogeneity on Firms' Competitive Moves. *Administrative Science Quarterly*, 659-684.

Handschumacher, F., Behrmann, M., Ceschinski, W. ve Sassen, R. (2019). Do Board Interlocks Support Monitoring Effectiveness? Evidence from Listed German Companies". *Management Research Review*, 42(11), 1278-1296.

Harris, I. C. ve Shimizu, K. (2004). Too Busy to Serve? An Examination of the Influence of Overboarded Directors. *Journal of Management Studies*, 41(5), 775-798.

Haunschild, P. R. (1993). Interorganizational Imitation: The Impact of Interlocks on Corporate Acquisition Activity. *Administrative Science Quarterly*, 38(4), 564-592.

Hernández-Lara A. B. ve Gonzales-Bustos J. P. (2019). The Impact of Interlocking Directorates on Innovation: The Effects of Business and Social Ties. *Management Decision*, 57(10), 2799-2815.

Hillman, A. J., Cannella, A. A. ve Paetzold, R. L. (2000). The Resource Dependence Role of Corporate Directors: Strategic Adaptation of Board Composition in Response to Environmental Change. *Journal of Management Studies*, 37(2), 235-256.

Hillman, A. J. ve Dalziel, T. (2003). Boards of Directors and Firm Performance: Integrating Agency and Resource Dependence Perspectives. *Academy of Management Review*, 28(3), 383-396.

Holmes, Jr. R. M., Hoskisson, R. E., Kim, H., Wan, W. P. ve Holcomb, T. R. (2018). International Strategy and Business Groups: A Review and Future Research Agenda. *Journal of World Business*, 53(2), 134-150.

İlhan-Nas T., Özden, M. ve Okan, T. (2019a). Türk İşleme Gruplarının Bağlı Kuruluşlarında Kadın Ortak Yönetim Kurulu Üye Profili. *18.Uluslararası İşletmecilik Kongresi*, 3-4 Mayıs 2019, ss.1, Hatay, Türkiye.

İlhan-Nas T., Özden, M. ve Okan, T. (2019b). Türk İşletme Gruplarında Ortak Yönetim Kurulu Üye Profili. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(2), 625-650.

İlhan-Nas T., Çaka, M. Ö. ve Okan, T. (2019c). Türk İşletme Gruplarında Kurumsal Yönetişim Mekanizmalarının Ortak Yönetim Kurulu Üye Profilleri Üzerindeki Etkileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 54, 160-192.

Jensen, M. C. ve Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

Johnson, J. L., Daily, C. M. ve Ellstrand, A. E. (1996). Boards of Directors: A Review and Research Agenda". *Journal of Management*, 22(3), 409-438.

Jones, C. D., Makri, M. ve Gomez-Mejia, L. R. (2008). Affiliate Directors and Perceived Risk Bearing in Publicly Traded, Family-Controlled Firms: The Case of Diversification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(6), 1007-1026.

Kaczmarek, S., Kimino, S. ve Pye, A. (2014). Interlocking Directorships and Firm Performance in Highly Regulated Sectors: The Moderating Impact of Board Diversity. *Journal of Management & Governance*, 18(2), 347-372.

Kang, E. ve Tan, B. R. (2008). Accounting Choices and Director Interlocks: A Social Network Approach to the Voluntary Expensing of Stock Option Grants. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35(9-10), 1079-1102.

Karayel, M. ve Doğan, M. (2014). Yönetim Kurulunda Cinsiyet Çeşitliliği ve Finansal Performans İlişkisi: BİST 100 Şirketlerinde Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(2), 75-88.

Khanna, T. ve Thomas, C. (2009). Synchronicity and Firm Interlocks in an Emerging Market. *Journal of Financial Economics*, 92 (2), 182-204.

Kılıç, M. (2014). Yönetim Kurulu Yapısının İşletme Performansına Etkisi: Türkiye'de Bir Uygulama. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 16(3), 33-56.

Kiel, G. C. ve Nicholson, G. J. (2006). Multiple Directorships and Corporate Performance in Australian Listed Companies. *Corporate Governance: An International Review*, 14(6), 530-546.

Kilduff, M., Angelmar, R. ve Mehra, A. (2000). Top Management-Team Diversity and Firm Performance: Examining the Role of Cognitions. *Organization Science*, 11(1), 21-34.

Kim, H. ve Lim, C. (2010). Diversity, Outside Directors and Firm Valuation: Korean Evidence. *Journal of Business Research*, 63(3), 284-291.

Klein, P., Shapiro, D. ve Young, J. (2005). Corporate Governance, Family Ownership and Firm Value: The Canadian Evidence. *Corporate Governance An International Review*, 13(6), 769-784.

Kono, C., Palmer, D., Friedland, R. ve Zafonte, M. (1998). Lost in Space: The Geography of Corporate Interlocking Directorates. *American Journal of Sociology*, 103(4), 863-911.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. ve Shleifer, A. (1999). Corporate Ownership around the World. *The Journal of Finance*, 54(2), 471-517.

Lester, R. H. ve Cannella Jr, A. A. (2006). Interorganizational Familiness: How Family Firms Use Interlocking Directorates to Build Community-Level Social Capital. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(6), 755-775.

Loderer, C. ve Peyer, U. (2002). Board Overlap, Seat Accumulation and Share Prices. *European Financial Management*, 8(2), 165-192.

Lu, X., Wang, J. ve Dong, D. (2013). Busy Boards and Corporate Performance. *China Finance Review International*, 3(2), 203-219.

Mans-Kemp, N., Viviers, S. ve Collins, S. (2018). Exploring the Causes and Consequences of Director Overboardedness in an Emerging Market. *International Journal of Disclosure and Governance*, 15(4), 210-220.

Maury, B. (2006). Family Ownership and Firm Performance: Empirical Evidence from Western European Corporations. *Journal of Corporate Finance*, 12(2), 321-341.

Mendez, C. F., Pathan, S. ve Garcia, R. A. (2015). Monitoring Capabilities of Busy and Overlap Directors: Evidence from Australia. *Pacific-Basin Finance Journal*, 35, 444-469.

Mizruchi, M. S. (1996). What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology*, 22, 271-298.

Mizruchi, M. S. ve Stearns, L. B. (1988). A Longitudinal Study of the Formation of Interlocking Directorates. *Administrative Science Quarterly*, 194-210.

Mohammed, N. H. (2018). Board Characteristics and Firm Performance: Empirical Evidence from Turkey. *Journal of Duhok University*, 21(1), 423-430.

Muñoz-Bullón, F. ve Sánchez-Bueno M. J. (2014). The Use of Incentive Compensation Among Board Members in Family Firms. *Group & Organization Management*, 39(2), 162-189.

Non, M. C. ve Franses, P. H. (2007). Interlocking Boards and Firm Performance: Evidence from a New Panel Database. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, Rotterdam, The Netherlands.

Ocak, M. (2013). Yönetim Kurulu ve Üst Yönetimde Yer Alan Kadınların Finansal Performansa Etkisi: Türkiye'ye İlişkin Bulgular. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (60), 107-126.

Otluoğlu, E., Sarı, E. S. ve Otluoğlu, K. Ö. Ç. (2016). Yönetim Kurulu Çeşitliliğinin Finansal Performansa Etkisi: BİST 100 Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(46), 749-758.

Oxelheim, L. ve Randøy, T. (2003). The Impact of Foreign Board Membership on Firm Value. *Journal of Banking & Finance*, 27(12), 2369-2392.

Palmer, D. (1983). Broken Ties: Interlocking Directorates and Intercorporate Coordination. *Administrative Science Quarterly*, 28(1), 40-55.

Panicker, V. S. ve Upadhyayula, R. S. (2021). Limiting Role of Resource Dependence: An Examination of Director Interlocks, Board Meetings and Family Ownership. *Cross Cultural & Strategic Management*, 28 (2), 424-451.

Perry, T. ve Peyer, U. (2005). Board Seat Accumulation by Executives: A Shareholder's Perspective. *The Journal of Finance*, 60(4), 2083-2123.

Pertiwi, M.B. ve Yulianto, A. (2020). Board Interlocking and Firm Performance: Evidence from Indonesia. *Management Analysis Journal*, 9(1), 26-34.

Pfeffer, J. (1987). A Resource Dependence Perspective on Intercorporate Relations, Mizruchi, M. S. ve Schwartz, M. (Ed.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*, içinde (25-55). *Cambridge University Press*, New York.

Pfeffer, J. ve Salancik, G.R. (1978). The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. *Harper & Row*, New York.

Randøy, T., Thomsen, S. ve Oxelheim, L. (2006). A Nordic Perspective on Corporate Board Diversity. *Working Paper, Nordic Innovation Centre*, Oslo.

Reguera-Alvarado, N. ve Bravo, F. (2017). The Effect of Independent Directors' Characteristics on Firm Performance: Tenure and Multiple Directorships. *Research in International Business and Finance*, 41, 590-599.

Rosenstein, S. ve Wyatt, J. G. (1994). Shareholder Wealth Effects When an Officer of One Corporation Joins the Board of Directors of Another. *Managerial and Decision Economics*, 15(4), 317-327.

Roudaki, J. ve Bhuiyan, M. B. U. (2015). Interlocking Directorship in New Zealand. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 9(3), 45-58.

Sacristán-Navarro, M., Gómez-Ansón, S. ve Cabeza-García, L. (2011). Family Ownership and Control, the Presence of Other Large Shareholders, and Firm Performance: Further Evidence. *Family Business Review*, 24(1), 71-93.

Schulze, W. S., Lubatkin, M. H., Dino, R. N. ve Buchholtz, A. K. (2001). Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence. *Organization Science*, 12(2), 99-116.

Schulze, W. S., Lubatkin, M. H. ve Dino, R. N. (2003). Toward a Theory of Agency and Altruism in Family Firms. *Journal of Business Venturing*, 18(4), 473-490.

Shropshire, C. (2010). The Role of the Interlocking Director and Board Receptivity in the Diffusion of Practices. *Academy of Management Review*, 35(2), 246-264.

Silva, F., Majluf, N. ve Paredes, R. D. (2006). Family Ties, Interlocking Directors and Performance of Business Groups in Emerging Countries: The Case of Chile. *Journal of Business Research*, 59(3), 315-321.

Stearns, L. B. ve Mizruchi, M. S. (1993). Board Composition and Corporate Financing: The Impact of Financial Institution Representation on Borrowing. *Academy of Management Journal*, 36(3), 603-618.

Stiles, P. (2001). The Impact of the Board on Strategy: An Empirical Examination. *Journal of Management Studies*, 38(5), 627-650.

Stoettner, E. M. ve Dhubháin, Á. N. (2019). The Social Networks of Irish Private Forest Owners: An Exploratory Study. *Forest Policy and Economics*, 99 (2019), 68-76.

Şahin, K., Eser, B., Kaplan, T. ve Özdündar, G. (2018). Yönetim Kurullarında Kadın Yönetici Temsili: Türkiye’de Yönetim Kurulları Yapısının Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(4), 1147-1166.

Şahin, K. T. ve Koçoğlu, R. (2016). Ulusal İş Sistemlerinde Yönetim Kurul Yapısı Farklılıkları: ABD, Almanya, Japonya, Tayvan ve Türkiye Karşılaştırması. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 7-32.

Tan, K. M., Kamarudin, F., Ariffin, B.A.N. ve Rahim, A.N. (2018). Firm Efficiency and Board Busyness: Empirical Evidence in Southeast and Northeast Asia. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 52(2), 231 – 251.

Tan, K. M., Kamarudin, F., Ariffin, B. A. N., ve Rahim, A. N. (2019). Firm Efficiency of East Asia Countries: The Impact of Board Busyness. *Vision*, 23(2), 111-124.

Tüzüntürk, Selim (2007). Panel Veri Modellerinin Tahmininde Parametre Heterojenliğinin Önemi: Geleneksel Phillips Eğrisi Üzerine Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(2), 1-14.

Üsdiken, B. ve Öktem, Ö. Y. (2019). Multiple Board Memberships and the Inner Circle in Family Business Groups, Jonas Gabrielson vd. (Ed.), Research Handbook on Boards of Directors, içinde (255-273). *Edward Elgar Publishing*.

Yağlı, İ. (2019). Yönetim Kurulu Çeşitliliği-Finansal Performans İlişkisi: Türk Bankacılık Sektörü Örneği. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 37(3), 565-586.

Yağlı, İ. ve Ünlü, U. (2019). Yönetim Kurulu Çeşitliliğinin Firma Değerine Etkisi: Türkiye Örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 77-91.

Yalçın, A. ve Aydemir, M. (2019). Türk İşletme Grubu İştirakleri Üst Yönetim Ekibinde Aile Üyeleri Varlığının İşletme Performansı Üzerine Etkileri. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(3), 224-239.

Zona, F., Gomez-Mejia, L. R. ve Withers, M. C. (2018). Board Interlocks and Firm Performance: Toward a Combined Agency-Resource Dependence Perspective. *Journal of Management*, 44(2), 589-618.

Çocuk Yoksulluğu ve Çocuk İşçiliğinin Önlenmesinde Sosyal Korumanın Rolü*

Araştırma Makalesi /Research Article

Cemalettin KALAYCI¹
Meltem KARADENİZ²

ÖZ: Çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliği küresel düzeyde çözüm aranan temel sorunlardan olup, kökeninde yoksulluk sorunu olduğu görülmektedir. Hanehalkının içinde bulunduğu maddi imkânsızlıklar çocukların kötü, ağır, tehlikeli koşullar altında çalışmalarına neden olmaktadır. Çocukların bu şartlarda çalışması zihinsel, fiziksel, ruhsal gelişimlerini olumsuz etkilemekte, gelecekte elde edebilecekleri potansiyel beceri ve donanım kavuşmalarını engellemektedir. Bu nedenle çocukların sağlıklı bir şekilde kişisel gelişimlerini sağlamalarına yardımcı olmak için küresel düzeyde çocuk yoksulluğunu ve çocuk işçiliğini önleyici politikalara ihtiyaç duyulmaktadır. Çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliğinin önlenmesi öncelikle yoksulluğun azaltılması stratejileri geliştirilerek yoksullukla mücadeleden geçmektedir. Ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliğine ilişkin veriler arzulananın çok uzağındadır. Bu kapsamda istenilen hedeflere ulaşılabilmesi için sosyal koruma programlarının artırılarak, sosyal koruma sistemlerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Çocuk Yoksulluğu, Çocuk İşçiliği, Sosyal Koruma
JEL Kodları: I32, H55, P36

The Role of Social Protection in the Elimination of Child Poverty and Child Labour

ABSTRACT: Child poverty and child labor are one of the main problems to be solved at the global level. The main reason to child poverty and child labor is the problem of poverty. Financial impossibilities of households cause children to work under bad, heavy, and dangerous conditions. Working under these conditions negatively affects their mental, physical and spiritual development, and prevents them from attaining the potential skills and equipment they can acquire in the future. Therefore, to help children to achieve healthy and personal development, preventive policies in terms of child poverty and child labor are needed to be implemented at global level. Prevention of child poverty and child labor primarily goes through the fight against poverty by developing poverty reduction strategies. While differing from country to country, data on child poverty and child labor are far from being desired. In this context, in order to reach the desired targets, social protection programs should be increased and social protection systems should be expanded.

Keywords: Poverty, Child Poverty, Child Labor, Social Protection
JEL Codes: I32, H55, P36

Geliş Tarihi / Received: 04/05/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 16/07/2023

* Bu çalışma Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBE, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalında Prof. Dr. Cemalettin KALAYCI danışmanlığında Meltem KARADENİZ'in tamamladığı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

¹ Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, ckalayci@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-7625-8767.

² Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBE, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Yüksek Lisans Mezunlu, k.mltm.ceko@gmail.com, orcid.org/0000-0001-8578-2678.

1.Giriş

Dünyadaki her çocuk eşit bir çocukluk deneyimine sahip değildir. Çocukların çocukluk deneyimlerinin en iyi şekilde gerçekleştirmelerine engel olan faktörlerin başında yoksulluk gelmektedir. Temel geçim ihtiyaçlarının karşılanamaması, asgari yaşam standardına ulaşamama şeklinde tanımlanan yoksulluk ekonomik ve sosyal bir sorundur. Genellikle parasızlık olarak algılanmakla birlikte, gelirin ötesinde daha geniş kapsamlı düşünüldüğünde yoksulluk sağlık, eğitim ve yaşam standardı gibi üç temel boyutta ele alınmaktadır. Hane içinde yaşanan çok boyutlu yoksulluk ve ebeveynlerin istihdam olanakları çocuğun yoksulluk durumunu belirlemektedir.

Hanehalkı geliri, çocuk yoksulluğu için önemli bir faktördür. Çünkü bu faktör çocukların yetişkinlik dönemlerindeki gelirlerini bile etkileyebilmektedir. Dünya genelinde çocuk yoksulluğu belirleyicileri arasında piyasa gelirleri, işgücü piyasası, devletten sağlanan gelir destekleri, vergi ve sosyal yardım transferleri, çalışan annelerin oranları, ebeveyn ve diğer aile bireylerinin kazançları, işsizlik sigortası ödenekleri, ebeveynlerin özellikleri, ebeveynlerin eğitim durumu, konutların mülkiyet durumları şeklinde sıralanmaktadır. Çocukların yaşadıkları sosyal ve ekonomik yoksunluk çocuklar üzerinde kalıcı etkiler bırakmaktadır. Psikolojik sorunlar, sosyal dışlanma, zorunlu eğitim sürecini tamamlayamama, sağlıksız çevre koşulları, başta bilgisayar olmak üzere teknolojik ürünlere yok denecek kadar az erişim çocuk yoksulluğunun çocuklar üzerinde bıraktıkları olumsuz etkiler arasındadır.

Yoksulluğun yol açtığı sorunlardan birisi de çocuk işçiliğidir. Uzun yıllardır toplumsal bir sorun olarak gündemde kalan çocuk işçiliği çocukların çocukluklarını özgürce yaşamalarını engellemektedir. Çalışma hayatında yer almaları durumunda çocuklara dinlenmek, oyun oynamak, okul derslerini yapmak için yeterli zaman kalmamaktadır. Tüm bu olumsuzluklar nedeniyle toplumda sosyal korumaya ihtiyaç duyan grupların başında çocuklar yer almaktadır.

Sosyal koruma; yoksul ve korumasız bireylere, ailelere, çocuklara sosyoekonomik problemler, krizler ve şoklara karşı başa çıkma, iş bulma imkânları sağlamakta olup, ayrıca çocukların sağlık ve eğitimlerine yatırım yapılması ve korunmalarına yardımcı olan önemli politika araçlarından birisi durumundadır. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO)'nün bir insan hakkı olarak ifade ettiği sosyal koruma ve yardım programları yoksul ailelere ve yoksul çocuklara yoksulluktan kurtulma, yaşamlarını iyileştirme fırsatı sunmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliği konularını ele alarak ulusal ve uluslararası yoksullukla mücadele kapsamında çocuklara yönelik olarak uygulanan sosyal koruma ve yardım programlarının etkilerini incelemektir. Bu kapsamda çalışmanın ikinci bölümünde çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliği konuları genel olarak ele alınmıştır. Çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliğini

önlemeye yönelik sosyal koruma tedbirlerinin irdelendiği üçüncü bölümü ise çalışmadan elde edilen bulguların tartışıldığı sonuç bölümü takip etmektedir.

2.Çocuk Yoksulluğu ve Çocuk İşçiliğinin Boyutları

2.1.Yoksulluk

Yoksulluk, küresel bir olgu olup, insanlığın karşı karşıya olduğu ekonomik ve sosyal bir sorundur. Ekonomik sorun insanların geçim ihtiyaçlarını karşılayamama durumunu; sosyal sorun ise asgari bir refah düzeyine ulaşamama ve asgari refah düzeyini sürdürmemeye durumunu ifade etmektedir. Dolayısıyla yoksulluğun sadece ekonomik faaliyetlere bağlı olmayan çok yönlü bir olgu olduğu söylenebilir (Buheji vd., 2020: 214-215).

Yoksulluğun tanımlanmasında mutlak yoksulluk ve göreceli yoksulluk olmak üzere iki kavram ön plana çıkmaktadır. Yoksulluğunun ölçümünde ilk sınır olan mutlak sınır, geçim düzeyini göstermektedir. Geliri, yeterince beslenmek ve giyinmek gibi temel ihtiyaçlarını karşılamaya yetmiyorsa bir birey mutlak olarak yoksul sayılmaktadır. Ayrıca mutlak yoksulluk sınırı, toplumun gelir standartlarına bağlı değildir. Örneğin Dünya Bankası(WB) bu sınırı satın alma gücü paritesine (SAGP) göre günlük kişi başına, düşük gelirli ülkeler için 1,90 dolar; alt orta gelirli ülkeler için 3,20 dolar; üst orta gelirli ülkeler için 5,50 dolar şeklinde belirlenmiştir. Buna karşılık geçim düzeyini gösteren göreceli sınır ise sosyal dışlanmaya vurgu yapmaktadır. Göreceli yoksulluk sınırı, toplumun gelir standardına bağlıdır. Bir bireyin geliri, sosyal dışlanma riski altında olacak kadar, toplumdaki gelir standardından çok daha düşükse nispeten yoksul sayılmaktadır (Decerf, 2020: 1-2).

Tablo 1’de WB’nin SAGP’ye göre belirlediği yoksulluk sınırları dikkate alınarak dünyadaki yoksulluk oranları ve yoksul nüfus sayıları bölgelere göre 2022 yılı için verilmiştir.

Tablo 1: Bölgelere Göre Yoksulluk Oranları (2022, SAGP)

	Yoksulluk Oranı (%)			Yoksul Nüfus (Milyon Kişi)		
	1,90\$	3,20\$	5,50\$	1,90\$	3,20\$	5,50\$
Doğu Asya ve Pasifik	1,2	7,4	26,4	25	154	552
Avrupa ve Orta Asya	1,0	4,0	11,7	5	20	58
Latin Amerika ve Karayipler	4,0	9,9	23,7	25	63	151
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	7,1	19,7	44,0	27	76	170
Sahra Altı Afrika	38,9	65,4	85,3	420	705	920
Dünya	8,6	23,2	42,9	656	1.760	3.259

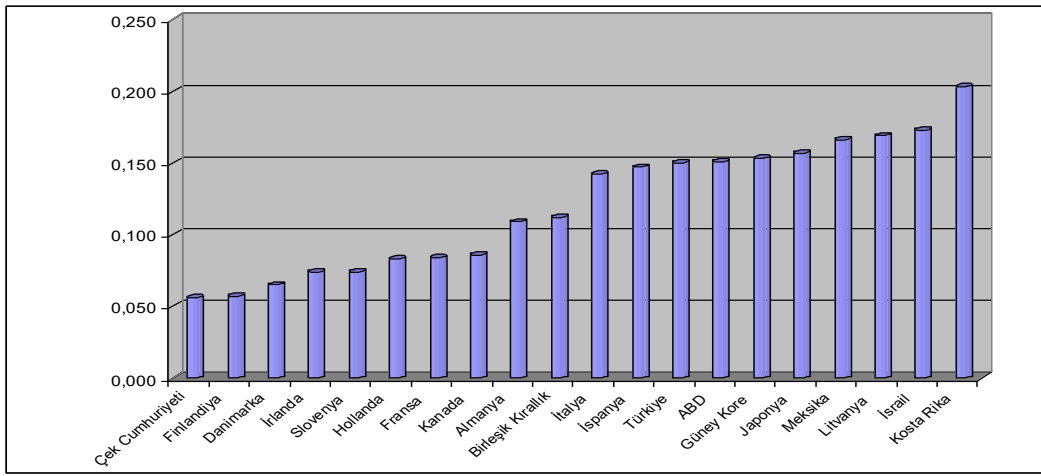
Kaynak: WB, 2023:1

Tablo 1’de görüldüğü gibi yoksulluk oranının en düşük olduğu bölgeler Avrupa ve Asya ile Doğu Asya ve Pasifik bölgeleri olup, bu bölgelerde SAGP’ye göre günlük 1,90 doların altında geliri olanların oranı (yoksulluk oranı) yaklaşık olarak yüzde 1’dir. Yoksulluk oranının en yüksek olduğu bölge ise Sahra Altı Afrika’dır.

Bu bölgede yoksulluk oranı günlük 1.90 dolara göre yüzde 38,9, günlük 3.20 dolara göre yüzde 65,4 ve günlük 5.50 dolara göre ise yüzde 85,3'tür. Bu oranlar parasal yoksulluk faktörünü içermekle birlikte yetersiz beslenmeyi, kötü sağlık hizmetlerini, temiz su, elektrik ve diğer hizmetlere erişim eksikliğini, yetersiz eğitim gibi diğer faktörlerini de kapsamaktadır.

Grafik 1'de bazı OECD ülkelerindeki yoksulluk oranları 2021 yılı için sunulmuştur.

Grafik 1: Seçilmiş OECD Ülkelerinde Yoksulluk Oranları (2021)



Kaynak: OECD, 2023:1.

Grafik 1'de görüldüğü gibi eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert geliri yoksulluk sınırının altında olan nüfusun toplam nüfus içindeki payını gösteren yoksulluk oranı, en düşük olan ülkeler sırasıyla Çek Cumhuriyeti (0,056), Finlandiya (0,057) ve Danimarka (0,065) iken, yoksulluk oranının en yüksek olduğu ülkeler Kosta Rika (0,203), İsrail (0,173) ve Litvanya (0,169) dır. Türkiye'de ise yoksulluk oranı yaklaşık olarak yüzde 15'tir. Ülkelerdeki yoksulluk oranının yüksek olması çocuk yoksulluğunun da fazla olmasına neden olabilmektedir.

2.2.Çocuk Yoksulluğu

Birleşmiş Milletler Çocuk Hakları Sözleşmesi uyarınca daha erken yaşta reşit olma durumu hariç, 18 yaşına kadar her insan çocuk sayılır (UNICEF, 2022a: 1). Biyolojik açıdan da 18 yaşın altındaki bireyler çocuk olarak tanımlanmaktadır.

Mevcut teorik düşünce ve verilerden hareketle Bristol Üniversitesi ve Londra Ekonomi Okulu tarafından yapılan çalışmada şiddetli çocuk yoksulluğunu tanımlamak için aşağıda sıralanan eşik ölçüleri belirlenmiştir (UNICEF, 2005:19);

-Beslenme: Çocukların yaşlarına göre boy ve ağırlıklarının uluslararası referans nüfusun medyan değerinin 3 standart sapmandan daha fazla altında olması,

-Temiz İçme Suyu: Çocukların içmek için sadece yüzey sularına erişiminin olması veya en yakın su kaynağının yaşadıkları haneye 15 dakikadan daha fazla uzakta olması,

-Sanitasyon (Temizlik): Konutlarında veya konutlarının yakınında herhangi bir tuvalete erişimin olmaması,

-Sağlık: Çocukların herhangi bir hastalığa karşı aşılanmamış olması veya yakın zamanda ishal olmuş ancak herhangi bir tıbbi tavsiye veya tedavi almamış olması,

-Barınma: Çocukların her bir odada beşten daha fazla kişinin bulunduğu ve döşemesi olmayan konutlarda yaşaması,

-Eğitim: Çocukların 7 ila 18 yaşları arasında olup hiç okula gitmemiş olması,

-Bilgiye Erişim: Çocukların 3-18 yaş arası olup, yaşadıkları evde radyo, televizyon, telefon ve gazeteye erişimlerinin olmamasıdır.

Temel insani ihtiyaçlardan şiddetli yoksunluğun nedeni her zaman kaynak/gelir eksikliğinin bir sonucudur. Bu nedenle, bir çocuğun yalnızca birden fazla yoksunluktan (yani yukarıda belirtilen iki veya daha fazla temel insani ihtiyaçtan ciddi yoksunluk) muzdarip olması durumunda mutlak yoksulluk içinde yaşadığı varsayılmaktadır (Gordon vd., 2005: 8-9).

Çocuk yoksulluğu, çocukların hayatlarını devam ettirmeleri, kendilerini geliştirmeleri, potansiyellerine erişmeleri için gerekli olan maddi ve manevi kaynaklara yeterince sahip olamamaları durumudur. Bu sorun yetersiz beslenmeye, eğitim, sağlık gibi hakların ihmaline, çocukların uzun vadede gelişimlerini olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır. (Spicker vd., 2007: 32; Minujin vd., 2005: 11-16).

Çocukların yaşam koşullarına ve yoksunluğu nasıl yaşadıklarına ilişkin çok boyutlu bir yaklaşım geliştirilmesi amacıyla *çocuğun iyi olma hali* kavramı UNICEF'in tarafından tanımlanmıştır. Çocuğun iyi olma hali yaklaşımı, çocukların içinde buldukları fiziki şartları, çevresiyle sosyal ilişkilerini, sağlık, eğitim vb. hizmetlere erişim durumunu ve katılımını çok boyutlu olarak ele almaktadır. Bu yaklaşım, çocuğun yoksulluğu nasıl deneyimlediğini ve çocuk yoksulluğunu anlamak için kullanılan önemli bir araçtır (Müderrişoğlu vd., 2013: 1-20).

Çocuk yoksulluğun nedenleri dört ana gruba ayrılabilir. Birincisi yaş, cinsiyet, çocuk ve yetişkin sayısı, aile yapısı gibi demografik faktörler ile ilgilidir. Yoksulluğu önlemek için yeterli ekonomik kaynak sağlayamayacak kadar hanede az yetişkin varsa çocuk yoksulluğu ortaya çıkabilir. İkinci faktör, meslek ve eğitim durumunu inceleyen sosyal sınıf/sosyoekonomik statü faktörüdür. Çocuk yoksulluğu, düşük kazançlı ebeveyn mesleklerinden veya işsizlik/topraksızlığın neden olduğu kazanç eksikliğinden kaynaklanabilir. Üçüncü faktör, etnik köken ve din gibi faktörlerdir. Düşük statülü etnik köken, din gibi unsurlara yönelik ayrımcılık nedeniyle çocuk yoksulluğu ortaya çıkabilmektedir. Dördüncü faktör

ise kırsallık, iklim vb. coğrafik faktörler ile ilgilidir. Coğrafi konumun neden olduğu kaynak eksikliğinden çocuk yoksulluğu ortaya çıkabilmektedir. Bununla birlikte, coğrafi konum genellikle savaş/şiddet, az gelişmişlik gibi yoksulluğa neden olan tarihsel faktörlerden birisidir (Gordon vd., 2005: 12-14).

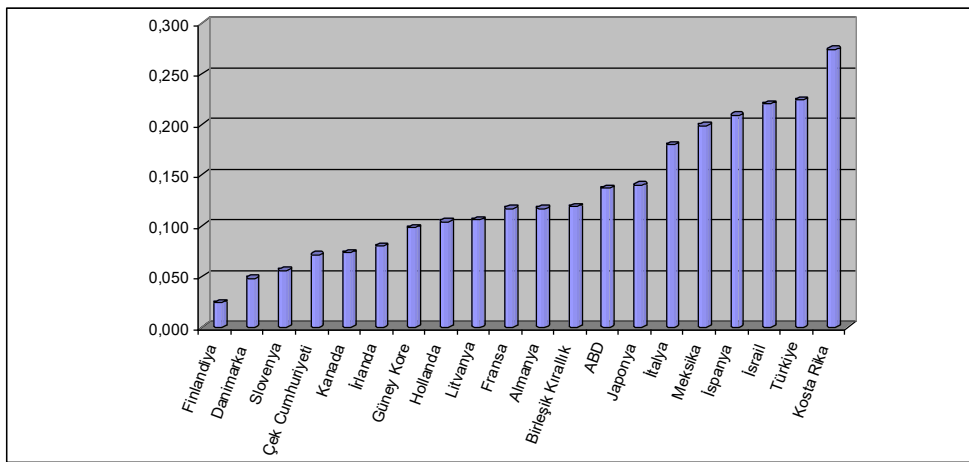
Yoksulluk içinde yaşamının ve günlük gereksinimleri karşılama çabasının stresi hem ebeveynlere hem de çocuklara zarar verebilmektedir. Çocukların yaşadıkları sosyal ve ekonomik yoksunluk ilerde kalıcı etkilere neden olabilmektedir. Daha avantajlı ailelerin çocuklarının yaşamadıkları zorluklarla düşük gelirli ailelerde büyüyen çocukların karşılaşması muhtemeldir. Yaşadıkları mahallelerin dezavantajlı olması, gittikleri okulların daha az finanse edilmesi, sık sık okul değiştirmeleri karşılaştıkları muhtemel zorluklar arasındadır. Çocukların eğitimine daha az yatırım yapabilen ebeveynler kendi yatırımları için de yetersiz kaynaklara sahiptirler. Araştırma sonuçlarına göre yoksul aile ortamlarında büyüyen çocukların yetişkinlik dönemlerinde yoksul olma ihtimali çok daha yüksektir. Ayrıca çocukluk döneminde daha uzun süreli yoksulluk yaşanması yetişkinlikte yoksul olma ihtimalini arttırmakta bireylerin yoksulluktan kurtulmalarını zorlaştırabilmektedir (Wagmiller ve Adelman, 2009: 1-2).

Aşırı yoksul hanelerde yaşamlarını idame ettiren çocuklar yoksulluğun sonuçlarının kalıcı etkileriyle karşılaşmaktadırlar. Bu sonuçlar en genel olarak şu şekilde sıralanabilir (Scutella ve Smyth, 2005: 31):

Daha büyük sağlık sorunları, daha yüksek oranda zihinsel ve ruhsal sağlık sorunları, daha fazla istismara maruz kalma, evsizlik, işsizlik, okul öncesi eğitimlere katılamama veya sınırlı katılım, Zorunlu eğitimleri bitiremememe, bilgisayarlara yok denecek kadar az erişim.

Grafik 2’de bazı OECD ülkelerinde ki çocuk yoksulluğu oranları 2021 yılı için sunulmuştur.

Grafik 2: Seçilmiş OECD Ülkelerinde Çocuk Yoksulluğu Oranları (2021)



Kaynak: OECD, 2023:1.

Grafik 2’de görüldüğü gibi çocuk yoksulluğu oranı en düşük olan ülkeler sırasıyla Finlandiya (0,024), Danimarka (0,048) ve Slovenya (0,056) iken, çocuk yoksulluğu oranı en yüksek olan ülkeler sırasıyla Kosta Rika (0,274), Türkiye (0,224) ve İsrail (0,220) dir. Ailelerin içerisinde bulunduğu yoksulluk bir yandan çocuk yoksulluğuna yol açarken, bir yandan da çocuk işçiliğine neden olmaktadır.

2.3.Çocuk İşçiliği

Çocuk işçi, istihdam edilenin eş anlamlısı olarak “gelir elde etmek için çalışan çocuk” anlamına gelmektedir. Genel olarak çocuk işçiliği çalışan çocuğu ifade eder. Bir diğer tanımla çocuk işçiliği çocukların emeklerinin sömürülmesi ve temel insan haklarından yararlanamamasıdır. ILO’ya göre çocuk işçiliği; çocuklara fiziksel, zihinsel, sosyal veya ahlaki açıdan zarar veren, çocukları potansiyellerinden, çocukluklarından ve onları onurlarından mahrum eden, okulu erken terk etmeye zorlayan ya da okul eğitimini aşırı uzun ve ağır işlerle birleştirmeye zorlayan işler, okula gitme fırsatlarından mahrum bırakan işler şeklinde ifade edilmektedir. Her iş çocuklar için zararlı değildir. Bir aile içinde ebeveynlerine yardım etme, okul saatleri dışında ve okul tatillerinde harçlık kazanma gibi faaliyetler; çocukların kişisel gelişimlerini, sağlıklarını etkilemeyen, eğitimlerini engellemeyen işlere katılımları genellikle olumlu bir durum olarak kabul edilmektedir. Bu noktada “çocuk işçiliği” ve “çocuk çalışması” birbirinden farklı kavramlardır. Belirtilen iş tanımlarının “çocuk işçiliği” olarak tanımlanıp tanımlanmayacağı, yapılan işin türüne, saatlerine, çocukların yaşına, çalışılan ortamın koşullarına ve ülkelerin izlediği hedeflere bağlı olarak ülkeden ülkeye, ülkeler içindeki sektörler arasında değişiklik göstermektedir (ILO, 2022b: 1).

Çocukların gelişimine katkıda bulunan, sağlıklarını ve kişisel gelişimlerini etkilemeyen, potansiyellerini ve yeteneklerini ortaya çıkarmalarına yardımcı olan işler, çocukların eğitimini destekleyen ve okul eğitimlerine müdahale etmeyen işler “çocuk çalışması” şeklinde tanımlanmaktadır. Buna karşılık “çocuk işçiliği”, çocukları çocukluklarından mahrum eden, fiziksel ve zihinsel gelişimlerine zarar veren tüm iş biçimlerini kapsamaktadır (Thevenon ve Edmonds, 2019: 16-17).

Çocukları çalışmaya iten en büyük itici güç yoksulluktur. Çocukların veya hanehalkının hayatta kalması için çocukların çalışmasından elde edilen gelirin önemli olduğu düşünülmektedir. Bu düşünce yapısı kültürel, sosyal tutum ve geleneklere derinden kök salmıştır (ILO, 2022a: 1). Bununla birlikte en yaygın neden ailelerin ekonomik durumunun aşırı yetersiz olmasıdır. Ailelerin gelirinin düşük olması çocuklarını çalıştırma olasılığını arttırmaktadır. Çocuk işçiliğinin bir başka nedeni ise hanede yetişkin sayısının az, çocuk sayısının fazla olmasıdır.

Yaptıkları işler çocukları hem fiziksel hem de zihinsel gelişimlerini olumsuz etkilemekte çocukları birçok zorluğa maruz bırakmaktadır. Yoksulluk sorunu çocuklar üzerinde okula gitmek ile çalışmak arasında baskı oluşturmaktadır. Okul ve iş arasındaki dengeyi sağlayabilen çocukların eğitimleri yetersiz kalırken, okul ve iş arasında dengeyi sağlayamayıp okula gidemeyen çocuklar ise eğitimden

mahrum kalmaktadır. Bazı çocuklar için iş, kısa süreli olumsuz deneyim iken, diğer bazı çocuklar için yaşam boyu sürebilen olumsuz deneyim de olabilmektedir (Bulut vd., 2021: 1-2). Yaşam boyu süregelen hatta nesilleri etkileyen çocuk işçiliğinin sadece bir çocuk hakları meselesi değil, ülkenin sosyoekonomik kalkınması, toplumun uluslararası arenadaki prestiji ve konumu ile ilgili bir mesele olduğunun bilincinde olunması gerekmektedir (Tam, 2021: 1407).

Çocukların piyasa içerisindeki her türlü ücretli işlerde çalışması, piyasa dışında mesela ev işlerinde yürütülen belirli iş türlerini kapsayan işlerde bulunması çocuk işçiliğinin ekonomik faaliyet açısından tanımlanmasıdır. Yani bir çocuğun aile işletmesinde aktif ücretsiz işçi şeklinde çalışması; aile dışında ekonomik işlerde aktif bulunması çocuk işçiliği olarak tanımlanmaktadır. Çocukların aile içi ev işlerinde çalıştırılmasının bir çocuk işçiliği problemi olarak tanımlanması ve çarpık ekonomik bir faaliyet olarak görülmesi önemlidir. Çünkü ücretsiz ev işlerinde bulunduğu süre boyunca çocuklar eğitim haklarından mahrum kalmaktadırlar. Farklı çocuk işçiliği tanımlamaları için çocukların durumlarının kategorize edilmesi gerekmektedir. ILO, çocukların çalışma durumlarını üç kategoriye ayırmıştır. Bunların ilki “tam zamanlı çalışan işçi statüsündeki çocuklar”; ikincisi “kendi okul ve eğitim masraflarını karşılamak için hem iş hem eğitimi birlikte idare eden çocuklar, evdeki diğer çocukların eğitimi için çalışan çocuklar”; üçüncüsü ise “ne okulda ne de işte olan çocuklar”dır (Bhukuth, 2008: 385-386).

Çocuk işçiliği sorununun ortaya çıkmasının temelinde sosyokültürel ve ekonomik gerçekler vardır. Ailelerin geçim sıkıntısına yol açan düzensiz ve düşük gelir bu sorunu belirginleştirmektedir. Çocuk işçiliği olgusu arz ve talep yönlü bir olgudur. İş piyasasındaki kurumsallaşmanın eksikliği, teknolojik ilerleme, işgücü piyasasının yapısı talep yönünü ortaya çıkarmaktadır. Gelir artışı ve hızlı nüfus artışı arz yönünü ortaya çıkarmaktadır. Hem arz hem de talep yönünü etkilemede sosyal normlar, kültürel ve toplumsal faktörler önemli bir rol oynamaktadır (Fidan, 2004: 32; ILO/IPEC-SIMPOC, 2007: 2).

Çocuk işçiliğini belirleyen en önemli faktör hanehalkının ekonomik durumudur. Çocuk işçiliği, yoksulluğun hem sonucu hem nedenidir. Hanehalkının yoksul olması çocukları işgücü piyasasında çalışmaya zorlamaktadır. Bu açıdan hanelerin özellikleri ise ülkenin ekonomik durumu toplumsal yaş, cinsiyet ve sektörel sistemlerle kesişme noktasında belirlenmektedir. Hanelerin geçim ve refah düzeylerinin düşmesiyle aileler geçimlerini sağlamaya çalışırken çocukların emeğini kullanmak zorunda kalacağı bir ortam meydana gelmektedir. Bu nedenle hanelerin geçinme stratejileri açısından çocuklar, emekleri ya piyasa içinde ve dışında ya da ev içinde ve dışında yetişkin emeğini ikame etmekte veya tamamlamaktadır (İnal, 2010: 30-31).

Sosyal ve ekonomik faktörler bir çocuğu çalıştırmak zorunda bırakıyorsa yaptıkları işler çocuklar için olumlu bir deneyim olmalı; gerekli bilgi ve becerileri öğrenirken onların bedensel, fiziksel ruhsal gelişimleri olumsuz açıdan

etkilenmemelidir. Yaptıkları işler onlara bedensel, fiziksel ve ruhsal açıdan zarar veriyorsa, çocuğun istismarından söz edilebilir (ILO, 2000: 12-13).

Tablo 2’de cinsiyete, yaş gruplarına ve bölgelere göre çocuk işçi sayıları ve tehlikeli işlerde çalışan çocuk sayıları 2020 yılı için verilmiştir.

Tablo 2: Çocuk İşçiliği ve Tehlikeli İşlerde Çalışan Çocuklar (2020)

Göstergeler		Çocuk İşçiliği		Tehlikeli İşler	
		Sayı (Bin)	%	Sayı (Bin)	%
Dünya (5-17 Yaş)		160,000	9,6	79,000	4,7
Cinsiyet	Kız	62,900	7,8	28,800	3,6
	Erkek	97,000	11,2	50,200	5,8
Yaş	5-11 yaş	89,300	9,7	25,900	2,8
	12-14 yaş	35,600	9,3	18,100	4,8
	15-17 yaş	35,000	9,5	35,000	9,5
Bölgeler	Afrika	92,200	21,6	40,400	9,7
	Sahra Altı Afrika	86,600	23,9	38,600	10,7
	Arap Devletleri	2,400	5,8	1,900	4,5
	Asya ve Pasifik	48,700	5,6	22,200	2,6
	Amerika	8,300	4,3	5,700	2,9
	Latin Amerika ve Karayipler	8,200	6,0	5,500	4,0
	Avrupa ve Orta Asya	8,300	5,7	7,900	5,5

Kaynak: ILO ve UNICEF, 2021: 78

Tablo 2 cinsiyet gruplarına göre incelendiğinde çocuk işçiliğinin erkek çocuklarda kız çocuklardan daha yaygın olduğu görülmektedir. Yaklaşık olarak tehlikeli işlerde de çalışan erkek çocukların sayısı 50 milyon kişi iken, kız çocuklarının sayısı 29 milyon kişidir. Yaş gruplarına göre bakıldığında çocuk işçiliğinin en çok görüldüğü yaş gurubu 5-11 yaş grubu olup, bu yaş grubunda 89 milyon 300 bin çocuk işçi bulunmaktadır. Yine 5-11 yaş grubundaki çocukların 25 milyon 900 bini tehlikeli işlerde yer alırken, 12-14 yaş grubunda tehlikeli işlerdeki çocuk sayısı ise 18 milyon 100 bindir. En şaşırtıcı sonuç da 15-17 yaş grubunda görülmüştür. Bu yaş grubundaki çocukların tamamı (35 milyon) tehlikeli işlerde yer almışlardır.

Tablo 2 bölgelere göre incelendiğinde çocuk işçiliğinin en fazla olduğu bölgenin 92 milyon 200 bin kişi ile Afrika olduğu görülmektedir. Çocuk işçiliği oranının en yüksek olduğu bölge ise yüzde 23,9 ile Sahra Altı Afrika bölgesidir. Çocuk işçiliğinin sayı olarak en az görüldüğü bölge Arap Devletleridir. Arap Devletlerinde çocuk işçi sayısı 2 milyon 400 bin kişi olup, bunun 1 milyon 900 bini tehlikeli işlerde yer almaktadır. Diğer bölgelerde çocuk işçiliği Amerika’da, Avrupa ve Orta Asya’da 8 milyon 300 bin; Latin Amerika ve Karayipler’de ise 8 milyon 200 bin kişidir.

3.Çocuğa Duyarlı Sosyal Koruma Programları

Sosyal koruma ve bu kapsamda oluşturulan sosyal koruma sistemleri, çocuk haklarının gerçekleştirilmesi için önemli bir mekanizmadır. Bu mekanizma, çocukların gelişimini ve refahını iyileştirmede, tüm çocukların tam potansiyellerine ulaşmalarına yardımcı olmada ve ailenin geçim kaynakları ile bakım ihtiyaçlarını gerçekleştirmede önemli rollere sahiptir. Bu kapsamda en önemli husus ise yoksulluk ve sosyoekonomik kırılganlık kısır döngüsünü kırmaktır (ILO, 2021b: 83).

Diğer bir açıdan sosyal koruma, nakit veya ayni transferlerden oluşan geliri hem haneler içinde hem de farklı haneler arasında eşit dağıtan bir sosyal transfer sistemidir. Sosyal transferlerin en önemli işlevi toplumda bireyler ve gruplar arasında düzenli, eşit ve sürekli gelir akışının sağlanmasıdır. Yoksulluk içinde ve sınırında yaşayan insanlara, kaybedilen gelirin tamamen veya kısmen aktarılması asgari bir tüketim düzeyinin garanti altına alınmasını sağlamaktadır (Cichon vd., 2004: 11-12).

Çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliği ile ilişkili ekonomik kırılganlıkları azaltmaya yönelik sosyal koruma programları; transfer programları, kamu iş programları, sosyal sağlık koruması, işsizlik koruması ve yaşlılıkta gelir güvencesi programları ve engelliler için sosyal koruma şeklinde ele alınmaktadır (ILO, 2013: 27).

3.1.Transfer Programları

Çocuk yardımları, hükümetlerin uyguladıkları politikaların yalnızca bir alt kümesidir. Çocuk yardımları farklı şekillerde uygulanabilmekte olup Evrensel Çocuk Yardımı (Universal Child Benefit-UCB) bunlardan birisidir. UCB, sosyoekonomik veya diğer özelliklerinden bağımsız olarak çocuklara düzenli olarak yapılan nakit ödeme veya vergi transferidir. UCB, uygunluk şartları kesin yaş sınırlamalarına ve ikamet veya vatandaşlık kısıtlamalarına bağlı olarak değişebilmektedir. UCB'nin temel özelliği, çocuk nüfusu için evrensel, şartsız ve düzenli olarak ödenen bir nakit transferi olmasıdır. Tüm yardım programlarının merkezinde nakit veya vergi transferi vardır. Çocuk yardımları, hanelere/çocuklara doğrudan nakit transfer ödemesi başta olmak üzere çeşitli yöntemlerle yapılmaktadır. Bu yöntemler, ebeveynlere çocuk yetiştirmenin maliyeti konusunda yardımcı olmayı ve her çocuğun hayatta adil bir şansa sahip olmasını sağlamayı amaçlamaktadır (UNICEF, 2020: 12). Transfer programları mikro krediler, şartlı nakit transferi, şartsız nakit transferleri ve ayni transferlerden oluşmaktadır.

Mikro Kredi Uygulamaları: Resmi finans kuruluşlarına erişim imkânı olmayan yoksul ailelerin üretici faaliyetlerine yönelik girişimlerini desteklemek ve istikrarlı tüketim imkânına kavuşmalarını sağlamak amacıyla verilen kredilerdir. Mikro kredi uygulamasının finansman desteği ise büyük oranda WB'den gelmektedir. Mikro kredi uygulamalarıyla milyonlarca yoksul için birçok engelin ortadan

kaldırılması ve yaşam standartlarının artırılması amaçlanmaktadır (Bedir, 2018: 112).

Mikro kredi uygulamasından sonra hizmete sunulan mikro sigorta, yoksullukla mücadelede birbirini tamamlayan hizmetlerdir. Mikro sigorta, düşük gelirli yoksul ailelerin sigorta hizmetlerinden faydalanmalarını hedefleyen bir mikro finansman hizmetidir. Mikro kredi uygulaması düşük gelirli aileleri yoksulluktan kurtarmayı amaçlarken, mikro sigorta ise ailelerin tekrar yoksulluk seviyesine geri dönmesini engellemeyi hedeflemektedir. Diğer bir ifadeyle mikro kredi uygulamasıyla yoksul ailelerin yaşam standartları iyileştirilirken, mikro sigorta uygulanmasıyla ise iyileşen yaşam standartları korunmaktadır (Tanrıöven ve Gürbüzer, 2015: 102).

Şartlı Nakit Transferleri: Şartlı Nakit Transfer programları sadece öngörülen koşulları yerine getiren kişi ve gruplara (hanelere) sağlanan yardımlardır. Bu koşullar bireylerin veya grupların (çocuklar vb.) düzenli bir şekilde okula devam etmesini, koruyucu ve tedavi edici sağlık hizmetlerini (düzenli aşı, sağlık kuruluşunda düzenli muayyene gibi) içermektedir. Şartlı nakit transferlerinin kısa ve uzun vadede iki tür amacı vardır. Yoksulların bugünkü durumlarını iyileştirme amacıyla şartlı nakit transferlerinin sağlanması kısa vadede yoksulluğu azaltmaktadır. Uzun vadede şartlı nakit transferleri ile insan sermayesine veya üretkenliğe yapılan yatırımlar arttırmakta ve yoksulluğun nesiller arası aktarıldığı kısır döngü kırılmaya çalışılmaktadır (Fiszbein vd., 2009: 31; Lindert, 2014: 6-25):

Şartsız Nakit Transferleri: Şartsız nakit transferleri, çoğunlukla yoksul hanelere yoksullukla mücadele etmek için tasarlanmış, hiçbir koşula bağlı olmaksızın hane reisine doğrudan belirli miktarda gerçekleştirilen transferlerdir. Bu transferle hanelere nakit dağıtılmakta, genellikle gelir dağılımının alt uçları hedeflenmektedir. Güney Afrika'daki çocuk destek hibeleri araştırmalarında şartsız nakit transferleri sonucunda çocukların okullaşma oranlarında artış görülmüştür. Yetimler ve korunmasız kalan çocuklar için verilen şartsız nakit transferi yoluyla ailelere düzenli nakit ödemesi yapılmakta, yoksulluk düzeyi azaltılmakta, insan sermayesinin gelişimini desteklemektedir (Baird vd., 2013: 1).

Şartsız nakit transferleri işgücü arzıyla yakından ilişkili olup, hanelerin mali durumunu iyileştirerek çocuk işgücü faaliyetlerini azaltmaktadır. Nakit transfer mekanizması ile hanehalkının ilk olarak sahip olduğu nakit tutarla birlikte sosyal ve ekonomik durumu iyileştirilmektedir. Daha sonra hanehalkının tasarruf, harcamalarla ilgili mutlak ve görece maliyetleri etkilemektedir. Çocukların okula gitmesine engel olan okul ücretleri, kitaplar, üniformalar gibi maliyetler nakit transferleriyle azaltılmaktadır. Çocukların eğitime katılımını arttıran şartsız nakit transferlerin çocuklar arasında okuma ve yazma becerilerini geliştirdiği, bu olumlu sonucun diğer aile üyeleri üzerinde de etkileri olduğu görülmektedir (Heyrani, 2020: 13-16).

Aynı Transferler: Aynı transfer, herhangi bir karşılık olmaksızın nakit dışında bir mal veya varlığın mülkiyetinin devrinden oluşan bir hizmettir (OECD, 2001: 1). Yoksul hanelere nakit yerine sağlık sigortası veya gıda paketinin verilmesi aynı transfer olarak kabul edilmektedir (Kelman, 1986: 57). Yoksulluk devam ettikçe beraberinde ortaya çıkan çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliği sorunları çocukları erken yaşlarda okulu bırakmaya zorlayarak beşerî sermayenin gelişimine müdahale etmektedir. Ancak hanehalkının ekonomik koşullarındaki iyileşmelerle çocuk işçiliğinin ve çocuk yoksulluğunun azalacağı konusunda evrensel bir fikir birliği vardır. Bu fikir birliği, aynı transfer program araçlarıyla yoksulluğu azaltarak hanelere fayda sağlamaktadır (Tagliati, 2019: 7).

3.2.Kamu İstihdam Programları

Kamu tarafından finanse edilen kamu hizmetlerinin genişletilmesinin yanı sıra, emek yoğunluğuna sahip üretken faaliyetler yoluyla istihdam yaratan ve hükümet tarafından uygulanan uzun vadeli yatırım programlarıdır. Kamu istihdam programları, hanehalkının çocuk işçiliğine olan bağımlılığını ve çocuk yoksulluğunu azaltmayı, kamu alt yapısını iyileştirmeye ve temel hizmetleri genişletmeye yardımcı olmayı ve istihdam kaynağı sağlamayı amaçlamaktadır. Kamu istihdam programları aynı zamanda düşük vasıflı işçilere piyasaya dayalı istihdam fırsatlarının yetersizliği nedeniyle istihdam sağlamaktadır (ILO, 2020: 3). Kamu istihdam programları, hanelerde ailenin geçimini sağlayan kişinin işini kaybettiği durumlarda geçici destek sunmakta ve mevsimlik işlerde çalışan işçilerin kazançlarını yükseltmeye katkı sağlamaktadır.

Çocuk işçiliği açısından incelendiğinde kamu istihdam programlarında dikkat edilmesi gereken iki önemli husus vardır. Birincisi, kamu istihdam programlarında çocuklar katılımcı olarak yer almamalıdır. İkincisi ise çocuklar katılımcı ebeveynlerinin yerine eski işlerinde veya yoğun ev işlerinde yer almamalıdır. Çocukların kamu istihdamda çalışan yetişkinlerin yerini almak üzere üretken faaliyetlerde bulunmaları yüksek ihtimaldir. Kız çocukları ev işlerinde annelerinin yerini almakta; erkek çocukları ise ev dışında çalışma eğilimindedirler (ILO ve UNICEF, 2022a: 42).

Kamu istihdam programlarını diğer nakit transfer programlarından ayıran önemli fark ebeveynlerin ev dışı işlerdeki çalışma saatlerini artırmalarını teşvik etmesidir. Kamu istihdam programları, dolaylı açıdan çocukları ev işi faaliyetlerine yönlendirebildiğinden çocukların okula devamı üzerindeki etkisi diğer nakit transfer programlarından daha küçüktür (Juras, 2014: 1).

3.3.Sosyal Sağlık Koruması

Ciddi sağlık yaralanmaları, hastalıklar ve erken ölüm gibi yıkıcı şoklar düşük gelirli haneler için önemli ekonomik kırılma kaynaklarıdır. Sağlıkla ilgili bozulmalar bireylerin kazanç kapasitelerini azaltmakta, hane bütçesine ek sağlık hizmet maliyetleri getirerek ekonomik baskı oluşturmaktadır. Yani yoksulluk içinde yaşayan insanların sağlıkla ilgili maruz kaldığı risklerin mali yükü fazladır.

Yoksulluk kronikleştikçe sağlık ile yoksulluğun karşılıklı bağlantısı, sağlık şokları ile çocuk işçiliği arasındaki bağlantı açıkça görülmektedir. Bir hanenin ana geçimini sağlayan birey, hastalık ve yaralanma sebebiyle iş göremez hale geldiğinde bu bireyin kayıp olan emeğini çocuklar tamamlamak zorunda kalmaktadır. Diğer bir ifadeyle, sağlıkla ilgili şokların hanehalkı üzerindeki etkisine karşı aileler çocuklarının çalışmasıyla kendilerini garanti altına almaktadırlar (ILO, 2018: 47-48; ILO, 2013: 43).

Sosyal sağlık koruması, yoksulluk ve kırılganlığa karşı gerekli bir sosyal koruma biçimidir. Aynı zamanda sosyal ve ekonomik kayıplara sebep olan sağlıkla ilgili bozulmalar sosyal sağlık politikalarının geliştirilmesini sağlamıştır. Hanehalkının düzenli olarak yaptığı küçük sağlık harcamalarının bile, büyük sağlık şokları gibi olmasa da, yoksullaştırıcı etkileri olduğunu doğrulayan çok sayıda kanıtlar bulunmaktadır. Guatemala'da sağlık sigortasının çocuk işçiliği üzerine etkisini inceleyen bir araştırma sonucunda; hane üyelerinin sağlık sigortası kapsamında olmalarının çocukların çalışma olasılıklarını azalttığı görülmüştür. Hane bireylerinin sağlık tedavisinin tam olarak gerçekleştirilmesiyle tekrar işe dönmeleri ve dolayısıyla hanehalkının çocuk işçiliğine olan bağımlılıklarında azalma gerçekleşmiştir (ILO, 2013: 43; ILO ve UNICEF, 2022a: 46).

3.4. İşsizlik Koruması

İşsizlik, hanehalkının çocuk işçiliğiyle ilişkili bir başka ekonomik kırılganlık kaynağıdır. Tanzanya, Brezilya, Arjantin ve Toga ülkelerinde yapılan araştırmalar sonucunda ulaşılan bulgular, hanenin yetişkin bireylerin işlerini kaybettiklerinde, bu durumu telafi edecek işsizlik korumasının yokluğunda bir geçim güvencesi olarak çocuklarını çalışmaya zorladıklarını göstermektedir. İşsizlik korumasından faydalanacak hanehalkına kısmi gelir ikamesi sağlanmakta ve böylece yetişkin bireylerin yeni bir iş buluncaya kadar belirli bir yaşam standardını sürdürmeleri sağlanmaktadır. İşsizlik korumasıyla hanehalkına oluşturulan gelir güvencesi, ailelerin çocuk işçiliğine olan bağımlılıklarını azaltmaktadır (ILO ve UNICEF, 2022a: 43).

Çoğu hanehalkı, iyi bir yaşam standardı ve çocuklarının bakımı için çalışmak zorundadır. Ani işsizlik, gelişmekte olan ülkelerdeki aileler için de bir başka önemli ekonomik kırılganlık kaynağıdır. Sağlık hizmetlerine ve sağlık sigortasına erişimin istihdamla ilişkili olduğu durumlarda, işsiz kalan işçi aileler sadece işlerini ve dolayısıyla gelir kaynaklarını kaybetmekle kalmaz, aynı zamanda ihtiyaç duyduklarında karşılanabilir sağlık hizmetlerinden de yoksun kalabilirler (ILO, 2013: 50-51).

3.5. Yaşlılıkta Gelir Güvencesi Programları

Yaşlılıkta gelir, kişinin çalıştığı bir işletmeden, iş kaynaklı gelirlerden, aileden, devlet desteği ve transferlerden, yatırım ve yan tasarruflardan oluşmaktadır. Bir bireyin yaşamı boyunca işgücüne katılım şekli, daha sonraki yaşamlarında bireyler arasında gelir güvencesinde farklılıkları oluşturmaktadır. Yaşlılıkta gelir

güvencesindeki farklılıklar büyük ölçüde bireylerin çalışma hayatı boyunca yaşadıkları gelir eşitsizliklerinden kaynaklanmaktadır. Kalkınma düzeyinin ülkenin yaşlılara sağlayacağı gelir güvencesi kapasitesi üzerinde önemli bir etkisi bulunmaktadır (Henry ve Golman, 2021: 5-7).

Hanelerde yaşlılık gelirin sahip bireylerin varlığı çocukların çalışma ihtimalini azaltmaktadır. Yaşlılık geliri, çocukların tehlikeli işlerde çalışma oranını azaltırken, çocukların okula kayıt oranlarını arttırmaktadır. Latin Amerika Bölgesi kırsal nüfusuna ilişkin araştırma sonuçlarına göre yaşlılık gelirleri birden fazla kırılmanın çözümü için esas faktör haline gelmiştir. İnsanlar yaşlandıkça gelir elde etme yeteneklerini kaybettiği, sağlıkları bozulduğu ve yoksulluk riskine daha fazla maruz kaldıkları için yaşlılığın bir kırılma kaynağı olduğu ifade edilmektedir. Yaşlılıkta gelir güvencesinin sağlanması hem bireyin hem de hanenin ekonomik güvenliğinde kilit rol oynayabilir. Yaşlılık aylığı, bu gelir güvencesini sağlayabileceği gibi potansiyel olarak da çocuk işçiliğini etkileyebilmektedir (ILO ve UNICEF, 2022a: 44).

3.6. Engelliler İçin Sosyal Koruma

Engelli bireylerin bulunduğu hane halkı sosyoekonomik olarak savunmasız olduğu gibi birçoğu en yoksul hane halkları arasında yer almaktadır. Yoksulluk ve engellilik arasındaki bağlantı açıktır (ILO, 2013: 46). Engelli çocuklar özellikle yoksulluk içinde doğduklarından çok büyük zorluklarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Engelli olmak genellikle çocukları eğitim ve sağlık hizmeti hakkı da dâhil olmak üzere temel hak ihlallerine karşı savunmasız bırakmaktadır. Engellilik ile çocuk işçiliği arasındaki ilişki üç şekilde ortaya çıkmaktadır. Birincisi, engelli çocuklar özellikle ev işi yaparak küçük yaşlarda çalışmaya başlamaktadırlar. İkincisi, çocuklar belirli sektörlerde ve tehlikeli işlerde çalıştığından sağlık açısından riskli durumlar ve engellilik oluşabilmektedir. Üçüncüsü, aile ekonomisine katkı sağlayan aile bireyinin engelli oluşu çocukların çocuk işçiliğine bağımlılığını arttırmaktadır (ILO, 2011: 3; UNICEF, 2022b: 1).

Engellilik, çocukların eğitimden uzak kalmalarına yol açan önemli bir faktördür. Hane halkı kaynaklarının eksikliği engelli kardeşlerine destek olacakları inancıyla ebeveynler sadece engelli olmayan çocuklarını eğitmeye yöneltmektedirler (ILO, 2011: 4). Bu durum çocuk işçiliğinin önlenmesiyle birlikte engelli çocukların haklarının korunması gerektiğini ortaya koymaktadır. Sağlık, eğitim, adalet ve sosyal refah alanlarında yeni ve mevcut yasal ve politika çerçevelerinin geliştirilmesi, izlenmesi ve güçlendirilmesi hayati önem taşımaktadır. Engelli çocukların sosyal koruma ve hizmetlerine eşit erişimlerini sağlamak için yeterli finansman ve insan kaynağı sağlanmalı; ayrıca engelli çocukların sağlık, eğitim, sosyal gelişimleri ve refahı için yeterli bütçe ayrılmalıdır (UNICEF, 2022b: 6-7).

3.7.Çocuk Yoksulluğu ve Çocuk İşçiliğiyle Mücadelede Sosyal Korumaya Bakış

Çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliği gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun dünyadaki bütün ülkelerin temel sorunlarından birisidir. Çocuklar başta yoksulluk olmak üzere çeşitli sebeplerle çalışmaktadırlar. Sömürünün nesnesi olarak çocuklar çoğu kez uzun saatler, düşük ücretlerle hatta ücretsiz çalışmak zorunda kalmaktadırlar.

Dünyanın birçok bölgesinde ulusal zenginlikten bağımsız olarak çok sayıda çocuk parasal yoksulluk içinde yaşamaktadır. Birçok çocuk büyümek, öğrenmek ve güvende kalmak için gerekli olan temel ihtiyaçlardan yoksun kalarak hayatlarını sürdürmeye devam etmektedir. Parasal yoksulluk bireyleri ve toplulukları bir dizi riskle karşı karşıya getirmektedir. Yoksulluk, her şeyden önce çocukların en temel haklarının ihlali anlamına gelmektedir. Bu durum çocukların daha sağlıklı çocukluk dönemi yaşayamamalarına ve bilişsel gelişimine zarar vermektedir. Dolayısıyla çocukların yetişkinlikte gelir düzeylerinin düşük olmasına ve sağlık sorunlarına yol açmaktadır. Çocukların ve ailelerin karşılaştıkları çeşitli zorlukların ve kırılmalıkların üstesinden gelmek için gerekli olan ilk ve tek müdahale aracı sosyal koruma ve yardımlardır (UNICEF, 2018: 1-3).

Sosyal koruma ile çocuk arasında ayrılmaz bir bağ vardır. Çocuk işçiliğinin ortadan kaldırılması, etkili sosyal koruma planlarına dayanmaktadır. Sosyal koruma sistemleri hem çocuklara hem de birlikte yaşadıkları ebeveynlere ve diğer yetişkinlere eğitim ve insana yakışır iş fırsatlarını güçlendiren koşullara zemin hazırlamaktadır. Sosyal koruma sistemlerinin sistematik bir şekilde uygulanması sosyal güvenlik, eğitim, sağlık ve iyi bir yaşam standardı dâhil tüm çocuklar için birden fazla hak ve refah hedeflerine kolay ulaşma konusunda faydalar sağlamaktadır. Çocuk ve aile yardımlarının kapsamının genişletilmesi ve artırılması öncelikle yeterli finansmanla mümkündür (ILO ve UNICEF, 2022a: 49-50).

Sosyal koruma programları, 193 ülke tarafından 1989 yılında onaylanan Çocuk Haklarına Dair Sözleşmesi (ÇHS) tarafından desteklenmektedir. Her dönemde sosyal koruma, çocuk yoksulluğunun ve çocuk işçiliğinin azaltılmasında ve bütün dünyada çocukların yaşamlarının iyileştirilmesinde çok önemli bir rol oynamaya devam etmektedir. Birçok ülkede, sosyal koruma sistemleri çocukları veya çocuklu haneleri hedef alan transferler tasarlayıp uygulayarak çocuklara öncelik vermiştir. Bu olumlu gelişmelere rağmen, çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliği oranları incelendiğinde sosyal koruma kapsamında çocuk haklarının korunması için daha yapılması gereken çok şey olduğu görülmektedir. Çocukları hedef alan programlar kapsamında, kaynakları doğrudan çocuklara veya daha yaygın olarak ebeveynlerine yönlendirmenin olumlu sonuçlara yol açtığı belirtilmektedir. Yapılan araştırmalarda Brezilya'daki "Bolsa Familia", Meksika'daki "Oportunidades" ve Güney Afrika'daki "Child Support Grant (Çocuk Destek Hibesi)" gibi çocuk odaklı programların önemli pozitif etkileri olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Diğer bir yünden hanehalkı gelir düzeyinin iyileştirilmesi, birçok

sosyal koruma programının önemli bileşenleri arasında yer almaktadır. Yeterli ekonomik kaynaklara ulaşılması ebeveynlerin ve diğer yetişkin çocuklarının temel ihtiyaçlarını karşılamaları için çok önemli olup, psikososyal refahın iyileşmesinde etkin bir rol oynamaktadır (Roelen, 2015: 1).

Küresel olarak, sosyal koruma programlarının insanların yoksulluktan kurtulmasına yardımcı olduğu çocukların işgücüne ait küresel verilerle yüzeysel de olsa anlaşılmaktadır. Küresel tahminler, Asya-Pasifik, Latin Amerika ve Karayipler'de genel olarak çocuk işçiliği oranlarında istikrarlı düşüşler görülmesiyle birlikte, son 20 yılda dünyada bölgelere göre eşit olmayan gelişmeleri gizlemektedir. Şöyle ki, Sahra Altı Afrika'da 2012 yılından itibaren çocuk işçiliği oranlarının fiilen artış eğiliminde olduğu görülmektedir. Her bölgede ülkeler arasında çok fazla farklılık olmasına rağmen, bugün Sahra Altı Afrika'da dünyanın geri kalanının toplamından daha fazla çocuk işçi yer almaktadır (ILO ve UNICEF, 2022a: 9).

Tablo 3'te sosyal koruma sistemi tarafından korunan 0-14 yaş grubunda yer alan çocukların bölgelere göre dağılımı 2020 yılı için verilmiştir.

Tablo 3: Sosyal Koruma Sistemi Tarafından Korunan Çocuklar (2020)

Bölgeler	%	Bölgeler ve Gelir Grupları	%
Sahra Altı Afrika	10,5	Kuzey Amerika	94,6
Afrika	12,6	Kuzey, Güney ve Batı Avrupa	96,2
Arap Devletleri	15,4	Orta ve Batı Asya	96,7
Asya ve Pasifik	18,0	Dünya	26,4
Kuzey Afrika	24,7	Düşük Gelir	8,5
Latin Amerika ve Karayipler	41,5	Alt Orta gelir	20,9
Amerika	57,4	Üst Orta gelir	22,6
Avrupa ve Orta Asya	82,3	Yüksek Gelir	86,8

Kaynak: ILO, 2021a: 91-93

Tablo 3 incelendiğinde, dünyadaki çocukların yalnızca yüzde 26,4'ünün sosyal koruma kapsamı içerisinde yer aldığı görülmektedir. Sosyal koruma sistemi tarafından korunan çocukların oranı ülkelerin veya bölgelerin gelişmişlik seviyelerine göre önemli değişiklik göstermektedir. Yüksek gelirli ülkelerde çocukların yüzde 86,8'i (10 çocuktan 9'u) bu yardımlardan faydalanabilirken, düşük gelirli ülkelerde ise çocukların yüzde 8,5'i (10 çocuktan 1'i) yardımlardan faydalanabilmektedir. Bölgelere göre bakıldığında ise yüzde 96,7 ile Orta ve Batı Asya'da; yüzde 96,2 ile Kuzey, Güney ve Batı Avrupa'da; yüzde 94,6 ile Kuzey Amerika'da çocukların sosyal koruma sistemi tarafından korunmakta olduğu görülmektedir. Çocuk yoksulluğunun en yüksek olduğu Sahra Altı Afrika'da çocukların sadece yüzde 10,5'i ve Afrika'da ise çocukların yüzde 12,6'sı sosyal koruma sistemleri tarafından korunmaktadır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Çocuk yoksulluğu, çocukların kendi refahları için önemli olan ekonomik, sosyal, kültürel, fiziksel, çevresel ve politik kaynaklara erişimi olmadan büyümeleri anlamına gelmektedir. Bu gelişim evresinde çocukların bir kısmı potansiyellerini geliştirebilecek ortamları olmadan, bir kısmı da çocukların motivasyonunu geliştiren, besleyen ve onları koruyan ebeveynleri, yakınları çevreleri olmadan tamamlamaktadır.

Sosyal eğilimler, işgücü piyasası koşulları, işsizlik, düşük ücretler, aile yapısı, eğitim, göç, hükümet politikalarının yanı sıra sosyal ve ailevi değişiklikler yoksulluk oranlarını etkileyen faktörler arasındadır. Ebeveyn işsizliği, ebeveynlerin gelir seviyesinin düşük olması, ebeveynlerin yetersiz eğitime sahip olmaları, ekonomik küçülme, piyasa gelirlerindeki eşitsizlikler, tek ebeveynlik çocuk yoksulluğu oranlarını arttırmaktadır. Hane düzeyinde çocuk yoksulluğunun belirlenmesinde en önemli faktörlerden birisi ebeveyn istidamı olup, ebeveyn işsizliği çocuk yoksulluğunu arttırmaktadır.

Aile yoksulluğunun bir sonucu olarak çocuk yoksulluğunun en önemli etkilerinden biri çocuk işçiliğidir. Çocuklar aile geçimine katkı sağlamak adına gelir elde etmek için çalışmaktadırlar. Çocuk işçiliği sorununun ortaya çıkmasının temelinde sosyokültürel ve ekonomik nedenler yer almaktadır. Özellikle ailelerin geçim sıkıntısını meydana getiren düzensiz ve düşük gelir bu sorunu daha da belirginleştirmektedir. Çocuk işçiliği olgusu arz ve talep yönlü bir olgudur. Çocuk işçiliğini etkileyen arz yönlü faktörler arasında yoksulluk, ebeveynlerin okuryazarlığı, eğitim harcamaları, okula erişim; talep yönlü faktörler arasında düşük ücret yer almaktadır. Bunun dışında çocuk işçiliğine yol açan diğer nedenler; ekonomik nedenler ve yoksulluk, göç, eğitim kaynaklarının eksikliği, aile yapısı, geleneksel bakış açısı ve kültür, ailenin durumu, kayıt dışı ekonomi, mevzuat ve denetim eksiklikleridir. Çocuk işçiliği nedenlerinin birbiriyle bağlantılı ve çok boyutlu oluşu mücadele kapsamında düzenlenecek sosyal koruma ve yardım programlarının da geniş kapsamlı oluşunu gerektirmektedir.

Çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliği ile mücadele de sosyal koruma tedbirlerinin etkin bir şekilde uygulanması oldukça önem arz etmektedir. Sosyal koruma; yoksul ve korumasız ailelerin, savunmasız çocuklara sosyoekonomik problemlerle, krizler ve şoklarla başa çıkmalarına, ailelerin iş bulmalarına, üretkenliği arttırmalarına, çocukların sağlık ve eğitimlerine yatırım yapmalarına ve onları korumalarına yardımcı olan bir sistemdir. Sosyal koruma ve yardım programları yoksulluğu önlemesine, çocuk yoksulluğunun ve çocuk işçiliğinin ortadan kaldırılmasına ilişkin önemli mekanizmalardır.

Çocuklara yönelik sosyal koruma programları; transfer programları, kamu iş programları, sosyal sağlık koruması, işsizlik koruması, yaşlılıkta gelir güvencesi programları ve engelliler için sosyal koruma şeklinde ele alınmaktadır. Transfer programları ise mikro kredi uygulamaları, şartlı nakit transferleri, şartsız nakit

transferleri ve aynı transferlerden oluşmaktadır. Genel olarak bu uygulamalar çocuğun okula kayıt oranlarında ve devam oranlarında artış sağlamakta, çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliğini azaltmaktadır.

Yoksulların karşı karşıya olduğu birçok engeli ortadan kaldıracak, yaşam standartlarının iyileşmesini sağlayacak programlardan biriside mikro kredi uygulamasıdır. Bu uygulama ile resmi finans kuruluşlarına erişim imkânı olmayan yoksul ailelerin üretime yönelik girişim faaliyetlerine destek olmak ve tüketimlerini istikrarlı hale getirmek amacıyla krediler sağlanmaktadır. Şartlı nakit transferi programlarında, sadece öngörülen şartları yerine getirenlere nakit desteği sağlanmaktadır. Bu şartlar çocukların düzenli bir şekilde okula devam etmesini koruyucu ve tedavi edici sağlık hizmetlerini içermektedir. Şartsız nakit transferlerinde, çoğunlukla yoksul hanelere yoksullukla mücadele etmek için tasarlanmış hiçbir şarta bağlı olmaksızın hane reisine doğrudan belirli miktarda transfer gerçekleştirilmektedir. Bu uygulama diğer programlar gibi çocukların eğitime katılımını arttırmakta, okuma ve yazma becerilerini geliştirmektedir.

Aynı transfer, herhangi bir karşılık olmaksızın nakit dışında sağlık sigortası veya gıda paketinin verilmesi gibi bir mal veya varlığın mülkiyetinin devrinden oluşan bir hizmettir. Kamu istihdam programları, hanehalkının çocuk işçiliğine ve çocuk yoksulluğuna olan bağımlılığını azaltmayı, kamu alt yapısını iyileştirmeye ve temel hizmetleri genişletmeye yardımcı olmayı ve istihdam kaynağı sağlamayı amaçlamaktadır. Sosyal sağlık koruması, hanehalkının yaşadıkları sağlıkla ilgili şoklarda çocuk işçiliğini sigorta olarak görmesini engelleyen yoksulluk ve kırılabilirliğe karşı gerekli bir sosyal koruma biçimidir.

Çocuk yoksulluğunun ve çocuk işçiliğinin temel nedeni aile geliridir. Gelir düşüklüğü hem ebeveynlerin hem de çocukların gıda, sağlık, sanitasyon, barınma, eğitim, güvenli içme suyu gibi temel hizmetlere erişimini kısıtlamaktadır. Bu noktada ailelerin yaşam standartlarını yükseltecek, aile gelirlerini de artıracak sosyal korunma ve yardım programlarının artırılıp genişletilmesi gerekmektedir. Böylece sosyal koruma ve yardım uygulamalarına erişimin artırılması ve uygulamalara eşit bir erişim imkânı sağlanması önem arz etmektedir. Bu erişim tam olarak sağlandığında çocuklar potansiyellerini verimli bir şekilde gerçekleştirebilecek ve fırsatlardan yararlanabileceklerdir.

Yoksulluktan en çok etkilenen kesim olan çocuklar yeterli kaynakları bulmakta zorlandıkları için topluma aktif olarak katılamamaktadırlar. Bu nedenle düşük gelirli hanelerde yaşayan çocuklar sosyal faaliyetlerini sürdürmekte zorlanmaktadır. Çocukların hem sosyal çevresindeki hem de okul çevresindeki başarısızlığını engelleyecek etkili transfer programlar ve düzenlemelerin yanında uygulanan programların da genişletilmesi gerekmektedir.

Yoksul ebeveynlerinin sağlık sigortasına sahip olma ihtimalleri çok düşüktür. Sağlık sigortası olmayan ebeveynler kendilerinin ve çocuklarının sağlık kontrollerini, hastalık durumunda gerekli testlerini yaptıramamakta, tedavi

olamamaktadırlar. Yoksul ailelerdeki yetişkin ve çocuklarının sağlık sigortasını sağlayacak sosyal koruma programlarının yaygınlaştırılması gerekmektedir.

Eğitim, çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliğiyle mücadelede etkin bir faktördür. Eğitime yapılan yatırım topluma ve gelecek nesillere yapılan yatırımdır. Bu yalnızca eğitime daha fazla önem verilmesini değil, çocuk işçiliğini etkileyen diğer faktörlerin de birlikte ele alınmasını gerektirmektedir. Toplumun eğitim düzeyinin artması, reel milli gelir düzeyini ve ekonomik gelişmeyi etkileyeceğinden ülkelerin eğitime yönelik yatırımlarını arttırması önem arz etmektedir. Özellikle çocukların çocukluk gelişimini destekleyecek sosyal koruma programlarının ve eğitimlerin artarak genişletilmesinin çocuk, aile ve toplumsal sonuçlar üzerindeki olumlu etkisi kaçınılmazdır.

Kırsal ve yoksul bölgelerde kültürel ve geleneksel bir faktör olan aileler çocuklarının çalışmasını normalleştirmektedir. Çocuk işçiliği ile mücadelede eğitime ağırlık verilmesi özellikle de ebeveyn eğitimlerini arttırmayı amaçlayan sosyal koruma uygulamalarının genişletilmesi büyük önem taşımaktadır. Ebeveynlerin eğitime ilişkin geleneksel bakış açıları, çocukları erken yaşlarda çalışmaya zorlamaktadır. Öncelikle ebeveynlerin eğitimin önemi konusunda bilinçlendirilmesi ve çocukların çalışmasının zararları konusunda duyarlılığın arttırılması gerekmektedir. Mali teşviklerin yanı sıra ülkelerin yoksul bölge ve mahallelerinde nitelikli eğitim verebilecek şekilde okulların donatılarak, çocuklara ulaşılabilir bir eğitimin sağlanması gerekmektedir. Ayrıca ailelerin, çocukların okulda eğitim ve beslenme maliyetlerini azaltacak sübvansiyonlarla desteklenmesi önem arz etmektedir.

Çok sayıda çocuğun tehlikeli koşullarda çalışması, çocuk işçiliğinin en kötü biçimlerine maruz kalmaya devam etmesi oldukça ciddi bir sorundur. Yaşam şekli haline dönüşmesine sebep olan kötü çalışma koşullarında kendini savunamayan çocuklar için daha fazla ulusal ve uluslararası eylem için farklı politika seçeneklerinin analizinin yapılması gerekmektedir. Ayrıca kurum ve kuruluşlar güçlerini birleştirerek iş birliği içinde sorunu çok boyutlu bir yaklaşımla çözmeye yönelmelidir.

Çoğu ülkede çocuk işçiliğini sınırlamak ve ortadan kaldırmak adına düzenlenen kanun ve mevzuatların tek başına çözüm olmadığı görülmektedir. Çocuk işçiliğine yönelik etkili düzenlemelerin, mevzuatların kapsamının genişletilmesi, aile ve toplum üzerinde olumsuz etkilerini ortadan kaldıracak şekilde diğer mevzuatlarla uyumlu hale getirilmesi ve hızla hayata geçirilmesi sağlanmalıdır. Öte yandan denetimin zor olduğu kayıt dışı istihdam ve ev işleri gibi çocuk çalışmaları için eksik olan düzenlemeler tamamlanmalı, kanunlar sosyal koruma programlarının uygulanmasını sağlayacak şekilde güçlendirilmelidir.

İşverenlerin çocuk işgücü talebi, çocuk işçiliğini etkileyen talep yönlü faktördür. İşverenlerin çocuk işgücüne olan taleplerine yol açan öncelikle mikro ve makro faktörlerle mücadele edilmelidir. Özellikle küçük işletmelerin yer aldığı kayıt dışı

sektörler, işverenlerin çocuk işgücüne olan talebi üzerinde artırıcı ve çocuklar üzerinde yıkıcı bir etkiye sahiptir. Kayıt dışı ekonomiyi önleyici sosyal politika ve yasal düzenlemelerin genişletilerek uygulanması çocuklar üzerinde olumsuz etkilerin ortadan kalkmasını sağlayarak, çocuk işçiliğın yaygınlaşmasını önleyecektir.

Dünya’da yoksulluğun çocuklar üzerindeki yıkıcı etkileri göz ardı edilemeyecek kadar çoktur. Uluslararası kuruluşlar ve ülkelerin çocuk yoksulluğu ve çocuk işçiliğini ortadan kaldırmaya yönelik girişimleri artırmalı, soruna ilişkin gerekli standartların belirlenmesinin yanı sıra soruna ilişkin farkındalığın artırılmasına katkı sağlanmalıdır. ILO’nun çocuk işçiliği sorununa ilişkin düzenlediği sözleşmelerin, projelerin tam olarak uygulanmasını izlemek için hükümet, işveren ve ilgili kuruluşların iş birliğinin olduğu çeşitli mekanizmalar oluşturulmalı, düzenli aralıklarla denetimin yer aldığı bir sistem geliştirilmelidir.

Kaynakça

Baird, S., Francisco, H.G.F., Özer, B. ve Woolcock, M. (2013). Relative Effectiveness of Conditional and Unconditional Cash Transfers for Schooling Outcomes in Developing Countries: A Systematic Review. *Campbell Systematic Reviews*, 9(1), 1-124.

Bedir, E. vd. (2018). *Sosyal Politika*. Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 2177.

Bhukuth, A. (2008). Defining Child Labour: A Controversial Debate. *Development in Practice*, 18(3), 385-394.

Buheji, M vd. (2020). The Extent of COVID-19 Pandemic Socio-Economic Impact on Global Poverty. A Global Integrative Multidisciplinary Review. *American Journal of Economics*, 10(4), 213-224.

Bulut, S., Alabed, H ve Tariq, S. (2021). Causes and Long-Term Consequences of Child Labour. *Clinical Psychology and Mental Health Care*, 2(2), 1-5.

Cichon, M. vd. (2004). *Financing Social Protection*. 1st Published, Geneva: ILO Cataloguing in Publication Data.

Decerf, B. (2020). Combining Absolute and Relative Poverty: Income Poverty Measurement with Two Poverty Lines. <http://www.ecineq.org/milano/WP/ECINEQ2020-548.pdf>, (Erişim: 14.01.2022).

Fidan, F. (2004). Çalışan Çocuk Olgusuna Sosyo-Psikolojik Bakış Sanayide Çalışan Çocuklar Örneği. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 30-49.

Fiszbein, A. vd. (2009). *Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty*. World Bank Policy Research Report 47603, Washington: World Bank

Gordon D. vd. (2005). Multidimensional Measures of Child Poverty. <http://www.ipc-undp.org/conference/md-poverty/papers/Dave%20Gordon.pdf>, (Erişim: 23.01.2022).

Henry, C. ve Golman, M. (2021). Old Age Work and Income Security in Middle Income Countries: Comparing the Cases. ILO Working Paper 34.

Heyrani, M. (2020). The Effect of Unconditional Cash Transfer (UCT) on Household Behavior: Evidence from Iran. [https://ruor.uottawa.ca/bitstream/10393/40631/3/Mehrdad %20Heyrani.pdf](https://ruor.uottawa.ca/bitstream/10393/40631/3/Mehrdad%20Heyrani.pdf), (Erişim: 20.02.2022).

ILO (2000). *Sanayide Çalışan Çocuklar Raporu*. 1. Baskı, Ankara: Hak-İş Eğitim Yayınları.

ILO (2011). Facts on Disability and Child Labour- Fact Sheet. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---ilo-jakarta/documents/publication/wcms_165280.pdf (Erişim: 30.06.2022).

ILO (2013). World Report on Child Labour: Economic Vulnerability, Social Protection and The Fight Against Child Labour. Geneva: International Labour Office.

ILO (2018). *Ending Child Labour by 2025: A Review of Policies and Programmes*. 2th Ed., Geneva: International Labour Office.

ILO (2020). PEPs (Public Employment Programmes) Creating Decent Jobs through National Investments. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-ed_emp/documents/publication/wcms_759118.pdf, (Erişim: 21.03.2022).

ILO (2021a). World Social Protection Report 2020-22. <https://www.social-protection.org/gimi/RessourcePDF.action?id=1>, (Erişim: 25.02.2022).

ILO (2021b). Making Decent Work a Reality for Domestic Workers: Progress and Prospects Ten Years After the Adoption of the Domestic Workers Convention. 2011 (No.189). 1st Ed., Geneva: International Labour Office.

ILO (2022a). Areas of Work: Causes. https://www.ilo.org/moscow/areas-of-work/child-labour/WCMS_248984/lang--en/index.htm,(Erişim: 30.12.2022).

ILO (2022b). What is Child Labour. <https://www.ilo.org/ipecc/facts/lang--en/index.htm>, (Erişim: 20.01.2022).

ILO ve UNICEF (2021). *Child Labour: Global Estimates 2020, Trends and the Road Forward*. 1st Ed., New York: International Labour Organization and United Nations Children's Fund.

ILO ve UNICEF (2022). The Role of Social Protection in the Elimination of Child Labour Evidence Review and Policy Implications. 1st Ed., Geneva: International Labour Office.

ILO/IPEC-SIMPOC (2007). Explaining the Demand and Supply of Child Labour: A Review of the Underlying Theories. https://www.ilo.org/ipecc/Informationresources/WCMS_IPEC_PUB_7870/lang-en/index.htm, (Erişim: 20.03.2022).

İnal, K. (2010). *Türkiye’de Çocuk Emeginin Kullanım Biçimleri*. Türkiye’de Çocuk Emegi. 1. Baskı içinde (29-38), Ankara: Ütopya Yayınevi.

Juras, R. (2014). The Effect of Public Employment on Children’s Work and School Attendance: Evidence from a Social Protection Program in Argentina. *IZA Journal of Labor Develop*, 3(14), 1-20.

Kelman, S. (1986). A Case for In-Kind Transfers. *Economics and Philosophy*, 2(1), 55-73.

Lindert, K. (2014), “Conditional Cash Transfer (CCTs)”, <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/social-protection/Lindert%20-%20CCTs%20.pdf> (Erişim: 30.04.2022).

Minujin, A. vd. (2005). Children Living in Poverty: A Review of Child Poverty Definitions, Measurements and Policies, http://tocsin.uth.gr/sites/default/files/bibliography/child_poverty_final_draft_4_05.pdf (Erişim: 20.02.2022).

Müderrişoğlu, S. vd. (2013). *Çocuk Refahı Belgesi*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı Yayını ve UNICEF Ortak Yayını.

OECD (2001). Transfer in Kind, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2756> (Erişim: 30.03.2022).

OECD (2023). OECD Data: Poverty Rate, <https://data.oecd.org/inequality/poverty-rate.htm#indicator-chart> (Erişim: 13.02.2023).

Roelen, K. (2015). Challenging Assumptions: From Child-Focused to Child-Sensitive Social Protection, <https://socialprotection-humanrights.org/expertcom/challenging-assumptions-from-child-focused-to-child-sensitive-social-protection> (Erişim: 22.03.2022).

Scutella, R. ve Smyth, P. (2005). The Brotherhood’s Social Barometer, https://library.bsl.org.au/jspui/bitstream/1/6096/1/BSL_social_barom_monitoring_childn_chances.pdf (Erişim: 20.01.2022).

Spicker, P., Leguizamón, S.A. ve Gordon, D. (2007), *Poverty: An International Glossary*, 2th Ed., London: Zed Books.

Tagliati, F. (2019). Child Labor under Cash and In-Kind Transfers: Evidence from Rural Mexico, *Working Papers 1935*, Banco de España.

Tam, T. T. (2021). Impact of CPTPP on Child Labour in Vietnam and the Role of Social Work. *International Journal of Social Science and Economic Research*, 6(5), 1394-1409

Tanrıöven, C. ve Gürbüzer, I. (2015). Dünyada Mikro Sigorta Uygulamalarının Karşılaştırılması ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 97-121.

Thevenon, O. ve Edmonds, E. (2019). Child Labour: Causes, Consequences and Policies to Tackle it. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers No.235*, https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/child-labour_f6883e26-en (Erişim: 21.11.2021).

UNICEF (2005). *The State of the World’s Children 2005: Childhood Under Threat*. New York: International Labour Organization and United Nations Children’s Fund.

UNICEF (2018). *In Focus: Ending Child Poverty*, <https://www.unicef.org/eca/media/5116/file/In%20focus%20ending%20child%20poverty%20.pdf>, (Erişim: 25.03.2022).

UNICEF(2020). *Universal Child Benefits in Europe and Central Asia*, <https://www.unicef.org/eca/media/13446/file/UCB%20in%20Europe%20and%20Central%20Asia%20English%20.pdf> (Erişim: 23.04.2022).

UNICEF(2022a). *Convention on the Rights of the Child Text*, <https://www.unicef.org/child-rights-convention/convention-text> (Erişim: 30.03.2022).

UNICEF (2022b). *Child Labour and Disability: A Sector Review*, <https://www.unicef.org/rosa/media/18201/file/Child%20Labour%20and%20Disability:%20A%20Sector%20Review%20.pdf> (Erişim: 30.06.2022).

Wagmiller, R. L. ve Adelman, R. M. (2009). *Childhood and Intergenerational Poverty*, https://www.nccp.org/wp-content/uploads/2020/05/text_909.pdf (Erişim: 30.03.2022).

WB (2023). *April 2022 Global Poverty Update from The World Bank*, <https://blogs.worldbank.org/opendata/april-2022-global-poverty-update-world-bank> (Erişim: 15.02.2023).

Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim (E-wom) Katılımının Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi: Sosyal Ticaret Örneği*

Araştırma Makalesi /Research Article

Mustafa Said AKIN¹

Abdülkadir ÖZTÜRK²

ÖZ: Sosyal ticaret, elektronik ortamlar ve sosyal medyanın da gelişmesiyle birlikte, geleneksel ticaret faaliyetlerinin, elektronik ortamlarda var olma çabası neticesinde gün geçtikçe önem kazanmaya devam etmektedir. Özellikle işletmeler ve pazarlama karar vericileri açısından sosyal ticaretin araştırılması, tüketicileri daha iyi anlamak için fırsatlar sunarken, daha doğru politikaların benimsenmesine de yardımcı olmaktadır. Bu çalışmanın amacı, sosyal ticaret kapsamında, elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun ve elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının, tüketicilerin satın alma niyetlerindeki etkileri ortaya çıkarmaktır. Elde edilen bulgulara göre, anket katılımcısı tüketicilerin, elektronik ağızdan ağıza iletişim karşı tutumlarının elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı üzerinde, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının ise satın alma niyeti üzerinde etkisi olduğu anlaşılmıştır. Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun ise satın alma niyeti üzerinde herhangi bir etkisi bulunamamıştır.

Anahtar Kelimeler: Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim, Satın Alma Niyeti
JEL Sınıflandırması: M30, M31

The Effect of Electronic Word of Mouth (E-wom) Engagement on Purchasing Intention: The Example of Social Commerce

ABSTRACT: With the development of social commerce, electronic platforms, and social media, traditional trading activities have been striving to exist in electronic environments and continue to gain importance over time. Particularly from the perspective of businesses and marketing decision-makers, investigating social commerce provides opportunities to better understand consumers, while also assisting in the adoption of more accurate policies. The purpose of this study is to reveal the effects of attitude towards E-wom and E-wom engagement on consumers' purchase intentions within the scope of social commerce. According to the findings, it was observed that participants' attitudes towards E-wom have an impact on E-wom engagement, and E-wom engagement has an impact on purchase intention. However, no significant effect of attitude towards E-wom on purchase intention was found.

Keywords: E-wom Engagement, Purchase Intention
JEL Classification: M30, M31

Geliş Tarihi / Received: 17/05/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 23/08/2023

* Bu çalışma, birinci yazar tarafından Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü için hazırlanmış olan "Sosyal Ticaret Kapsamında Sosyal Medya Platformlarında E-Wom Katılımının Belirleyicileri ve Satın Alma Niyetine Etkisi Üzerine Bir Araştırma" başlıklı doktora tez çalışmasından üretilmiştir.

¹ Doktora Öğrencisi, YÖK 100/2000 Doktora Bursiyeri, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Bölümü, m.said.akin@hotmail.com, orcid.org/0000-0002-3207-5555.

² Doç. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, abdulcadir.ozturk@erdogan.edu.tr, orcid.org/0000-0002-1855-8892.

1. Giriş

Günümüzde işletmelerin internet ve sosyal medya kullanımlarının da etkisi ile beraber, tüketicileri bu platformlar üzerinden satın alma eylemine bir şekilde yönlendirilmeye çalışılmaktadır. İşletmelerin bu tarz uygulamalarının etkilerinin ne ölçüde olduğu, tüketiciyi nasıl ve ne derecede etkilediği, uygulamaların geri dönüşünün maliyetle kıyaslanması açısından gün geçtikçe daha da önem kazanmaktadır.

Ticaret Bakanlığının her yıl elektronik ortamlara dair açıkladığı raporlara bakıldığında kişi başına düşen e-ticaret harcaması her yıl neredeyse katlanarak artmaktadır. 2020 yılında kişi başına düşen e-ticaret harcaması 2808₺ olarak açıklanırken, 2021 yılında kişi başına düşen e-ticaret harcaması 4749₺ olarak açıklanmıştır. Türk Lirası bazında açıklanmakta olan bu artışın, oran olarak hesaplandığında %70 civarına tekabül ettiği görülmektedir. Ayrıca 2021 yılı raporlarına bakıldığında Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi'ne (ETBİS) kayıtlı işletme sayısı 26.442 iken, bu işletmelerin 14.699 tanesi hem kendi sitesinde hem de elektronik ortamdaki çeşitli pazar yerlerinde satışlarını gerçekleştirmektedirler (E-ticaret Bilgi Platformu (a), 2022: 2-4). 2022 yılına gelindiğinde ise, yılın ilk altı ayında ETBİS'e kayıtlı işletme sayısı 29.287 olurken, 13.421 işletme hem kendi sitesinde hem de elektronik ortamdaki çeşitli pazar yerlerinde satışlarını gerçekleştirmektedirler (E-ticaret Bilgi Platformu (b), 2022: 4). Yani 2021 yılında işletmelerin %45'i hem kendi sitesi hem farklı pazar yerlerini kullanırken, 2022 yılında bu oran %55'e ulaşmıştır. Bu durum, işletmelerin farklı fırsatları kaçırmamak adına aksiyon aldıklarının göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Böylesine yüksek oranlarda internet kullanımı, internet üzerinden para harcanmalarının yapılması, işletmelerin internete yönelmesine yol açtığı gibi, tüketicilerin de sistemin içerisine çekilmeye çalışılmasına, adeta marka savunucuları haline getirilmeye çalışmalarına da neden olmaktadır. İşletmelerin en çok arzu ettiği durum ise, kullanıcılarının işletmeye ait mal ve hizmetlerini başka tüketicilere de önermeleri ve satın almalarını neden olmalarıdır. Literatürde bu durum elektronik ağızdan ağıza iletişim (e-wom) katılımı olarak açıklanmaktadır. Elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı, tüketicilerin bilgi arayışına dahil olmaları, elde ettikleri bilgileri ve deneyimlerini de kendi arkadaş çevresi ile paylaşması anlamına gelmektedir (Hashim ve Ariffin, 2016: 87; Levy vd., 2021: 2610).

Bu çalışma ile birlikte, sosyal ticaret kapsamında, tüketicilerin elektronik ağızdan ağıza iletişime (e-wom) bakış açıları ve elektronik ağızdan ağıza iletişime katılma durumları ortaya konmaya çalışılarak, satın alma niyetleri üzerindeki etkileri araştırılmaya çalışılacaktır. Elde edilen sonuçların, sosyal ticaret uygulamalarında bulunan işletmelere veri ve bilgi sağlamanın yanı sıra, literatüre de katkı sağlaması amaçlanmaktadır.

Çalışmanın ikinci ve üçüncü bölümünde kavramsal çerçeve ve literatür değerlendirilerek elde edilen veriler üzerinden analizler yapılacaktır. Çalışmanın elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı açısından Türkçe literatürde öncü çalışmalardan olması beklenmektedir. Her ne kadar Türkçe literatürde elektronik ağızdan ağıza iletişim çalışmalarına denk gelmek mümkün olsa da (Göral, 2015; Kalpaklıoğlu, 2015; Özaslan, 2014; Özsaatçi, 2021; Taşkiran, 2020) elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı açısından herhangi bir çalışmaya denk gelinmemiştir.

2. Kavramsal Çerçeve ve Literatür

Ticari alanlarda süregelen yoğun rekabet yarışı ile birlikte işletmeler farklılaştırma, odaklanma, maliyet liderliğini elde etme, yenilikçilik anlayışı gibi farklı ticari uygulamalarla rekabette avantaj sağlamaya çalışmaktadırlar (Barca ve Saban, 2012: 99; Porter, 2000: 51). Özellikle elektronik ortamlar ve sosyal medya platform kullanıcı sayılarının hızla artmasıyla, işletmeler bu mecralara yönelerek satış alanlarını elektronik ortamlar ve sosyal medya platformlarında genişletirken aynı zamanda tüketicilere de ürünlerle ilgili bilgi ve deneyim paylaşımı açısından yeni ortamlar sağlanmış olmaktadır (Bataineh ve Al-Smadi, 2015: 178; Chu vd., 2019: 26). Bu durum neticesinde işletmeler de elektronik ortamlar ve sosyal medya platformlarından maksimum verim almak adına elektronik ortamlarda varlıklarını arttırarak çeşitli hesaplar açmışlar ve sosyal medya platformlarına yönelmişlerdir. Bunun sonucunda ise sosyal medya ve elektronik ticaret temalı birçok farklı değişken ile çeşitli çalışmalar yapılmıştır (Ajzen ve Madden, 1986; Ananda vd., 2019; Chu vd., 2019; Chu ve Kim, 2011; Djafarova ve Bowes, 2021; Gvili ve Levy, 2018; Hashim ve Ariffin, 2016; Kara, 2012, 2012; Levy vd., 2021; Liang vd., 2011; Öztürk vd., 2021; Pang, 2021; Yoldaş ve Akın, 2019; Yusuf vd., 2018).

Sosyal medya kullanımının yaygınlaşmasıyla beraber sosyal ticaret kavramı ortaya çıkmıştır. Sosyal ticaret özet olarak işletmelerin ticari faaliyetlerini sosyal medya platformları üzerinden yürütmesi olarak tanımlanabilmektedir (Esmacili ve Hashemi G., 2019: 320; Hajli, 2014: 18; Lai, 2010: 2213; Zhou vd., 2013: 61). İşletmeler tamamıyla sosyal medya platformları üzerinden faaliyetlerini yürütebilecekleri gibi, geleneksel bir işletme faaliyetine sahip olarak, sosyal medya platformlarından da yararlanarak sosyal ticaret faaliyetlerinde bulunabilmektedirler (Hajli, 2014: 18). İşletmelerin geleneksel faaliyetlerde bulunurken, sosyal medya platformlarından da yararlanmasının nedeni, tüketicilerin çoğunlukla vakitlerini sosyal medyada geçirmelerinden, geleceğin satın alıcıları olacak olan genç nesillere ulaşmak için sosyal medyanın önemli bir pazarlama aracı haline gelmesi ve buradaki fırsatları kaçırmak istememelerinden kaynaklanmaktadır (Turban vd., 2010: 34; Yusuf vd., 2018: 493).

Bu çerçevede, sosyal ticaret bağlamında elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımını ve satın alma niyetini,

elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının ise satın alma niyetini etkilediği düşünülmektedir. oluşturulan çalışma modeli ile ilgili literatür bilgileri verilecektir.

Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum, yani elektronik ağızdan ağıza iletişime bakış açısı, kişinin elektronik ağızdan ağıza iletişimi iyi ya da kötü olarak değerlendirmesi olarak tanımlanabilmektedir (Yusuf vd., 2018: 497; Fu vd., 2015: 620).

Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı olan tutum, kişilerin elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımına dahil olup olmamalarını şekillendireceği düşünülmektedir. Çünkü kişilerin elektronik ağızdan ağıza iletişime'a karşı olan tutumlarının, elektronik ağızdan ağıza iletişim yapmaları ya da yapmamaları konusunda karar verici olacağı düşünülmektedir (Ayeh, 2015: 175; Fu vd., 2015: 620). Literatür incelendiğinde, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı üzerindeki etkisiyle ilgili yapılan çalışmaların sonuçları, elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun anlamlı ve olumlu bir etkisi olduğunu göstermektedir (Gvili ve Levy, 2018; Yusuf vd., 2018).

Yapılan çalışmalarda, özellikle çevrimiçi ortamlardaki genel olarak tutumun, davranış niyeti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu çalışmalar bulunmaktadır. (Ayeh, 2015; Bruner ve Kumar, 2000; Castaneda vd., 2009) Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı olan tutumun ise satın alma niyeti üzerinde etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Yusuf vd., 2018: 500-501).

Elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımına yönelik çalışmalarda da elektronik ağızdan ağıza iletişime'a karşı tutumların elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımını istatistiksel olarak olumlu etkilediği yönünde sonuçlar karşımıza çıkmaktadır (Gvili ve Levy, 2018: 493; Levy vd., 2021: 2619; Yusuf vd., 2018: 500-501). Bu çalışmaların yanı sıra, bir araştırma, elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşmıştır (Pang, 2021: 7).

Bu çerçevede oluşturulan hipotezler şu şekildedir;

H₁: Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı üzerinde etkilidir.

H₃: Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum, satın alma niyeti üzerinde etkilidir.

Elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı tüketicilerin markalar ve ürünler konusunda diğer tüketicilerle iletişimde bulunmak adına gerçekleştirdikleri bir dizi etkinlik olarak tanımlanabildiği gibi (Gvili ve Levy, 2018: 484), tüketicilerin sadece satın alma eylemini gerçekleştirmeleri değil satın alma durumunun da ötesine geçmek olarak da tanımlanabilmektedir (Van Doorn vd., 2010: 253).

Kimi çalışmalarda bir bütün olarak değerlendirilen elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı (E-wom Engagement) (Hashim ve Ariffin, 2016; Pang, 2021; Yusuf vd., 2018), kimi çalışmalarda “Intention to Receive” yani mesajı alma niyeti ve “Intention to Send” yani mesajı gönderme niyeti olarak iki alt boyuta ayrılırken (Gvili ve Levy, 2018; Levy vd., 2021), bir başka çalışmada ise “Opinion Seeking” yani fikir arayışında olma, “Opinion Giving” yani fikir vermek ve “Opinion Passing” yani fikir aktarmak şeklinde üç alt boyuta ayrılmaktadır (Chu ve Kim, 2011).

Bu çalışmada elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı ya da bir başka ifade ile E-wom katılımı (E-wom Engagement), Gvili ve Levy (2018) ve Levy vd. (2021) çalışmalarında ele alındığı şekliyle “Intention to Receive” yani mesajı alma niyeti ve “Intention to Send” yani mesajı gönderme niyeti olarak iki alt boyut altında incelenecektir. Süregelen çalışmalar incelendiğinde (Chu vd., 2019; Chu ve Kim, 2011; Fu vd., 2015; Gvili ve Levy, 2018; Hashim ve Ariffin, 2016; Levy vd., 2021; Van Doorn vd., 2010; Yusuf vd., 2018), özellikle son yıllarda yapılan, nispeten daha yeni akademik çalışmalarda boyutlandırmaların genellikle iki alt boyut üzerinden yapılması, bu çalışmada da “Intention to Receive” ve “Intention to Send” olarak iki alt boyutun tercih edilmesinin temel nedenidir. Bu alt boyutların, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının çeşitleri olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Intention to Receive, tüketicilerin aktif olarak bir bilgi ararken maruz kaldıkları bilgiler olduğu kadar, pasif olarak da bilgilere maruz kalması olarak tanımlanabilmektedir (Chu ve Kim, 2011: 50-51; Levy vd., 2021: 2610). Intention to Send ise, sosyal bağlantıları ile bilerek ve istekli olarak bilgilerini yayan ve paylaşan kişilerin davranışları olarak tanımlanmaktadır (Levy vd., 2021: 2610).

Bu bağlamda tüketicilerin mal ve hizmetler konusunda bilgi arayışında olmaları, araştırma yapmaları, bilgi elde etmeleri ve elde edilen bu bilgileri paylaşmaları, tüketicilerin mal ve hizmetleri satın almaya yönelik niyetlerini etkilediği düşünülmektedir.

Satın alma niyeti, tüketicilerin belirli bir mal ya da hizmete ihtiyacı olduğunu düşünerek, satın almayı davranışa dönüştürmeye yönelik olarak irade koyması ve bunu tasarlaması olarak tanımlanabilmektedir (Madahi ve Sukati, 2012: 153; Mutlu vd., 2011: 55; Zhang ve Wang, 2012: 359).

Nitekim, literatüre bakıldığında elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının satın alma niyeti üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu çalışmalar görülmektedir (Baykal ve Hesapci Karaca, 2022; Yusuf vd., 2018). Y Kuşağı'nda sosyal medya pazarlama araçlarının, marka sadakati ve satın alma niyeti üzerindeki etkisini incelemeyi amaçlayan bir çalışma, özellikle sosyal medyanın pazarlama açısından müşterilere çok daha hızlı ulaşmayı sağladığını vurgularken, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının, çevrimiçi reklamların, işletmelerin

web sitelerinin, sosyal medya aracılığı ile marka sadakatini ve ürün satın alma niyetini etkilediği sonucunu bizlere sunmaktadır (Yusuf vd., 2018: 500-501).

Bu kapsamda oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir;

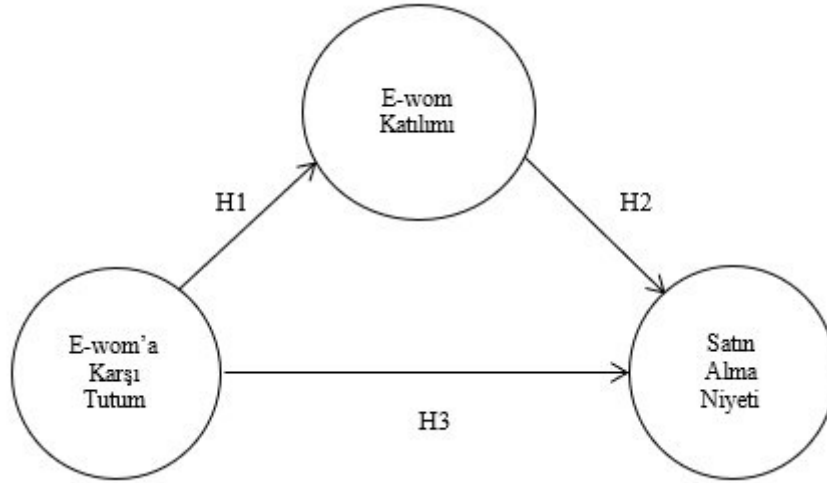
H₂: Elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı, satın alma niyeti üzerinde etkilidir.

Bu çalışmada sosyal ticaret kapsamında elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum ve elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının, tüketicilerin satın alma niyetleri üzerindeki etkisi analiz edilmeye çalışılacaktır.

3. Araştırma Metodolojisi

Çalışmanın kavramsal çerçevesi doğrultusunda oluşturulan araştırma modeli aşağıdaki gibidir. Elektronik ağızdan ağıza iletişim, modelde kısaca gösterilebilmesi adına “E-wom” olarak ifade edilmiştir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Hipotezlerin test edilmesi adına ihtiyaç duyulan verilen çevrim içi anket yoluyla toplanarak analizler yapılmıştır. Anketin ilk bölümünde elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı, elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum ve satın alma niyetine yönelik sorular yer alırken, ikinci bölümünde ise demografik verilerin toplanmasına yönelik ihtiyaç duyulan sorular yer almaktadır.

Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum değişkeninin ölçülmesi için gerekli sorular Zainal vd. (2017)'nin yapmış oldukları çalışmadan uyarlanarak oluşturulmuştur. Elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı soruları ise Chu ve Kim (2011)'in çalışmasından elde edilmiştir. Son olarak satın alma niyeti için gerekli sorular ise Salisbury vd. (2001)'nin çalışmasındaki şekliyle kullanılmıştır.

Çevrimiçi anketin istenen verileri elde etmesi adına uygun olup olmadığı ve ifadelerin anketi yanıtlayan katılımcılar tarafından doğru anlaşılır olup

olmadığının anlaşılması adına 57 katılımcı ile bir pilot çalışma gerçekleştirilmiştir. Ardından gerekli düzeltmeler yapılarak çevrimiçi anket son halini almıştır. Çevrimiçi anket katılımcılarının cevapları beşli likert ölçeğe göre oluşturulmuştur. Katılımcılardan kesinlikle katılmadıkları ifadeleri 1, kesinlikle katıldıkları ifadeleri 5 ve diğer değerleri de 1 ile 5 arasında puanlamaları istenmiştir. Verilerin elde edilmesi için anket 20 Mart 2023 ile 20 Nisan 2023 tarihleri arasında uygulanmıştır ve veriler kolayda örnekleme yolu ile elde edilmiştir. Evreni her ne kadar Türkiye’de sosyal medya kullanan ve bir şekilde sosyal ticarete dahil olan tüketiciler oluştursa da tamamına ulaşılabilemesinin imkansızlığı ve kolayda örnekleme yönteminden dolayı elde edilen sonuçların genellenemeyeceği unutulmamalıdır. Uygulama 332 anket katılımcısı ile gerçekleştirilmiştir. Modelin analizi ve hipotezlerin test edilmesi adına veriler SPSS 25 ve AMOS 21 programlarıyla işlenmiştir. Yapısal eşitlik modellemesi ve diğer gerekli analizler uygulanmıştır.

3.1. Verilerin Analizi ve Bulgular

Anket katılımcılarının demografik veri durumları aşağıda Tablo 1’de gösterilmiştir. Katılımcıların elde edilen verilerine göre, örneklemin %50’sinin kadın ve kalan %50’sinin ise erkek oldukları görülmektedir. Buradan da anlaşılacağı üzere, anket katılımcılarının cinsiyet açısından dengeli bir dağılım sağladıklarını söylemek mümkündür. Medeni hal durumlarına bakıldığında ise, 119 katılımcının bekar, 213 katılımcının ise evli olduğu anlaşılmaktadır. Anket katılımcılarının yaş durumları, 18-25 yaş arası 43 kişi ile %13, 26-33 yaş arası 108 kişi ile %32,5, 34-41 yaş arası 86 kişi ile %25,9, 42-49 yaş arası 42 kişi ile %12,7 ve 50 ve üzeri yaş için 53 kişi ile %16’dır. Genel olarak bakıldığında dengeli gibi görülsede anket katılımcıların çoğunluğunu genç diyebileceğimiz 26-33 yaş aralığındaki katılımcılar oluşturmaktadır. Anket katılımcıların eğitim durumlarına verdikleri cevaplara göre ise, katılımcıların 52’si yani %15,7’si lise ve altı eğitim durumuna, yine 52’si yani %15,7’si ön lisans eğitim durumuna, 124’ü yani %31,3’ü lisans eğitim durumuna ve 124’ü yani %37,3’ü lisansüstü eğitim durumuna sahip olduklarını belirtmektedirler. Eğitim durumu açısından anket katılımcılarının eğitim durumunun yüksek seviyede olduğunu söylemek mümkündür. Anket katılımcılarının meslek durumlarına bakıldığında, 33 katılımcı yani %9,9’u çalışmıyor, 24 katılımcı yani %7,2’si emekli, 7 katılımcı yani %2,1’i işçi, 98 katılımcı yani %29,5’i kamu personeli, 73 katılımcı yani %22’si öğrenci, 70 katılımcı yani %21,1’i özel sektör ve 27 katılımcı yani %8,1’i serbest meslek / esnaf olduğu verilen cevaplardan anlaşılmıştır. Katılımcıların çoğunluğunu kamu personelleri, öğrenciler ve özel sektör çalışanları oluşturmaktadır. Anket katılımcıların gelir durumları ise, 51 katılımcı yani %15,4 0-8.000 TL, 90 katılımcı yani %27,1 8.001-16.000 TL, 85 katılımcı yani %25,6 16.001-24.000 TL, 64 katılımcı yani %21,4 24.001-32.000 TL, 42 katılımcı yani %12,6 32.001 TL ve üzeri şeklindedir. Anket katılımcılarının gelir durumlarına genel olarak bakıldığında, dağılımın orantılı olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 1: Anket Katılımcılarının Demografik Verileri

		f	%
Cinsiyet	Erkek	166	50,0
	Kadın	166	50,0
Medeni Durum	Bekâr	119	35,8
	Evli	213	64,2
Yaş	18-25	43	13,0
	26-33	108	32,5
	34-41	86	25,9
	42-49	42	12,7
	50 ve üzeri	53	16,0
Eğitim	Lise ve altı	52	15,7
	Ön Lisans	52	15,7
	Üniversite	124	37,3
	Lisansüstü	104	31,3
Meslek	Çalışmıyor	33	9,9
	Emekli	24	7,2
	İşçi	7	2,1
	Kamu Personeli	98	29,5
	Öğrenci	73	22,0
	Özel Sektör	70	21,1
	Serbest Meslek / Esnaf	27	8,1
Gelir	0-8.000 TL	51	15,4
	8.001-16.000 TL	90	27,1
	16.001-24.000 TL	85	25,6
	24.001-32.000 TL	64	21,4
	32.001 TL ve üzeri	42	12,6
Toplam		332	100,0

3.1.1. Açıklayıcı Faktör Analizleri

Çalışma modelinde yer alan değişkenlerin, model olarak uyumlu bir şekilde çalışmadığını analiz etmek adına, beşli likert ölçekle verileri elde edilen 14 ifadeye Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) uygulanmıştır. Tabloda kısa şekilde yer alması adına elektronik ağızdan ağıza iletişim, “E-wom” olarak belirtilmiştir.

Tablo 2: Faktör Analizi Sonuçları

	Ortalama Katılım	Faktör Yüğü	Cronbach Alfa	Açıklanan Varyans
E-wom’a Karşı Tutum			,920	26,935
Sosyal medya platformlarından edindiğim tavsiyeler/bilgiler hakkında olumlu düşüncelere sahibim.	3,33	,777		
Sosyal medya platformlarından edindiğim tavsiyelere/bilgilere uymanın benim için faydalı olacağını düşünüyorum.	3,13	,848		
Genel olarak sosyal medya platformlarından edindiğim tavsiyelere/bilgilere karşı tutumum olumludur.	3,11	,862		
Sosyal medya platformlarından edindiğim tavsiyeleri/bilgileri severim.	3,18	,804		
Sosyal medya platformlarından edindiğim tavsiyelere/bilgilere uymanın benim için iyi olacağını düşünüyorum.	3,02	,817		
E-wom Katılımı			,866	33,281
Sosyal medya platformlarındaki diğer insanların ürün ve hizmetler ile ilgili önerilerini genellikle okurum.	3,39	,815		
Sosyal medya platformlarında diğer insanların ilgimi çeken ürün ve hizmetlerle ilgili deneyimlerini okumaktan çoğu zaman memnuniyet duyarım.	3,49	,827		
Sosyal medya platformlarında diğer insanların ilgi çekici ürün veya hizmetler hakkındaki görüşlerini almaya açığım.		,807		
Yeni bir ürün kullandıktan sonra tüketim deneyimlerimi sosyal medya platformlarında başkalarıyla paylaşma eğilimindeyim.	3,51	,765		
Sosyal medya platformlarında ürünler veya hizmetler hakkında değerli/faydalı bilgiler aldığımda, genellikle bunu sosyal medya platformlarıyla başkalarına iletirim.	2,73	,724		
Sosyal medya platformlarında ürünler veya hizmetler hakkında bilgi aldığımda, fikrimi sosyal medya platformlarında ifade etme eğilimindeyim.	2,95	,844		
	2,64			
Satın Alma Niyeti			,904	18,289
Bir ürün satın almak için sosyal medya platformlarını kullanırım.	2,96	,863		
Bir ürün satın almak için sosyal medya platformlarını kullanmak, yapacağım bir şeydir.	2,88	,857		
Gelecekte, kendimi bir ürün satın almak için sosyal medya platformlarını kullanırken görebiliyorum.	2,99	,806		

Not: KMO: 0,893, Açıklanan Toplam Varyans: %78,506

Araştırma modelinde kullanılan değişkenler için Cronbach's Alpha değerleri yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi, elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum için $\alpha=0,920$, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı için $\alpha=0,866$ ve satın alma niyeti için $\alpha=0,904$ şeklinde olmuştur. Elde edilen değerler, analiz sonuçlarının güvenilir olduğunu göstermektedir. Kabul edilebilir değer olan $\alpha=0,70$ değerinden çok daha yüksek bir değer elde edilmiştir. Ayrıca Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) test sonucunun 0,893 olduğu yukarıdaki tabloda görülmektedir ve elde edilen verilerin analizler için uygun olduğunu göstermektedir (Coşkun vd., 2015: 126).

3.1.2. Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Yapısal Model

Çalışmada kullanılan değişkenler için açıklayıcı faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi yapılarak, uyum iyiliği değerleri elde edilmiştir. Paket veri programlarından, modelin çalışması adına modifikasyon yapmaya gerek duyacak çıktılar elde edilmemiş ve model düzgün bir şekilde çalışmıştır.

Araştırmaya ait modelin uyum iyiliği değerleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Elde edilen değerler, kabul edilebilir değerler arasında yer aldığından, modelin sorunsuz bir model olarak çalıştığını göstermektedir (Doll vd., 1994: 456; Mishra ve Datta, 2011: 40).

Tablo 3: Çalışma Modelinin Uyum İyiliği Değerleri

Ölçütler	Sonuçlar	Kabul Edilebilir Uyum
χ^2/df	2,400	$0 < \chi^2/df \leq 5$
GFI	,932	$,80 \leq GFI \leq 1$
RMSEA	,065	$0 \leq RMSEA \leq ,08$
CFI	,968	$,90 \leq CFI \leq 1$
TLI	,960	$,90 \leq TLI \leq 1$
AGFI	,901	$,80 < AGFI \leq 1$

Çalışma modelinin güvenilirliği adına AVE (Average Variance Extracted = Çıkarılan Ortalama Varyans) ve CR (Composite Reliability = Birleşik Güvenilirlik) değerleri elde edilmiştir. Elde edilen değerler aşağıdaki tabloda belirtilmiştir. Çıkan sonuçların AVE için 0,50 üzerinde ve CR için ise 0,70 üzerinde olması gerekmektedir (Fornell ve Larcker, 1981; Hair Jr vd., 2014). Aşağıdaki tabloda AVE ve CR değerleri görülmektedir. Tabloda kısaca yer alması adına elektronik ağızdan ağıza iletişim "E-wom" olarak belirtilmiştir.

Tablo 4: Yapısal Modele Ait AVE ve CR Değerleri

Değişkenler	Composite Reliability (CR = Birleşik Güvenilirlik)	Average Variance Extracted (AVE = Çıkarılan Ortalama Varyans)
E-wom'a Karşı Tutum	0,908	0,698
E-wom Katılımı	0,870	0,664
Satın Alma Niyeti	0,914	0,762

Not: CR > ,70 ve AVE > ,50

Çalışmada analize dahil edilen değişkenlerin AVE (Çıkarılan Ortalama Varyans) ve CR (Birleşik Güvenilirlik) değerlerinin olması gereken değer aralığında olduğu yukarıdaki tablodan anlaşılmaktadır.

Ayrıca ayırt edici geçerlik tablosu (Discriminant Validity) aşağıda gösterilmektedir. Tabloda elektronik ağızdan ağıza iletişim kısaca “E-wom” olarak belirtilmiştir.

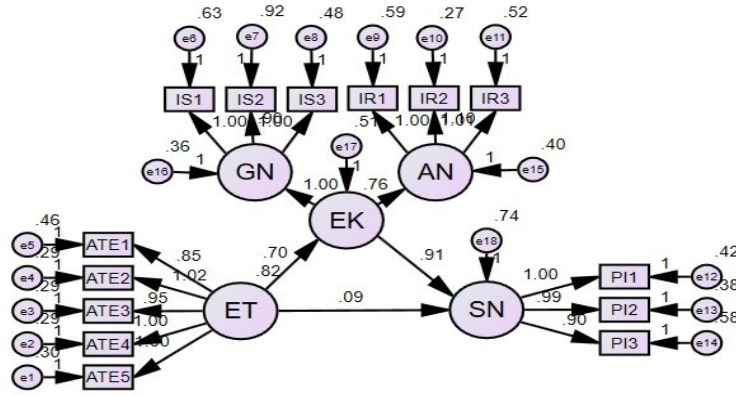
Tablo 5: Geçerlik Tablosu (Discriminant Validity)

	E-wom'a Karşı Tutum	E-wom Katılımı	Satın Alma Niyeti
E-wom'a Karşı Tutum	0.698	0.444	0.274
E-wom Katılımı	0.444	0.664	0.533
Satın Alma Niyeti	0.274	0.533	0.762

Yukarıda bulunan tablo incelendiğinde, her çift boyutun (construct) birbirleriyle olan korelasyon karelerinin ilişkili Ave değerlerinden küçük olması şartının sağlandığı görülmektedir (Fornell ve Larcker, 1981: 46; Henseler vd., 2015: 117).

Hipotez testleri için yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır. Çalışmaya ait yapısal model şekli aşağıdaki gibidir.

Şekil 2: Yapısal Model



Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun (ET) ve elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının (EK) satın alma niyeti (SN) üzerinde etkisi olup olmadığı aşağıdaki etki katsayısı ve hipotez sonuçlarına göre yorumlanacaktır.

Tablo 6: Standartlaştırılmış Doğrudan Etkiler Tablosu

Değişkenler Arası	Standartlaştırılmış Etki Katsayısı (β)	P
EK <--- ET	,666	***
SN <--- ET	,687	***
SN <--- EK	,066	,431

Not: $p < 0.05$, (ET: Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum, EK: Elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı, SN: Satın Alma Niyeti)

Elde edilen bulgulara dayanarak, katılımcıların elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımları üzerinde elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının da katılımcıların satın alma niyetleri üzerindeki etkisinin olduğuna, yine yukarıda görüldüğü gibi hipotez test sonuçlarıyla ulaşılmıştır. Ancak elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun ise, katılımcıların satın alma niyetleri üzerinde herhangi istatistiki bir etkisi olmadığı hipotez testleriyle anlaşılmıştır ($p=0,431$). Bu bağlamda, H_1 ve H_2 hipotezlerine ilişkin bulgular destekleyici niteliktedir, ancak H_3 hipotezi geçerliliğini yitirmiştir.

Katılımcıların vermiş oldukları cevaplara ve demografik verilerine göre fark analizleri yapıldığında, katılımcıların cinsiyetlerine göre elektronik ağızdan ağıza iletişime katılımlarında istatistiki olarak fark olmadığı ($p<0,05<0,334$) anlaşılmıştır. Yani kadın ve erkeklerin vermiş oldukları elektronik ağızdan ağıza iletişime katılım cevaplarının, cinsiyetleri ile bir ilişkisi bulunmamaktadır. Yine katılımcıların cinsiyetlerine göre elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumlarında istatistiki olarak fark olmadığı ($p<0,05<1,152$) anlaşılmıştır. Yani kadın ve erkeklerin vermiş oldukları elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum cevaplarının, cinsiyetleri ile bir ilişkisi bulunmamaktadır. Yine katılımcıların cinsiyetlerine göre, sosyal ticaret kapsamında satın alma niyetlerinde istatistiki olarak fark olmadığı ($p<0,05<0,755$) anlaşılmıştır. Yani kadın ve erkeklerin vermiş oldukları satın alma niyeti cevaplarının, cinsiyetleri ile bir ilişkisi bulunmamaktadır.

Katılımcıların cevaplarına medeni durumları açısından bakıldığında ise, katılımcıların medeni durumlarına göre elektronik ağızdan ağıza iletişime katılımlarında istatistiki olarak fark olmadığı ($p<0,05<0,542$) anlaşılmıştır. Buradan hareketle katılımcıların medeni durumlarının elektronik ağızdan ağıza iletişime katılımları noktasında bir etkisinin bulunmadığı anlaşılmaktadır. Yine katılımcıların medeni durumlarına göre elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumlarında istatistiki olarak fark olmadığı ($p<0,05<0,269$) anlaşılmıştır. Buradan hareketle katılımcıların medeni durumlarının elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumları noktasında bir etkisinin bulunmadığı anlaşılmaktadır. Son olarak, katılımcıların medeni durumlarına göre, sosyal ticaret kapsamında satın alma niyetlerinde istatistiki olarak fark olmadığı ($p<0,05<0,790$) anlaşılmıştır. Buradan hareketle katılımcıların medeni durumlarının satın alma niyetleri noktasında bir etkisinin bulunmadığı anlaşılmaktadır.

Daha önce yürütülmüş olan elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı çalışmalarında (Chu vd., 2019; Chu & Kim, 2011; Gvili & Levy, 2018, 2019; Hashim & Ariffin, 2016; Levy vd., 2021; Pang, 2021; Yusuf vd., 2018, 2020) ne medeni durum ne de cinsiyet açısından bir değerlendirme yapılmadığı görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında, çalışmamızın cinsiyet ve medeni durum açısından elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı çalışmalarından farklılaştığı

görülmektedir. Bu durum ile birlikte çalışma, literatüre, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı açısından farklı bir bakış açısı sağlamaktadır.

4. Sonuç

Günümüz dünyasında, gelişen teknoloji ve değişen sosyal ilişkiler neticesinde, normal yaşamda karşımıza çıkan ağızdan ağıza iletişim, elektronik ortamlara da taşınarak elektronik ağızdan ağıza iletişim olarak anılmaya başlamıştır. İşletmeler geleneksel pazarlama faaliyetlerine verdikleri önem kadar elektronik ortamların ve sosyal medyanın önemini her geçen gün daha fazla anladıkları ve bu uygulamalara daha fazla yatırım yaptıkları gözlemlenmektedir.

Elektronik ortamlar ve sosyal medya üzerine yapılan çalışmalarda son yıllarda yaşanan artışın en temel nedenlerinden birisi de işletmelerin pazarlama faaliyetlerini bu uygulamalara doğru yönlendirmelerinden kaynaklanmaktadır. Çünkü araştırma, ani, plansız hareket etmek yerine, planlı bir yaklaşım benimseyerek, politika geliştirme ve uygulama süreçlerini yönlendirmektedir. Bu nedenle elektronik ortamlardaki ağızdan ağıza iletişime katılımın ve ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun, tüketicilerin satın alma niyetlerini ne şekilde etkilediğinin araştırılmasının önem arz ettiği düşünülmektedir.

Özellikle ağızdan ağıza iletişimin çok araştırılması ancak ağızdan ağıza iletişime katılımın nispeten ülkemizde çok araştırılmamış bir kavram olması çalışmanın elde etmeye çalıştığı çıktılar ile birlikte ulaşılmaya çalışılan amaçları daha anlamlı hale getirdiği düşünülmektedir.

Elde edilen bulgulara göre, H_1 ve H_2 hipotezleri istatistiki olarak kabul edilirken, H_3 hipotezi ise reddedilmiştir. Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı üzerinde ve elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının ise satın alma niyeti üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi bulunurken, elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun satın alma niyeti açısından herhangi bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun satın alma niyetini etkilememesinin nedeni güvenilirlik, bireysel farklılıklar, ürün niteliği, sosyal çevre gibi durumlardan kaynaklanabileceği düşünülmektedir. İnsanoğlunun doğası karmaşık olduğu için her durumda beklenenin gerçekleşeceğini düşünmek yanlış olacaktır. Aynı şekilde elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımını ve elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının da satın alma niyetini etkilemesinin nedeni olarak, tüketicilerin elde ettikleri yorumların gerçek deneyim ve yorumlara dayandıklarına olan inanç, çevresinde bulunan diğer tüketicileri takip etme ihtiyacı, dolaylı olarak sosyal itibar kazanma isteği, ürünler konusunda bilgi ve farkındalık sahibi olma isteği, mal ve hizmetlerin kalitesinden kaynaklanan yorumlamalar neticesinde ürünlere duyulan güven ve sosyal medya platformlarındaki etkileşimlerden kaynaklanan motive edici faktörlerden kaynaklandığını söylemek yanlış olmayacaktır. Tüketicilerin kişisel tercihleri,

kültürel faktörlerin etkisi ve farklı etkilerin de tüketicilerin karmaşık satın alma niyetini etkileyebileceği unutulmamalıdır.

Araştırma sonucunda kabul edilen hipotezlerin (H_1 ve H_2) literatürle örtüştüğü görülmektedir (Fu vd., 2015: 12; Gvili ve Levy, 2018: 482; Yusuf vd., 2018: 493). Ancak H_3 hipotezi, her ne kadar bu çalışmada reddedilmiş olsa da, literatürde tersi sonuç da elde edildiği görülmektedir (Yusuf vd., 2018: 493). Farklı elde edilen bu sonucun, çalışmaların farklı örneklerle yapılmasından, farklı zaman ve mekânda yürütülmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Dolayısı ile benzer bir çalışma, aynı yöntemlerle ilerleyen süreçlerde tekrarlanabilir ve farklılıklar gözlemlenebilir. Ayrıca farklı yöntemlerle elde edilen verilerle de çalışmanın kıyaslanması önerilmektedir.

Elde edilen sonuçlara göre, elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun olumlu olduğu tüketicilerin daha aktif bir şekilde mal ve hizmetler hususunda yorum ve deneyim paylaşma ve aynı zamanda diğer tüketicilerin yorum ve deneyimlerinden faydalanma eğiliminde olduğu görülmektedir. Dolayısı ile elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı gösterdikleri sonucuna ulaşılmaktadır. Devamında ise yorum ve deneyim paylaşan ve elde eden, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımında bulunan tüketicilerin herhangi bir mal ve hizmeti satın alma olasılıklarının yükseldiği görülmektedir. Bu durum tüketicilerin, sosyal ticaret için de kullanılan sosyal medya platformlarında, daha aktif bir şekilde yer almalarının, satın alma eğilimlerine olan etkisini gözler önüne sermektedir. Ayrıca elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun satın alma niyetini etkilememesinin nedenleri olarak, ürün kategorisine göre farklılaşma olabileceği düşünülmektedir. Tüketicilerin farklı ürün gruplarında aldıkları hizmetlere karşı farklı tutum sergileyebilecekleri ve bu bağlamda farklı çalışmaların da oluşturulması gerekliliği düşünülmektedir.

Ayrıca çalışmada, katılımcıların cinsiyetleri ve medeni durumlarına göre anket sorularına vermiş oldukları cevaplar incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı, elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum ve sosyal ticaret kapsamında satın alma niyetlerinde ne medeni durumun ne de cinsiyetin istatistikî olarak bir etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumun farklı sebepleri olabileceği gibi, farklı yöntem ve örneklerle birlikte yürütülebilecek çalışmalarda, cinsiyet veya medeni duruma göre elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı, elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutum ve sosyal ticaret kapsamında satın alma niyetlerinde farklılaşma görülebileceği öngörülmektedir. Çalışmamızda medeni durum ve cinsiyete göre farklılaşma görülmemesinin nedeni olarak, günümüz dünyasında sosyal medyanın kadın erkek, evli bekar fark etmeksizin herkesin cebinde bulunmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Sosyal medya ile tüketiciler o kadar iç içe girmektedirler ki, medeni durum ve cinsiyet açısından farklılaşmaların ortadan kalkmaya başladığı anlaşılmaktadır.

Çalışma sonuçlarıyla birlikte, işletmelerin tüketicileri daha iyi anlamalarına ve tüketicilere ulaşma noktasında yürütecekleri faaliyetleri daha doğru planlamalarına katkı sağlanacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda, işletmelerin tüketicilerin gözündeki elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun, satın alma niyetine yönlendirilmesi adına geliştirmeleri gerektiği düşünülmektedir. Her ne kadar H₃ hipotezi reddedilse de dolaylı yoldan elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının satın alma niyetini etkilediği göz önüne alındığında ve elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun da elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımını etkilediği düşünüldüğünde, tüketicilerin elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumlarının geliştirilmesinin, tüketicilerin satın almaya yönlendirilmesine yararı olacağı ön görülmektedir.

Bu kapsamda aşağıdaki önerilerde bulunmaktadır; işletmelerin, tüketicilerin daha fazla elektronik ağızdan ağıza iletişime katılmalarını sağlayacak çeşitli çalışmalar yürütülmesi yerinde olacaktır. Örneğin, bir ürünün satın alınması neticesinde, ürünle ilgili yorumda bulunmanın, tüketicinin sonraki alışverişlerinde bir katkı sunacağına belirtilmesi. Bu durum işletmeye gelen organik yorumları arttıracak gibi, arada kalan tüketicilere de yol göstererek yardımcı olacak ve satın alma sürecine yönlendirecektir. İşletmelerin, memnuniyetsiz tüketicilerin, memnuniyetsiz kalmalarının da önüne geçmesi gerekmektedir. Çünkü memnuniyetsiz müşteri, ürüne yönelik olarak olumsuz elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımı gerçekleştirecektir. İşletmelerin 'Beğenmezseniz Paranız İade!' şeklindeki uygulamalar olumsuz elektronik ağızdan ağıza iletişim algılarını yıkmak için yapıldığı düşünülmektedir. Memnuniyetsiz müşterinin bir şekilde memnuniyetsizliği giderilerek, ürüne yönelik yorumlarda bulunularak olumsuz algı oluşturulmasının önüne geçilmesi gerektiği düşünülmektedir.

Tüketicilerin elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumlarının ve elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının nasıl geliştirileceği ve nasıl daha fazla satın alma niyetine yönlendirilebileceğine yönelik olarak işletmelerin araştırma ve geliştirme yapmaları ve bu çalışmalarını da uygulamaları önerilmektedir. Ayrıca sosyal ticaret faaliyetlerinde bulunan işletmelerin, tüketicilerin bir şekilde sosyal medyada ve işletme sosyal medya sayfalarından daha fazla vakit geçirmeye teşvik edici uygulamalar yürütmeleri yerinde olacaktır. Çünkü elde edilen neticeler göstermektedir ki, tüketicilerin sosyal medyada elektronik ağızdan ağıza iletişime katılımının gerçekleşmesi neticesinde satın alma niyetleri etkilenmektedir. Elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının da tüketicilerin bilgi arama ve bilgi elde etme üzerine kurulu olduğu düşünüldüğünde tüketicilerin daha fazla sosyal medyada vakit geçirmeleri sosyal ticaret faaliyetleri yürüten işletmelerin lehine olacaktır. Bir diğer nokta ise, medeni durum ve cinsiyet açısından verilen cevapların farklılaşmaması işletmeler açısından önemli bilgiler vermektedir. İşletmelerin, klasik ve geleneksel yöntemlerde, alışverişi kadınların daha çok yaptığı algısı neticesinde odak noktaları kadınlar olmaktadır. Ancak elde edilen bulgular da göstermektedir ki kadın erkek arasında verilen cevaplar farklılaşmamaktadır. Bu açıdan bakıldığında geleneksel olarak kadınlar odaklı

pazarlama faaliyetlerinden vazgeçilerek, kadın erkek farkı gözetmeksizin faaliyetler yürütülmelidir.

Çalışma, farklı değişkenlerle, model değiştirilerek ve yeni değişkenler eklenerek geliştirilerek yeni çalışmalar oluşturulabilir ve literatüre katkıda bulunulabilir. Özellikle elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumun neden satın alma niyetine yönlendirilemediğine yönelik olarak yukarıda öngörülen sebepler değişken olarak modele eklenerek çalışma tekrar oluşturulabilir ve akademik literatüre katkı sunulabilir. Sosyal medyada yürütülebilecek olan bir çalışma ile oyunlaştırma (gamification) kavramının, tüketicilerin elektronik ağızdan ağıza iletişime karşı tutumlarına, elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımlarına ve satın alma niyetlerine etkilerinin neler olabileceğinin araştırılması ve literatüre katkıda bulunulması önerilmektedir. Ayrıca bu şekilde, yeni oluşturulacak bir model çerçevesinde hem model geliştirilerek hem de elektronik ağızdan ağıza iletişim katılımının demografik değerler açısından farklılaşması incelenerek çıkarımlarda bulunulabileceği, elde edilen bulgularla çalışmamızda elde edilen bulguların kıyaslanabileceği ve literatüre katkı sağlanabileceği düşünülmektedir.

Kaynakça

Ajzen, I. ve Madden, T. J. (1986). Prediction of Goal-Directed Behavior: Attitudes, Intentions, and Perceived Behavioral Control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(5), 453-474.

Ananda, A. S., Hernández-García, Á., Acquila-Natale, E., ve Lamberti, L. (2019). What Makes Fashion Consumers “Click”? Generation of EWOM Engagement in Social Media. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 31(2), 398-412.

Ayeh, J. K. (2015). Travellers’ Acceptance of Consumer-Generated Media: An Integrated Model of Technology Acceptance and Source Credibility Theories. *Computers in Human Behavior*, 48, 173-180.

Barca, M. ve Saban, E. (2012). Rekabet Avantajı Sağlama ve Sürdürmede Stratejik Yaklaşımlar. *Social Sciences*, 7(2), 89-107.

Bataineh, A. Q. ve Al-Smadi, H. M. (2015). Factors Impact Customers Engagement in EWOM on SNSs of Non-Profit Organizations: The Moderating Role of Habit. *International Journal of Business and Management*, 10(6), 178-187.

Baykal, B. ve Hesapci Karaca, O. (2022). Recommendation Matters: How Does Your Social Capital Engage You in EWOM? *Journal of Consumer Marketing*, 39(7), 691-707.

Bruner, G. C. ve Kumar, A. (2000). Web Commercials and Advertising Hierarchy-of-Effects. *Journal of Advertising Research*, 40(1-2), 35-42.

Castaneda, J. A., Frías, D. M. ve Rodríguez, M. A. (2009). Antecedents of Internet Acceptance and Use as an Information Source by Tourists. *Online Information Review*, 33(3), 548-567.

Chu, S. C. ve Kim, Y. (2011). Determinants of Consumer Engagement in Electronic Word-of-Mouth (eWOM) in Social Networking Sites. *International Journal of Advertising*, 30(1), 47-75.

Chu, S. C., Lien, C. H. ve Cao, Y. (2019). Electronic Word-of-Mouth (eWOM) on WeChat: Examining The Influence of Sense of Belonging, Need for Self-Enhancement, and Consumer Engagement on Chinese Travellers' EWOM. *International Journal of Advertising*, 38(1), 26-49.

Coşkun, R., Altunışık, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2015). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı (8. bs)*, Sakarya: Sakarya Yayıncılık.

Djafarova, E. ve Bowes, T. (2021). 'Instagram Made Me Buy It': Generation Z Impulse Purchases in Fashion Industry. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59, 1-9.

Doll, W. J., Xia, W. ve Torkzadeh, G. (1994). A Confirmatory Factor Analysis of The End-User Computing Satisfaction Instrument. *MIS Quarterly*, 453-461.

Esmaeili, L. ve Hashemi G., S. A. (2019). A Systematic Review on Social Commerce. *Journal of Strategic Marketing*, 27(4), 317-355. <https://doi.org/10.1080/0965254X.2017.1408672>

E-ticaret Bilgi Platformu (a) (2022). Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi (Etbis) 2022 Yılı Verileri <https://www.eticaret.gov.tr/> (Erişim: 01.05.2023)

E-ticaret Bilgi Platformu (b). (2021) Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi (Etbis) 2021 Yılı İlk 6 Ay Verileri. <https://www.eticaret.gov.tr/> (Erişim: 01.05.2023)

Fornell, C. ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.

Fu, J. R., Ju, P. H. ve Hsu, C. W. (2015). Understanding Why Consumers Engage in Electronic Word-of-Mouth Communication: Perspectives from Theory of Planned Behavior and Justice Theory. *Electronic Commerce Research and Applications*, 14(6), 616-630.

Göral, R. (2015). E-Wom'a Dayalı Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri ile En Uygun Otelin Belirlenmesi ve Bir Uygulama. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 33, 1-17.

Gvili, Y. ve Levy, S. (2018). Consumer Engagement with EWOM on Social Media: The Role of Social Capital. *Online Information Review*, 482-505.

Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. ve Sarstedt, M. (2014). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Sage Publications.

Hajli, M. N. (2014). The Role of Social Support on Relationship Quality and Social Commerce. *Technological Forecasting and Social Change*, 87, 17-27. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2014.05.012>

Hashim, H. ve Ariffin, M. F. (2016). Factors Influencing Electronic Word of Mouth (eWOM) Engagement on Social Networking Sites in Malaysia. *Pertanika Journal of Social Sciences & Humanities*, 24, 85-94.

Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance-Based Structural Equation Modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43, 115-135.

Kalpakkıoğlu, N. Ü. (2015). Bir Pazarlama İletişimi Unsuru Olarak E-wom'un Turizm Ürünleri Tercihine Etkisi. *Maltepe Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 2(1), 66-90.

Kara, T. (2012). Sosyal Medya Ağlarının Sosyal Ticaret Ağına Dönüşümü: Facebook Örneği: The Transformation of Social Media To Social Commerce Network: Facebook Case Study. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 11(4), 1419-1439.

Lai, L. S. (2010). Social Commerce - E-Commerce in Social Media Context. *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 4(12), 2213-2218.

Levy, S., Gvili, Y. ve Hino, H. (2021). Engagement of Ethnic-Minority Consumers with Electronic Word of Mouth (eWOM) on Social Media: The Pivotal Role of Intercultural Factors. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 16(7), 2608-2632.

Liang, T. P., Ho, Y. T., Li, Y. W. ve Turban, E. (2011). What Drives Social Commerce: The Role of Social Support and Relationship Quality. *International Journal of Electronic Commerce*, 16(2), 69-90.

Madahi, A. ve Sukati, I. (2012). The Effect of External Factors on Purchase Intention Amongst Young Generation in Malaysia. *International Business Research*, 5(8), 153.

Mishra, P. ve Datta, B. (2011). Perpetual Asset Management of Customer-Based Brand Equity-The PAM Evaluator. *Current Research Journal of Social Sciences*, 3(1), 34-43.

Mutlu, H., Çeviker, A. ve Çirkin, Z. (2011). Tüketici Etnosentrizmi ve Yabancı Ürün Satın Alma Niyeti: Türkiye ve Suriye Üzerine Karşılaştırmalı Analiz. *Sosyoekonomi*, 1, 51-74.

Özaslan, Y. (2014). Negatif Ağızdan Ağıza İletişim (Wom) ve Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim (E-Wom): Yiyecek-İçecek İşletmelerine Yönelik Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(3), 69-88.

Özsaatçi, F. G. B. (2021). Markalarda Yaşanan Olumsuz Durumların Elektronik Ağızdan Ağıza İletişime (E-Wom) Yansımaları: Pegasus Örneği. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(40), 176-196.

Öztürk, A., Kırmızııkaya, A. ve Akın, M. S. (2021). Çevrimiçi Kuponların ve Tek Tuşla Ödeme İşlem Kolaylığının Çevrimiçi Plansız Satın Alma Üzerine Etkisi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 33, 19-36.

Pang, H. (2021). Identifying Associations Between Mobile Social Media Users' Perceived Values, Attitude, Satisfaction, and EWOM Engagement: The Moderating Role of Affective Factors. *Telematics and Informatics*, 59, 1-10.

Porter, M. E. (2000). *Rekabet Stratejileri (G. Ulubilgen, Çev.)*, İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Salisbury, W. D., Pearson, R. A., Pearson, A. W. ve Miller, D. W. (2001). Perceived Security and World Wide Web Purchase Intention. *Industrial Management & Data Systems*, 101(4), 165-177.

Taşkıran, H. B. (2020). Kontrolsüz Marka İletişimi Unsuru Olarak Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim (E-Wom) ve Tüketici Değerlendirmelerini Tespit Etmeye Yönelik Bir Araştırma. *Uluslararası Kültürel ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(2), 743-760.

Turban, E., Bolloju, N. ve Liang, T. P. (2010). Social commerce: An e-commerce perspective. *Proceedings of the 12th International Conference on Electronic Commerce: Roadmap for the Future of Electronic Business*, 33-42. <https://doi.org/10.1145/2389376.2389382>

Van Doorn, J., Lemon, K. N., Mittal, V., Nass, S., Pick, D., Pirner, P. ve Verhoef, P. C. (2010). Customer Engagement Behavior: Theoretical Foundations and Research Directions. *Journal of Service Research*, 13(3), 253-266.

Yoldaş, M. A. ve Akın, M. S. (2019). Elektronik Alışveriş Kapsamında Kontrolsüz Satın Alma Eğilimlerinin İncelenmesine Yönelik Bir Uygulama. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(2), 430-446. <https://doi.org/10.17218/hititsosbil.596267>

Yusuf, A. S., Che Hussin, A. R. ve Busalim, A. H. (2018). Influence of E-WOM Engagement on Consumer Purchase Intention in Social Commerce. *Journal of Services Marketing*, 32(4), 493-504.

Zainal, N. T. A., Harun, A. ve Lily, J. (2017). Examining the Mediating Effect of Attitude towards Electronic Words-of Mouth (eWOM) on The Relation Between The Trust in EWOM Source and Intention to Follow EWOM Among Malaysian Travellers. *Asia Pacific Management Review*, 22(1), 35-44.

Zhang, P. ve Wang, C. (2012). The Evolution of Social Commerce: An Examination from the People, Business, Technology, and Information Perspective. *Communications of The AIS (CAIS)*, 31, 105-127.

Zhou, L., Zhang, P. ve Zimmermann, H. D. (2013). Social Commerce Research: An Integrated View. *Electronic Commerce Research and Applications*, 12(2), 61-68.

Türkiye'nin Tarımsal Ürün Deseninin Batı ve Orta Anadolu Özelinde Analizi

Araştırma Makalesi /Research Article

Damla ÖZEKAN¹

Hatice Dilara MUMCU AKAN²

ÖZ: Tarımsal ürün deseni, belirli bir coğrafi bölgede üretilen tarımsal ürünlerin çeşitlilik ve dağılımını ifade eden bir terimdir. Bu desen, tarım sektöründe üretimin yapıldığı alanlarda, bitki yetiştiriciliği ve hayvancılık gibi faaliyetlerin hangi ürünler üzerine odaklandığını ve bu ürünlerin hangi bölgelerde yoğunlaştığını belirlemek için kullanılır. Tarım deseni; gıda güvenliği, ekonomik kalkınma, çevresel sürdürülebilirlik, iklim değişikliği, kırsal kalkınma ve toplumsal refah gibi birçok konu açısından son derece önem taşımaktadır. Tarım, Türkiye ekonomisi açısından oldukça büyük bir öneme sahiptir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin tarımsal ürün deseninin Batı ve Orta Anadolu Bölgeleri özelinde analizini yapmaktır. Bu bölgelerin seçilme nedeni, Türkiye'nin bölgeleri arasında en geniş tarımsal alana sahip bölgeler olmasıdır. Bu bağlamda çalışmada öncelikle tarımsal ürün deseninin tanımı yapılarak önemli olma nedenleri üzerinde durulmuş, ardından Batı ve Orta Anadolu Bölgeleri'nin, alt bölgeleriyle birlikte tarımsal ürün desenleri incelenmiş ve 1995-2020 yılları arasındaki değişimler saptanmaya çalışılmıştır.

Anahtar kelimeler: Tarımsal ürün deseni, Bölgesel gelişme, Batı Anadolu
JEL Kodları: O13, R58, R52, Q1

Analysis of Türkiye's Agricultural Product Pattern in Western and Central Anatolia

ABSTRACT: Agricultural product pattern is a term that expresses the diversity and distribution of agricultural products in a particular geographical region. This pattern is used to determine which products such as plant breeding and animal husbandry are focused on in the areas where production is made in the agricultural sector and in which regions these products are concentrated. The agricultural pattern is extremely important in terms of many issues such as food security, economic development, environmental sustainability, climate change, rural development and social welfare. Agriculture is of great importance for the Turkish economy. The aim of this study is to analyze Türkiye's agricultural product pattern in the West and Central Anatolia Regions. The reason for choosing these regions is that they are the regions with the largest agricultural area among the regions of Türkiye. In this context, in this study, firstly, the definition of the agricultural product pattern and the reasons for its importance are emphasized, then the agricultural product patterns of the Western and Central Anatolian Regions, together with their sub-regions, are examined and the changes between the years 1995-2020 are tried to be determined.

Keywords: Agricultural product pattern, Regional development, Western Anatolia
JEL Codes: O13, R58, R52, Q1

Geliş Tarihi / Received: 13/06/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 06/08/2023

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Yeditepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, E-Ticaret ve Yönetimi Bölümü, damla.ozekan@yeditepe.edu.tr, orcid.org/0000-0002-9952-129X

² Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İngilizce İktisat Bölümü, İstanbul, Türkiye, dimumcu@istanbul.edu.tr, orcid.org/0000-0002-5698-5748

1. Giriş

Tarımsal ürün deseni, son zamanlarda tarım ve ekoloji çalışmalarında sıklıkla kullanılan bir terimdir. Belirli bir coğrafi alanda tarımsal faaliyetlerin dağılımını ve çeşitliliğini yansıtan bir kavramdır. Bu desen, tarım sektöründe üretimin yapıldığı alanlarda hangi ürünlerin yetiştirildiğini, bu ürünlerin hangi bölgelerde yoğunlaştığını ve hangi üretim yöntemlerinin tercih edildiğini belirlemek için kullanılır. Tarımsal ürün deseni, tarım politikalarının geliştirilmesi, pazarlama stratejilerinin oluşturulması, ve tarımsal üretimde verimliliğin artırılması gibi konularda önemli bir bilgi kaynağı olarak kabul edilmektedir (Hiç ve Hiç Gencer, 2021).

Ürün desenindeki değişiklikler tarım sektörü ve toplum açısından önemli etkilere sahiptir. Değişen iklim koşulları, ekonomik faktörler, nüfus artışı ve tarımsal politikalar gibi etkenler, tarımsal üretimin çeşitliliği, miktarı ve dağılımı üzerinde etkiler yaratabilir. Bu değişiklikler öncelikle gıda güvenliği ve beslenme açısından önemlidir. Değişen tarımsal ürün deseni, ülkenin veya bir bölgenin gıda arzını ve çeşitliliğini etkileyebilmektedir. Bu durum, beslenme eksikliklerini önlemek ve sağlıklı bir beslenme sağlamak için çeşitli gıda kaynaklarına erişim sağlamak açısından önem taşır.

Ekonomik kalkınma açısından ise, ürün desenindeki değişiklikler yeni ekonomik fırsatlar yaratabilir. Özellikle tarıma dayalı ekonomilerde belirli tarımsal ürünlere yoğunlaşma, ihracat potansiyelini artırarak ekonomik büyümeyi teşvik edeceği için gelir düzeyini ve istihdamı olumlu yönde etkileyecektir (Özdemir, 1991).

Sürdürülebilirlik açısından, tarımsal ürün deseninin çeşitlendirilmesi ve sürdürülebilir tarım yöntemlerinin belirlenmesi önemlidir. Tek bir tarımsal ürüne yoğunlaşma; toprak erozyonu, su kaynaklarının tükenmesi ve biyolojik çeşitlilik kaybı gibi çevresel sorunlara neden olmaktadır. Bu nedenle tarımsal ürün deseninin çeşitlendirilmesi, doğal kaynakların korunması ve ekosistem hizmetlerinin sürdürülmesi için gereklidir.

Son olarak; tarımsal ürün deseninin değişmesi, sosyal etkileri de beraberinde getirmektedir. Tarım sektörü bir çok insan için geçim kaynağı ve istihdam sağlama potansiyeli sunmaktadır. Bu tür değişiklikler, tarımsal faaliyetlerin farklı bölgelere kaymasına ve dolayısıyla istihdam yapısının değişmesine neden olarak, iş gücü kaynaklarının kullanımını ve tarımsal gelirin dağılımını etkileyebilir (Deniz ve Hiç, 2022).

Tarım, Türkiye ekonomisi için hayati bir rol oynamaktadır. Ülkenin tarımsal potansiyeli, çeşitli iklim koşulları, verimli toprakları ve su kaynakları gibi faktörlerle desteklenmektedir. Tarım, milli gelirin bir bölümünü oluşturarak ekonomik büyümeye katkı sağlamakla birlikte, ticaret dengesi ve dış ticaret açısından da stratejik bir sektördür.

Bu çalışmanın amacı; öncelikle Türkiye'nin tarım ürün deseninin mevcut durumunu belirlemek, sonrasında tarım ürün deseninin iki bölge özelinde analizini yaparak, zaman içinde meydana gelen değişikliklerle özellikle bölge ekonomisine ve kalkınmasına olan etkilerini ortaya koymaktır. Bu bağlamda öncelikle Türkiye'nin tarımsal ürün desenini ortaya koymak amacıyla Türkiye'nin toprakları ve tarım alanları incelenmiş, ardından bu tarım alanlarının dağılımı ve toplam işlenen tarım alanlarının ürün gruplarına göre dağılımı belirlenmiştir. Böylelikle çalışmanın buraya kadar olan kısmı, Türkiye'nin topraklarının ne kadarlık bir kısmının tarıma elverişli alanlardan oluştuğu, bu tarıma elverişli alanların ne kadarının işlendiği ve işlenen tarım alanlarında ne tür ürün gruplarının bulunduğu anlaşılması için önem taşımakta ve çalışmanın sonraki bölümlerinde işlenen tarım alanlarının hangi alt bölgelerde yoğunlaştığı ve bu alt bölgelerin tarım gelirlerine olan etkisini anlayabilmek açısından yol gösterici olmaktadır. Çünkü tarımsal ürün deseninin ve bu desendeki değişikliğin yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı GSYH içinde önemli bir payı bulunan tarım gelirlerine olan etkisi açıktır (Enginden ve Adanacıoğlu, 2011).

Çalışmada, analizi yapılacak bölgeler olarak iki bölge; Batı Anadolu ve Orta Anadolu Bölgeleri ele alınmıştır. İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması'na (İBBS) göre Batı Anadolu Bölgesi (TR5); Ankara (TR51) ve Konya (TR52) olmak üzere iki alt bölgeye, Konya alt bölgesi ise Konya (TR521) ve Karaman (TR522) olmak üzere iki İl'e; benzer şekilde Orta Anadolu Bölgesi (TR7); Kırıkkale (TR71) ve Kayseri (TR72) olmak üzere iki alt bölgeye ayrılmıştır. Bu bölgelerin analiz için seçilme nedeni Türkiye için oldukça önemli olan tarla tarımının en yoğun olarak yapıldığı bölgeler olmasıdır.

2. Türkiye'nin Tarımsal Ürün Deseninin Genel Görünümü

Bir bölgenin tarımsal ürün deseni denilince o bölgede pazara göndermek amacıyla yetiştirilen bitki varlığı anlaşılır. Bitki varlığı esasen bitki çeşitleri ve bu çeşitlerden üretilen miktarlardan oluşur. Bitki varlığının en önemli göstergesi ise bitkisel üretimin yapıldığı alanlardır (Abacı ve Demiryürek, 2019). Ürün deseninin değişimi, bitkisel üretim yapılan alanların başlıca ürün gruplarına göre dağılımının değişimi anlamına gelir (Hiç, Hiç ve Gencer, 2021). Türkiye'nin tarımsal ürün deseninin değişimini ortaya çıkartmak için öncelikle Türkiye için en büyük önem taşıyan ürünlerin belirlenmesi gerekir.

2.1. Türkiye'nin Toprakları ve Tarım Alanları

Türkiye'nin yüzölçümü 783.562 kilometrekaredir. Bu alanın 9.820 kilometrekaresi akarsu, göl, gölet ve baraj göllerinden oluşmaktadır. Ülkenin kara parçalarının toplam alanı 770.760 kilometrekaredir.

Türkiye genel olarak dağlık arazi özelliğine sahiptir. Türkiye'de arazilerin %55,9'u 1.000 m'nin üstünde yükseltiye ve %62,5'i %15'ten daha fazla eğime sahiptir. Hakim rüzgârların ve bunların getirdiği deniz etkisinin altında olmasına

rağmen kuzey ve güneydeki sıradağlar nedeniyle Türkiye'nin iklim özellikleri ile yeryüzü şekli özellikleri arasında sıkı bir bağ vardır. Türkiye'nin arazi yapısı ile buna bağlı olarak değişen iklim özellikleri farklı coğrafi bölgelerin oluşumunu mümkün hale getirmiştir. Türkiye'de toplam arazinin %24,5'i birinci, ikinci ve üçüncü sınıf topraklardan oluşmaktadır. Bu kaliteli üç sınıf toprak içinde tarım topraklarının payı %90'dır (TOBB, 2013).

Tablo 1: Tarım Alanları, Ormanlar ve Yüzölçümü, km² (100 ha), 2022

Yüzölçümü	783.562
Toplam karasal alan	770.760
Akarsular, göller, göletler, baraj gölleri	9.820
Toplam Tarım Alanı	380.630
Orman alanı	232.450

Kaynak: TÜİK'ten alınan verilerden derlenerek oluşturulmuştur.

TÜİK 2022 yılı verilerine göre Türkiye'nin 380.630 km²'lik (38.063.000 ha) tarım alanı, 232.450 km²'lik ise ormanlık alanı bulunmaktadır.

Bir ülkenin toplam tarım alanı; o ülkenin toplam işlenen tarım alanları (tarla bitkileri, sebze bahçeleri ve nadasa bırakılan alanlar), toplam uzun ömürlü bitkilerin alanları (bağlar, zeytinlikler, diğer meyve bahçeleri, içecek ve baharat bitkileri) ve çayır ve mera arazilerinin kapladığı alanların toplamından oluşmaktadır. Tablo 2'de de görüleceği üzere; TÜİK'in 2021 yılı verilerine göre, Türkiye'nin toplam yaklaşık 38 milyon hektarlık tarım alanının %52,2'sini işlenen alanlar, %9,4'ünü uzun ömürlü bitkiler altındaki alanlar, %38,4'ünü ise daimi çayır ve mera alanları oluşturmaktadır.

Tablo 2: Türkiye'nin Toplam Tarım Alanlarının Dağılımı, 2021

	Bin hektar (ha)	Pay,%
Toplam İşlenen Tarım Alanı (Tarla bitkileri, sebze bahçeleri ve nadasa bırakılan alanlar)	19.881	52,2
Toplam Uzun Ömürlü Bitkilerin Alanı (Bağlar, zeytinlikler, diğer meyve bahçeleri, içecek ve baharat bitkileri)	3.577	9,4
Çayır ve Mera Arazisi	14 605	38,4
Toplam Tarım Alanı	38.063	100

Kaynak: T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ile TÜİK'ten alınan veriler doğrultusunda oluşturulmuştur.

2.3. Türkiye'nin Tarımsal Üretim Alanları

Türkiye'nin tarım arazilerinin yarısını oluşturan toplam işlenen tarım alanı; tarla bitkileri, meyve, içecek ve baharat, sebze, süs bitkileri ve nadasa bırakılan alanlardan oluşmaktadır. Tarım alanları arasında en yüksek oran tarla bitkilerinin kapladığı topraklara aittir. Tablo 3'de Türkiye'de toplam işlenen tarım alanlarının ürün gruplarına göre dağılımı görülmektedir. Buna göre; toplam işlenen tarım alanları içinde %67,5 ile en yüksek orana tarla bitkilerinin sahip olduğu

görülmektedir. Bunu sırasıyla %15,4 oranla meyve, içecek ve baharat izlemektedir. Sebze üretimine ayrılan alan ise %3,4 ile son derece düşüktür.

Tablo 3: Türkiye'de Toplam İşlenen Tarım Alanlarının Dağılımı, 2020

Tarım Alanı	Bin hektar (ha)	%
Tarla bitkileri	15.615	67,5
Meyve, İçecek ve Baharat	3.564	15,4
Sebze	779	3,4
Süs bitkileri	5	0,02
Nadas	3.173	13,7
TOPLAM	23.136	100

Kaynak: T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, 2020.

Türkiye'nin İBBS'ye göre yapılan bölge sınıflaması kapsamında, tarımsal üretim alanlarının bölgelere göre değişiklik gösterdiği görülmektedir. Üretim alanları bazı bölgelerde oldukça yüksekken, bazı bölgelerde ise oldukça düşüktür. Tablo 4'de alt bölgeler itibariyle tarımsal ürün alanları görülmektedir

Tablo 4 incelendiğinde ürün desenlerine dair sonuçlar şu şekilde özetlenebilir:

Doğu Anadolu Bölgesinin Kuzey ve Doğu kesimlerinde yer alan alt bölgelerde bahçe tarımına ayrılan alanlar yok denecek kadar azdır. Bu alt bölgelerden TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt) ve TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan)'deki tarımsal üretim alanlarının %99'unda tarla bitkileri yetiştirilmektedir. Uzun ömürlü bitkilerin yetiştirildiği alanların görece fazla olduğu sadece bir alt bölge bulunmaktadır. Bu alt bölge; Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin ve Gümüşhane illerini kapsayan TR90'dır. TR90 alt bölgesindeki tarımsal üretim alanlarının %74'ünde uzun ömürlü bitkiler yetiştirilmektedir. TR10 İstanbul ve TR51 Ankara alt bölgelerinin durumu oldukça ilginçtir. Bu alt bölgelerdeki alanların, sırasıyla, %96 ve %97'sinde sadece tarla tarımı yapılmaktadır. Tarla ve bahçe tarımının arazi dağılımının görece dengeli olduğu alt bölgeler; TRC1 (Gaziantep, Adıyaman, Kilis), TR31 (İzmir) ve TR32 (Aydın, Denizli, Muğla)'dir.

Tablo 4: Türkiye'nin Tarımsal Üretim Alanlarının Alt Bölgelere Göre Dağılımı, 2021

Tarımsal Üretim Alanları	Toplam İşlenen Tarım Alanları (ha)	Toplam Uzun Ömürlü Bitkilerin Alanı (ha)
TR Türkiye	19.881.533	3.591.345
TR52 (Konya, Karaman)	2.125.172	78.354
TR72 (Kayseri, Sivas, Yozgat)	1.927.411	25.556
TRC2 (Şanlıurfa, Diyarbakır)	1.428.067	190.064
TR71 (Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir)	1.556.305	68.909
TR33 (Manisa, Afyonkarahisar, Kütahya, Uşak)	1.275.961	273.703
TR83 (Samsun, Tokat, Çorum, Amasya)	1.316.667	154.651
TR51 (Ankara)	1.139.032	24.932
TR41 (Bursa, Eskişehir, Bilecik)	820.467	113.940
TR32 (Aydın, Denizli, Muğla)	493.311	431.422
TR21 (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli)	974.539	19.375
TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan)	753.408	8.334
TRB2 (Van, Muş, Bitlis, Hakkari)	791.121	18.792
TR61 (Antalya, Isparta, Burdur)	567.421	141.145
TR 2 (Adana, Mersin)	574.434	176.264
TR63 (Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye)	529.252	182.813
TR22 (Balıkesir, Çanakkale)	536.408	156.889
TRC1 (Gaziantep, Adıyaman, Kilis)	352.111	329.888
TR90 (Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane)	176.862	505.047
TRC3 (Mardin, Batman, Şırnak, Siirt)	507.152	104.638
TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt)	593.270	5.986
TRB1 (Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli)	410.192	131.319
TR42 (Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova)	269.661	180.104
TR82 (Kastamonu, Çankırı, Sinop)	413.828	16.133
TR31 (İzmir)	173.184	146.313
TR81 (Zonguldak, Karabük, Bartın)	88.457	35.999
TR10 (İstanbul)	69.053	2.761

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Bölgesel İstatistikler, 2021

3. Türkiye'nin Tarım Üretimi ve Elde Edilen Gelirler

Bir bölgedeki tarımsal ürün deseniyle o bölgede tarımdan kazanılan gelir arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Ulusal ve uluslararası düzeyde literatürde tarımsal ürün desenindeki değişikliklerin tarımsal gelir üzerindeki etkileri ile ilgili direkt bir çalışma bulunmamakla birlikte gelirin, ürün deseni seçimini etkileyen faktörlerden biri olduğunu kabul eden çalışmalar bulunmaktadır (Featherstone ve Goodwin, 1993; Abacı ve Demiryürek, 2019; Hiç ve Hiç Gencer, 2021). “Bir bölgede bulunan bitki çeşitleri ve bu çeşitlerden üretilen miktarlar” olarak ifade eden tarımsal ürün desenindeki değişimin ise tarımsal geliri etkileyeceği muhakkaktır. Bu nedenle bir ülkedeki tarımsal ürün desenlerini incelerken desenlerle gelir arasındaki etkileşimi de değerlendirmek gerekir.

Türkiye'nin tarım sektörü, yarattığı gelirle ülke ekonomisinin daima önemli bir parçası olmuştur. Bununla birlikte, tarımsal üretimin gelir üzerindeki etkisi son yıllarda görece zayıflamıştır. Tarım sektörü gelirinin toplam gelir içindeki payı 2000'li yıllarda ortalama olarak %8 arasında seyretmiştir. 2010 yılında %7,7 olan pay; 2018'de %5,5, 2022'de ise %4,7 olarak gerçekleşmiştir. Sonuç olarak, tarımın ülke ekonomisindeki yerinin %5 civarında olduğu söylenebilir (TÜİK, 2022). Tarımsal ürün deseniyle gelir ilişkisinin incelenebileceği yöntemlerden biri; tarım sektörü gelirinin alt bölgeler itibariyle GSYH içindeki payının incelenmesidir. Tablo 5, bize bölgelerin yaratmış olduğu GSYH içinde tarım sektörü gelirlerinin payını göstermektedir.

Tablo 5: Tarım Sektörü Gelirinin Alt Bölgeler İtibariyle Gsyh İçindeki Payı

Bölge Kodu ve Adı	Tarım (1000 TL)	GSYH (1000 TL)	Pay (%)
TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan)	11.652.400	40.729.898	28,6
TR71 (Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir)	18.254.708	95.654.111	19,1
TRC2 (Şanlıurfa, Diyarbakır)	20.703.033	120.083.426	17,2
TRB2 (Van, Muş, Bitlis, Hakkari)	11.910.415	70.766.572	16,8
TRA1 (Erzurum, Erzincan, Bayburt)	9.583.642	59.065.299	16,2
TR82 (Kastamonu, Çankırı, Sinop)	7.917.970	49.446.189	16
TR83 (Samsun, Tokat, Çorum, Amasya)	21.043.744	142.681.666	14,5
TR33 (Manisa, Afyonkarahisar, Kütahya, Uşak)	28.857.260	229.737.160	12,6
TR22 (Balıkesir, Çanakkale)	17.371.438	139.196.353	12,5
TR32 (Aydın, Denizli, Muğla)	26.502.396	231.396.275	11,5
TR90 (Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane)	15.907.390	140.756.434	11,3
TRB1 (Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli)	9.279.515	90.157.417	10,3
TRC3 (Mardin, Batman, Şırnak, Siirt)	10.552.466	102.918.504	10,3
TR61 (Antalya, Isparta, Burdur)	24.186.102	253.830.603	9,5
TR72 (Kayseri, Sivas, Yozgat)	14.654.355	161.770.811	9
TR62 (Adana, Mersin)	25.113.467	281.433.495	8,9
TR81 (Zonguldak, Karabük, Bartın)	4.867.486	69.833.809	7
TR63 (Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye)	13.505.949	195.411.773	6,9
TR21 (Tekirdağ, Edirne, Kırklareli)	13.177.717	208.965.094	6,3
TR Türkiye	401.805.954	7.248.788.983	5,5
TRC1 (Gaziantep, Adıyaman, Kilis)	9.165.255	178.831.305	5,1
TR41 (Bursa, Eskişehir, Bilecik)	16.573.639	407.162.573	4
TR31 (İzmir)	17.800.741	462.151.823	3,9
TR42 (Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova)	12.146.963	480.172.980	2,5
TR52 (Konya, Karaman)	28.822.014	167.337.181	1,7
TR51 (Ankara)	9.961.933	667.142.295	1,5
TR10 (İstanbul)	2.293.855	2.202.155.938	0,1

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu, Bölgesel İstatistikler, 2021

Tablo 5'den elde edilen veriler ışığında aşağıdaki sonuçlara ulaşılabilir: İstanbul, Ankara ve İzmir metropolleri ile Kocaeli ve Bursa gibi önde gelen sanayi

kentlerini kapsayan alt bölgelerde tarımın bölge ekonomisine katkısı oldukça düşüktür. Bu alt bölgelerde tarım gelirlerinin toplam gelirler içindeki payı ülke geneli için olan %5.5 oranından düşüktür. İstanbul söz konusu olduğunda bu oran hemen hemen sıfırdır. Tarımsal gelirin alt bölge ekonomisine katkısının en büyük olduğu alt bölge TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan)'dir. Fakat, bu alt bölgede dahi oran %28,6'dır.

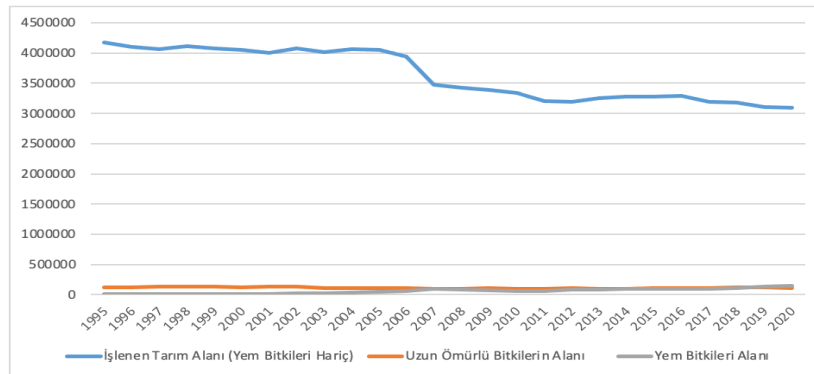
4. Batı ve Orta Anadolu Bölge Analizi

4.1. Batı Anadolu Bölgesi (TR5)

Batı Anadolu Bölgesi (TR5), TR51 alt bölgesinde bulunan Ankara ile TR52 alt bölgesinde bulunan Konya ve Karaman illerini kapsamaktadır. Bölgenin yüzölçümü 76.793 km² olup Türkiye yüzölçümünün %9,8'ini teşkil eder.

TR5 Bölgesi, alan kullanımındaki değişim açısından tüm Türkiye'de tarımsal kullanım alanının en fazla azaldığı bölge olmuştur. 1993 yılında 4,3 milyon hektar olan tarımsal kullanım alanı, 2020 yılında 3,3 milyon hektara düşmüştür. Yaklaşık 970 bin hektarlık bu düşüş %22'lik bir tarımsal alan kaybına tekabül etmektedir ki, bu oran hem Türkiye ortalaması olan %13,7'nin oldukça üzerindedir, hem de 12 bölge içerisindeki en yüksek tarımsal alan kaybını ifade etmektedir. Ancak belirtmelidir ki bu haliyle bile, bölge Türkiye'nin ikinci büyük tarımsal kullanım alanına sahiptir. Grafik 1 1995-2020 yılları arasında Batı Anadolu Bölgesinde toplam tarımsal alanları üç alt başlık özelinde göstermektedir: (i) işlenen tarım alanı (yem bitkileri hariç), (ii) uzun ömürlü bitkilerin alanı ve (iii) yem bitkileri alanı. Türkiye'nin tahıl ambarı olarak da adlandırılan bölgede, toplam tarımsal alanın neredeyse tamamı (yem bitkileri hariç) işlenen tarım alanından oluşmaktadır. Bahsedilen tarımsal alan kaybı grafikte de net bir şekilde izlenebilmektedir.

Grafik 1: Batı Anadolu Bölgesinde Toplam Tarımsal Alan (ha)

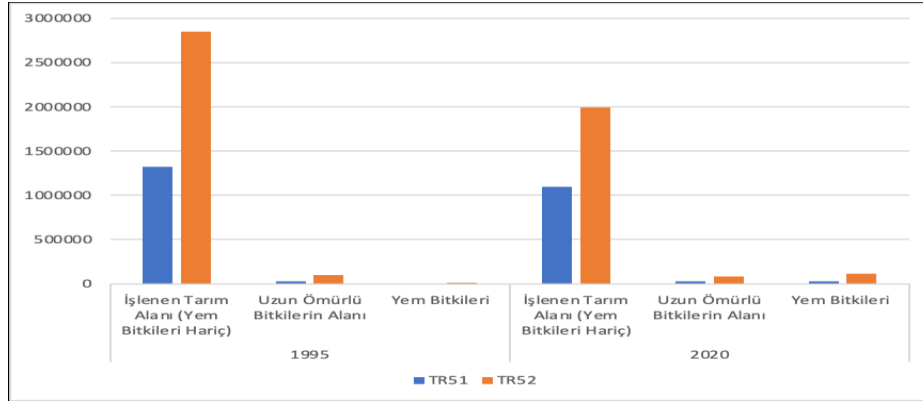


Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Toplam tarımsal alanın alt bölgeler itibariyle değişimine bakıldığında, TR51 alt bölgesinde %14,6'lık bir azalış, TR52 alt bölgesinde ise %26'lık bir azalıştan

bahsedilebilir. Dolayısıyla tarımsal alan kaybının TR52 alt bölgesinde daha belirgin olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Grafik 2, Batı Anadolu Bölgesinde alt bölgeler itibariyle tarımsal alan dağılımındaki değişimi göstermektedir. Grafikten de görüldüğü üzere tarımsal kullanım alanındaki kaybın büyük bir kısmı işlenen tarım alanındaki azalmaktan kaynaklanmaktadır. TR51 alt bölgesinde işlenen tarım alanı 1995'ten 2020'ye %16,8 azalırken, TR52 alt bölgesinde bu oran %30'luk bir azalışı işaret etmektedir. Toplam içindeki payları çok düşük olmakla birlikte, uzun ömürlü bitkilerin alanında TR51 alt bölgesinde %13,5 artış, TR52 alt bölgesinde ise %19'luk azalış kaydedilmiştir. Benzer şekilde 2020 itibariyle toplam tarımsal alan içindeki payı %5'in altında olan yem bitkileri ekilen alanlar da her ki alt bölgede oransal olarak artmıştır. Bu artış TR51 alt bölgesinde 6,5 kat (%656), TR52 alt bölgesinde ise 11 kat (%1136) gibi yüksek oranlardır. Buna mukabil yem bitkisi ekilen alanlardaki artış işlenen tarım alanındaki azalışın çok altında kalmaktadır. Dolayısıyla net bir kayıp söz konusudur ve işlenen tarım alanlarındaki azalmanın sebebi yem bitki alanlarındaki artıştır denemez.

Grafik 2: Batı Anadolu Bölgesi Alt Bölgelerinde Tarımsal Alan Kullanımındaki Değişim (ha)



Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

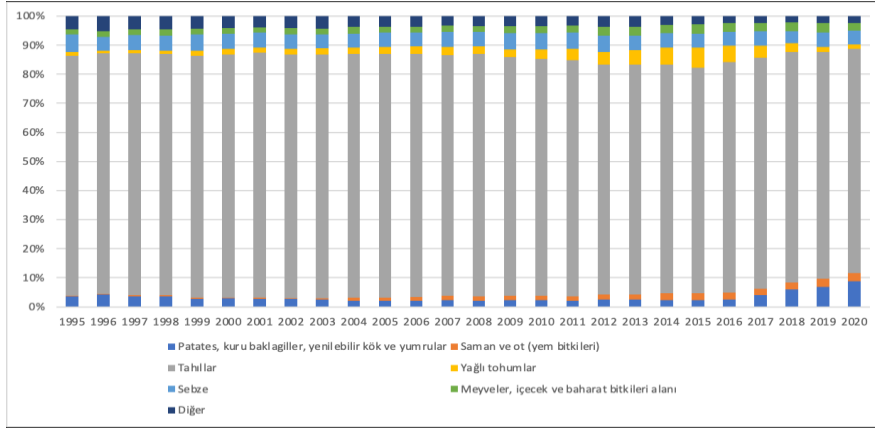
Buraya kadar yapılan değerlendirmelere bakıldığında, Batı Anadolu bölgesindeki tarımsal alan kullanımındaki düşüşün esasen TR52 alt bölgesinden kaynaklandığı ve işlenen tarım alanlarındaki düşüşün buna sebep olduğu açıkça görülmektedir. TR52 bölgesinde, son 25 yılda (yem bitkileri hariç) işlenen tarım alanları 773.497 hektar azalırken, uzun ömürlü bitkilerin alanı 19.344 hektar azalmış ve 12 kat arttığı tespit edilen yem bitkileri alanı ise sadece 106.533 hektar artış göstermiştir. Dolayısıyla yem bitkileri alanlarındaki artış, işlenen tarım alanlarındaki azalmanın çok küçük bir kısmını açıklamaktadır. Bu noktada, işlenen tarım alanlarındaki gerilemenin sebeplerini kavrayabilmek için, üç ana ürün grubu içerisinde yer alan alt ürün gruplarının tarımsal alanlarının alt bölgeler bazında ve zamana göre

değişimine bakmak ve böylelikle değişimin kaynağı olan ürünleri tespit etmek yerinde olacaktır.

4.1.1. Ankara Alt Bölgesi (TR51)

TR51 alt bölgesinin ürün deseni çok büyük ölçüde tahıllardan oluşmaktadır. Grafik 3, tahıllar ve diğer bitkisel ürünlerin hasat edilen alanını ürün grupları bazında göstermektedir. Yıllar içerisinde azalış gözlenirse de tahıl hasat edilen alanların, tüm hasat edilen alanlar içindeki payı %77'nin altına hiç düşmemiştir. Tahıllar dışında, patates ve kuru baklagiller, yem bitkileri, yağlı tohumlar, sebze ve meyveler de bölgenin ürün deseni içinde yer almaktadır.

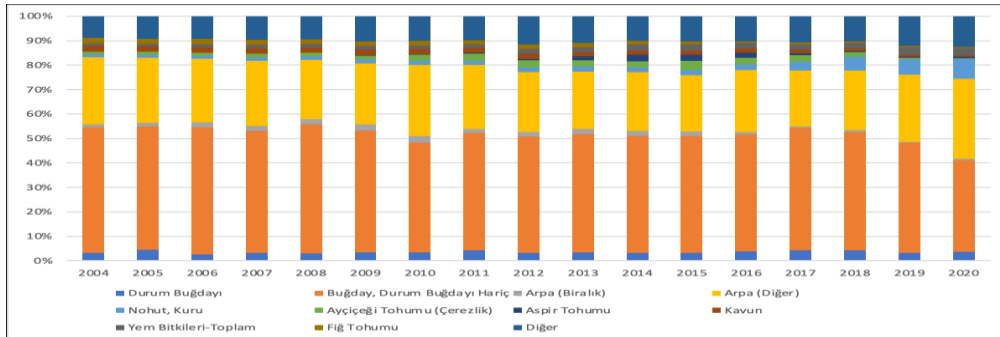
Grafik 3: TR51 Ankara Alt Bölgesinde Tarımsal Alanın Dağılımı



Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Bu aşamada analiz en detaylı haline getirilerek, bahsi geçen tahılların bu bölge özelinde hangi ürünleri kapsadığına değinilecektir. Grafik 4, TR51 alt bölgesinin tarımsal ürün desenini (ekilen alan cinsinden) ortaya koymaktadır.

Grafik 4: TR51 Ankara Alt Bölgesi Tarımsal Ürün Deseni



Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Grafikten görüldüğü üzere, TR51 alt bölgesi için tahıllardan buğday (durum buğdayı hariç) ve arpa (biralık ve diğer) ön plana çıkmaktadır. Baklagillerden nohut önem arz ederken, meyve ve sebze kategorisinde kavun bulunmaktadır.

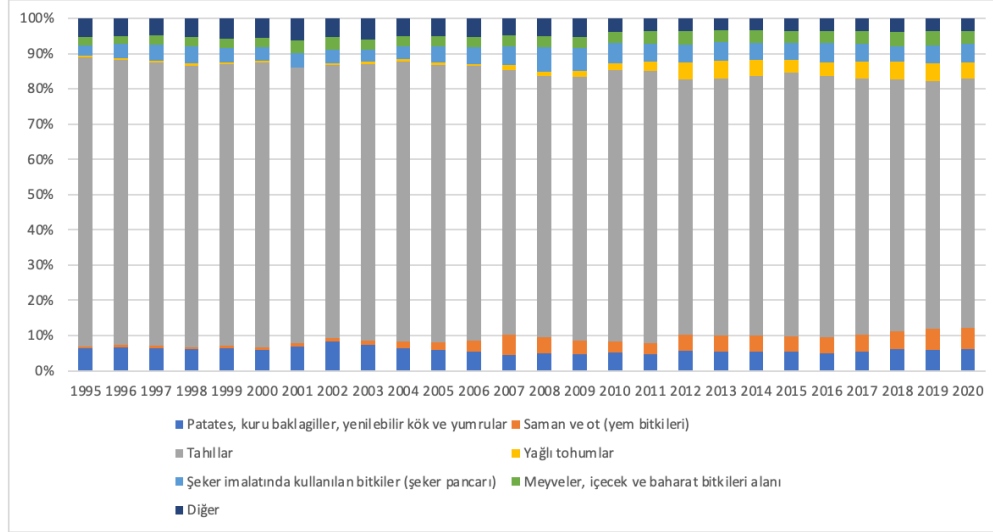
TR51 alt bölgesinde buğday kategorisinde durum buğdayı sabit kalırken durum olmayan buğdayda ciddi bir azalış söz konusudur. TR51 içinde tarımsal alan kullanımındaki payı %51,26'dan %37,48'e düşmüştür. Arpa ekilen alanlarda ise 2017 yılından itibaren bir artış mevcuttur. Buğday ve arpadaki değişim bölge açısından özellikle önemlidir çünkü bu ürünlere ayrılan pay, toplam tarımsal alanın %80'ine denk gelmektedir. Nohut ekilen alanlar 2016 yılına kadar istikrar göstermekte iken 2016'dan itibaren bir artış söz konusudur. (2004'teki payı %1, 2020'deki payı %8). Ayçiçeği tohumu da aspir tohumu ekilen alanlar da 2014-2015'e kadar artmış daha sonra düşüş trendine girmiştir. Yem bitkilerinin toplam ekilen alan içindeki payı %1'den %2,91'e yükselmiştir.

Öncelikli bölge tarımsal ekim alanları içerisinde en büyük paya sahip olan ürün buğdaydır. Buğday ekim alanları hem Türkiye genelinde hem de Batı Anadolu Bölgesinde azalmış olmasına rağmen üretim ve verim değerleri artmıştır. 1995-2004 yılları arasında ekiliş alanı 100.000 hektar azaldığı halde üretim 3.000.000 ton artmıştır. Bu verimlilik artışının önemli nedenlerinden biri sertifikalı tohumluk kullanımının yaygınlaşması, bir diğeri ise tohum ıslah çalışmalarının yapılmasıdır. Buğday ekim alanlarının azalmasının ardındaki nedenler kuraklığa bağlı olarak dönemsel üretim azalışları, fiyatların düşük seyretmesi, girdi fiyatlarının aşırı yükselmesi (mazot, gübre, ilaç) olarak gösterilebilir. (TMMOB, 2018). Bunlara ilave olarak, kentleşme, sanayileşme ve rüzgar erozyonu da sayılabilir.

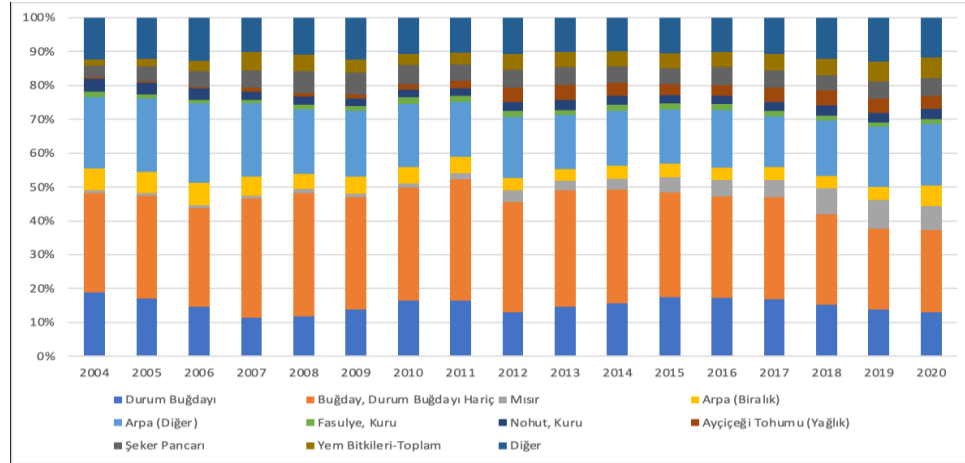
4.1.2. Konya Alt Bölgesi (TR52)

TR52 alt bölgesinin ürün deseni de TR51'de olduğu gibi çok büyük ölçüde tahıllardan oluşmaktadır. Hasat edilen alanlar içerisinde tahılların payı 1995 yılında %82 iken, 2020 yılında %71'e düşmüş olmakla birlikte bahsi geçen dönem içerisinde ortalama %76 olarak gerçekleşmiştir. Bu da bölge tarımı içerisinde tahılların önemini göstermektedir. Tahıllara ilaveten, patates, kuru baklagiller, yem bitkileri, yağlı tohumlar, şeker pancarı ve meyveler TR52 alt bölgesi ürün deseni içerisinde yer almaktadır.

Grafik 6, daha detaylı bir analizle, TR52 alt bölgesinin ürün desenini (ekilen alan cinsinden) ortaya koymaktadır. TR52 alt bölgesi için tahıllardan buğday (durum olmayan), baklagillerden nohut ve kuru fasulye, yağlı tohumlardan ayçiçeği tohumu, şeker pancarı ve yem bitkileri ön plana çıkmaktadır. Bu ürünlerdeki değişime bakılacak olursa durum olmayan buğdayda yaklaşık %5'lik bir azalış olduğu görülmektedir. Durum buğdayı ise 2004'te %18,86 paya sahipken, 2020'de bu oran %13,11 olmuştur. Ayçiçeği tohumu hasat edilen alanlarda da artış olmakla birlikte bu alanların toplam içindeki payı görece olarak düşüktür. Şeker pancarı hasat edilen alanda da 2004-2020 arasında %3,59'dan %5,23'e artış olmuştur.

Grafik 5: TR52 Konya Alt Bölgesinde Tarımsal Alanın Dağılımı

Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 6: TR52 Konya Alt Bölgesi Tarımsal Ürün Deseni

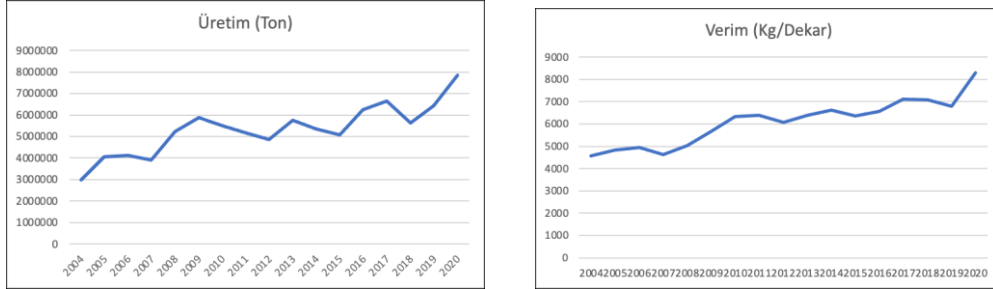
Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 7, TR52 alt bölgesinde buğday üretimi ve verimindeki değişimi ortaya koymaktadır. Dönemsel artış ve azalışlar görülse de üretim ve verimliliğin çalışma dönemi boyunca bir artış trendinde olduğu görülmektedir. Mevka tarafından yapılan çalışmada (2012) 2011 yılında Konya’da üretilen buğday veriminin, Türkiye’nin diğer illeri ve Dünya buğday verimi ortalamaları ile karşılaştırıldığında daha üst seviyelerde olduğu belirtilmektedir.

Grafik 7: TR52 Konya Alt Bölgesinde Buğday Üretim ve Verimindeki Değişim

Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye’de üretilen şeker pancarının yaklaşık üçte birlik gibi büyük kısmı Konya’da üretilmektedir. TR52 alt bölgesinde şeker pancarı üretim ve verim değerlerini gösteren Grafik 8’e bakıldığında zaman içinde dalgalanmalar yaşansa da net olarak yüksek artış azalışlar görülmemektedir. Bölgede 2020 yılında üretilen şeker pancarı 2004 yılına göre %162 artmıştır. Şeker pancarı üretimi bitkisel ve hayvansal üretimin gelişmesine, toprakların fiziki yapıları ve ekolojik dengenin iyileşmesine katkı sağlarken kendinden sonra ekilecek ürünlerin verimlerini de azami ölçüde arttırmaktadır (Çalışkan, 2014).

Grafik 8: TR52 Konya Alt Bölgesinde Şekerpancarı Üretim ve Verimindeki Değişim

Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

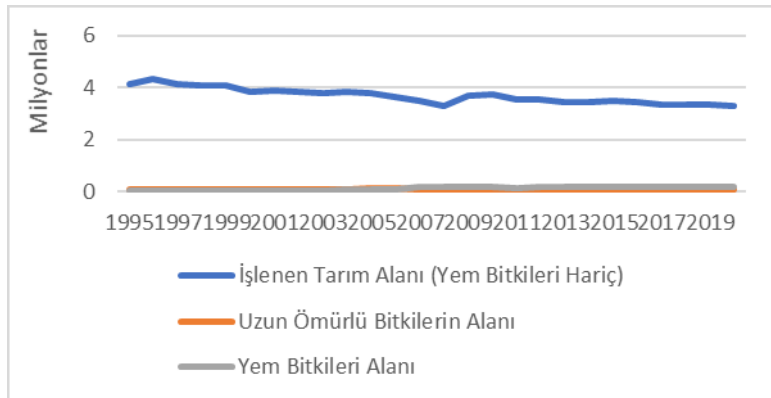
Yem bitkileri ise sürekli artış trendindedir; 2004’te %1,86’dan 2020’de %6,14’e yükselmiştir. Mısır ülkemizde yılda iki defa hasadı yapılan ve hayvan beslenmesi için en önemli silaj ve doğrudan yeme katılan kolay silolanan yem bitkilerinden biridir. Ülkemizde üretilen ve ithal edilen mısırın %75’inden fazla bir bölümü yemlik olarak kullanılmaktadır. Konya’da mısır üretimi yıllar içinde özellikle 2011 yılından sonra ciddi şekilde artmış 2019 yılına gelindiğinde ise bu artış %686 olmuştur. TR52 açısından ekim alanı ve üretimi incelenen yıllarda artan bir diğer ürün ise kavundur. Özellikle 2010-2019 yılları arasında Karaman’da kavun üretimi 2013’ten sonra bir artış göstermiş sonraki yıllarda üretim sabit bir şekilde

devam etmiştir. Konya ilinde ise kavun üretimi genellikle artma meylinde olmuş 2013 yılından sonra ise artış ivmelenmiştir. 2019 yılında Konya’da kavun üretimi 2010 yılına göre %350 artmış, Karaman için bu istatistik ise %282 olmuştur. (Mevka, 2019)

4.2. Orta Anadolu Bölgesi (TR7)

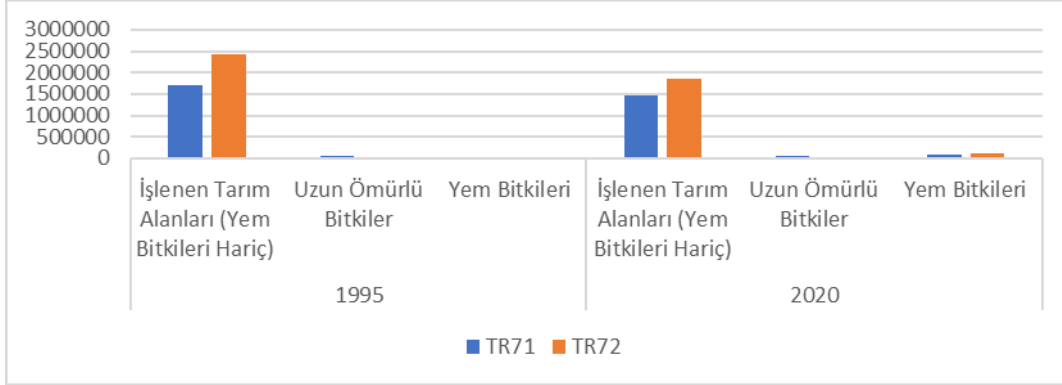
TR7 bölgesi; İBBS’ye göre TR71 (Kırıkkale) ve TR72 (Kayseri) olmak üzere iki adet (düzey 2) alt bölgeden oluşmaktadır. Orta Anadolu Bölgesi, 2020 yılında yaklaşık 3,6 milyon hektar ile Türkiye’deki tüm bölgeler içerisinde en büyük tarımsal alan kullanımına sahiptir. Ne var ki, bölgenin tarımsal alanlarında son 25 yıl içerisinde önemli gerilemeler yaşanmış, 1995’te yaklaşık 4,3 milyon hektar olan tarımsal alan kullanımı 2020 yılına gelindiğinde %15,8 azalmıştır. TR7 Orta Anadolu bölgesinde kaybolan 675.845 hektar tarım alanının %73’ü (494.256 hektarlık kısmı) TR72 bölgesinden kaynaklanmıştır (TÜİK, 2021). Kayseri, Yozgat ve Sivas illerini içermekte olan bu alt bölgedeki tarımsal alan kullanımı, 1995 yılında yaklaşık 2,5 milyon hektardan 2020 yılına gelindiğinde %20 azalarak 1,98 milyon hektara gerilemiştir. Grafik 9’a göre; işlenen tarım alanlarında (yem bitkileri hariç), 1995’ten 2020’ye gelindiğinde %20 oranında bir daralma yaşanmıştır. Buna karşılık uzun ömürlü bitkilerin kapladıkları alan %3 artarken, yem bitkileri için bu artış aynı dönemde %426 olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 9: Orta Anadolu Bölgesinde Tarım Alanlarının Değişimi



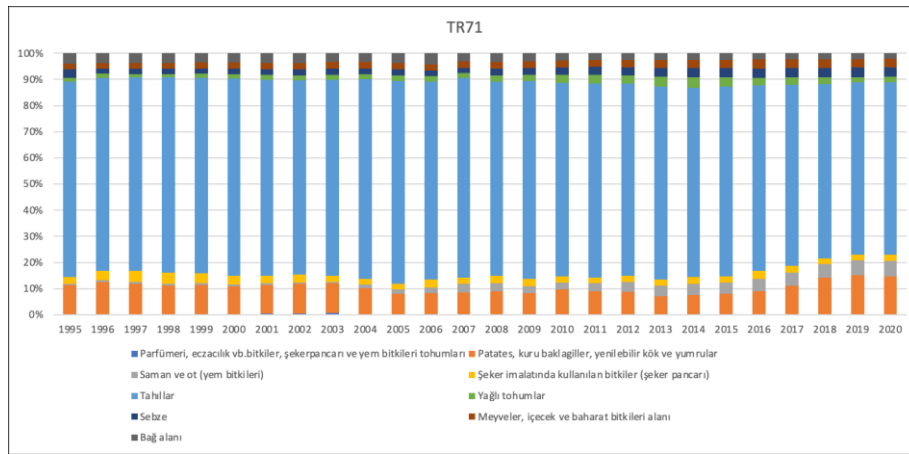
Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

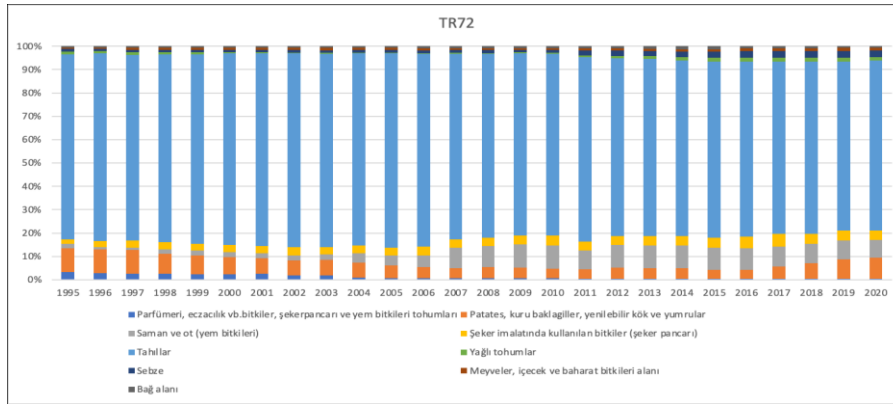
Grafik 10 alt bölgeler itibariyle işlenmiş tarım alanlarındaki daralmanın kaynaklarını net bir şekilde göstermektedir. Yem bitkileri hariç tutularak hesaplandığında, 1995 ve 2020 yılları karşılaştırıldığında işlenmiş tarım alanlarının en fazla daraldığı alt bölge TR72 Kayseri alt bölgesidir. Bu alt bölgenin, TR71’e kıyasla şehirleşmenin daha fazla yaşandığı, üniversitelerin daha yaygın olarak yer aldığı ve bazı ilçe gruplarında ise madencilik faaliyetlerinin öne çıktığı bir bölge olmasının (Oran Kalkınma Ajansı, 2014), tarımsal alanların zaman içerisinde daha fazla daralmasının sebebi olduğu düşünülebilir.

Grafik 10: Orta Anadolu Alt Bölgelerinde Tarımsal Alan Kullanımındaki Değişim

Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

TR7 bölgesinde işlenmiş tarım alanlarındaki azalmanın sebeplerini tespit edebilmek için, başlıca ürün gruplarının ekili alan paylarına bakmak faydalı olacaktır. Grafik 11’de görüleceği üzere gerek TR71 gerekse TR72 bölgesinde tahıllar tüm yıllar boyunca tarımsal alanlardan en fazla payı almaktadır. Ne var ki bu ürün grubunun zaman içerisinde ekili alan payı her iki alt bölgede de gerilemektedir. Son 25 yılda, bu gerileme, TR71 bölgesi için %7,5, TR72 bölgesi için ise %12,9 düzeyindedir. TR7 bölgesinde işlenen tarım alanlarındaki daralmanın esas olarak TR72 bölgesinden kaynaklandığından söz edilmişti. Bu alt bölgede ise, bu durumun en temel sebebinin tahıllar ekim alanlarındaki daralma olduğu görülmektedir. Buna karşılık, TR7 bölgesinin tahıl ekim alanları diğer bölgelerle kıyaslandığında son 25 yılda görece az gerilemiştir. Bu durum, TR7 bölgesinin Türkiye’deki tahıl ekim alanlarının yoğunlaştığı bölgeler arasında yer almasına yol açmıştır.

Grafik 11. Orta Anadolu Alt Bölgelerinde Başlıca Ürün Gruplarının Ekili Alan Payları



Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Buna karşılık, saman ve ot (yem bitkileri) ürün grubunda ise her iki bölgede de belirgin bir artış söz konusudur. Sadece 2004-2020 yılları arasındaki değişime bakıldığında, yem bitkileri ekim alanları TR71’de %300, TR72’de %97 artış göstermiştir. Bu muazzam artışlara rağmen, Türkiye’deki diğer bölgelerle kıyaslandığında TR7 Orta Anadolu bölgesinde yem bitkileri ekim alanlarındaki artış sınırlı kalmıştır. 1995 yılında TR7 bölgesi yem bitkilerinin en fazla yetiştirildiği bölgeler arasında 3. sırada iken, 2020’ye gelindiğinde TR3 Ege, TR2 Batı Marmara ve TR6 Akdeniz bölgelerinde yem bitkileri ekim alanlarındaki ciddi artışlar sebebiyle, TR7 bölgesinin Türkiye yem bitkisi ekim alanlarından aldığı pay %8’e gerilemiştir.

Her iki bölgedeki bu ortak özelliklerin dışında diğer ürün kategorileri açısından TR71 bölgesi özelinde, patates, kuru baklagiller, yenilebilir kök ve yumrular ürün grubu ekim alanlarının son 25 yılda %36 artmış olduğu tespit edilmiştir. TR72’de ise aksine bu ürün grubuna dâhil olan ürünlerin ekim alanlarında aynı dönemde %17 azalma söz konusudur. Her iki bölge birlikte değerlendirildiğinde ise, TR7 bölgesinde bu ürün grubunda ekim alanlarının %7’ye yakın bir artış gösterdiği görülmektedir. Buna ek olarak, TR5 Batı Anadolu bölgesi haricinde Türkiye genelinde bu ürün grubundaki ekim alanları son 25 yılda daraldığından dolayı, bu ürünlerin ekiminde TR7 ve TR5 bölgelerine doğru bölgesel yoğunlaşmanın arttığı tespit edilmiştir. Buna karşılık TR7 bölgesinde bu ürünlerin ekim alanları artmasına rağmen üretim miktarında azalma söz konusudur. Bu durum verimlilik açısından olası problemlere işaret etmektedir.

Bu bölgenin üretim deseni açısından bir diğer önemli ürün grubu ise, şeker imalatında kullanılan bitkilerdir. Şeker pancarı ekim alanları 1995 yılında, her iki alt bölgede de 29 bin hektar civarındayken, 2020 yılına gelindiğinde TR71’de ekim alanlarında belirgin bir değişiklik yaşanmazken, TR72’de ekim alanlarında %98’lik bir artış yaşanmıştır. Dolayısıyla TR7 geneli için, ekim alanlarında %49’luk bir artış söz konusudur. TR5 Batı Anadolu bölgesi ile birlikte TR7 bölgesi, Türkiye’de şeker pancarı ekim alanlarında önemli bir paya sahiptir. TR71

alt bölgesinde, Aksaray, Kırşehir, Bor (Niğde) ve TR72 alt bölgesinde Kayseri ve Yozgat'ta devlete ve özel firmalara ait üretim tesisleri bulunmaktadır. TR72'de faaliyet gösteren üretim tesisleri, Kayseri ve Boğazlıyan'da (Yozgat) Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi'ne ait Kayseri Şeker ve Sorgun'da (Yozgat) Doğuş Yiyecek-İçecek A.Ş.'ye 2018 yılında özelleştirme kapsamında satılması planlanan, ancak ilgili firma devir işlemlerini tamamlamadığı için aynı yılın Aralık ayında ihale işlemleri iptal edilen Türk Şeker'den oluşmaktadır. Bu bakımdan Yozgat ili, şeker pancarı ekimi ve üretiminde Konya'dan sonra ülke genelinde ikinci sırada yer almaktadır (Oran Kalkınma Ajansı, 2016).

Öte yandan, TR7 Orta Anadolu bölgesinde sebze ekim alanları Türkiye'deki genel eğilimin aksine son 25 senede %62 artmış ve Türkiye genelinden aldığı pay 1995'te %5'ten 2020'ye gelindiğinde %11'e yükselmiştir. Sebze ekim alanlarındaki artışın kaynağı ise, TR72 Kayseri alt bölgesidir. Son 25 yılda TR71'de sebze ekim alanları %21 artarken, TR72 bölgesinde bu artış %160 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumun en önemli sebeplerinden bir ise kabak (çerezlik) ekimindeki artıştır. Özellikle de TR72 Kayseri alt bölgesinde Tomarza ilçesi çerezlik kabak üretimi ile giderek öne çıkmaktadır. Çerezlik kabak yetiştiriciliği özellikle sulama olanaklarının sınırlı olduğu yerler için ekonomik ve avantajlı bir üründür. Kabak (çerezlik) kıraç alanlarda buğday, yem ve baklagil bitkileri ile ekim nöbetine girebilmektedir. Çekirdek kabaklarından elde edilen tohumların uygun koşullarda depolanmak koşulu ile 1-2 sene saklanma şansı olması, yalnızca çerezlik olarak değil gıda endüstrisinde yağ, hayvan yemi ve organik gübre olarak kullanılabilmesi bu bitkinin ekiminin yıldan yıla artmış olmasının en önemli sebeplerindedir (Yanmaz, R. 2014).

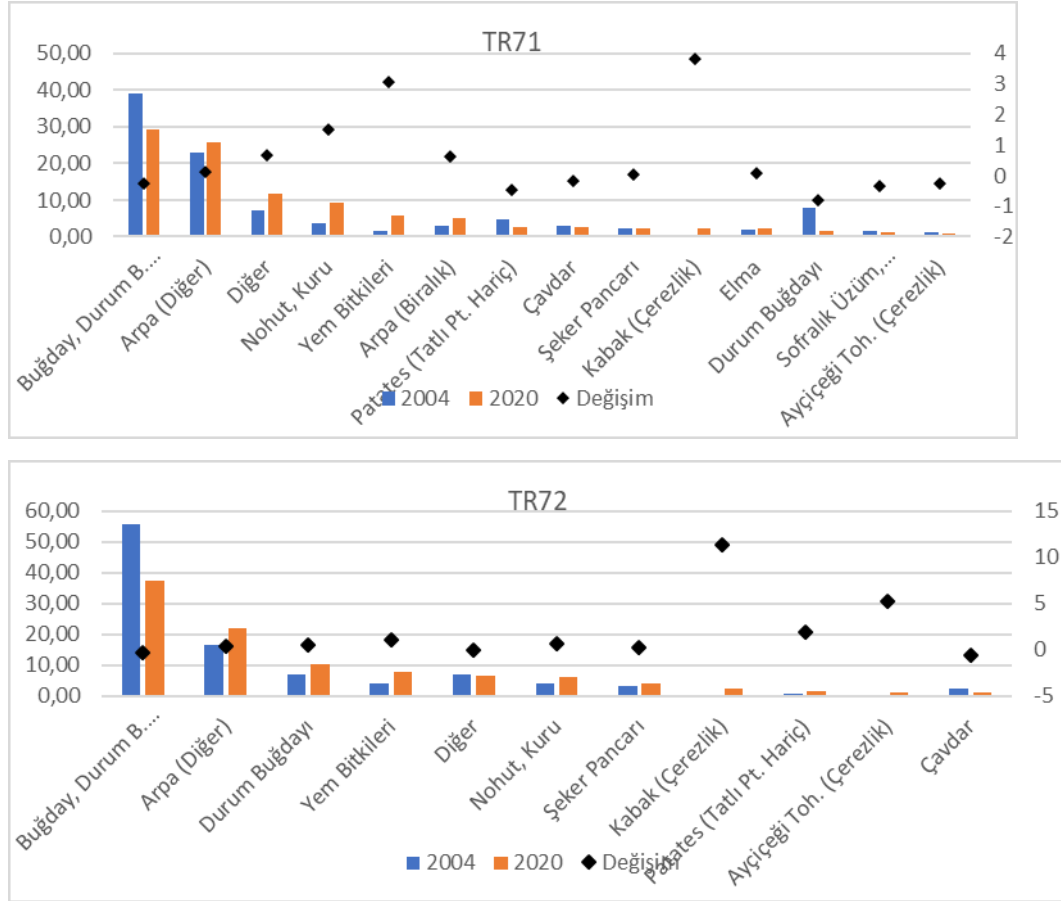
Grafik 12'de Orta Anadolu ekim alanları içerisinde %1 ve üzerinde paya sahip olan ürünler 2020'de aldıkları ekim alanı payına göre büyükten küçüğe doğru sıralanmıştır. Sol dikey eksen ekim alanı payını, sağ dikey eksen ise ekim alanları payında 2004'ten 2020'ye gelindiğinde yaşanan değişimi göstermektedir. Ürünler istatistiki sınıflandırmaya göre en ayrıntı düzeyinde hesaplandığı için, yukarıda değerlendirilen ürün grupları içerisinde öne çıkan tekil ürünleri ele almayı mümkün kılmaktadır. Her iki alt bölgede de sebze grubundan yalnızca çerezlik kabağın bu listeye dâhil olduğu görülmektedir. Üstelik 2004-2020 yılları arasında ekim alanı en fazla artan ürün de yine her iki bölge için çerezlik kabaktır.

Bunun dışında her iki bölgede de buğday (durum buğdayı hariç) her iki dönemde de en fazla ekili alan payına sahip olan üründür. Ancak bu pay son 25 yılda, TR71 bölgesinde %24, TR72 bölgesinde %33 azalmıştır. Aynı dönemde TR71 bölgesinde durum buğdayının ekili alanları da %81 azalırken, TR72 bölgesinde aksine durum buğdayı ekili alanları %46 artış göstermiştir. Tahıllar içerisinde arpa da her iki bölgede ekim alanlarını arttıran bir üründür.

Yem bitkileri ekim alanlarında diğer grafiklerde 2004 sonrasında gözlemlenen artışları, Grafik 12'de de gözlemlemek mümkündür. TR72 bölgesinin yem bitkisi ekili alanları tüm dönemler boyunca TR71'e kıyasla daha fazla olmasına rağmen,

burada da görüleceği üzere TR71 bölgesinin ekim alanları çok daha fazla artış göstermiştir.

Grafik 12: Orta Anadolu Alt Bölgelerinde Başlıca Ürünlerin Ekili Alanlarındaki Değişim



Kaynak: TÜİK Bölgesel İstatistiklerden alınan veriler doğrultusunda yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Baklagiller ile ilgili dikkat çekici bir husus, nohut (kuru) ekiminin son 25 yılda her iki bölgede artmış olmasıdır. Türkiye’deki genel eğiliminin aksine bu üründe ekim alanlarının artmış olması, bu ürünün ekim alanlarının TR7 bölgesinde yoğunlaşma eğiliminde olmasının bir göstergesidir.

Grafik 12’de gösterilen ve ekim alanı payı %1’in üzerinde olan ürünlerin dışında kalan ürünler “diğer” olarak sınıflandırılmıştır. Bu ürün grubuna alt bölgeler itibariyle bakıldığında, TR72 bölgesinde ekim alanı payında herhangi bir değişim olmazken, TR71’de ekim alanlarının son 25 yılda %66 artmış olduğu görülmektedir. Bu durum TR71 bölgesindeki tarımsal üreticilerin farklı ürün çeşitlerinin ekimine yöneldiğinin bir göstergesidir.

Son olarak TR72 bölgesinde öne çıkan bir ürünün, ayçiçeği tohumu (çerezlik) olduğu görülmektedir. Her ne kadar bu ürünün ekim alanları üretim deseninde geniş bir yer tutmasa da son 25 yılda bu ürünün ekili alanları 5 katına çıkmıştır. Dolayısıyla ilerleyen yıllarda bu artış hızı devam ettiği takdirde, ayçiçeği tohumu (çerezlik)'in bu alt bölgenin ürün deseninde bir yer etmesi kuvvetle muhtemeldir.

Seçilmiş bazı ürünlerin ekili tarım alanları içerisindeki değişimlerinden de bahsetmek yerinde olur. TR7'de ayçiçeği tohumu ekimi hızla artmakta bölgenin gelecekteki ürün deseni içerisindeki payının önem arz etmesi beklenmektedir. Bu durumun muhtelif sebepleri vardır. Çerezlik ayçiçeği üretimi ülkemiz ihtiyacına yetmemekte olup yıllar içerisinde artan talep ithalat yolu ile karşılanmaya çalışılmaktadır. Yeterli potansiyel ve ekim alanlarımızın mevcut olmasına karşın piyasada sertifikalı tohumluk olmaması nedeni ile düşük verim elde edilmektedir. Üretim fazlası veren şeker pancarı, tütün vb. ürünlerin yerini alabilecek mekanizasyona en uygun bitkilerden biri de çerezlik ayçiçeğidir. İstenilen tip ve kalitede üretildiği takdirde pazar problemi de bulunmamaktadır (Kaya, 2001).

Bölgede ekim alanı artan bir diğer ürün ise patatestir. Türkiye patates tarımı için uygun koşullara sahip olup, ülkede 2019 yılında 1,4 milyon dekar alanda patates üretimi yapılmıştır. Bir önceki yıla göre ekim alanlarında %3,65'lik bir artış söz konusudur. Patates ekim alanı en yüksek olan ilimiz 183.000 dekar ile Niğde'dir. Niğde'yi 143.000 dekarla Konya, 142.000 dekarla Afyon, İzmir, Kayseri ve Nevşehir izlemektedir. Niğde 716.000 ton patates üretimi ile ekim alanında olduğu gibi üretimde de ilk sırada yer almaktadır (TEPGE, 2021).

5. Tartışma ve Sonuç

Türkiye, iklim şartları ve yüzey şekilleri açısından büyük farklılıkların bulunduğu bir ülkedir. Bu doğal şartlar, tarım yapılan alanları ve dolayısıyla tarım üretimini doğrudan etkilemektedir. Ekonomik faktörler, nüfus artışı, tarımsal politikalar; özellikle tarıma verilen devlet destekleri ve son yıllarda ekiliş dönemlerinin çok kurak geçmesi, bazı tarımsal alanlarda yaşanan sel felaketleri gibi değişen iklim koşulları da bölgesel olarak tarımsal ürün desenini etkileyen faktörler arasındadır. Örneğin Ege ve Akdeniz Bölgeleri'nde tarım alanları az yer kaplamasına rağmen bu bölgelerin bitkisel üretim değerleri oldukça yüksekken, Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu Bölgeleri bitkisel üretim açısından oldukça elverişsiz şartlara sahiptir. Benzer şekilde, çalışmanın konusunu oluşturan Batı ve Orta Anadolu Bölgeleri, toplam tarım alanı bakımından Türkiye'nin yaklaşık %30'unu oluşturmasına rağmen, bu bölgeden elde edilen tarımsal gelir Türkiye toplam tarım gelirlerinin ancak %17,8'ine karşılık gelmektedir.

TR5 Bölgesi Türkiye'nin ikinci büyük tarımsal kullanım alanına sahip olmasına rağmen aynı zamanda tarımsal kullanım alanlarının en çok azaldığı bölge de olmuştur. Tarımsal alan kaybı TR52 alt bölgesinde daha belirgindir. TR51 alt bölgesinin ürün deseni çok büyük ölçüde tahıllardan oluşmaktadır. Bu bölgede durum buğdayı sabit kalırken durum olmayan buğdayda ciddi bir azalış söz

konusudur. Bunun başlıca sebepleri arasında kuraklık, fiyatların düşük seyretmesi, girdi fiyatlarının aşırı yükselmesi, kentleşme, sanayileşme ve rüzgar erozyonu gösterilebilir. Buğday ekim alanlarının Türkiye ve Batı Anadolu'da azalmış olmasına karşın üretim ve verim değerlerinin arttığı gözlemlenmektedir. Bu verimlilik artışının en önemli nedenlerinden biri olarak sertifikalık tohum kullanımının yaygınlaşması ve tohum ıslah çalışmaları gösterilebilir. TR52 alt bölgesinin ürün deseni de TR51'de olduğu gibi çok büyük ölçüde tahıllardan oluşmaktadır. Tahıllara ilaveten, patates, kuru baklagiller, yem bitkileri, yağlı tohumlar, şeker pancarı ve meyveler TR52 alt bölgesi ürün deseni içerisinde yer almaktadır. TR52 alt bölgesinde buğday üretimi ve verimindeki değişim önemlidir. Tarım ürünlerinin verimini etkileyen olumsuz koşulların başında sulama kabiliyeti yetersizliği bulunmaktadır. Kuru tarım alanında da iki yılda bir nadas zorunluluğu yaşanmaktadır. Ayrıca bölgenin yağış ortalaması da Türkiye'nin çok altında bulunmaktadır. Sulamada verim ve tasarrufa mani olmakta ve tarımsal girdi maliyetlerini yükseltmektedir.

TR7 bölgesinde işlenen tarım alanları 1995'ten günümüze %20 oranında daralmış, uzun ömürlü tarla bitki alanları ise %3 artmıştır. Buna rağmen işlenmiş tarım alanlarındaki daralma oransal olarak sınırlı kalmıştır. TR7 bölgesi içerisinde en fazla tarım alanlarında daralmanın görüldüğü alt bölge TR72 Kayseri alt bölgesi olmuştur. Daralmanın başlıca sebepleri arasında şehirleşmenin fazla olması, üniversitelerin yaygın olması ve madencilik faaliyetlerinin öne çıkması gösterilebilir. Bunlara ilaveten bu alt bölgedeki işlenmiş tarım alanlarındaki azalmanın esas sebebi tahıl alanlarındaki daralmadır ancak bu alanların sınırlı kalması bu ürün grubunda uzmanlaşmanın arttığının da bir göstergesidir.

Artış olan ürün gruplarından saman ve ot (yem bitkileri) artışı her iki alt bölgede de belirgindir. Bir diğer ekim alanları artan ürün grubu ise patates kuru baklagiller (özellikle nohut) , yenilebilir kök ve yumru ürün grubudur. Bu bölgenin üretim deseni açısından önemli bir ürün grubu şeker imalatında kullanılan bitkilerdir. TR7 geneli için %37'lik bir artış söz konusu olmuştur. Son olarak da artış trendinde olan ürün grubu sebzelerdir. 2004-2020 arasında en fazla ekim alanı artan ürün çerezlik kabak olmuştur. En fazla ekili alan payına sahip olan ürün buğdaydır (durum olmayan) , tahıllar içerisinde de arpa ekim alanlarının artmasını sağlayan üründür. Bu alt bölgenin gelecek ürün deseni içerisinde yer alması kuvvetle muhtemel olan ürün ise ayçiçek tohumudur (çerezlik).

Bölgedeki belli başlı sorunlar ise ekim alanları artan ürünlerin üretim miktarlarında azalma söz konusu olmasıdır bu da verimlilik açısından problemlerin mevcut olduğu anlamına gelmektedir. Bir başka konu modern sulama tekniklerinin kullanımının yetersiz olmasıdır (damlama ve yağmurlama). Nadasa bırakılan toprakların çokluğu, bilinçsiz yanlış tarım uygulamaları, tarımsal ürünleri işleme ve depolama tesislerinin yetersizliği de diğer sorunlardan bazıları arasında sayılabilir.

Kaynakça

Abacı, N.İ. Demiryürek, K. (2019). Çiftçilerin Ürün Desenlerine Karar Vermelerini Etkileyen Faktörler: Samsun İli Bafra İlçesi Sebze Yetiştiricileri Örneği, *Turkish Journal of Agriculture-Food Science and Technology*, 7(3), 426-434.

Adanacıoğlu, H. (2011). Tarımsal Üretimde Etkili Olan Faktörlerin Analitik Yaklaşımla İncelenmesi: Buğday Örneği, *TKB Türktarım Dergisi*, 200, 20-28.

Çalışkan, E. (2014). Bitki Fizyolojisi, <http://www.mku.edu.tr/files/898-dfe752ff-e965-425e-95f4-443f56acba11.pdf> (Erişim: 09.06.2023).

Deniz, M. ve Hiç, Ö. (2022). İklim Değişikliği ve Tarımın Değişen Yüzü: Artan Riskler, Tarımdaki Daralmalar ve Orman Yangınları Sonrası Politika Önerileri, *Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1). 12-22.

Hiç, Ö. ve Hiç, G. (2021). Tarım Politikalarının Ürün Desenine Etkileri: Türkiye Örneği, *International Conference on Eurasian Economies 2021*, 500-504.

Kaya, Y. (2001). Türkiye’de Çerezlik Ayçiçeği ve Tohumculuğu, *T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı Trakya Tarımsal Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü*, <https://arastirma.tarimorman.gov.tr/ttae/Sayfalar/Detay.aspx?SayfaId=52> (Erişim: 09.06.2023).

MEVKA (2012). Konya’da Tarımsal Sanayilerde Yapısal Özelliklerin Analizi ve Rekabet Stratejilerinin Modellenmesi Projesi Sonuç Raporu, Konya Ticaret Borsası, <https://www.mevka.org.tr/assets/upload/dosyalar/DsylvZyUme720201721606PM.pdf> (Erişim: 09.06.2023).

MEVKA (2019). TR52 Bölgesinde Tarımda Bitkisel Üretim Mevcut Durumu, <https://www.mevka.org.tr/assets/upload/dosyalar/DsypGJv8j2262021103910AM.pdf> (Erişim: 09.06.2023)

ORAN Kalkınma Ajansı (2014). TR72 Bölgesi Alt Bölge Çalışması, https://www.oran.org.tr/images/dosyalar/20180803152805_0.pdf (Erişim: 08.06.2023).

ORAN Kalkınma Ajansı (2016). TR72 Bölge Tarımı İçin Uygun Model Tarım Uygulamaları Fizibilite Etüdü Raporu, <https://www.kalkinmakutuphanesi.gov.tr/assets/upload/dosyalar/29.pdf>, (Erişim: 10.06.2023).

Özdemir, Z. (1991). Türk Tarımında Destekleme Uygulamaları ve Sonuçları, *İ.Ü.İktisat Fakültesi Mecmuası*, No.47, 47-56.

T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Çevresel Göstergeler, <https://cevreselgostergeler.csb.gov.tr/kisi-basina-tarim-alani-i-85832>, (Erişim: 08.06.2023).

T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, Bitkisel Üretim Verileri (2020). <https://www.tarimorman.gov.tr/sgb/Belgeler/SagMenuVeriler/BUGEM.pdf>, (Erişim: 10.06.2023).

TEPGE (2021). Tarım Ürünleri Piyasaları: Patates, *T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı*, <https://arastirma.tarimorman.gov.tr/tepge/Belgeler/PDF%20Tarim%20Urunleri%20Piyasaları/2021-Haziran%20Tarim%20Urunleri%20Raporu/Patates,%20Haziran-2021,%20Tarim%20Urunleri%20Piyasa%20Raporu,%20TEPGE.pdf> (Erişim: 08.06.2023).

TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası (2018). Buğday Raporu, https://www.zmo.org.tr/genel/bizden_detay.php?kod=30125&sube=0, (Erişim: 07.06.2023).

Türkiye İstatistik Kurumu (2021). Bölgesel İstatistikler, <https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/tabloOlustur.do#>, (Erişim: 09.06.2023).

Türkiye İstatistik Kurumu (2022). Dönemsel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-IV.-Ceyrek:-Ekim---Aralik,-2022-49664>, (Erişim: 09.06.2023).

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (2013). Türkiye Tarım Sektörü Raporu, *TOBB Yayınları*, Yayın No: 2014/230.

Yanmaz, R. (2014). Türkiye'nin Çekirdek Kabağı Potansiyeli, Çerezlik Kabak Çalıştayı, T.C. Kayseri Valiliği, İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, 26.11.2014, 1-12.

How Okun's Law Works in Fragile Five Countries? Panel Data Analysis

Araştırma Makalesi /Research Article

Berrak TEKGÜN¹

İlhan EROĞLU²

ABSTRACT: Today, as in many countries, Economic growth and unemployment are important macroeconomic issues in developing countries that should be examined. This study aims to test the validity of the negative effect of unemployment on growth for the Fragile Five countries under the Okun Law. For this purpose, unemployment rate and growth rate data for the period 1991-2019 were used in the study. Panel ARDL analysis method was used in the study, which allows long and short-term results to be obtained and separate findings for each country. According to the findings obtained; For the Fragile Five country group, there was a negative and statistically significant relationship between growth and unemployment rate in the long-term results, while a positive significant relationship was found in the short-term results. Thus, when the general findings of the study were evaluated, it was seen that the assumptions of the Okun Law were valid

Keywords: Okun's Law, Growth, Unemployment, Panel ARDL

JEL Codes: E24, F43, O40, C33

Okun Yasası Kırılgan Beşli Ülkelerinde Nasıl İşliyor? Panel Veri Analizi

ÖZ: Günümüzde birçok ülkede olduğu gibi gelişmekte olan ülkelerde de ekonomik büyüme ve işsizlik konusu incelenmesi gereken önemli makroekonomik sorunlardan biridir. Bu çalışma, Okun Yasası kapsamında Kırılgan Beşli ülkeleri için büyüme ve işsizlik oranı arasındaki ilişkinin geçerliliğini test etmeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla çalışmada 1991-2019 dönemine ait işsizlik oranı ve büyüme oranı verileri kullanılmıştır. Çalışmada uzun ve kısa dönemli sonuçların elde edilmesine ve her ülke için ayrı bulguların elde edilmesine olanak sağlayan Panel ARDL yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre; Kırılgan Beşli ülke grubu için uzun dönem sonuçlarında büyüme ile işsizlik oranı arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunurken, kısa dönem sonuçlarında pozitif anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Böylece çalışmanın genel bulguları değerlendirildiğinde Okun Yasası'nın varsayımlarının geçerli olduğu görülmüştür

Anahtar Kelimeler: Okun Yasası, Büyüme, İşsizlik, Panel ARDL

JEL Kodları: E24, F43, O40, C33

Geliş Tarihi / Received: 05/08/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 31/08/2023

¹ Dr. Graduate Education Institute, Tokat Gaziosmanpaşa University, Tokat, Turkey, tekgunberrak@gmail.com, orcid.org/0000-0002-9130-0070

² Prof. Dr. Tokat Gaziosmanpaşa University, Tokat, Turkey/ ieroglu71@hotmail.com, orcid.org/0000-0003-4711-1165

1. Introduction

Unemployment is one of the measurement tools of a country's macroeconomic performance. Arthur M. Okun (1962) conducted a study for the US economy that revealed negative impact of unemployment on economic growth. Although the existence and the negative correlation between economic growth and unemployment tested, this contrast has decimated today, including groups of developing and developed countries. The number of countries that epitomize the contrary has also increased. In the emergence of this situation, it has a significant role that the existence of the opposite the validity of the negative effect of unemployment on growth in countries with labor-intensive production is stronger, and in countries with capital-intensive production, this relationship is decidedly weaker.

This study aims to test the validity of the negative effect of unemployment on growth in the Fragile Five countries. The results are expected to contribute to the policies of the Fragile Five countries in the fight against unemployment. In this context, the Panel ARDL method will be applied in the study to achieve both long-and short-term results in general for the fragile five countries and short-term relations separately for each country. Since this study has not studied whether Okun's Law is valid in the Fragile Five countries, which are similar to the Panel ARDL method in the low growth rate scale, in the literature, it is a point of view in terms of shedding light on the unemployment-reducing policies that can be applied both within the scope of the Fragile Five and on the basis of each country and to close this gap in the literature considered to be of the original value. The study will first consider growth - unemployment relationship and fragile economies. Then, conclusions and policy recommendations will be given in the light of literature review, data set and model, methods and findings.

2. Growth - Unemployment Relationship and Fragile Economies

An important aspect of this study is to reveal the existence of an inverse the validity of the negative effect of unemployment on growth in countries with fragile economies in line with the change in labor force participation, working hours and productivity as in Okun (1962). Thus, it has paved the way for knowledge about how much deviations that will occur in growth will affect the unemployment rate with the equation expressed as function 1 below (Güran, 1999: 50-51).

$$u = u^* - [\beta (y - y^*) / y^*] \quad (1)$$

In the functionally expressed Okun's Law equation, u stands for the actual unemployment rate, u^* for the natural unemployment rate, y for actual real income, and, y^* for potential real income. In this model analysis applied to the US economy in 1962, the β coefficient was obtained as 0.3. As a result, findings that the actual unemployment rate would be below the natural unemployment rate of 0.3% if the actual product was 1% greater than the potential product were

gathered. Apart from the original function, the case of the negative relationship of unemployment and growth, which includes the assumptions of Okun's Law, can also be measured by the following equation (2).

$$\Delta u = -\beta (y - y^*) \quad (2)$$

Equation 2 is presented as a practical method of testing the negative relationship. β parameter can give different results according to the economies of the countries tested. Although this method gives approximate results and does not give exact results about changes annually, significant results are still obtained in measuring the relationship between growth and unemployment (Dornbusch and Fischer, 1998: 19).

Apart from the default Okun's Law, more different methods of sizing variables can be upheld due to reasons such as the inability to observe a direct relationship between potential growth and the unemployment rate, as well as the lack of a generalized criterion for this relationship. In this context, it is believed that the theory of Okun's Law can have an influence, including a combination of the current decency and the past period. The equation in which the effect method in question can be studied (obtained as a result of the addition of both the current period and the past period effects to the model) is called a dynamic model. In the dynamic method, the goal of adding delayed values of the unemployment rate variable to the model is to prevent a common movement that may occur between error terms and the model. This is useful in eliminating the problem of autocorrelation (Demirgil, 2010:140-143).

$$u_t = a_0 + a_1 y_t + a_2 y_{t-1} + a_3 u_{t-1} + \varepsilon_t \quad (3)$$

In the dynamic model (y), real output refers to the growth rate, while (t) and (t-1) of the variables refer to the current period and the delayed periods of the variables.

The fragile five groupings emerged after the US Central Bank (FED) announced that it would enable bond tapering. In the process following the FED statement, the economies that saw the most depreciation in their national currencies were India, Indonesia, Brazil, Turkey and South Africa. The high ratio of the current account deficit to GDP, low growth rates, and high inflation rates have been decisive in including countries in such a grouping from a macro-economic point of view (Artekin and Soydal, 2017:176).

With this change experienced as a result of the FED decision, there was a large capital outflow from the markets in the existing countries and the funds in these markets decreased. Hot money reduction in countries has also raised issues regarding the need for external financing (Hayaloğlu, 2015: 133).

3. Literature Review

In a study conducted by Arthur M. Okun in 1962 for the first time in the US economy and covering data for the period 1947-1960, it was found that there was

a negative relationship between the unemployment rate and real output growth. As a result, the study found that every 1% increase that exceeds the natural unemployment rate reduces real GDP by 3%.

Freeman (2000) examined the U.S. economy on a regional basis in his study. As a result of the research, Okun coefficient was found as around 2. It was stated that statistically speaking, interregional differences were not observed in the study.

Sögner and Stiassny (2002) tested the structural break and continuous change using the Bayesian method and Kalman filtering in their study. The data set of the study covers 15 OECD countries and the period 1960-1999. The countries with the lowest separation in the reverse relationship of growth and unemployment were Japan and Austria, while the Netherlands had the highest one.

Bartosik (2020), who examined Poland, analyzed the negative effect of unemployment on growth with data covering the period 1996-2018, unlike developed EU countries. This is due to the widespread use of temporary contracts in Poland. As a result of the analysis, which was evaluated according to age and gender criteria, it was concluded that the Okun coefficient works on the unemployment rate figures of women and young workers.

Cutanda (2020) conducted an Okun's Law evaluation in the study of Spain using data from the period 1955-2013. As a result of the study, results confirming the Okun's Law with statistically significant and strong coefficient rates were obtained.

Küçükkaya et al. (2019) examined the relationship between labor force participation rate and unemployment rate in transition economies within the scope of the Okun Law. According to the findings, as a result of the dynamic panel analysis applied with data for the period 1990-2017, results supporting the Discouraged Worker Hypothesis were obtained.

Elsayed (2020) investigated the validity of Okun's Law using the unemployment rate, growth rate, and employment rate variables for Egypt from 1982-2018. The study findings showed that the activity between employment and growth is stronger and more linear than the activity between unemployment and the rate of growth.

Another study that gives different results on a country-by-country basis is the study of Doğru (2013). In this study, an analysis was carried out on countries in the Euro zone. As a result of the study, an Okun coefficient that changes for each country was obtained.

Some of the Okun's Law studies for Turkey are as follows; Yilmaz (2005) used the growth and unemployment figures for 1978-2004 in his examination of Turkey. In the study, Granger and Hsiao causality tests were used and a causal relationship from growth to unemployment was found with the help of the available data.

Mihçı and Atılğan (2010) use panel analysis methodology for the 1991-2006 period and conclude that the sensitivity of changes in unemployment rate and sectors other than manufacturing industry to the Okun coefficient is low.

In the study of Ozturk and Sezen (2018), quarterly data for the period 2005:Q1-2017:Q3 were used for growth and unemployment variables in Turkey. In the study, Angel-Granger cointegration test and Granger causality test was carried out. At the same time, a one-way causality relationship was obtained, in which variables were integrated with the period studied.

In the study Yalcinkaya et al. (2018), the negative effect of unemployment on growth figures related to the Turkish economy were analyzed within the Okun's Law framework along with the difference model, the interval model, and the dynamic model. The interval of the data set used in the study belongs to the period 2000:Q1-2017:Q4 and time-series analysis was performed. The study results confirm the inverse relationship between growth and unemployment.

In the study of Uslu (2020), the existence of Okun's Law on a periodic basis for Turkey was investigated. Firstly, they identified strong coefficient relations in the analysis conducted for the period 1923-1971. The findings for the period 1923-2019 were obtained as low impact coefficients, while the analysis for the 1972-2019 period showed a different aspect of the study, emphasizing that economic growth does not create employment opportunities. In addition, the study, which ensures the validity of Okun's Law, finds that there is no causal relationship in the short run, while there is a causal the negative effect of unemployment on growth in the long run.

Oruç (2019), who conducted the study of Okun's Law within the scope of the Fragile Five countries, analyzed the data for the period 1990-2017. In the study conducted with unit root tests, structural break tests and least squares method, while Okun's Law was confirmed for Turkey, South Africa and Indonesia, no results could be obtained for Brazil and India on its behalf.

Naskah (2019) used the panel ARDL approach as the analysis method in their study, which investigated the existence of Okun's Law for the Indonesian economy. As a result of the study, it was seen that Okun's Law is statistically significant on economic growth and unemployment for the Indonesian economy, therefore, it was stated that there is a negative and strong effect.

Unemployment in developing countries is a fundamental problem. Since Indonesia is also a country struggling with this problem, Purnomo et al. (2020) investigates the validity of the Phillips curve and Okun's Law assumptions in the context of Indonesia. As a result of the study, it was stated that the validity of the Phillips Curve and Okun Law could not be ensured for the Indonesian country because they found the inflation rate, unemployment and growth to be positively related.

Kavese (2020), investigating the validity of Okun's Law assumptions in the South African sample, continued their work using the data set for the period 1996-2016. In this study, the panel ARDL method was used. While significant short-term results were obtained for the country in general, no significant results were found in the long-term. In the results found on the basis of provinces, it is among the findings that there are relationships significant on short-term at different levels of importance.

4. Data Set and Model

This study aims to investigate whether Okun's Law is valid in the countries called the Fragile Five, which are similar in economic characteristics in the economics literature and consist of Brazil, Indonesia, India, South Africa and Turkey, and aim to contribute to policy recommendations. In the study, the growth and unemployment data of the countries in question for the period 1991-2019 were used. The data are taken from the World Bank's <https://data.worldbank.org/database>.

Okun's Law (1962) applied the relationship between real output level and unemployment rate for the US economy and obtained results that are still accepted today. The starting point of the study is based on the need for the country to produce higher amounts of goods and services in the face of a constantly increasing workforce. At this point, Arthur Okun's equations, which are very important and explain the current situation, shed light on the economic literature (Schnabel, 2002:1).

Okun (1962) explained the inverse relationship between growth and unemployment rate with the help of the following models:

$$u_t - u_t^* = \alpha + \beta(y_t - y_t^*) + \varepsilon_t \quad (4)$$

The values indicated with * in Model (4) represent the potential value of unemployment and growth variables. The ε in the model represents the error term coefficient and explains the economic fluctuations that do not belong to the model but are included in the model.

α is the constant term, and β indicates the strength of the relationship between growth and unemployment rate. In the model that Okun applied in his study, he obtained the constant term as 3.72 and the output coefficient as 0.36, which is interpreted as a 1% increase in unemployment if the output deviates from the potential value by 3% (Owyang and Sekhposyan, 2012:400).

The second model, created by considering the period differences of unemployment and growth in Okun's study, is shown functionally as follows:

$$\Delta u_t = \alpha + \gamma \Delta y_t + \omega_t \quad (5)$$

In the model (5), unemployment and growth variables were analyzed by taking the differences of one period (Ball et al., 2016: 843). The reason for the development of the second model by taking the differences of the past period is based on the fact that the potential product and natural unemployment rate values of a country are not known (Izyumov and Vahaly, 2002: 317-331).

According to the results obtained with the Okun's Law difference model, the constant term was 0.30 and the coefficient of the growth rate differences was 0.30. These values show that the 1% decrease in the real GDP growth rate will be reflected in the unemployment rate by 0.3% (Owyang and Sekhposyan, 2012:400).

As explained above, Okun's Law can be explained by two different models. In the first equation, the difference between the potential value and the real value of unemployment and GDP variables is taken with the help of the equation, which is also expressed as the open model. In other words, it examines the existing relationship by obtaining an output gap. The second equation is called the difference model and the difference between one period delay values is taken. Analyzing Okun's Law with the help of both models gives us the right results (Arshad, 2007: 11).

Okun (1962), although there are various options for obtaining the potential values of the growth and unemployment variables mentioned in the first model, the de-trendification stage of these existing variables was used by Durech et al. provided by the Hodrick-Prescott Filter that he used (Durech et al. 2014: 57-65).

Due to the difficulty in obtaining the potential values in the study, the output gap (first) model in Okun's (1962) study was preferred by using the Hodrick-Prescott Filter to de-trend the growth and unemployment rate variables. In the research, the effect of growth on the unemployment rate was limited to the period of 1991-2019 due to the incomplete unemployment rate data before 1991 and the lack of growth figures after 2019, and within the scope of the Fragile Five (Brazil, Indonesia, India, South Africa and Turkey) countries, both long-term and long-term effects were observed. Panel ARDL method was used for both short-term analyses. Analysis results were obtained with the help of Eviews and Stata package programs.

5. Method and Findings

There are three different types of data in econometrics. Time Series, cross-section data and panel data which includes features from the other data types are the three types of data. (Damodar, 2004: 25).

Since the analyzes using panel data have horizontal and cross-sectional variable structures, they have the power to explain the unit effects as a whole or separately. At the same time, explanatory variable-oriented analyzes can be performed with each unit. With these aspects, panel data contain features that allow high explanatory power (Hsiao, 1985:3).

The Panel ARDL (Autoregressive Distributed Lag Model) method is basically the name given to the models that enable the examination of the short and long-term causality relationship (Vogelvang, 2005:306). It was developed by Pesaran and Shin (2001) and it is a method that provides superiority in empirical analysis compared to previous cointegration analyses. With its advantage, it determines the optimal lag numbers of both dependent and explanatory parameters for researchers. The number of delays for each parameter is determined by the information criteria, so it is aimed to obtain more consistent results (Pesaran and Shin: 2001:1-2).

In the panel ARDL method, at the stage of determining the appropriate lag numbers, the assumption that each parameter is stationary at the level $I(0)$ or at the first difference is valid, unlike the Johansen and Engle-Granger approaches, provided that it is not quadratic. In line with this opportunity provided by the model, the ARDL method is quite advantageous and has the ability to be applied even at different cointegration levels. In this context, in order to carry out the application in the study, first of all, the stationarity of the parameters should be tested. After the stationarity levels are determined, a two-stage analysis is performed. First suggested by Pesaran, (2001) the existence of a long-term relationship and the Bounds test is to be examined. If meaningful results are obtained for the long-term relationship, short-term relationships can be examined (Nkoro and Uko, 2016: 64-79).

On the basis of cross-sectional dependence, it enables the examination of the question of whether the change that will occur in one of the units that make up the panel data set is effective on other parameters. In order to obtain accurate and unbiased results in econometric analyzes, it is desirable that this effect does not exist between units (Çadırcı, 2020: 51).

The tests examining the cross-section dependency vary in terms of the values of the section size (N) and time dimension (T) values in the panel data set. Pesaran (2004) developed tests on the hypothesis that the cross-section dependence disappears as the time and section size values get larger and approach infinity (Pesaran, 2004:1).

There are three tests investigating the cross-sectional dependence in panel data. The first of these is the Breush-Pagan (1980) LM (Lagrange Multiplier) test. The assumption of the test, on the other hand, is preferred if the time dimension (T) values in the panel data to be used in the application are more than the cross-sectional dimension (N) values. The second test is the Bias-corrected LM test and is used in cases where both the time dimension and the cross-section dimension are large and at the same time show normal distribution. The third test, which is the developed and comprehensive version of this test, is the Pesaran (2004) scaled LM test. Finally, the Pesaran CD test is preferred if the size of the panel data is larger than the time dimension of the data (Koçbulut and Altıntaş, 2016: 152-153).

In all of the test statistics that test the cross-sectional dependence, the default hypotheses are H_0 : there is no cross-section dependency, H_1 : there is a cross-section dependency.

The panel data set, which is subject to analysis in the study, has time dimension (T=29) and cross-sectional dimension (N=5) values. Since T>N, the Breush-Pagan (1980) LM (Lagrange Multiplier) test statistic, which is one of the cross-section dependency tests, will be considered. Cross-section dependency test results applied to the existing variables Table 1.' also shown.

Table 1: Cross-Section Dependency Tests

	Test	Statistics	P Value
U_GAP	Breusch-Pagan LM	31.52940	0.0005*
	Pesaran scaled LM	3.696085	0.0002
	Bias-corrected scaled LM	3.606800	0.0003
	Pesaran CD	1.858307	0.0631
Y_GAP	Breusch-Pagan LM	4.560063	0.9186***
	Pesaran scaled LM	-2.334431	0.0196
	Bias-corrected scaled LM	-2.423727	0.0154
	Pesaran CD	0.819801	0.4123

Note: *, **, *** denote significance at the 1%, 5% and 10% level, respectively.

According to the Breush-Pagan (1980) LM test results, which are considered in cross-sectional dependence, the probability value for the U_GAP variable is examined. hypothesis was rejected and it was concluded that there is a cross-section dependency. Therefore, in this case, since the application of the first-generation panel unit root test will enable us to obtain erroneous results, the second-generation unit root test should be applied. When the probability value for the Y_GAP variable is interpreted there is no inter-unit effect, that is, there is no cross-sectional dependence, and therefore first-generation unit root test should be applied.

Table 2: Panel Unit Root Tests

Maddala and Wu (1999) Panel Unit Root Test						
Variable	Without trend			With Trend		
	Lag	Chi-Square	Probability	Lag	Chi-Square	Probability
U_GAP	0	20.070	0.029**	0	9.419	0.493
	1	37.826	0.000*	1	22.535	0.013
Pesaran (2007) Panel Unit Root Test (CIPS)						
Variable	Without trend			With Trend		
	Lag	Z Statistic	Probability	Lag	Z Statistic	Probability
Y_GAP	0	-8.587	0.000*	0	-7.880	0.000
	1	-5.872	0.000*	1	-4.939	0.000

Note: *, **, *** denotes significance at the 1%, 5% and 10% level, respectively

The results of Maddala and Wu (1999) unit root test and Pesaran (2004) (CIPS) unit root test in which the parameters were tested for stationarity Table 2 is also shown.

Through the Hausman test, it is decided which estimator will be preferred among ARDL models. According to the Hausman test statistics, the Pooled Mean Group (PMG) estimator and the Mean Group (MG) estimator results are evaluated and the appropriate estimator is determined (Tatoğlu, 2003: 256).

Table 3: Hausman Testing

	(b) mg	(B) pmg	(b-B) Difference	$\sqrt{\text{diag}(V_b - V_B)}$ Std. error
Y_GAP	-0.0809347	-0.068006	- 0.0129287	0.0179662
$\chi^2(2) = (b-B)'[(V_b - V_B)^{-1}](b-B) = 0.52$ Prob> $\chi^2 = 0.4718$ * b = consistent under H_0 and H_a ; B = inconsistent under H_a active under H_0 .				

In the Hausman test, the MG estimator under column (b) is consistent under H_0 and H_a . The second PMG estimator in column (B) is inconsistent under H_a but H_0 is assumed to be active (Karadaş, 2020: 53). According to the Hausman test results, the H_0 hypothesis was rejected for the ARDL model and it was decided that the model to be applied was the Pooled Mean Group (PMG) estimator in order to obtain consistent results.

Table 4: Panel ARDL Long- and Short-Term Results for Vulnerable Five Countries

Dependent Variable: D(U_GAP)				
Test Name: ARDL				
Observation Period: 1991-2019				
Model Chosen: ARDL(1, 1)				
Variable	Coefficient	Standard Error	t-statistic	p-value
Long-Term Equation				
Y_GAP	-0.068006	0.025510	-2.665801	0.0087
Short-Term Equation				
ECM	-0.307684	0.057343	-5.365713	0.0000
D(Y_GAP)	0.011099	0.002351	4.720234	0.0000
C	-0.295544	0.320562	-0.921957	0.3583

The ARDL (1,1) model was applied for the Panel ARDL Pooled Mean Group (PMG) analysis results analyzed according to the Akaike, Schwarz, and Hannan-Quinn information criteria. According to the results in Table 4, when the results of the Panel ARDL analysis for the Fragile Five in general are interpreted, there is a statistically significant and inverse long-term relationship between the unemployment rate gap (U_GAP) and the output gap (Y_GAP). existence of the relationship. When the parameters are interpreted according to the equation

$u_t - u_t^* = \beta(y_t - y_t^*) + \varepsilon_t$, it is seen that a 1% increase in the output gap reduces the unemployment rate by a coefficient of 0.068.

Okun (1962) stated that 1% unit growth over each 2.25% growth in the growth rate will cause a 0.5% unit decrease in the unemployment rate (Okun, 1962: 104). Therefore, the effect of the increase in the growth rate in the long run on the unemployment rate is supported by the findings of the analysis. Findings indicate that policies to reduce unemployment rate in the short term and economic growth will show their effects in the long run.

Considering the short-term results, a statistically significant but positive correlation with a coefficient of 0.011 is observed between the parameters. This result explains that an increase in growth in the short run does not have an immediate effect on reducing the unemployment rate.

When the short-term findings are evaluated, it is possible to evaluate why a positive and significant relationship was obtained as follows. Increases in national income bring along economic growth and enrich the production potential of countries, thus allowing the scale of production to increase, which occurs in the long run (Cinel, 2014: 15).

Therefore, if one considers that there is a demand-side increase in GDP, this can only be met by the increase in working hours in the short term, but it will not be reflected in the product immediately, and it will take time to see the reducing effect on the unemployment rate (Ekşi, 2016: 13). Supply shocks such as oil prices and energy market shocks, fluctuations in exchange rates or gold market trends that may occur in the economy have more permanent effects on GDP and carry the recovery process of the economy to the long term (Ekşi, 2016: 15).

In the model based on the error correction coefficient, the ECM coefficient explains in the studies of Narayan and Smyth (2006) that a fluctuation in the dependent variable will return to equilibrium in the long run. For this, it is expected to be statistically significant and negative (Narayan and Smyth, 2006: 340).

When the ECM coefficient is evaluated in the short-term results covering the Fragile Five countries in general, it is seen that it is statistically significant and negative. This result brings us the following interpretation; It is possible that any shock that will occur in the unemployment rate, which is the dependent variable,

will come back into balance if the relationship between growth and growth deteriorates in the long run. Regarding this issue, the error correction coefficient was obtained as -0.307684 and it was statistically significant. This coefficient explains to us that if the long-term balance disappears with a deviation in the current period, this deviation will improve by 30% in the next period. Therefore, in the event of a shock, the re-approximation of the long-term balance corresponds to a period of 3.3 years.

6. Conclusion

Economics examines the negative effect of unemployment on growth within the scope of Okun's Law. Okun's Law based the phenomenon of unemployment and growth on strong foundations. With the realization of economic growth in a country, it is expected to increase employment, by showing its effect in many areas such as increasing investment and production, and the emergence of new job opportunities.

The unemployment rate and growth rate variables for the period 1991-2019 and the existence of Okun's Law are investigated within the scope of Fragile Five countries. For this purpose, Panel ARDL analysis method was used in the study.

When the study findings are evaluated in the light of the information provided by Okun's Law, negative and statistically significant coefficients between unemployment rate and growth were obtained for the Fragile Five country group in the long run, and results were obtained that confirm the theory of Okun's Law. When the short-term results are examined, a statistically significant but positive effect is observed. Error correction coefficient (ECM) is at the expected significance level and expected sign in all results. This shows us that the Fragile Five countries may come back to balance in the long run, even if they experience deviations from their current balance in the event of a shock. In addition, when the short-term results for each country are evaluated, it should be noted that there is an econometrically significant but positive relationship.

As a result, the findings of the analysis confirm the predictions of Okun's Law. In line with this information, the result of the study shows us that the unemployment rate can be reduced for policy makers with policies to be implemented on a country basis or as a country group. However, it should be noted right away that; When the ECM coefficients are evaluated, although it is negative and significant for all countries, the time to return to the long-term equilibrium for each country in the face of a shock that will occur in the dependent variable varies according to the current economic structures of the countries in question. Policy implementations may differ depending on the difference in the coefficients on a country basis. Especially in countries like Turkey, which are foreign-dependent for growth and have current account deficits in the balance of payments, it is observed that the effect of foreign savings (capital) drawn into the country to close the current account deficit, reducing the exchange rate negatively affects

unemployment rates. In this context, it should not be forgotten that the way to maintain the growth-unemployment relationship on a solid basis is to overcome the structural problems that cause the current account deficit. Possible future studies are to reveal the variables that determine the growth and unemployment rates of the countries in this group and to discuss the policies to affect these variables. In this context, it is expected that this study will shed light on the academy and policy makers doing research on the aforementioned issues.

References

Arshad, Z. (2007). *The Validity of Okun's Law in the Swedish Economy*. Stockholm: Stockholm University.

Artekin, A. and Soydal, H. (2017). Monetary Policies Implemented in 2001-2015 Impacts on The "Fragile Five" Countries. *The Journal of Social Economic Research*, 17(33), 175-187.

Bartosik, K. (2020). Temporary Contracts and Okun's Law in Poland. Equilibrium. *Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 15(4), 735-760.

Breusch, T.S. and Pagan, A.R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and its Application to Model Specifications in Econometrics. *Review of Economic Studies*, 47(1), 239-53.

Cinel, E. A. (2014). Determinants of the Economic Growth in Turkey (1980-2011). *Ordu University Social Sciences Institute Journal of Social Sciences Research*, 4(8), 5-26.

Cutanda, A. (2023). Stability and Asymmetry in Okun's Law: Evidence from Spanish Regional Data. *Panoeconomicus*, 70(2) Doi: 10.2298/PAN191203012C.

Çadırcı, B. D. and Güner, B. (2020). The Relationship between Economic Growth and Sectoral Electrical Consumption in Turkey on City Basis: Panel Ardl Bound Test Approach. *Mehmet Akif Ersoy University Journal of Social Sciences Institute*, (31), 41-60.

Gujarati, D.N. (2004). *Basic Econometrics*. Fourth Edition, New York: The McGraw-Hill.

Demirgil, H. (2010). An Empirical Investigation of The Efficacy of Okun's Law on Turkey. *International Journal of Alanya Business Faculty*, 2(2), 139-151.

Doğru, B. (2013). The Link between Unemployment Rate and Real Output İn Eurozone: A Panel Error Correction Approach. 9th International Strategic Management Conference. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 99 (2013), 94-103.

Dornbusch, R. and Fischer, S. (1998). *Macroeconomics*. Istanbul: McGraw Hill-Akademi,

Durech, R., Minea, A., Mustea, L. and Slusna, L. (2014). Regional Evidence on Okun's Law in Czech Republic and Slovakia. *Economic Modelling*, 42 (October), 57–65.

Ekşi, O. (2016). Growth-Unemployment Relationship in Turkey for the 2005-2015 Period and the Role of Supply and Demand Shocks. *Financial, Political and Economic Comments*, 53(613), 9-19.

Elsayed, M.H. (2020). A Proposed Model for Okun Law in The Short-Run and Long-Run the Case of Egypt (1982-2018). *International Journal of Social Science and Economic Research*, 5(3), 673-686

Freeman, D. G. (2000). Regional Tests of Okun's Law. *International Advances in Economic Research*, 6(3), 557-570.

Güran, N. (1999). *Macro-Economic Analysis*. Second Edition, Izmir: Anadolu Printing.

Hsiao, C. (1985). *Analysis of Panel Data*. Cambridge University Press.

Hayaloğlu, P. (2015). The Relationship between Financial Development and Economic Growth in Fragile Five Countries: Dynamic Panel Data Analysis. *The International Journal of Economic and Social Research*, 11(1), 131-144.

Izyumov, A. and Vahaly, J. (2002). The Unemployment-Output Tradeoff in Transition Economies: Does Okun's Law Apply? *Economics of Planning*. 35(4), 317-331.

Karadaş, H.A. (2020). Effect of Labour Force Education Level on Growth: An Analysis on Fragile Five Countries. In *Contemporary Approaches in the Field of Economy, Finance and Management* (pp.43-58). Erfmeconomic Research and Financial Markets Congress with International Participation. 15-17 October.

Kavese, K. and Phiri, A. (2020). A Provincial Perspective of Nonlinear Okun's Law for Emerging Markets: The Case of South Africa. *Studia Universitatis Economics Series "Vasile Goldis" Western University of Arad*. 30(3), 59 –76.

Küçükkaya, H., Özçağ, M. and Bozdağlıoğlu, Y. (2019). Dynamic Panel Data Analysis of Relationship between Labor Force Participation Rate and Unemployment Rate in Transition Economies. *Special Issue on Applied Economics and Finance*, 14 (Special Issue), 62-68.

Koçbulut, Ö. and Altıntaş, H. (2016). Twin Deficits and The Feldstein-Horiokahypothesis: The Analysis of Panel Cointegration With Structural Break Under the Cross-Section Dependence on OECD Countries. *Erciyes University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, (48), 145-174.

Maddala, G. S. and Wu, S. (1999). A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and A New Simple Test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61 (Special Issue), 631-652.

Mihçı, S. and Atılğan, E. (2010). Unemployment and Growth: Okun Coefficients for Turkish Economy. *Economics, Business and Finance*, 25 (296), 33-54.

Narayan, P.K. and Smyth, R. (2006). What Determines Migration Flows from Lowincome to High-Income Countries? An Empirical Investigation of Fiji-US Migration 1972-2001. *Contemporary Economic Policy*, 24(2), 332-342.

Naskah, I. (2019). Hukum OKUN: Pertumbuhan Ekonomi Dan Tingkat Pengangguran Di Indonesia. *Journal Ekonomi Pembangunan*, 8(1), 37-44.

Nkoro, E. and Uko, A. K. (2016). Autoregressive Distributed Lag (ARDL) Cointegration Technique: Application and Interpretation. *Journal of Statistical and Econometric Methods*, 5(4), 63-91.

Okun, A. M. (1962). Potential GNP: Its Measurement and Significance. In American Statistical Association. *Proceedings of the Business and Economic Statistics Section*, 98-103.

Oruç, E. (2019). Testing Validity of Okun's Law for Five Fragile Economies. *A New Perspective in Social Sciences*, Frontpage Publications (e-Book).

Owyang, M. and Sekhposyan, T. (2012). Okun's Law over the Business Cycle was the Great Recession all that Different. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 94(5), 399-418.

Pesaran, M.H. and Shin, Y. and R. J. Smith (2001). Bound Testing Approaches to the Analysis of Long Run Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16 (Special Issue), 289-326.

Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Test for Cross Section Dependence in Panels. *IZA Discussion Paper Series*, Discussion Paper No. 1240, 1-39.

Purnomo, D., Kusumastuti, N., Anas, M., Aisyah, S. and Shaari, M.S. (2020). Evaluating the Economy Growth by Supply Chain Strategies and Testing the Validity of Okun's Laws in Indonesia. *International Journal of Supply Chain Management*, 9(1), 826-831

Sezen, S. and Öztürk, S. (2018). Analysis of The Relationship Between Economic Growth and Unemployment: The Case of Turkey. *Mustafa Kemal University Journal of Social Sciences Institute*, 15(41), 1-14.

Schnabel, G. (2002). Output Trends and Okun's Law. *BIS Working Papers*. No.111, 1-34.

Sögner, L. and Stiassny, A. (2002). An Analysis on The Structural Stability of Okun's Law-A Cross-Country Study. *Applied Economics*, 34(14), 1775-1787.

Tatoğlu, F. Y. (2003). *Advanced Panel Data Analysis*. Istanbul: Beta Publishing and Distribution Inc.

Uslu, H. (2020). Jobless Economic Growth: An Econometric Analysis for Turkey in the Framework of Okun Law. *Optimum Journal of Economics and Management Sciences*, 7(1), 101-126.

Vogelvang, B. (2005). *Econometrics Theory and Applications with EViews*. Prentice Hall.

Yılmaz, Ö. G. (2005). The Causal Relationship between Growth and Unemployment Rates in The Turkish Economy. *Istanbul University Econometrics and Statistics e-Journal*, (2), 63-76.

Yalçınkaya, Ö., Daştan, M. and Karabulut, K. (2018). Econometric Analysis of The Relationship Between Economic Growth And Unemployment in The Context of The Okun Law: Evidence From Turkey Economics (2000: Q1-2017: Q4). *International Journal of Economics Politics Humanities and Social Sciences*, 1(1), 8-2.

An Assessment on the Necessity of Continuous Innovation Ecosystems Via Multidisciplinary Smart Specialties Approach

Araştırma Makalesi /Research Article

Ahmet EFE¹

ABSTRACT: Smart specialization, one of the newest paradigms, provides new insights and priorities to entrepreneurs and companies by supporting economic and technological activities and strengthening existing scientific and industrial specialization models. This study argues that a multidisciplinary approach to innovation and smart specialties from economics, religion, and business domains should be applied to evaluate the smart specialization strategy and development process, a new system within regional innovation, and sustainable development approaches. Therefore, in this article, holistic innovation modeling is carried out by focusing on the definitions of innovative regional development strategies and necessary policies, and by considering the basic elements of the smart specialization strategy related to innovation and sustainable development.

Keywords: Innovation, Smart specialties, Multidisciplinary approach, Sustainable development

JEL Codes: C13, M11, M110

Çok Disiplinli Akıllı Uzmanlıklar Yaklaşımı Yoluyla Sürekli Inovasyon Ekosistemlerinin Gerekliği Üzerine Bir Değerlendirme

ÖZ: En yeni paradigmalardan biri olan akıllı uzmanlaşma, ekonomik ve teknolojik faaliyetleri destekleyerek ve mevcut bilimsel ve endüstriyel uzmanlaşma modellerini güçlendirerek girişimcilere ve şirketlere yeni anlayışlar ve öncelikler sağlamak şeklinde tanımlanmakta ve yeni yüksek potansiyele sahip ekonomik faaliyetlerin seçilmesine, dinamiklerin harekete geçirilmesine ve kaynakların daha verimli alanlara yönlendirilmesine odaklanmaktadır. Bu çalışma, akıllı uzmanlaşma stratejisini ve kalkınma sürecini, bölgesel yenilik kapsamında yeni bir sistemi ve sürdürülebilir kalkınma yaklaşımlarını değerlendirmek için inovasyona ekonomi, din ve iş alanlarından akıllı uzmanlıklara dayanan multidisipliner bir yaklaşımın uygulanması gerektiğini savunmaktadır. Bu nedenle bu makalede, yenilikçi bölgesel kalkınma stratejilerinin tanımları ve gerekli politikalar üzerinde durularak akıllı uzmanlaşma stratejisinin yenilik ve sürdürülebilir kalkınma ile ilgili temel unsurları ele alınarak bütüncül bir yenilik modellemesi yapılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Yenilik, Akıllı uzmanlıklar, Çok disiplinli yaklaşım, Sürdürülebilir kalkınma

JEL Kodları: C13, M11, M110

Geliş Tarihi / Received: 11/10/2022

Kabul Tarihi / Accepted: 19/08/2023

¹ Dr., CISA, CRISC, PMP, Senior Risk Management Officer, European Region, International Federation of Red Cross and Red Crescent, Budapest, Hungary, icsicag@gmail.com, orcid.org/0000-0002-2691-7517

1. Introduction

The concept of smart specialization has gained momentum across international organizations such as the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD, 2013), evolving in response to challenges encountered in designing innovation policies at a European scale. Local entrepreneurs have harnessed smart specialization to concentrate information resources on economic specialization, draw insights from past experiences, engage entrepreneurs, drive regional transformations, and allocate roles within each region (OECD, 2013). Over time, this concept has proliferated globally and undergone further refinement. Visionaries like Foray (2012) have advocated for regional and cross-border studies, asserting that "the smart specialization approach necessitates transcending geographical boundaries." By the conclusion of 2017, it had found acceptance among European Union candidates, neighboring nations, Australia, and South America, with its adoption facilitated by its requirement for accessing various funding opportunities. For instance, a pilot study in the Brazilian State of Pernambuco continues to explore fields such as fashion, textiles, and value-added automotive components (S3 Platform, 2017). Additionally, studies beyond the European Union and its immediate neighbors have emerged, including investigations in South American countries like Brazil, Peru, and Chile. Turning our gaze to Oceania, discussions on smart specialization occurred during the "Rethinking Regional and Regional Science in Australia" conference held in Melbourne in 2015 (RSA, 2015).

Since Kuhn's seminal work (1962) on paradigm shifts within the realm of scientific knowledge, the pace of technological and scientific advancements, as well as the influence of capitalist developments on our lives, has experienced exponential growth. Nonetheless, the cumulative nature of scientific and technological progress, which has the potential to bring about revolutionary changes in our lives, remains unchanged. Presently, we confront the dizzying speed of intricate and interconnected transformations in various facets of our lives, encompassing innovation, technology, politics, morality, and economics. Moreover, the advent of Industry 4.0 and the emergence of smart cities grounded in artificial intelligence, deep learning, and quantum computing have propelled us into a new global order with far-reaching implications for humanity's future. Much like the changing seasons and the transition from day to night, theories and paradigms are succeeded by new assumptions and hypotheses, supplanting existing paradigms and doctrines with novel ones. This ceaseless process is the result of interdisciplinary efforts aimed at comprehending the ever-evolving realms of knowledge. Furthermore, our perception of the present continually shifts in response to the relentless march of time, evolving information, cutting-edge innovations, and daily advancements in science, all of which consistently yield new solutions for emerging risks and opportunities across the realms of business, government, and academia.

The post-World War II era witnessed several prominent trends. Firstly, especially since the 1960s, the boundaries separating various disciplines within the social sciences have become increasingly porous. Nevertheless, there remains a degree of resistance to this ambiguity in institutional terms (Wallerstein, 2004). Secondly, the intellectual distinctions between areas of study focused on the Western World and those focused on the non-Western World, or more accurately, the separation of these areas, have gradually eroded. This distinction previously led to the formation of distinct disciplines and even faculties. However, we now observe that this distinction is gradually fading away. In ancient times, it was understood that comprehensive knowledge could only be obtained by drawing from a diverse array of expertise. Aristotle (1952), for instance, emphasized that an educated individual should not confine themselves to a single field but should instead draw from the vast wellspring of knowledge and skills found across various domains (Değirmenci, 2017).

In order to grasp the interplay of variables in the equilibrium of the new world order defined by cyber-capitalism, scientific reasoning, and paradigms that engender unique phenomena, in-depth exploration is essential. However, before delving into intricate subjects, it is prudent to pose fundamental questions to illuminate our understanding:

- Does the accumulation of knowledge through new paradigms signify the ultimate perfection of humanity in the course of human capital development with smart expertise?
- Does there exist a pinnacle of human perfection that marks the end of history, rendering new paradigms for development and formulation of a wholistic innovation model?

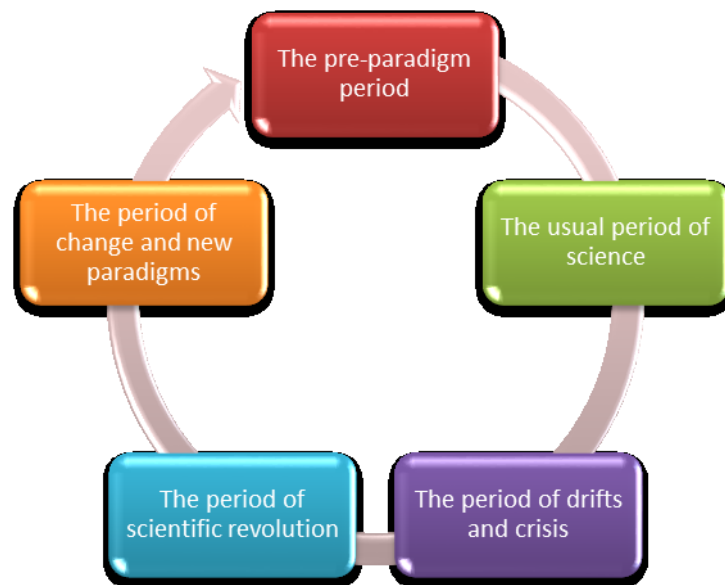
To provide well-founded responses within this study, grounded in the latest literature, we commence with a theoretical foundation, problem formulation, methodological delineation, exploration of the concept of smart specialization, and discussions on the paradigm of continuous innovation, culminating in a conclusion.

2. Theoretical Base

The concept of scientific crises resulting from paradigm shifts was introduced by Thomas Kuhn in 1962. Kuhn's seminal work, "The Structure of Scientific Revolutions," has been widely discussed and referenced in academic literature. The emergence of postmodern paradigms has been observed subsequent to other scientific revolutions, encompassing diverse and conflicting transformations that invalidate previous paradigms. Even in the field of healthcare, new paradigms sometimes introduce alternative treatment approaches, refuting and discrediting former curative methods. This type of revolution involving paradigm shifts, historical negation, disregard for past knowledge, and advancement of human understanding poses intriguing questions. Moreover, it prompts an examination of

how these developments align with the framework of Divine knowledge. From a Divine perspective, the embodiment, creation, and pursuit of scientific knowledge are deeply rooted in a Divine name. Within the realm of this name, numerous veils and manifestations can be explored across different disciplines, either denying or attempting to grasp its essence to the fullest extent. Initially, a new paradigm is met with significant resistance from the scientific community that adheres to the old paradigm. However, as the new paradigm garners increasing support from the scientific community, it eventually supersedes the old paradigm, leading to a scientific revolution (Smith, 2010; Jones & Johnson, 2018; Brown, 2021).

Figure 1: Required Phases of Paradigm Shifts



Source: Developed by the author

Paradigms are the pillars of a standard body of knowledge in every scientific domain, demonstrating its internal coherence with assumptions and central hypotheses. Therefore, knowledge is ever being renewed by new information that produces new paradigms. The integrity and coherence of paradigms are affected by new information requiring and indicating different aspects of existing definitions, beliefs, and theories. This is an innovation that causes scientific crises of dominant paradigms. While trying to be as objective as possible, sociological, religious, and cultural factors and thus subjective factors are influential in creating scientific knowledge. Again, in the development of scientific knowledge, trends of the era and the foresight of scientific authorities and schools are also the guiding determinants. Based on an ecosystem view of innovation management and in-depth case studies of firms, a novel paradigm of innovation management-Total Innovation Management (TIM)- is put forward in some research (Xu *et al.*, 2020).

3. Research Problem and Method

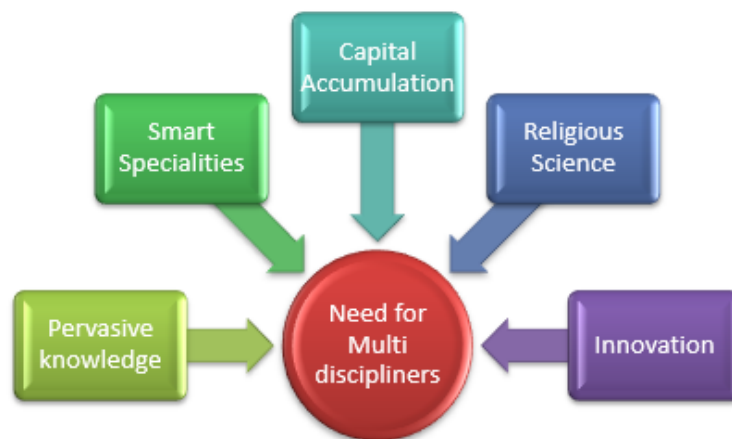
This study employs a multidisciplinary approach to investigate the interplay and potential complementarity of various disciplines, assuming minimal communication between them (Hanisch & Vollman, 1983). It is important to note that the concept of interdisciplinarity utilized in this research is a contemporary notion closely associated with the modern understanding of universities. Interdisciplinarity emerged as a response to the increasing disciplinary divisions observed in the Western World during the 19th century (Klein & Newell, 1998: 3). However, the aforementioned definition primarily addresses the functions of interdisciplinarity rather than explaining its methodological characteristics. Merely utilizing ideas and methods from different disciplines does not automatically qualify as interdisciplinary research. To achieve interdisciplinarity, it is essential to integrate the knowledge, concepts, tools, and rules of multiple disciplines, thereby harnessing their combined analytical power, which surpasses the sum of their individual contributions. This methodological maneuver strengthens the interdisciplinary nature of research (Değirmenci, 2017). In the context of interdisciplinarity, this can be achieved by navigating and comparing the cognitive and theoretical frameworks of different disciplines and applying their methodological principles to the areas under investigation. Bradbeer (1999) identifies three primary benefits of interdisciplinary approaches: working interdisciplinary, leveraging opportunities offered by different domains, and synthesizing various fields.

In the case of interdisciplinarity, the objective is to unite diverse disciplines into a coherent whole, rather than merely bringing them together. However, criticisms have emerged regarding the seeming paradox of "interdisciplinary fields becoming disciplinary" (Abbott, 2001). This perspective characterizes academia in increasingly apocalyptic terms, with English Language professors engaging in anthropology under the guise of cultural studies and economists dabbling in sociology under the label of family economics. Geertz (2005) observes a similar phenomenon, describing recent years as marked by disciplinary disorganization, wherein everything becomes entangled in a state of confusion. Kelley (1997) argues that we cannot escape disciplinary approaches since our thinking is shaped by a set of disciplinary traditions. According to Değirmenci (2017), interdisciplinary paradoxically strengthens the position of disciplines at the center of the modern knowledge problem. Consequently, while interdisciplinarity establishes its paradigm and discourse, it operates within an academic language that is influenced by disciplinary boundaries and shaped out of necessity.

The advent of cyber capitalism has provided individuals with seemingly boundless freedom. However, the evident dangers, risks, and uncertainties associated with cyber capitalism pose significant threats to individuals' privacy, security, and freedom. In this context, cyber capitalism influences language, religion, race, country, nationality, and geography.

When implementing an innovation process, institutional resistance often serves as a major obstacle (Bulut & Arbak, 2012). The existence of dedicated innovation teams within an organization can lead to conflicts with the rest of the institution during the implementation process (Govindarajan & Trimble, 2010). Members of the innovation teams may view themselves as distinct and privileged compared to employees involved in routine tasks, while the latter may accuse innovation entrepreneurs of lacking discipline and failing to fulfill their routine responsibilities. Govindarajan and Trimble (2010) refer to this situation as "innovation wars," which negatively impact the organizational climate and must be effectively managed to achieve success. Institutional resistance can result in various direct and indirect consequences, such as changes in production quantity and quality, increased tardiness among employees, layoffs, elevated employee turnover, and an uptick in work accidents due to carelessness (Eren, 2010)

Figure 2: Factors Requiring Multidisciplinary Research



Source: Developed by the author

Multiple domains and stakeholders need to collaborate to address the genuine challenges our cities face now and, in the future, (Clarke and Wolfson, 2020). We will try to flesh out the ins and outs of these new scientific crises affected and caused by the need for multi discipliners, innovative economies, behavioral economies, and the emerging cyber-capitalism as the new mode of production in separate areas of production our research reasoning and analysis below.

We have used a multidisciplinary approach based on the reasoning of literature knowledge in terms of paradigm shifts on smart specialties and essence of continuous innovation. When searched in the Scholar database with “smart specialties continuous innovation paradigm shifts” keywords, it is seen 19.500 publications in general but 0 articles that uses the keywords in the header. So, this study seems to be beneficial in adding value to the academic literature.

Since the socio-economic environment and ecosystems became so complex and made up of many different sub-environments, including natural, social, technical, spiritual, constructed, and cultural backgrounds, scientific studies tend to be

providing their values by the interdisciplinary examination of how biology, geology, politics, law, geology, religion, engineering, chemistry, and economics. This combination informs humanity's effects on the natural world and civilization. The main dimensions of knowledge in a discipline can be seen in the figure below.

Figure 3: Elements for Knowledge Areas



Source: Developed by the author

"*Interdisciplinary*" means combining two or more academic disciplines or study areas. It means to incorporate and encompass one or more domains as an interdisciplinary concept. Therefore, interdisciplinary assumes using a priori knowledge organization, structured according to traditional academic disciplines. We have three major approaches to interdisciplinary social science -- multi, cross, and trans-disciplinary. Multidisciplinary approaches are limited to the juxtaposing of fields --usually generated by the need to deal with some social problem. Cross-disciplinary approaches involve connecting and combining across disciplinary boundaries (Miller, 2008). The meaning of the term "interdisciplinary" has evolved in the following ways of multi-discipline, cross-discipline, and trans-discipline:

Multidisciplinary: Several experts from different disciplines work together on a problem; for example, an interdisciplinary team to examine the impact of fatty foods on heart disease may be composed of a collaborator, a cardiologist, a

dietician, and a statistician, who do not necessarily require them to integrate the perspectives of their disciplines to solve the problem.

Cross-disciplined: Looking at a discipline from another discipline perspective.

Trans-disciplinary: To deal with issues beyond any discipline by crossing or crossing several fields.

In the realm of celestial inquiry, we embark on a sacred journey, seeking to unravel the profound mysteries that have stirred the souls of humankind since time immemorial. These mysteries, encapsulated in questions of utmost significance, echo through the corridors of our intellectual pursuits:

- What is the essence of a human being?
- Whence does the human spirit originate?
- What destiny awaits the human soul?

Indeed, these queries represent the very heart of the human enigma, a puzzle that transcends the boundaries of any single scientific discipline. Throughout the annals of history, prophets, wise philosophers, and saintly souls have endeavored to provide solace to their brethren, offering insights into the path of human salvation. It is those who have found unwavering faith in their responses that have charted a course towards enlightenment and enduring happiness.

Religious scripture, a wellspring of wisdom, has addressed myriad questions and quandaries stemming from doubt and disbelief. Consider the following elucidations:

- a) The relentless preoccupation with material concerns estranges humanity from the realm of spirituality, rendering us insensible to the profound truths of faith.
- b) Analogizing the Creator to the created is a source of grave errors, tribulations, and denials. God, the Architect of the universe, transcends His creation, and His essence is not to be equated with His handiwork.
- c) Recognizing that the human intellect, mighty though it may be, cannot fully grasp the essence of matters of faith due to their transcendent nature. We may acknowledge the existence of countless phenomena in the cosmos without comprehending the intricacies of their essence.
- d) The sheer multitude of disbelievers and their unanimity in denying certain aspects of faith can perplex many. However, the significance and veracity of a belief do not hinge upon sheer numbers. Human beings have risen above other species in spite of being outnumbered by the latter.
- e) Seeking counsel from those versed in spirituality is paramount. In matters embroiled in the contentious arena of knowledge, the pronouncements of those unacquainted with the discipline hold no sway, regardless of their prowess in other domains. An eminent engineer, for instance, lacks the authority to diagnose

and treat ailments as a medical practitioner would. The same principle applies to matters of the spirit. Denunciations from individuals distanced from spirituality, who have confined their understanding to the material and the tangible, hold no merit. In general, the luminaries among the 124,000 prophets, saints, and erudite scholars who have devoted centuries to matters of spirituality and faith are the true authorities. It is imperative to heed their words when exploring the realms of the spirit and matters of faith. Thus, reverence for expertise becomes indispensable in the quest for truth and reality.

In essence, the multidisciplinary approach assumes a pivotal role in the pursuit of wisdom, bridging chasms between diverse domains of knowledge as they intersect and interlace. As a requisite element of contemporary scientific accumulation, it serves as an indispensable instrument for dissecting every field, the universe, and the tapestry of life itself. No single field or academic discipline is inherently superior to another; they all constitute integral facets of the grand tapestry of human knowledge. Each field serves as a critical cog in the machinery of scientific progress, contributing to a harmonious whole and filling the interstitial spaces, thereby completing the intricate puzzle.

In this study, we have consciously adopted a multidisciplinary methodology, guided by an insatiable thirst for understanding. Our aim is to forge profound connections with other domains, unraveling the intricate tapestry of smart specialties and innovation. As we embark on this sacred journey, we are mindful of the interconnectedness of all knowledge, and we seek to unveil the profound mysteries that lie at the nexus of these multifaceted disciplines.

4. The Concept of Smart Specialties

Smart specialization stands as a pivotal pillar, vigorously advocated within the framework of the Europe 2020 Strategy. It emerges as an indispensable instrument to avert the dispersion of European Union research funds, channeling them towards focused research, innovation, and the judicious allocation of human and financial resources in sectors that exhibit heightened performance, socio-economic significance, or attractiveness to investors (Sandu, 2012). The operationalization of the smart specialization strategy has become a tangible reality, as regions and countries have diligently fulfilled the ex-ante conditionality requirements and corresponding action plans.

In the transition from theoretical design to practical implementation, early evaluation endeavors have commenced, scrutinizing the coherence of the smart specialization strategy. Through these initial assessments, insights have emerged into both the strengths and weaknesses inherent in the design of the smart specialization strategy, thereby stimulating reflections on prospective adaptation trends (Roberta & Henning, 2016). Notably, the paradigms of smart cities and smart specialization intricately intertwine with the burgeoning potential facilitated by the Internet of Things (IoT), augmenting the pace, cost-efficiency, and efficacy

of cyberspace development. This paradigmatic shift underscores the multidisciplinary fabric underpinning these innovations.

Functioning as a linchpin for regional development, smart specialization permits the integration of critical facets of vital functions and development. It fosters active collaboration and cooperation among diverse stakeholders in the developmental process, ultimately converging toward a shared vision. This approach envisions the creation of unique resources and opportunities predicated upon distinctive industrial and branch structures, firmly grounded in a robust knowledge foundation (Bublyk et al., 2019). Central to this approach is the initiation of a process that encourages regions to leverage their distinctive strengths and engage in research and innovation-centric activities.

Dominique Foray (2013) eloquently characterizes smart specialization as "a strategy that encourages investments capable of endowing regions with local capacities and regional comparative advantages in the future." Particularly in the context of burgeoning European economies, smart specialization entails pursuing growth through innovation within sectors that exhibit prowess in modernization and investment, all while harnessing the expertise of the region's denizens (Seetharaman, 2016). The European Union (EU) defines this strategy as an approach that envisions the development of regional assets in a manner that distinguishes them from neighboring or competing regions, with a specific focus on activities in which the region excels and exhibits competitiveness (S3Platform, 2016).

Despite its origin within the European Union, the smart specialization approach has resonated globally, finding adoption in numerous OECD countries (Arslan Pauli and Dalgıç, 2015). OECD (2013) offers a regional-centric perspective, defining the strategy as one that concerns "industry at the regional level, which determines R&D investment expenditures and innovation policies, scientific and technological expertise, the fields of activity that will generate added value for the regional economy, and how this will impact regional growth and innovation." Smart specialization strategies are underpinned by foundational principles geared toward fostering economic development and creating future comparative advantages. Entrepreneurs and enterprises endeavor to refine their existing strategies by evolving their inputs and products, adopting new business models, and fostering innovation and sustainability (Foray et al., 2009).

The notion of smart specialization first entails the differentiation of a region's unique knowledge and local resources from other regions. Simultaneously, specialization unfolds based on intensive research and development efforts within specific activity or industry domains in the region (Kutgi and Maden, 2018). The realms of smart specialization and smart cities exemplify contemporary paradigms necessitating a multidisciplinary and interdisciplinary approach. In advanced European economies, the concept of smart specialization epitomizes growth through innovation, particularly in sectors characterized by modernization and

investment, and most importantly, sectors where local residents possess expertise. In recent years, the smart specialization strategy has become a prominent policy area within the European Union.

Smart specialization aligns seamlessly with the targets articulated in the Europe 2020 agenda, namely, the pursuit of resource efficiency, support for a green and competitive economy, and the promotion of inclusive growth with high employment rates, fostering economic, social, and subjective convergence. Consequently, smart specialization can be aptly defined as "the identification of an innovation-oriented development strategy grounded in the evaluation of each region's economic and competitive advantages." Hence, a profession rooted in scientific and strategic data becomes an imperative, necessitating strategic analyses encompassing sectoral and technological specialization.

The European milieu, where the concept of smart specialization emerged, bears testament to the surge in academic studies, practical applications, and policy encouragement. The Pre-Membership Cooperation II program, with Turkey among its beneficiaries, underscores the thematic priority accorded to smart specialization strategies in Regulation 231/2014. This thematic and regional emphasis extends to the European Commission's engagement with the Danube Basin, as elucidated within the European Union Strategy for the Danube Basin (2016). Each country or region bordering the Danube Basin has committed to formulating a strategy in at least one domain by 2020. In addition, collaborative pilot studies involving Serbia, Moldova, and Ukraine in partnership with the European Union have been initiated. A workshop convened in Chisinau, Moldova's capital, in April 2017 facilitated Danube Basin countries in embarking on joint efforts to delineate priority areas and intersectoral niches. Concurrently, within European Union member states, work persists on formulating smart specialization strategies anchored in regions classified under Level-2 scale in the Classification of Statistical Territorial Units. The legal binding inherent in these strategies bolsters their acceleration in member countries. As of November 2017, strategy development efforts had culminated in 120 regions, ushering in the commencement of the implementation phase. The structural funds allocated between 2014 and 2020, totaling approximately 67 billion Euros, are harnessed in tandem with these strategies (S3 Platform, 2017).

A multitude of exemplar systems and their respective implementation cases underscore the developed ecosystem and the tangible outcomes they yield:

- The Center-Val de Loire region in France has advanced in energy storage, biomedical materials, cosmetics, environmental engineering, and tourism.
- Finland has embarked on a national-scale journey towards smart cities, encompassing facets such as robot buses, climate-conscious urban planning, and intelligent transportation systems.

- Spain's Extremadura region is invigorating its agricultural technologies sector.
- The Emilia-Romagna region of Italy is spearheading developments in energy-efficient building technologies, food storage, and industrial mechanization.
- France's Alsace region has accentuated the green economy, health, and social innovation domains.

The twenty-first century has witnessed a surge in global value chains, encompassing a diverse array of sectors. The rapid expansion of global value chains, while temporarily disrupted during the 2008-2009 crisis, rekindled in 2017 (Greff, 2019). The transformative impact of emerging technologies on global value chains remains a subject of debate, with digital technologies potentially shortening supply chains and encouraging production site diversification. The extent to which developing countries can harness these technologies for greater participation in global value chains remains an open question. Notably, high-tech sectors have stood out amidst the deceleration of global value chains post-2009.

The analytical methodologies underpinning multidisciplinary processes must be characterized by scientific rigor and quantitative precision. Smart specialization represents the preferred approach for a myriad of regions, whether they be affluent or impoverished, rural or industrialized. It has ascended to paramount importance in the domains of theory, empirical investigation, and policy formulation. The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) views smart specialization as a means to gauge the efficacy of public policy and framework conditions.

The inexorable urbanization witnessed in large cities, accompanied by rural-to-urban migration and shifting population dynamics, engenders profound transformations in urban life. This demographic shift begets increased demands for enhanced and expanded services, necessitating efficient resource allocation. Pertinently, urban challenges encompass issues such as pollution, natural resource depletion, carbon emissions, traffic congestion, noise pollution, and the management of domestic and industrial waste. Smart cities, bolstered by cutting-edge technologies, serve as a convergence point for diverse competencies, adopting a multidisciplinary approach that exploits technology synergies. The overarching objective is to improve the lives of urban residents, reduce energy wastage, and enhance the efficiency, effectiveness, and economy of urban services. Achieving these aims necessitates a concerted commitment to eliminating waste and abuse, thereby fostering sustainable urban environments. The concepts of smart specialization and smart cities underscore the imperative of holistic advancement, underpinned by scientific research and strategic planning.

In summation, smart specialties and intelligent cities mandate a comprehensive approach that amalgamates technical progress, research and development, and privacy considerations with robust security measures. The intricacy of these

systems precipitates the emergence of new domains of expertise and reinforces the indispensability of a multidisciplinary approach.

5. Continuous Innovation Paradigm

Within the existing literature, the predominant focus has gravitated towards delineating the organization and management of product development projects, often characterized as discrete endeavors (Boer et al., 2001). Contemporary business competition compels enterprises to augment their efficacy through harnessing synergy and fostering experiential learning in product innovation endeavors. Collaborative alliances with partners have emerged as a pivotal enabler for businesses to amalgamate and interlink their operations, thereby elevating their effectiveness and facilitating pursuits in both transformative and incremental innovation pursuits (Soosay et al., 2008).

Chan et al. (2017) ventured into exploring the ramifications of open innovation models and the distinctive attributes of team leaders on team performance. Their empirical study drew upon data collected from a cohort of 45 participants hailing from Taiwan's high-tech sector. The discerned outcomes of this research underscored the preeminent significance of innovation knowledge in delineating the efficacy of a leader's influence in the context of innovation.

West and Bogers (2017) ushered in a conceptual discussion on open innovation, extending their purview to scrutinize research conducted between the years 2003 and 2017. Notably, they proffered recommendations for novel avenues of research. These recommendations encompassed diverse study subjects, spanning the dynamics of information dissemination, investigations into both multinational conglomerates and small and medium-sized enterprises, network-based collaborations, crowdsourcing initiatives, and the evolution of innovation within the realm of services.

Kılıç and Ay Türkmen (2019) sought to unearth the extent of awareness and adoption of open innovation practices among enterprises, leveraging insights gleaned from the extensive open innovation literature. Their qualitative investigation entailed face-to-face interviews with businesses actively engaged in open innovation activities within the environs of Denizli. The findings underscored the widespread prevalence of open innovation initiatives on a global scale, yet posited that Turkey was yet to attain a commensurate level of integration.

Ezanoğlu and Dağlı (2020) accentuated the imperative of innovation ecosystems and sustainable development, premised upon competition. Such a framework mandates a comprehensive understanding spanning macroscopic, mesoscopic, and microscopic levels of economic analysis pertaining to innovation capability.

Innovation, heralded as one of the quintessential barometers of a nation's progress, is inexorably intertwined with the capacity to generate technological advancements, which subsequently propel the creation of innovative products,

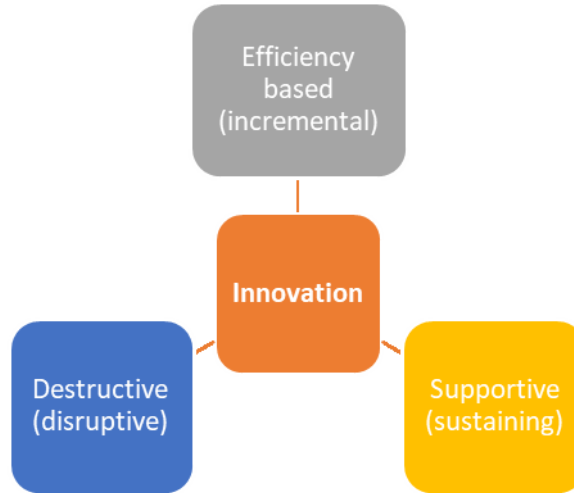
services, and concepts, facilitating their exportation and fortifying international competitiveness. The profound nexus between innovation and bolstered competitiveness culminates in the enhancement of productivity (Satici, 2021). Thus, innovation is inexorably interwoven with the research and development endeavors steeped in interdisciplinary approaches, reflective of the ceaseless evolution and cutthroat competition pervasive in contemporary economies.

In the crucible of economic rivalry, businesses are compelled to periodically reinvent themselves, fostering diversity in their product repertoire. This endeavor inherently constitutes an innovative facet, one that beckons consumers and end-users with the promise of enhanced convenience, heightened savings, and augmented efficiency.

According to Schumpeter, "radical innovations" beget substantive disruptions, whereas "incremental (incremental) innovations" relentlessly propel the evolutionary trajectory forward (Schumpeter, 2012). Schumpeter's delineation of innovations encompasses five dimensions: (i) the introduction of novel products, (ii) the introduction of novel production methodologies, (iii) the advent of new market avenues, (iv) the unearthing and forging of fresh supply sources for raw materials and ancillary inputs, and (v) the unveiling of novel market structures within an industry.

The taxonomy of innovations, inspired by Schumpeter, finds its roots in the firm-based classification devised by the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) and EUROSTAT in 2005. This taxonomy recognizes innovations across four distinct domains, namely, product, process, marketing, and organizational innovations (Barış and Uzay, 2019). In light of this, innovation, as a primary driver of economic growth, bestows upon society a manifold of benefits. Ideas and discoveries underpin advancements in living standards, with innovation being the catalyst for elevated safety standards, enhanced healthcare, superior-quality products, and environmentally conscientious goods and services.

The dynamically evolving global landscape proffers myriad opportunities for enterprises. In this context, innovation serves as an invaluable compass, allowing businesses to nimbly navigate the precipitous changes that define our era. Shifting customer expectations, competitive dynamics, technological innovations, and legal frameworks collectively serve as fertile grounds for innovation, which, in turn, augments corporate profitability and substantively bolsters economic growth through the creation of employment opportunities. Globally, the trichotomy of innovation manifests across three principal forms.

Figure 4: Types of Innovation

Source: Developed by the author

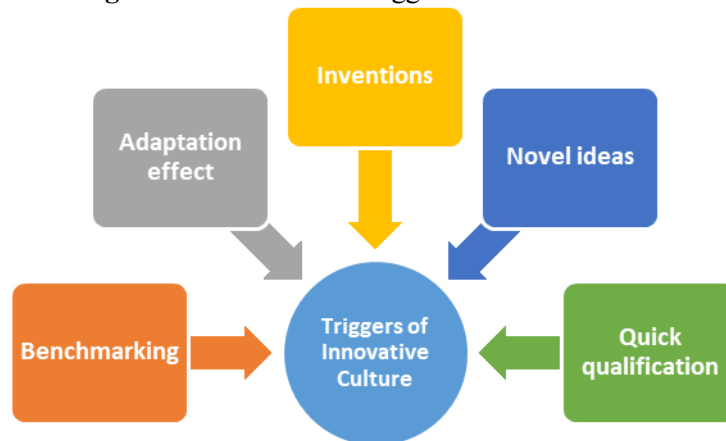
Productivity innovation focuses more on internal processes and indirectly on customer relations and price. The main feature of supportive innovation is to offer the better that are already selling to an existing customer with better support. The natural strokes come with a disruptive innovation that increases current customers, particularly those not previous customers. One may become the market leader, main competitors are shrinking, changed hands, or are about to go bankrupt due to disruptive innovations have achieved.

First, ideas and projected innovation should not be merely creativity, technology, or R&D work. If we put the efficiency innovation on a separate scale, it is the company's choice to determine whether an idea will be incremental or destructive innovation. However, if the innovation process is misconstrued and mismanaged, it cannot be overstepped from waste, time loss, and motivation. However, if we change our behaviors both individually and on an organizational basis, we can be successful innovators. Innovation is one of the keys to successful competition and quality continuity and is an indispensable tool on the road to sustainability. Sustainable innovation is seen in many different areas that make our life easier, protect the environment and serve society. Rapidly developing technology and R&D efforts are the essential advantages supporting the efforts in this field. Therefore, we must work hard to improve an innovative approach focusing on renewable green energy sources, active use of recycled materials, continuous education, production optimizations, resource, energy-saving, etc. Suppose innovative approaches are considered as merit and a quality function by society. In that case, there will be no hindrance in education, training, work, and other aspects of life to provide crucial elements of effectiveness, efficiency, and economy. However, some factors trigger the expansion of innovation, such as benchmarking, which often accelerates the spread of organizational innovation.

5.1. Triggers of Innovative Culture

The scholarly and practitioner literature has described the potential benefits of Design Thinking (DT) to develop innovations. Innovation processes are characterized by continuous competing demands, which generate tensions (Coco *et al.*, 2020). Innovations push away the inhabitants and the environment from the area they are. Innovation enables the combination of features and attributes such as quick qualification or the direct adaptation of products to other products. Applying software and hardware to vehicles or even a direct adaptation of a tablet to a car or truck is another example. Therefore, innovation is continuous, systematic, cumulative, partly subjective, and process based. The fact that the companies that invest in innovation arise from cumulative knowledge and now-know increased withing its innovative processes.

Figure 5: Factors That Trigger Innovative Culture



Source: Developed by the author

The critical question is, what triggers the release of this invaluable enterprising spirit? (Morrison, 2000). It can be claimed that technological innovation studies received more attention despite the great importance of social innovation studies and the cultural aspect of the innovation. In addition, limited studies have examined technological and social innovation together (Bulut *et al.*, 2013). In a study by Hazak (2018), it is found that out of personal characteristics, age, and numbers of children, there are also strong links on a mindset to innovate for the benefit of the employer. Innovative ideas and original applications are the beginning of the work. The process of innovation, which starts with exploratory, interventional, visionary leadership and systematic working order, goes into the forefront of disciplined order and standardization. In other words, if one chain fails the rings like planning, production, distribution, promotion, marketing, pricing, etc., and if we focus only on R&D and new product development, the desired levels of innovation will not be complete.

5.2. Innovation Modelling

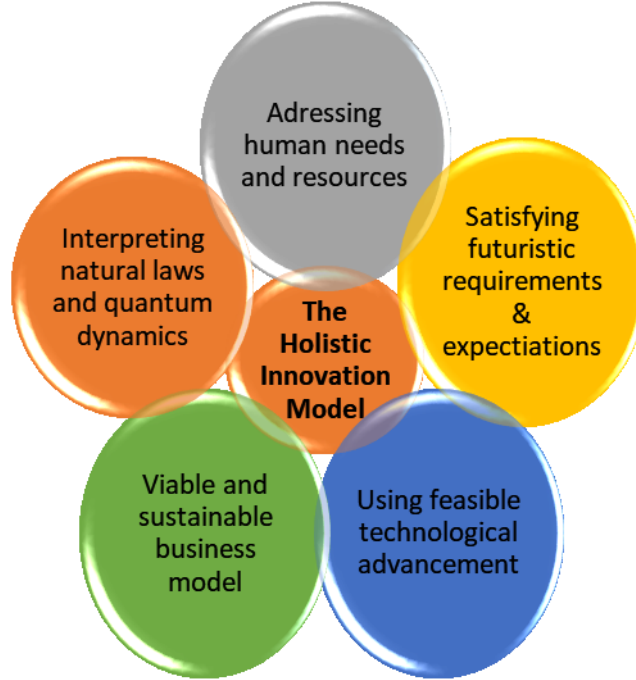
Business model innovation is often the key to capturing value from innovation within corporations. More organizations turn to knowledge management to share experiences and expertise, integrate knowledge, and generate new knowledge. However, developing and implementing new business models in practice is complicated and fraught with risk (Euchner and Ganguly, 2015). Organizations need a better understanding of how knowledge management is related to the innovation process and how it can help foster innovation within organizations (Albers and Brever, 2003). Such a process requires articulating and communicating the best practices of the current business model, establishing an appropriate vision, serving stakeholders better in gaining competitive advantage through business model improvements and replacements, stimulating many relevant experiments and tests for potential business model improvements and replacements, and becoming effective in implementing new business models (Mitchel and Joles, 2004).

When we look at Turkey, it is seen that there is no national strategy in which this concept is used directly. However, in the "National Science, Technology and Innovation Strategy" prepared by TÜBİTAK and covering the years 2011-2016, target-oriented approaches in automotive, machine manufacturing, and information-communication technologies; needs-oriented systems have been prioritized in the fields of defense, space, and energy-water-food (TÜBİTAK, 2011). In addition, in the Turkish Industrial Strategy prepared by the Ministry of Science, Industry, and Technology from 2011 to 2015, there is no sectoral prioritization, and studies on intersecting axes are emphasized. However, in this strategy, the framework of sectoral strategies is drawn. These sectors are machinery, automotive, iron-steel, non-ferrous metals, chemistry, ceramics, electricity and electronics, textiles, ready-made clothing, and leather products (BSTB, 2011). At the regional scale, the concept of smart specialization has been put on the agenda by the Development Agencies. Of the 26 Development Agencies, 11 have completed smart specialization or regional innovation strategy, and seven are still working (Valandova, 2017). Considering Turkey's participation in the framework programs and the achievements, it is seen that it has an entrepreneurial and innovative economy potential and has developed over the years. However, Turkey is already far behind the EU average in many innovation indicators. These results show that the steps taken by Turkey regarding innovation have partially brought Turkey closer to the EU countries, but they are not sufficient and a radical systemic change is needed. Therefore, policy practitioners who want to realize sustainable economic growth through innovation and intelligent specialization should regulate the communication between institutions that have the potential to reveal and spread innovation and establish an encouraging institutional structure in the economy (Artan and Keşap, 2021).

The primary determinant of individuals who exhibit resistance to innovation and possess limited skills is their inclination towards routine and maintenance of the status quo (Smith & Johnson, 2018). Such individuals are often entrenched in their comfort zones and exhibit a strong aversion to embracing novel ideas and practices, thereby impeding innovation within their respective spheres. Their apprehension stems from the fear that innovative changes might disrupt their established equilibrium and disturb their comfort and tranquility (Thompson, 2016). This psychological phenomenon is commonly referred to as "change resistance" in organizational behavior literature (Jones, 2019).

Frequently, we encounter the adage "do not reinvent the wheel!" as a cautionary statement against unnecessary or disruptive change. However, when individuals adhering to this mindset hold leadership positions within an institution, it forebodes a bleak future for the organization (Anderson, 2017). Leaders who are unable to transcend their comfort zones are averse to business development due to their trepidation of embracing innovation (Smith & Johnson, 2018). Regrettably, succumbing to fear hinders progress and growth. Consequently, companies governed by such leaders will inevitably struggle to compete with their more adaptable counterparts, leading to diminished profitability and relegation to historical footnotes (Thompson, 2016).

The universe, akin to a dynamic stage, is molded by ceaseless motion and the emergence of novel creations, all in pursuit of achieving its inherent harmony and stability (Brown, 2020). Development, change, and innovation are fundamental components driven by the necessity dictated by natural laws (Johnson, 2019). Analogously, if electrons, protons, and neutrons were to cease their perpetual cycling within an atom's nucleus, life as we know it would cease to exist (Brown, 2020). Celestial bodies also exemplify this constant flux, consistently altering their positions within the cosmos (Anderson, 2017). This awe-inspiring motion, witnessed at both the macroscopic and microscopic scales, encompasses the astonishing movements of subatomic particles, the grand trajectory of Earth, Moon, and Sun resembling the passage of time, and the magnificent voyage of our Milky Way galaxy (Jones, 2019). Each of these phenomena epitomizes the rhythmic harmony inherent in the universal order surrounding us (Johnson, 2019).

Figure 6: Modelling Innovation for Sustainability

Source: Developed by the author holistic

The inexorable progress of innovation in the cosmos, analogous to the vastness of the human body on a macro scale, undoubtedly influences the individual human, the microcosm, in terms of transformative and innovative patterns. Each day, the universe is reconstituted, commencing anew with impeccable order. The diverse manifestations of events serve as subtle messengers, imparting profound truths to the realm of our innermost thoughts and emotions. To keep pace with the perpetually evolving course of events, it is imperative that we embrace an innovation model that emulates the universal wisdom inherent in the continuous, flawless, and miraculous creations.

In order to optimize our efforts in meeting human needs and utilizing resources, satisfying futuristic requirements and expectations, harnessing feasible technological advancements, comprehending natural laws and quantum dynamics, and establishing a sustainable business model, it is essential to identify the most exemplary innovation model available. Therefore, the paramount innovation model should incorporate the following essential components as is shown in the Figure 6:

1. Addressing human needs and resources: The model should prioritize the fulfillment of human needs and efficiently allocate available resources to ensure the well-being and development of individuals and society as a whole.

2. Satisfying futuristic requirements and expectations: It is crucial for the model to anticipate and fulfill future demands and expectations, considering the evolving nature of human aspirations and societal progress.
3. Using feasible technological advancement: The model should leverage feasible technological advancements and breakthroughs to drive innovation, enhance efficiency, and maximize the potential benefits for individuals and organizations.
4. Viable and sustainable business model: The innovation model must be grounded in a viable and sustainable business framework that enables long-term growth, profitability, and environmental responsibility.
5. Interpreting natural laws and quantum dynamics: By incorporating an understanding of natural laws and the intricacies of quantum dynamics, the innovation model can harness the fundamental principles governing the universe to inspire novel and transformative solutions.

The Holistic Innovation Model can be represented by the following formula:

$$Y = \beta_0 + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \beta_5X_5 + \varepsilon \quad (1)$$

Where:

Y: Dependent variable, representing the level of holistic innovation

X1: Independent variable, addressing human needs and resources

X2: Independent variable, satisfying futuristic requirements and expectations

X3: Independent variable, using feasible technological advancement

X4: Independent variable, representing a viable and sustainable business model

X5: Independent variable, interpreting natural laws and quantum dynamics

β_0 : Intercept coefficient, representing the constant term

β_1 - β_5 : Coefficients for each independent variable, representing the impact or influence of that variable on holistic innovation

ε : Error term, accounting for the unexplained variation or random factors.

Each independent variable should be measured on a relevant scale or metric that captures the corresponding aspect of the Holistic Innovation Model. The coefficients β_1 to β_5 indicate the magnitude and direction of the influence of each independent variable on the dependent variable. These coefficients can be estimated through statistical methods such as regression analysis using a suitable dataset. It's important to note that the specific measurement scales, units, and coefficients would need to be determined through empirical research and analysis tailored to the context and domain of the Holistic Innovation Model. Additionally,

the model can be expanded or modified based on the specific needs and requirements of the innovation process being studied.

Therefore, the pursuit of the best innovation model necessitates a comprehensive approach that encompasses human needs and resources, futuristic requirements and expectations, feasible technological advancements, a viable and sustainable business model, as well as an interpretation of natural laws and quantum dynamics. By embracing these elements, individuals and organizations can effectively navigate the ever-changing landscape of innovation and contribute to the advancement of society.

6. Conclusion

Based on the comprehensive analysis conducted through conceptual, theoretical, and literature-based reasoning, this study has provided coherent responses to the predefined research questions:

- Does the accumulation of knowledge through new paradigms signify the ultimate perfection of humanity in the course of human capital development with smart expertise?

Throughout history, humanity has consistently displayed an evolving trend of learning. Significantly transformative shifts have consistently emerged as a consequence of visionary figures such as prophets, saints, and social leaders. Examples include the watchmakers led by Hz. Yusuf, the sailors guided by Hz. Noah, and the tailors under the leadership of Hz. Idris. Hence, the revelation and inspiration bestowed upon humanity have played a pivotal role in its development and the progressive accumulation of knowledge. Such revelation and inspiration can be attained through research and development endeavors, as well as sincere prayers made with genuine intention and verbal expression in accordance with societal needs. In essence, new paradigms and inventions are founded on the rectification of deficiencies in existing knowledge and the cultivation of novel methodologies and approaches aimed at maximizing benefits. Consequently, it is reasonable to incorporate innovations that benefit humanity and enhance efficiency, economy, and productivity not only in technical domains but also across all administrative and management processes, encompassing policy and strategy.

Individuals who harbor apprehensions toward innovation and change often dread their perceived lack of readiness to sustainably evolve. However, reality does not permit such hesitations. Within the swift current of time, where approximately 160,000 people confront the approach of death daily, transcending to an uncharted realm, malevolent adversaries stand before us, acting ruthlessly, immorally, and even savagely, ignorant of their ultimate fate. On this path to eternal bliss, genuine perfection can be attained by confronting internal and external obstacles and trials. Nonetheless, individuals possessing unwavering spiritual fortitude will find that Allah can transform their hardships into ease, their winters into spring, and their

chaos into freedom and order if they sincerely try to comply with His natural laws and environmental order set in the universe.

- Does there exist a pinnacle of human perfection that marks the end of history, rendering new paradigms for development and formulation of a wholistic innovation model?

The realm of innovation is replete with opportunities and challenges, particularly in the context of business model innovation. The imperative to harness innovation for value creation within organizations is evident, yet the path to realizing this potential is fraught with complexities and risks. A deeper understanding of the symbiotic relationship between knowledge management and the innovation process is essential for organizations striving to foster innovation.

Resistance to innovation, often driven by a predilection for maintaining the status quo, poses a significant hurdle to progress. Individuals who cling to routine and familiarity may inadvertently stifle innovation within their organizations, fearing disruption to established norms. Leadership that embraces change and innovation is pivotal for a company's success in today's dynamic landscape. Leaders who remain entrenched in their comfort zones can impede growth and competitiveness.

In a broader cosmic context, innovation mirrors the perpetual motion inherent in the universe itself. The universe continuously evolves, driven by natural laws, just as innovation fuels progress and transformation. Change resistance within organizations can hinder their ability to adapt and thrive. Therefore, it is imperative for leaders to transcend their comfort zones and embrace innovation to ensure the enduring relevance and prosperity of their organizations.

The universal model of innovation, reflected in the ceaseless rhythm of cosmic motion, offers valuable insights for fostering innovation on a microcosmic scale. This model should prioritize addressing human needs and resource allocation, anticipate future demands, leverage feasible technological advancements, operate within a sustainable business framework, and draw inspiration from natural laws and quantum dynamics.

Incorporating these elements into the Holistic Innovation Model provides a comprehensive approach to innovation. The model considers human needs, futuristic requirements, technological advancements, sustainable business practices, and natural laws, all of which influence the level of holistic innovation. While the model's specific parameters and coefficients may vary based on empirical research and context, it underscores the importance of a multifaceted approach to innovation.

In the quest for the best innovation model, organizations and individuals must embrace complexity, adaptability, and a holistic perspective. By doing so, they can navigate the ever-evolving terrain of innovation and contribute to societal advancement and prosperity. Consequently, the present time calls for the design

of a smart specialization strategy through the fusion of technology and industrial policy. Each strategy should be developed independently, taking into account science policy, essential research priorities, and production-related objectives. The allocation of resources, contemplation of these priorities, and the strategic direction should align with the principles of the smart specialization strategy.

Looking at Turkey, while there may not be a direct national strategy explicitly focused on business model innovation, various initiatives and strategies underscore the importance of innovation across diverse sectors. These strategic endeavors emphasize target-oriented approaches in specific industries and the need for interdisciplinary collaboration, demonstrating a nascent potential for an entrepreneurial and innovative economy. Nevertheless, Turkey still lags behind European Union averages in innovation indicators, necessitating more substantial systemic changes and effective communication among institutions.

While sectoral prioritizations are outlined within regional plans for various areas in Turkey, they are not comprehensively addressed within the framework of smart specialization and continuous innovation. In summary, the concept of smart specialization is gaining traction in many developing countries, particularly within the European Union member states. However, there is a dearth of studies focusing on this concept in developing economies. The absence of research on smart specialization should not be misconstrued as a disregard for the innovation-oriented sectoral focus that this approach entails. The concept encompasses an abstract categorization of activities as a tool for regional development. As for Turkey, it is crucial to consider smart specialization in the 12th Development Plan, which will span the years following 2019-2023, the timeframe of the previous plan. The decision regarding the widespread adoption of this concept throughout Turkey should be informed by a comprehensive evaluation of both the worldly and spiritual needs of society. If embraced, the framework for division of labor among institutions should be established based on smart specialization and the continuous open innovation model.

Suggestions for future research:

- Explore the significance of smart specialization as a tool for regional development in developing economies, with an emphasis on its potential benefits and challenges.
- Analyze the integration of smart specialization into national development plans, considering both secular and spiritual dimensions of societal needs and priorities.

References

Abbott, A. (2001). *Chaos of Disciplines*. Chicago: University of Chicago Press.

Albers J. A. and Brewer S. (2003) Knowledge Management and The Innovation Process: The Eco-Innovation Model, *Journal of Knowledge Management Practice*, June <http://www.tlinc.com/articl52.htm> (Accessed: 13.04.2023).

Anderson, L. (2017). Leadership In Times Of Change: A Conceptual Framework. *Journal of Organizational Change Management*, 30(5), 737-756.

Aristotle (1952). *On the Parts of Animals*. Great Books of the Western World. Robert Hutchins (der.) in. Chicago: Encyclopedia Britannica.

Arslan Pauli, E. ve Dalgıç, Y. (2015). TR41 Bölgesi İçin Akıllı Uzmanlaşma Alanının Belirlenmesinde Göstergeler Yaklaşımı. İnovasyon 2023 Sempozyumu, 24-25 Nisan 2015, Elazığ, 128-134.

Artan, S. ve Keşap, D. (2021). Avrupa Birliği-Türkiye Yenilik Politikalarının Karşılaştırmalı Analizi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 7(2), 277-298.

Barış, S. ve Uzay, N. (2019). Yenilik Temelli Büyüme ve Gelir Eşitsizliği Üzerine Etkileri: Kuramsal Bir Yaklaşım. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 5 (1), 27-47.

Boer, H., Caffyn, S., Corso, M., Coughlan, P., Gieskes, J., Magnusson, M., Pavesi, S. and Ronchi, S. (2001). Knowledge and continuous innovation: The CIMA methodology. *International Journal of Operations & Production Management*, 21(4), 490-503

Bradbeer, J. (1999). Barriers to Interdisciplinarity: Disciplinary Discourses and Student Learning. *Journal of Geography in Higher Education*, 23(3), 381-396.

Brown, A. (2021). The Structure of Scientific Revolutions: A Critical Analysis. *Journal of Scientific Inquiry*, 45(2), 76-92.

Brown, R. T. (2020). The Dynamism of The Universe: A Study Of Celestial Motion And Its Implications. *International Journal of Astrophysics*, 5(2), 110-125.

BSTB, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2015). Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi. <http://t.ly/y31rxd> (Accessed: 13.04.2023).

Bublyk, M. Udovychenko, T. Medvid, R. (2019). Concept of Smart Specialization in the Context of the Development of Ukraine's Economy. *Economics. Ecology. Socium*, 3, 55-61.

Bulut C., Hakan E. and Duygu S. H. (2013) Which One Triggers the Other? Technological or Social Innovation. *Creativity Research Journal*, 25(4), 436-445.

Bulut, C. ve Arbak, H. (2012). Inovasyon, Direnc ve İletişim: Kavramsal Bir Tartışma, s.5-19; içinde Ed. Selcuk Karaata, Yenilik, Yenilesim, Inovasyon Dunyasina Bir Yolculuk. EGIAD Yayınları: İzmir

Chan, W. C., Chen, P. C., Hung, S. W., Tsai, M. C., and Chen, T. K. (2017). Open Innovation and Team Leaders' Innovation Traits. *Engineering Management Journal*, 29(2), 87-98.

Clarke S. and Wolfson O. (2020) Smart Technologies and Cities, Specialty Grand Challenge. *Front. Sustain. Cities* 2(22), 1-3.

Coco N., Calcagno M., Lusiani M., (2020) Struggles As Triggers In A Design-Thinking Journey, *Journal of Creativity and Innovation Management*, 29(1), 103-115.

Cole, Stephen (1992). *Making Science: Between Nature and Society*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dağlı, İ. ve Ezanoğlu, Z. (2020). Inovasyonda Açıklık Paradigmasına Geçiş: Türkiye'den Açık İnovasyon Örnekleri. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (3), 793-802.

Değirmenci K. (2017) Revisiting the Issue of Interdisciplinarity and Disciplinary Distinctions in Social Sciences, *European Journal of Multidisciplinary Studies*, September-December 2(6), 45-50

EC (2014). Avrupa Komisyonu, 2014, Regulation (EU) No 231/2014 of the European Parliament and the Council of 11 March 2014 established an Instrument for Pre-accession Assistance (IPA II).

Eren E. (2010). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*, 12. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

Euchner J. and Abhijit G. (2014) Business Model Innovation in Practice, *Research-Technology Management*, 57(6), 33-39.

Foray, D. (2012). Types of Strategies for Smart Specialization, 2nd TIP Workshop on Smart Specialization. OECD.

Foray, D. (2013). The Economic Fundamentals Of Smart Specialization. *Ekonomiaz*, 83(2), 55-82.

Foray, D., David P.A and Hall. B. (2009). Smart Specialization-The Concept, *Knowledge Economists Policy Brief*, 9(3), 128-136.

Geertz, C. J. (2005). Rearticulating Anthropology. Unwrapping the Sacred Bundle: Reconfiguring the Discipline of Anthropology. Daniel Segal and Sylvia Yanagisako (der.). Durham: Duke University Press.

Govindarajan V. and Trimble, C. (2010), Stop the Innovation Wars, *Harvard Business Review*, 88(7/8), 76-83.

Hacıoğlu, V. (2019). İnovasyon Ekosistemleri ve Sürdürülebilir Kalkınma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 14 (2), 113-119.

Hanisch, T. E. and Wolfgang V. (1983). Interdisciplinarity in Higher Education. Bükreş: United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization.

Hazak, A., (2018). Institutional and Individual Triggers of Innovative Mindset in Knowledge Work, Fourth International Conference on Information Retrieval and Knowledge Management (CAMP), 2018, 1-5,

Jones, M. D. (2019). Change Resistance and Its Implications For Organizational Innovation. *Journal of Applied Psychology*, 104(3), 418-435.

Jones, R. T., and Johnson, M. L. (2018). Paradigm Shifts in Scientific Discourse: An Analysis of Postmodern Perspectives. *International Journal of Science Studies*, 23(3), 112-130.

Kelley, D.R. (1997). History And The Disciplines: The Reclassification Of Knowledge İn Early Modern Europe. University of Rochester Press

Kılıç, F., ve Ay Türkmen, M. A. (2019). Kavram ve Farkındalık Bağlamında Açık İnovasyon Üzerine Bir Uygulama. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(3), 274-292.

Klein, J. T. and William H. N. (1998). Advancing Interdisciplinary Studies. Interdisciplinarity: Essays from the Literature. William H. Newell (der.). New York: College Entrance Examination Board.

Kutgi, D. ve Işık Maden, S. (2018). Bölgesel Yenilik Sistemlerinde Yeni Bir Yaklaşım: Akıllı Uzmanlaşma Stratejisi ve Teorik Temelleri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (55), 142-156.

Miller, T. R., T. D. Baird, C. M. Littlefield, G. Kofinas, F. Chapin, and C. L. Redman. (2008) Epistemological pluralism: reorganizing interdisciplinary research. *Ecology and Society* 13(2): 46.

Morrison A. (2000) Entrepreneurship: What Triggers It?, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(2), 59-71.

Murphy, J. (2000). *Postmodern Sosyal Analiz ve Postmodern Eleştiri*. Çev., Hüsamet Arslan. İstanbul: Paradigma Yayınları.

OECD (2013). Innovation-driven Growth in Regions: The Role of Smart Specialization.

Roberta C. And Henning K. (2016) From Theory To Practice İn Smart Specialization Strategy: Emerging Limits And Possible Future Trajectories, *European Planning Studies*, 24(8).

RSA, Regional Studies Association. (2015). Regional Studies Association İnternet Sitesi: <http://www.regionalstudies.org/conferences/conference/rethinkingthe-region-regionalism-in-australasia-challenges-opportunities-f> (Accessed: 13.04.2023).

S3 Platform. (2017). S3 Platform İnternet Sitesi. <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/what-is-smart-specialisation> (accessed 13.04.2023).

Sandu S. (2012) Smart Specialization Concept and the Status of Its Implementation in Romania, *Procedia Economics and Finance*, 3(1), 236-242.

Satıcı, S. (2021). Ülkelerin İnovasyon Performansının CRITIC Temelli WASPAS Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 16(2), 91-104.

Schumpeter, J.A. (2012). *The Theory of Economic Development with a New Introduction by John E. Elliott*. Cambridge: Harvard University Press.

Seetharaman, M. (2016). Akıllı Uzmanlaşma Avrupa'da Nasıl Kullanılıyor?, <http://tr.euronews.com/2016/11/29/akilli-uzmanlasma-avrupa-da-nasil-kullaniliyor> (Accessed: 13.04.2023).

Smith, A. B., and Johnson, C. D. (2018). Overcoming Resistance to Innovation: Strategies For Organizational Leaders. *Harvard Business Review*, 96(4), 78-85.

Smith, E. L. (2010). Paradigm Shifts and Scientific Progress: Revisiting Kuhn's Conceptual Framework. *Scientific Review*, 15(4), 58-73.

Soosay, C.A., Hyland, P.W. and Ferrer, M. (2008), Supply chain collaboration: capabilities for continuous innovation, *Supply Chain Management*, 13(2), 160-169.

Thompson, G. (2016). Fear of change and its impact on organizational innovation. *Journal of Change Management*, 16(2), 178-195.

TÜBİTAK. (2011). Ulusal Bilim, Sanayi ve Teknoloji Stratejisi 2011- 2016 https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/2016_eylem_plani.pdf (Accessed: 13.04.2023).

Wallerstein, I. (2004). The Three Meanings of 'Discipline in Reinventing the Social Sciences (OECD Proceedings). Paris.

West, J., and Bogers, M. (2017). Open Innovation: Current Status And Research Opportunities. *Innovation*, 19(1), 43-50.

Wigner E., (1960). The Unreasonable Effectiveness of Mathematics in the Natural Sciences. *Communications in Pure and Applied Mathematics*, 13(1), 1-10.

Xu, Q., Chen, J., Xie, Z. et al. (2007). Total Innovation Management: A Novel Paradigm of Innovation Management in The 21st Century. *J Technol Transfer*, 32, 9-25.

Türkiye Ekonomisinde Getiri Farkı ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Quantile-on-Quantile Regresyon Yöntemiyle İncelenmesi

Araştırma Makalesi /Research Article

Göktuğ ŞAHİN¹
Afşin ŞAHİN²

ÖZ: Kısa ve uzun vadeli tahvillerin faiz oranları arasındaki farkı yansıtan getiri farkı, Getiri Eğrisi'nin eğimi takip edilerek izlenebilmektedir. Getiri farkı, barındırdığı içsel bilgi yanında iktisadi değişkenlerin gelecekteki seyri ile ilgili piyasalara sinyal verebilmektedir. Bu sinyallerden bir tanesi de gelecekte iktisadi üretimin izleyeceği döngünün yönüdür. Bu çalışmada, Türkiye özelindeki 5 yıl ve 10 yıl vadeli Hazine Tahvili faiz oranları ile 2 yıl vadeli Hazine Tahvili faiz oranları arasındaki getiri farkları hesaplanarak ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, Ocak 2006 ile Haziran 2023 dönemini kapsayacak şekilde incelenmektedir. Quantile-on-Quantile Regresyon Yöntemi, Quantile Regresyon Yöntemi ve En Küçük Kareler Yöntemi bulguları, literatürle uyumlu olacak şekilde Getiri Eğrisi'nin eğimi ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkiye işaret etmektedir. Quantile-on-Quantile Regresyon Yöntemi ile elde edilen bulgular, dağılımın asimetrik etkilerini diğer yöntemlere göre daha belirgin olarak ortaya koyabilmektedir. Politika yapımcıların Getiri Eğrisi'nin eğimini yakından takip etmeleri ve bunun yanında uzun vadeli faizlerin kısa vadeli faizleri aşan kısmının iktisadi büyümeyi etkileme derecesini bağımlı ve bağımsız değişkenlerin dağılımını gözeterak değerlendirmeleri önem taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler: Quantile-on-Quantile Regresyon Yöntemi, Getiri Eğrisi, Getiri Farkı, Ekonomik Büyüme
JEL Kodları: C58, E43, O4, E58

Examining the Relationship between Yield Spread and Economic Growth in the Turkish Economy Using the Quantile-on-Quantile Regression Method

ABSTRACT: Yield spread, which reflects the difference between the interest rates of short-term and long-term bonds, can be observed by tracking the slope of the Yield Curve. Besides its inherent informational content, yield spread can also signal to the markets about the future trajectory of economic variables. One of these signals is the direction of the economic cycle that will be followed by economic production in the future. In this study, the effects of yield spread on economic growth are examined by calculating yield spreads between 5-year and 10-year maturity Treasury Bond interest rates with 2-year maturity Treasury Bond interest rates in the context of Türkiye, spanning the period from January 2006 to June 2023. Findings from the Quantile-on-Quantile Regression Method, Quantile Regression Method, and Ordinary Least Squares Method indicate a positive relationship between the slope of the Yield Curve and economic growth, in line with the literature. The findings obtained through the Quantile-on-Quantile Regression Method can more distinctly highlight the asymmetric effects of the distribution compared to other methods. It is important for policymakers to closely monitor the slope of the Yield Curve and evaluate the extent to which the portion of long-term interest rates exceeding short-term interest rates affects economic growth, considering the distribution of dependent and independent variables.

Keywords: Quantile-on-Quantile Regression Method, Yield Curve, Yield Spread, Economic Growth
JEL Codes: C58, E43, O4, E58

Geliş Tarihi / Received: 23/08/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 13/09/2023

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, goktug.sahin@hbv.edu.tr, orcid.org/0000-0001-9925-9132.

² Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, afsin.sahin@hbv.edu.tr, orcid.org/0000-0001-7389-5923.

1. Giriş

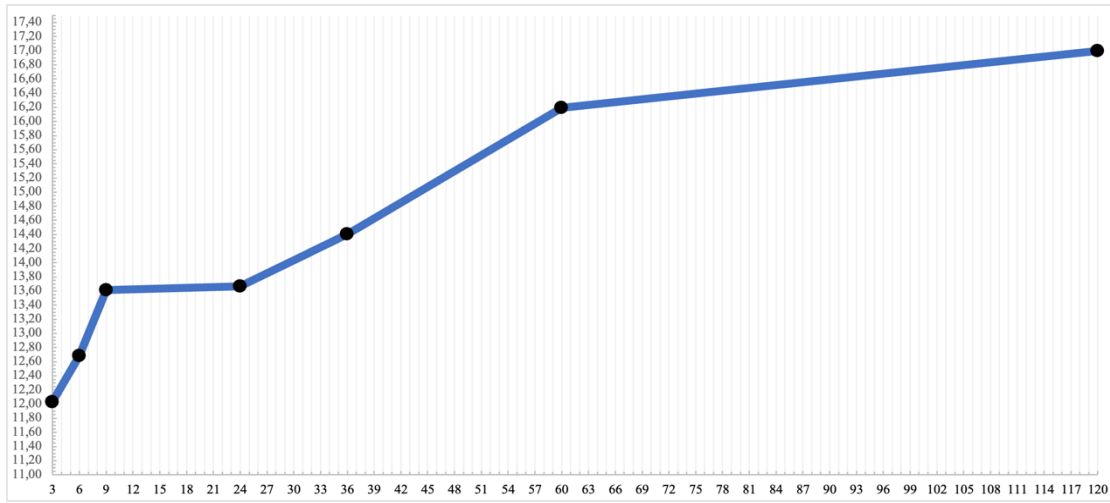
Getiri Eğrisi (Yield Curve)³, ekonomide pek çok açıdan benzer özelliklere sahip tahvillerin farklı vadeleri ile bu tahvillerin faiz oranları arasındaki ilişkiyi iki boyutlu grafikte göstermektedir. Bu eğri faiz oranlarının arz ve talep faktörleri, merkez bankası politikaları, enflasyon beklentileri gibi birçok etkene bağlı olarak şekillenmektedir. Eğri; pozitif eğimli, negatif eğimli ve yatay biçimde olabilmektedir. Getiri Eğrisi'nin pozitif eğimli olması, Normal Getiri Eğrisi olarak adlandırılmakta ve aktörlerin geleceğe dönük artan bir büyüme beklentisi içinde olduğuna ve uzun vadeli riskler alabileceklerine işaret etmektedir. Ekonomide geleceğe dönük bir iyileşme beklentisi varsa fiziksel yatırımların canlanması beklenecektir. Uzun vadeli tahvillere olan talebin artmasını takiben uzun vadeli tahvil faizleri yükselecek, bu da pozitif eğimli bir talep eğrisini beraberinde getirecektir. Diğer bir deyişle, uzun vadeli tahvil faiz oranları kısa vadeli tahvil faiz oranlarından daha yüksek olacaktır. Öte yandan Ters Getiri Eğrisi olarak da adlandırılan negatif eğimli Getiri Eğrisi, uzun vadeli tahvil faiz oranlarının kısa vadeli tahvil faiz oranlarından daha düşük olduğu durumu ifade etmektedir. Bu durum genellikle ekonomik resesyona veya durgunluğun önceden işareti olarak görülmektedir. Yatırımcılar, gelecekteki ekonomik koşullara dair belirsizlikler nedeniyle güvende kalmak amacıyla kısa vadeli yatırımlara yönelebilirler. Yatay olan Düz Getiri Eğrisi ise kısa ve uzun vadeli tahvil faiz oranlarının arasında belirgin bir fark olmadığını ifade etmektedir. Bu durum, ekonominin geçiş dönemlerinde görülebilmektedir ve ekonomik büyüme hakkında net bir işaret vermemektedir.

Merkez bankalarının faiz kararları sonrası ya da para politikasında önemli değişiklikleri takiben Getiri Eğrisi'nin eğimi etkilenebilmekte, geleceğe dönük yatırımcıların beklentilerini yansıtabilmektedir. Örneğin; Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 22 Haziran 2023 tarihinde politika faizi olarak kullandığı 1 hafta vadeli repo ihale faiz oranını %8,5'ten %15'e yükseltmiştir (TCMB, 2023). Söz konusu artış, kısa vadeli faiz oranlarının da yükselmesini beraberinde getirmiştir. Böylece Getiri Eğrisi, 27 Haziran 2023 tarihi itibarıyla pozitif eğimli bir görünüm sergilemiştir. TCMB, para politikası uygulamalarında sadeleşmeye gideceğini kamuoyuna duyurarak, enflasyon oranını azaltmak amacıyla faiz artışlarına devam edebileceği yönünde piyasalara sinyaller vermiştir. Politika faizini yükselterek sadeleşme adımına gitmek ve maliye politikası ile vergilerdeki artış gibi önlemlerle sıkışmaya gidilmesi, dış kaynak temin etme yönünde atılan adımlar; mevcut koşullarda uygulaması en kolay ve etkisi en yüksek politika aracı olarak görülmüştür. Enflasyonla mücadelede kısa vadede en kolay ve en etkin politikanın kısa vadeli faizlerdeki artış olacağı vurgusu piyasalarda yerini almıştır. Piyasa oyuncuları, enflasyon hedeflemesine sadık kalınacak biçimde rasyonel politika uygulamalarını en etkin politika olarak

³ Getiri Eğrisi ve özellikleri ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. (Mishkin, 2016: 162-182; Pilbeam, 2018: 86-93).

görmüşlerdir. Tanımlanmış bir problemin çözümünde planlamayı takiben uygulamadaki aksaklıklar ve çelişkiler piyasa oyuncuları tarafından genellikle risk primini yükselten faktörler olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle de merkez bankalarının kısa vadeli faizleri artırmasını takiben uzun vadeli faizlerin düşen enflasyon beklentileri ile beraber gerilemesi izlenmektedir. Problemin altında yatan nedenlerin belirli bir rasyonel plan dahilinde şeffaflık ve hesap verilebilirlik dahilinde uygulandığını izleyen piyasalar, politika yapıcıların davranış ve kararlarına daha fazla güven duymaktadırlar.

Şekil 1: Türkiye’de Getiri Eğrisi (%)



Kaynak: World Government Bonds, 2023.

Not: 27 Haziran 2023 tarihi itibarıyla Türkiye kamu tahvili faiz oranları ve vadeleri kullanılarak çizilmiştir. Şekilde vade (yatay eksen) ay cinsinden ve getiri (dikey eksen) yüzde cinsinden yer almaktadır.

Türkiye’de reel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) büyümesi ile getiri farkı (yield spread) (10 yıllık ya da 5 yıllık Hazine tahvili faizi – 2 yıllık Hazine tahvili faizi) arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olması beklenmektedir. Negatif eğimli bir Getiri Eğrisi’nin kısa vadeli faizlerdeki artıştan kaynaklandığı ilk aşamada ve piyasada ticari kredi faizlerinin de aktarım yoluyla yükseleceği bir durumda üretim azalması ve işsizliğin artması, 1980’li yıllarda Paul Volcker⁴ döneminde yaşandığı gibi ortaya çıkabilecektir. Bu nedenle Getiri Eğrisi’nin eğimi ile makro büyüklükler arasında bir etkileşimin özellikle doğrusal olmayan regresyon yöntemleriyle araştırılması önemli bir konudur.

Bu çalışmada, Quantile-on-Quantile Regresyon (QQR) Yöntemi kullanılarak Türkiye’de ekonomik büyümenin kendi gecikmeli değeri, geçmiş dönem getiri farkı ve enflasyon oranı değişkenlerinin cari dönem reel GSYH büyüme hızına

⁴ ABD’de Merkez Bankası Başkanı Paul Volcker dönemi hakkında detaylı bilgi için bkz. (Goodfriend ve King, 2005; Clarida vd., 2000).

etkileri Ocak 2006 ile Haziran 2023 zaman aralığındaki aylık Türkiye verisi kullanılarak incelenmektedir. Elde edilen bulgular, En Küçük Kareler (OLS) Yöntemi ve Quantile Regresyon (QR) Yöntemi bulguları ile grafiksel olarak karşılaştırılmaktadır.

Çalışmanın genel hatlarıyla içeriği şu şekildedir. Öncelikle giriş kısmıyla başlayan çalışmada, takip eden ikinci kısımda literatür taraması yer almıştır. Üçüncü kısımda veri seti ve yöntem hakkında detaylı bilgilere yer verilirken dördüncü kısımda bulguların değerlendirilmesi gerçekleştirilmiştir. Son olarak çalışma sonuç kısmı ile tamamlanmıştır.

2. Literatür Taraması

Çalışmanın konusuna dair ilgili akademik literatür, Getiri Eğrisi'nin birtakım değişkenlerle tahmini ve Getiri Eğrisi'nin etkilediği değişkenler olmak üzere iki ana gruba ayırmışlardır. Andrew Nelson ve Sidney Siegel tarafından ortaya konulan Nelson ve Siegel (1987) Yöntemi sonrası, Tahvil Getiri Eğrisi'nin tahmini çalışmalarının hızlandığı görülmektedir. Matematiksel bir eşitlik ile tahvil getirisinin zaman içindeki seyri çalışmalarında tahmin edilmektedir. Diebold ve Li (2006); Nelson ve Siegel'in (1987) Getiri Eğrisi'ni modellerken kullandığı üç parametrelili modeli volatilitate tahmini ile çok daha gelişmiş hale getirmişler ve portföy minimizasyonuna imkân vermişlerdir. Diebold ve Li (2006), ayrıca bir takım makro iktisadi değişkenleri dâhil ederek, modelin açıklayıcılığını artırmak istemişlerdir.

Abdymomunov (2013) vb. birtakım çalışmalar, Getiri Eğrisi'ni hesaplarken 10 yıl vadeli Hazine Tahvili faizi ile 3 ay vadeli Hazine Tahvili faizi arasındaki farkı ve Diebold ve Li (2006) ve Nelson ve Siegel'i (1987) takiben üç gizli (latent) faktörlü Dinamik Getiri Eğrisi Modeli kullanmışlardır. Çalışmalarında, reel üretimin tahmininde Dinamik Getiri Eğrisi Modelleri'nin, geleneksel modellere göre daha düşük kalıntı terimleri kareleri toplamını verdiğini göstermişlerdir. Getiri Eğrisi, ekonomide gelecekteki GSYH gibi birtakım verilerin önceden takibi açısından kullanılabilir. Ayrıca, Santamaria ve Filis (2019) ve benzeri diğer çalışmalarda Getiri Eğrisi, öncül gösterge kabul edilerek Dinamik Koşullu Korelasyon (DCC) Yöntemi gibi çoklu değişkenler arasındaki oynaklıkları (volatilitateyi) araştıran çalışmalara dahil edilebilmektedir.

Haubrich ve Dombrosky (1996), bir çeyrek dönem gecikmesi alınmış getiri farkı değişkeninin dört çeyrek dönem öncesine göre artış hızını hesaplamakta ve reel GSYH büyüme hızına etkisinin pozitif olduğunu göstermektedir. Sihombing vd. (2012), Endonezya'da Getiri Eğrisi'nin büküm, eğim, düzey ve seviye gibi bileşenlerine hisse senedi endeksi, petrol fiyatları ve faiz oranı gibi değişkenlerin etkilerini Vektör Hata Düzeltme (VECM) Yöntemi ile incelemişler ve Etki-Tepki Fonksiyonlarını türetmişlerdir. Bauer ve Mertens'e (2018: 2) göre Getiri Eğrisi'nin negatif seyretmesini takiben ekonomide resesyon ortaya çıkmakta ve kısa vadeli faiz oranlarının yükselişini takiben Getiri Eğrisi'nin negatif eğimli

olmasına katkıda bulunmaktadır. Oboh ve Abdulsalam (2021), Nijerya ekonomisinde uzun dönem faiz oranı ile kısa dönem faiz oranı arasındaki farkı esas alan kamu tahvili faiz farkı değişkeninin Sanayi Üretim Endeksi'ni geleceğe dönük tahmin etmede kullanılabileceğini belirtmektedir. Buna göre OLS Yöntemi'ni kullanarak getiri farkı değişkeninin sanayi üretimi endeksi üzerindeki etkisini pozitif tahmin etmektedir. Yang (2020), Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ekonomisinde fark değişkeninin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini değerlendirirken, gelecekteki ekonomik büyümenin farklı zaman dilimlerini hesaba katmaktadır ve zaman serileri yöntemleri ile elde ettiği ekonomik büyüme öngörülerini profesyonellerin tahminleri ile karşılaştırmaktadır.

Kumar vd. (2021), beklentiler ve likidite primi gibi teorilerle pozitif eğimli Getiri Eğrisi'nin beklendiğini açıkladıktan sonra, G7 ülkeleri için uzun vadeli tahvil faizi ile kısa vadeli faiz arası farkı gösteren getiri farkının azaldığı dönemlerde resesyonların yaşandığını ve regresyon analizi ile getiri farkındaki artışın gelecekteki ekonomik büyümeyi artırdığını göstermişlerdir. Khomo ve Aziakpono (2007), Probit Modeli'nden faydalanarak, fark değişkeninin ekonomik büyümenin ileride azalıp azalmayacağı ile ilgili olasılığını Güney Afrika için tahmin etmişlerdir. Çalışmada getiri farkı değişkenindeki artışın resesyon olasılığını artırdığı vurgulanmıştır. Farklı gecikmeler ve bağımlı değişkenin gecikmiş değeri ilave edilerek oluşturulan Probit Modeli'nin basit versiyonuna göre açıklayıcılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Getiri Eğrisi'nin ekonomik iktisadi faaliyetler üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar Türkiye özelinde literatürde yer almaktadır. Yamak ve Tanrıöver (2009), pozitif Getiri Eğrisi'nin ekonomik büyümeyi hangi kanallardan artırabileceğini açıklamışlardır. Çalışmada, Türkiye'de 1990-2006 yıllarına ilişkin getiri farkının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri incelenmiş, 12 ay vadeli mevduat faizi ile 3 ay vadeli mevduat faizi arasındaki fark, getiri farkı olarak kullanılmıştır. Ekonomik aktiviteyi temsilen GSYH'nin bir önceki yılın aynı dönemine göre değişimi ve kontrol değişkeni olarak da tüketici fiyatlarının bir önceki yılın aynı dönemine göre değişim oranı kullanılmıştır. Elde edilen regresyon modelinin OLS Yöntemi ile tahmini bulgularına göre getiri farkının gecikmeli değerlerinin, cari dönemde ekonomik büyümeyi artırdığı görülmüştür. Tarkoçin ve Taştan (2008), pek çok merkez bankasının kullandığı Getiri Eğrisi tahmin yöntemlerini özetledikten sonra, bu yöntemler arasında Türkiye'de Getiri Eğrisi tahmininde Svensson ve Kübik Düzleştirici Spline Yöntemleri'nin daha iyi sonuç verdiğini göstermişlerdir. Tüzün ve Ekinci (2019), Türkiye'de Getiri Eğrisi'ni Nelson-Siegel Yöntemi ile tahmin ettikten sonra, Genelleştirilmiş Momentler (GMM) Yöntemi ile Getiri Eğrisi'nin eğiminin, iktisadi açıdan tam istihdama yaklaşılması nedeniyle bankaların net faiz marjını artırdığını göstermişlerdir.

Tahmiscioğlu (2022), söz konusu model ve makro iktisadi değişkenleri kullanarak MATLAB yazılımı aracılığıyla Getiri Eğrisi'ni beş katsayı ile tahmin etmiştir.

Böylece tahmin edilen Getiri Eğrisi ile gerçekleşen değerler arasındaki farklar görülebilmekte ve farklı modellerin öngörü performansları karşılaştırılmaktadır. Çalışmada, Getiri Eğrisi ile ilgili bilgiler sunulmuş, Getiri Eğrisi'nin tahminine ilişkin ayrıntılı literatür taraması yapılmış, enflasyon ve Türkiye'de Getiri Eğrisi tahmini gerçekleştirilmiştir. Almeida vd. (2007), Dinamik Nelson-Siegel Swenson Modeli ve Nyholm'un (2015) Dönüştürülmüş Dinamik Nelson-Siegel Modeli ile Nelson-Siegel Modeli'nin Getiri Eğrileri'nin eğrilik ve dönüşüm gibi farklı bileşenlerini açıklamayı sağlayan modelleri kullanmışlardır. Bu çalışmaya göre Türkiye'de enflasyon oranı ile kapasite kullanım oranının Getiri Eğrisi'ne etkileri tespit edilmiştir. Ayrıca örneklem içi ve örneklem dışı öngörü performanslarında farklı modeller farklı bulgular ortaya konulmuştur.

Tablo 1: Quantile-on-Quantile Regresyon (QQR) Yöntemi'nden Faydalanan Örnek Çalışmalar

Makale Adı	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Ülke
Gupta, Pierdzoch, Selmi ve Wohar (2018)	S&P 500 endeksinin gerçekleşen volatilitesi	Partizan Çatışma Endeksi, birtakım makro iktisadi değişkenlerin temel bileşeni	ABD
Naifar, Shahzad ve Hammoudeh (2020)	Kredi temerrüt takası	Petrol fiyatları	Petrol üreticisi ülkeler
Joo ve Park (2021)	Hisse senedi fiyatları	Petrol fiyatları oynaklığı	Petrol ithalatçısı ülkeler
Sui, Rengifo ve Court (2021)	Enflasyona karşı koruma	Altın getirisi, döviz kuru	Türkiye, Peru ve ABD
Min, Wang ve Chang (2022)	Ekonomik büyüme	Gelen ziyaretçi sayısı	Çin, Japonya ve ABD
Chen, Wang ve Ren (2023)	Piyasa oynaklığı	COVID-19 Pandemisi	ABD
Apergis, Mustafa ve Malik (2023)	Değerli metaller	Finansal Baskı Endeksi	Çin
Ge (2023)	Çin hisse senedi endeksi	Petrol fiyatları	Çin

QQR Yöntemi'ni kullanan bazı çalışmalar yukarıda sunulan Tablo 1'de özetlenmiştir. Çalışma kapsamında gerçekleştirilen literatür araştırması sonucunda QQR Yöntemi'ni, getiri farkı ve ekonomik büyüme üzerine etkileri konusuna uygulayan bir çalışmaya rastlanmamıştır. Yöntemin kısmen güncel ve yeni olması nedeniyle iktisadi ve finansal pek çok farklı konuda sınanmaya gayret edildiği göze çarpmaktadır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Koenker ve Basset (1978) tarafından geliştirilen Quantile Regresyon (QR) Yöntemi sonrasında, ekonometrik ve teorik bakımdan pek çok ilerlemeler kaydedilmiştir. Daha sonraki süreçte, yöntemin birtakım eksikliklere ve eleştirilere maruz kalması sonrası farklı açılardan konuya yaklaşımlar söz konusu

olmuştur. Bu çalışmada yararlanılan Quantile-on-Quantile Regresyon (QQR) Yöntemi, Sim ve Zhou (2015) tarafından geliştirilmiş ve QR'nin ekonometrik ve matematiksel açıdan ayrıştığı noktaları, tamamladığı boşlukları ayrıntılı biçimde makalelerinde açıklamışlardır. Yer kaplamaması açısından bu çalışmada matematiksel ve teknik detaylara girilmemiş, yalnızca tahmin edilen model sunulmuştur. Sim ve Zhou (2015), QQR Yöntemi ile petrol fiyatı şoklarının ABD'de hisse senedi fiyatları üzerindeki etkilerini incelemişler ve değişkenler arasındaki ilişkiyi negatif bulmuşlardır. Ancak bu durum, hisse senedi piyasasının ağırlığının arttığı dönemlerde kendini daha güçlü biçimde göstermiştir. Hisse senedi piyasasının ağırlığının azalma eğilimine girdiği zamanlarda ise petrol fiyatlarındaki artışın hisse senedi fiyatları üzerindeki etkileri zayıflamaktadır. Öte yandan, yöntemlerinin gelişmesi sonrasında pek çok farklı finansal ve iktisadi konuya araştırmacılarca hangi açılardan uygulandığı bu çalışmanın literatür taraması kısmında sunulmuştur.

Değişken seçimi, ihmal edilmiş değişken probleminin çözümü açısından dikkate alınması gereken bir konudur. Bu nedenle değişken seçimi aşamasında, daha önce regresyon yönteminden yararlanarak Getiri Eğrisi'ni tahmin etmeye çalışan makalelerden yararlanılmıştır. Örneğin; Yamak ve Tanrıöver (2009), getiri farkını 12 aylık mevduat faizi ile 3 aylık mevduat faizi arasındaki fark olarak almışlar, enflasyon ve büyüme oranlarını kullanarak Eşitlik (1)'i tahmin etmişlerdir. Bu çalışmada kullanılan Eşitlik (1), Yamak ve Tanrıöver (2009), Gupta vd. (2018) gibi çalışmalardan faydalanılarak tasarlanmıştır ve getiri farkı değişkeni yerine ilk aşamada 5 yıllık Hazine Tahvili faiz oranı ile 2 yıllık Hazine Tahvili faiz oranı arasındaki fark alınmıştır. Analize ilave olarak ve bulguları teyit etmek açısından, 10 yıllık Hazine Tahvili faiz oranları uzun vadeli faiz oranları yerine ikame edilerek modeller yeniden tahmin edilmiştir. 10 yıllık faiz oranları 2010 yılından itibaren elde edildiği için 2008 Küresel Ekonomik Kriz durumunu içermemektedir. Sanayi Üretim Endeksi (2005=100), Toplam Sanayi (*IND*) çalışmada reel ekonomik büyüme (*DLOGIND*) hesaplamasında kullanılırken, Tüketici Fiyatları Endeksi'nden (2003=100,) Genel, (*TUFE*) ise enflasyon oranı (*DLOGTUFE*) hesaplamasında yararlanılmıştır. Her iki değişken elde edilirken düzey değişkenlerin bir önceki aya göre logaritmik birinci fark alınmıştır. Aylık frekansta Ocak 2006 ile Haziran 2023 dönemini kapsayan veriler, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası EVDS (TCMB, t.y.) ve investing.com (t.y.a; t.y.b; t.y.c) kaynaklarından temin edilmiştir. Gecikme değeri olarak r , p ve q için 1 alınmıştır.

$$DLOGIND_t = \beta_0^o + \sum_{k=1}^r \alpha_k^o \Delta DLOGIND_{t-k} + \sum_{i=1}^p \beta_i^o SPREAD_{t-i} + \sum_{j=1}^q \beta_j^o DLOGTUFE_{t-j} + \varepsilon_t^o \quad (1)$$

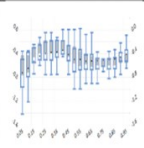
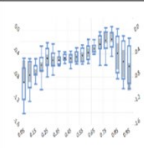
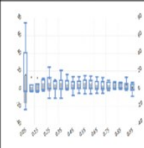
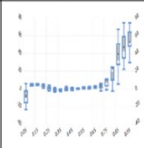
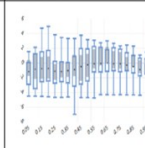
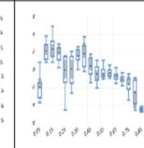
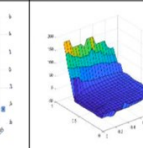
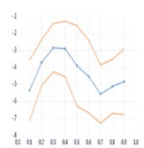
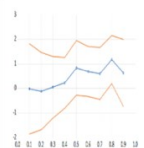

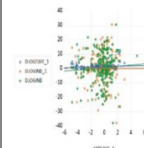
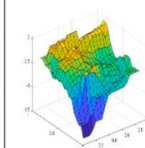
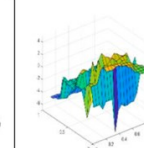
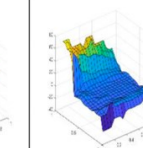
Çalışmanın araştırdığı temel soru, Eşitlik (1)'de getiri farkı değişkeninin θ 'ncü quantili değerinin ekonomik büyüme değişkeninin belirli bir quantiline etkileri ile

ilgilidir. QQR Yöntemi⁵'nin, QR Yöntemine göre birtakım avantajları bulunmaktadır. Gupta, vd. (2018), QR Yöntemi'nin veri setine bütüncül yaklaşımının QQR Yöntemi'ne göre bir zayıflığı olduğunu belirtmektedir. Ge (2023); OLS Yöntemi, QR Yöntemi ve QQR Yöntemi'ni karşılaştırmakta, petrol fiyatlarının Çin hisse senetleri üzerindeki asimetrik etkilerini QQR ile, QR ve OLS'ye nazaran farklı quantillerde yakalamakta ve daha kaliteli bulgular elde etmektedir. Naifar vd. (2020); QQR'nin, QR ve OLS'ye göre bütüncül yaklaşımı avantajına vurgu yapmakta ve farklı quantillerde petrol fiyatlarının Kredi Temerrüt Takası'na (CDS) etkilerinin asimetrik olabildiğini göstermektedir.

4. Değerlendirme

QQR Yöntemi kullanılarak parametreleri tahmin edilen regresyon modeline ilişkin bulgular, EViews 12 ve MATLAB R2022a yazılımlarından faydalanılarak elde edilmiştir.

Şekil 2: Modellerden 5 Yıllık Faiz Oranı ile 2 Yıllık Faiz Oranı Farkı Kullanılarak Elde Edilen Bulguların Grafikselleştirilmesi

Panel (a)	Panel (b)	Panel (c)	Panel (ç)	Panel (d)	Panel (e)	Panel (f)
QQR ($DLOGIND_{t-1}$)	QQR ($DLOGIND_{t-1}$)	QQR ($SPREAD_{t-1}$)	QQR ($SPREAD_{t-1}$)	QQR ($DLOGTUF_{t-1}$)	QQR ($DLOGTUF_{t-1}$)	QQR
Quantiller: $DLOGIND$	Quantiller: $SPREAD_{t-1}$	Quantiller: $DLOGIND$	Quantiller: $SPREAD_{t-1}$	Quantiller: $DLOGIND$	Quantiller: $SPREAD_{t-1}$	Yüzey
						
Panel (g)	Panel (ğ)	Panel (h)	Panel (ı)	Panel (i)	Panel (j)	Panel (k)
QR	QR	QR	OLS	QQR	QQR	QQR
$DLOGIND_{t-1}$	$SPREAD_{t-1}$	$DLOGTUF_{t-1}$	Doğrusal Parametreler	Yüzey	Yüzey	Yüzey
						

Not: Bağımlı değişken olarak $DLOGIND_t$ kullanılmıştır. $SPREAD$ değişkeni, 5 yıllık faiz oranı ile 2 yıllık faiz oranı arasındaki fark alınarak hesaplanmıştır.

Bağımlı değişken olarak $DLOGIND_t$ ve dışsal değişkenler olarak da sabit terim, $DLOGIND_{t-1}$, $DLOGTUF_{t-1}$ değişkenleri girilmiştir. Quantile dışsal değişken olarak araştırma konusu olan $SPREAD_{t-1}$ değişkeni kullanılmıştır.⁶ Şekil 2 ve Şekil

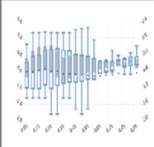
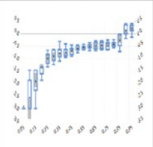
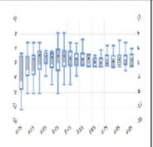
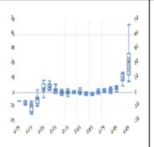
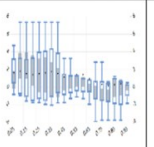
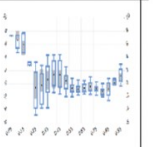
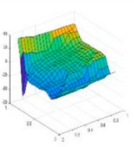
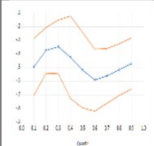
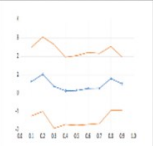
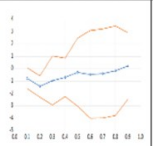
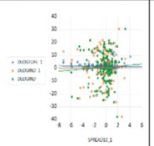
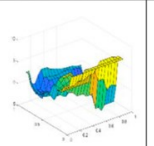
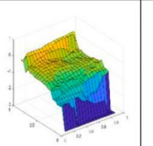
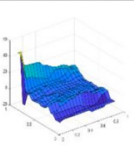
⁵ QQR Yöntemi'nin matematiksel açıdan detayları için bkz. (Sim ve Zhou, 2015; Naifar vd., 2020; Joo ve Park, 2021; Ge, 2023).

⁶ Quantile-on-Quantile Yöntemi ile ilgili Eviews 12 "Add-ins" kullanımı, MATLAB kodları ve detaylı açıklamalar için Applied Econometrics Using Eviews sitesi incelenebilir. Erişim Adresi: <https://olayeniolaolu.blogspot.com/2021/11/quantile-on-quantile-regression-qqr.html>

3'te görüldüğü üzere EViews 12 yazılımı, bulguları iki boyutlu kutu grafiği olarak sunmaktadır. Bunun yanı sıra, üç boyutlu analiz yüzey grafikleri MATLAB yazılımı ile oluşturulmuştur. Yüzey grafikleri, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin farklı kantillerindeki etkileşimini göstermektedir.

Burada Getiri Eğrisi farkı, Nelson ve Siegel (1987) Yöntemi'ndeki eğim⁷ parametresinin zamana bağlı çizimine denk gelmektedir. Şekil 2 ve Şekil 3'teki Panel (f), Panel (i), Panel (j) ve Panel (k)'de yer alan QQR Yöntemi'nden elde edilmiş yüzey grafiklerinde, x ve y eksenlerinde değişkenlerin farklı kantillerdeki değerleri ve z ekseninde bu değişkenlerin ekonomik büyümeye etkisini gösteren katsayılar yer almaktadır.

Şekil 3: Modellerden 10 Yıllık Faiz Oranı ile 2 Yıllık Faiz Oranı Farkı Kullanılarak Elde Edilen Bulguların Grafikselleştirilmesi

Panel (a)	Panel (b)	Panel (c)	Panel (ç)	Panel (d)	Panel (e)	Panel (f)
QQR ($DLOGIND_{t-1}$)	QQR ($DLOGIND_{t-1}$)	QQR ($SPREAD_{t-1}$)	QQR ($SPREAD_{t-1}$)	QQR ($DLOGTUF_{t-1}$)	QQR ($DLOGTUF_{t-1}$)	QQR
Quantiller: $DLOGIND$	Quantiller: $SPREAD_{t-1}$	Quantiller: $DLOGIND$	Quantiller: $SPREAD_{t-1}$	Quantiller: $DLOGIND$	Quantiller: $SPREAD_{t-1}$	Yüzey
						
Panel (g)	Panel (ğ)	Panel (h)	Panel (ı)	Panel (i)	Panel (j)	Panel (k)
QR	QR	QR	OLS	QQR	QQR	QQR
$DLOGIND_{t-1}$	$SPREAD_{t-1}$	$DLOGTUF_{t-1}$	Doğrusal Parametreler	Yüzey	Yüzey	Yüzey
						

Not: Bağımlı değişken olarak $DLOGIND_t$ kullanılmıştır. $SPREAD$ değişkeni, 10 yıllık faiz oranı ile 2 yıllık faiz oranı arasındaki fark alınarak hesaplanmıştır.

Uzun vadeli tahvil faizi ile kısa vadeli tahvil faizi arasındaki fark, getiri farkı olarak adlandırılmaktadır. Getiri farkı değişkeninin normal şartlar altında pozitif olması beklenir. Çünkü normal ekonomik koşullar altında; uzun vadeli faizler, kısa vadeli faizlerden daha yüksektir. Ekonomide merkez bankasının gevşek para politikası izlediği bir durumda kısa vadeli faiz oranları azalacaktır. Merkez bankası, bankalararası para piyasasında borç verme faiz oranının daha düşük olmasını sağlayarak piyasa faizlerinin de azalmasını temenni edecektir. Yatırımlar, uzun vadeli faiz oranlarından etkilendiğinden, uzun vadeli borçlanma araçlarına olan talep artabilecek ve böylece uzun vadeli faiz oranları yükselmeye

⁷ Bir eğrinin seviye, eğim ve eğrilik gibi farklı özellikleri söz konusudur. Bu matematiksel özellikler ile ilgili bkz. (Kumar vd., 2021: Ek-B).

eğilimine girebilecektir. Bir bakıma bu artan getiri farkı, ileriki dönemlerde büyüme oranlarına pozitif yansıyacaktır. Burada, getiri farkı değişkenindeki artış ekonomik büyümenin yükselebileceği yönünde sinyal verebilecektir. Doğrusal Regresyon Modeli bulgularında, getiri farkının büyüme değişkeninin ortalamasını etkileyip etkilemediğine bakılmıştır [Şekil 2 ve Şekil 3, Panel (ı)]. QR Yöntemi'nde ise getiri farkı değişkeninin büyümeyi farklı yüzdelerdeki etkileme derecesi ele alınmıştır [Şekil 2 ve Şekil 3, Panel (g)-(h)]. Getiri farkındaki yüzdelerdeki büyümedeki yüzdelerdeki etkisi ise QQR Yöntemi ile ele alınmış ve bu yöntem sayesinde yüzdelerdeki etkileşimlerinin bağımlı değişkene etkileri araştırılabılmıştır [Şekil 2 ve Şekil 3: Panel (a)-(f) ve Panel (i)-(k)].

5. Sonuç

Bu çalışma, temel olarak Türkiye'de getiri farkının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini ampirik olarak incelemeyi amaçlamıştır. Bu ilişki, Ocak 2006 ile Haziran 2023 ayları arasındaki dönemi kapsayacak şekilde farklı vadelerde Hazine tahvillerinin faiz verileri kullanılarak Quantile-on-Quantile Regresyon Yöntemi, Quantile Regresyon Yöntemi ve En Küçük Kareler Yöntemi ile incelenmiş ve her bir yöntemin sonuçları birbiriyle karşılaştırılmıştır. Bu karşılaştırma sonucunda, Quantile-on-Quantile Yöntemi ile gerçekleştirilen analizlerin daha üstün çıkarımlara imkân verdiği bulgusuna varılmıştır.

Normal şartlar altında Türkiye'de, politika faiz oranlarının artırılmasını takiben iktisadi aktörler enflasyon beklentilerinin yönlendirilmesini ve gelecek dönemlerde enflasyon oranlarının azalma eğilimine girmesini beklerler. Bu durumun yanı sıra, uzun vadeli faiz oranlarının enflasyon beklentileriyle birlikte azalması ve getiri farkı değişkeninin de belirgin bir şekilde aşağı yönlü ivmelenmesi ekonomik aktörlerin harcama ve yatırım kararlarını etkileyerek ekonomik büyümenin de azalacağı yönünde önceden bir sinyal verecektir.

Çalışmanın önemli bulgularından birisi, getiri farkı değişkeninin ekonomik büyümeyle bir ilişkiye sahip olduğunun ortaya konmasıdır. Bu değişken, ekonomik kararlar ve yatırımlar için önemli bir gösterge olarak kabul edilebilir. Getiri farkı değişkenindeki düşüşler, ekonomik büyüme potansiyelinin zayıflayabileceği veya durgunlaşabileceği sinyalini verebilir. Dolayısıyla, çalışmada 5 yıl ve 10 yıl vadeli faiz oranları ile desteklendiği üzere elde edilen getiri farkı değişkeninin gecikmeli değerlerinin cari dönemde ekonomik büyümeyi farklı quantillerde artırması iktisadi açıdan anlamlı ve beklenen bir bulgudur. Bu nedenle getiri farkı değişkeninin, politika yapıcılar ve ekonomistler için ekonomik büyüme trendlerini değerlendirmede bir araç ve bir öncül gösterge olduğu söylenebilir.

Bununla birlikte, çalışmada ele alınan getiri farkı değişkeni ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin doğrusal olmayan bir yapı sergilediği görülmüştür. Çalışma kapsamında gerçekleştirilen analizlerde elde edilen katsayıların, dağılımın alt ve üst bölgelerinde simetrik bir yapı göstermemesi veya diğer bir ifade ile

katsayıların dağılımının simetrik olmaması, bu ilişkinin daha karmaşık bir etkileşim biçimine sahip olabileceğini göstermektedir. Bu bağlamda, gelecekteki araştırmalarda bu doğrusal olmayan ilişkinin daha ayrıntılı bir şekilde incelenmesi önerilmektedir.

Sonuç olarak Türkiye'de, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın politikalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini anlamak ve gelecekteki ekonomik gelişmeleri tahmin etmek için, faiz oranları ve getiri farkı değişkeni gibi göstergelerin analizi büyük önem taşımaktadır. Türkiye özelinde ilgili değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi açısından uygulamalı literatüre yenilikçi bir katkı sağlayan bu çalışmanın bulguları, ekonomik kararların şekillendirilmesi ve politika yapımında daha etkili stratejilerin geliştirilmesi için bir perspektif sunmaktadır.

Kaynakça

Abdymomunov, A. (2013). Predicting Output Using the Entire Yield Curve. *Journal of Macroeconomics*, 37, 333-344.

Almeida, C., Gomes, R., Leite, A. ve Vicente, J. (2007). Does Curvature Enhance Forecasting? *Central Bank of Brazil Research Department, Working Paper Series*, 155.

Apergis, N., Mustafa, G. ve Malik, S. (2023). The Role of the COVID-19 Pandemic in the US Market Volatility: Evidence from the VIX Index. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 89, 27-35.

Bauer, M. D. ve Mertens, T. M. (2018). Economic Forecasts with the Yield Curve. *FRBSF Economic Letter*, 7, 2018-07.

Chen, J., Wang, Y. ve Ren, X. (2023). Asymmetric Effect of Financial Stress on China's Precious Metals Market: Evidence from a Quantile-on-Quantile Regression. *Research in International Business and Finance*. Advance online publication.

Clarida, R., Gali, J. ve Gertler, M. (2000). Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(1), 147-180.

Diebold, F. X. ve Li, C. (2006). Forecasting the Term Structure of Government Bond Yields. *Journal of Econometrics*, 130(2), 337-364.

Ge, Z. (2023). The Asymmetric Impact of Oil Price Shocks on China Stock Market: Evidence from Quantile-on-Quantile Regression. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 89, 120-125.

Goodfriend, M. ve King, R. G. (2005). The Incredible Volcker Disinflation. *Journal of Monetary Economics*, 52, 981-1015.

Gupta, R., Pierdzioch, C., Selmi, R. ve Wohar, M. E. (2018). Does Partisan Conflict Predict a Reduction in US Stock Market (Realized) Volatility? Evidence from a Quantile-on-Quantile Regression Model. *North American Journal of Economics and Finance*, 43, 87-96.

Haubrich, J. G. ve Dombrosky, A. M. (1996). Predicting Real Growth Using the Yield Curve. *Economic Review*, 32(1), 26-35.

Investing.com. (n.d.a). *Turkey 2-Year Bond Historical Data*. <https://www.investing.com/rates-bonds/turkey-2-year-bond-yield-historical-data> (Erişim Tarihi: 25.06.2023)

Investing.com. (n.d.b). *Turkey 5-Year Bond Historical Data*. <https://www.investing.com/rates-bonds/turkey-5-year-bond-yield-historical-data> (Erişim Tarihi: 25.06.2023)

Investing.com. (n.d.c). *Turkey 10-Year Bond Historical Data*. <https://www.investing.com/rates-bonds/turkey-10-year-bond-yield-historical-data> (Erişim Tarihi: 25.06.2023)

Joo, Y. ve Park, S. Y. (2021). The Impact of Oil Price Volatility on Stock Markets: Evidences from Oil-Importing Countries. *Energy Economics*, 101, 1-13.

Khomo, M. M. ve Aziakpono, M. J. (2007). Forecasting Recession in South Africa: A Comparison of the Yield Curve and Other Economic Indicators. *South African Journal of Economics*, 75(2), 194-212.

Koenker, R. ve Bassett, G. (1978). Regression Quantiles. *Econometrica*, 46(1), 33-50.

Kumar, R. R., Stauvermann, P. J. ve Vu, H. T. T. (2021). The Relationship between Yield Curve and Economic Activity: An Analysis of G7 Countries. *Journal of Risk and Financial Management*, 14, 1-23.

Min, J. C., Wang, M. C. ve Chang, T. (2022). Revisiting the Taiwan Tourism and Economic Growth Nexus: The Role of the Impact of COVID-19 Using Quantile on Quantile Approach. *Applied Economics Letters*, 1-5.

Mishkin, F. S. (2016). *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. United States: Pearson.

Naifar, N., Shahzad, S. J. H. ve Hammoudeh, S. (2020). Dynamic Nonlinear Impacts of Oil Price Returns and Financial Uncertainties on Credit Risks of Oil-Exporting Countries. *Energy Economics*, 88, 1-12.

Nelson, C. R. ve Siegel, A. F. (1987). Parsimonious Modeling of Yield Curves. *The Journal of Business*, 60(4), 473-489.

Nyholm, K. (2015). A Rotated Dynamic Nelson-Siegel Model with Macro-Financial Applications. *European Central Bank Working Paper No. 1851*, September, 1-40.

Oboh, V. U. ve Abdulsalam, S. A. (2021). Can the Yield Curve Predict Economic Growth Performance? Empirical Evidence from Nigeria. *Research Journal of Finance and Accounting*, 12(10), 38-45.

Pilbeam, K. (2018). *Finance and Financial Markets*. London: Palgrave Macmillan Education.

Santamaria, D. ve Filis, G. (2019). Tourism Demand and Economic Growth in Spain: New Insights Based on the Yield Curve. *Tourism Management*, 75, 447-459.

Sihombing, P., Siregar, H., Manurung H. A. ve Santosa, P. W. (2012). Determinants of the Indonesia Government Yield Curve. *International Journal of Information Technology and Business Management*, 25(1), 22-37.

Sim, N. ve Zhou, H. (2015). Oil Prices, US Stock Return and the Dependence between Their Quantiles. *Journal of Banking and Finance*, 55, 1-8.

Sui, M., Rengifo, E. W. ve Court, E. (2021). Gold, Inflation and Exchange Rate in Dollarized Economies: A Comparative Study of Turkey, Peru and the United States. *International Review of Economics and Finance*, 71, 82-99.

Tahmiscioğlu, N. A. (2022). Getiri Eğrisi Modellerinin Tahmin Performansının Karşılaştırmalı Analizi: Türkiye Örneği. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Piyasalar Genel Müdürlüğü Uzmanlık Tezi*, Ankara.

Tarçoçin, C. ve Taştan, H. (2008). Getiri Eğrisi Tahmin Yöntemlerinin Türkiye Piyasası için Performanslarının Kıyaslanması. (Yayınlanmamış Makale).

TCMB (t.y.). *Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS)*. <https://evds2.tcmb.gov.tr> (Erişim Tarihi: 25.06.2023)

TCMB (2023). 22 Haziran 2023 Tarihli Para Politikası Kurulu Kararı. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası*, Sayı: 2023-2. <https://tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Duyurular/Basin/2023/DUY2023-22> (Erişim Tarihi: 27 Haziran 2023)

Tüzün, O. ve Ekinci, R. (2019). Getiri Eğrisi Banka Kârlılığını Nasıl Etkiler? Dinamik Panel Veri Analizi Bulguları. *Business and Management Studies*, 7(5), 2596-2609.

World Government Bonds (2023). *Turkey Government Bonds: Yields Curve*. <http://www.worldgovernmentbonds.com/country/turkey>. (Erişim Tarihi: 27.06.2023).

Yamak, R. ve Tanrıöver, B. (2009). Faiz Oranı, Getiri Farkı ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Örneği (1990-2006). *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 43-58.

Yang, P. R. (2020). Using the Yield Curve to Forecast Economic Growth. *Journal of Forecasting*, 39, 1057-1080.

Finansal Performans ve Çevresel Performans İlişkisinin Bankacılık Sektörü Açısından İncelenmesi*

Araştırma Makalesi /Research Article

Gülay ÇİZGİCİ AKYÜZ¹

ÖZ: 2008'deki küresel krizden sonra iklim değişikliği önem kazanmış olup yeni politika ve düzenlemelerin küresel anlamda uygulanması yaygınlaşmıştır. Bu politikalarla benimsenen güçlü çevresel performansın, ekonomik, sosyal ve finansal değişkenler üzerindeki etkilerinin arttığı görülmektedir. Çalışmada, çevresel performansın finansal performans üzerindeki etkisinin Türkiye bankacılık sektörü açısından incelenmesi amaçlanmaktadır. Değişkenler arasındaki ilişkiler 1990-2019 zaman dilimi kullanılarak Toda-Yamamoto ve ARDL testleri ile sınanmıştır. Analizler sonucunda aktif karlılığı ve karbondioksit emisyonlarının uzun dönemde ilişkili oldukları, karbondioksit emisyonunun aktif karlılığı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu; karbondioksit emisyonlarından aktif karlılığına doğru pozitif ve tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık, Karbondioksit Emisyonları, Eşbütünleşme, Nedensellik

JEL Kodları: C32, G21, O13

Examining The Relationship Between Financial Performance and Environmental Performance in Terms of The Banking Sector

ABSTRACT: After the global crisis in 2008, climate change has gained importance and the global implementation of new policies and regulations have become widespread. It is observed that the effects of the strong environmental performance adopted by these policies on economic, social and financial variables have increased. In the study, it is aimed to examine the effect of environmental performance on financial performance in terms of the Turkish banking sector. The relationships between the variables have been tested with the Toda-Yamamoto and ARDL tests using the time period of 1990-2019. As a result of the analysis, it was been determined that the return on assets and carbon dioxide emissions are related in the long term, carbon dioxide emissions have a positive effect on the return on assets and there is a positive and one-way causality relationship from carbon dioxide emissions to return on assets.

Keywords: Banking, Carbon Dioxide Emissions, Cointegration, Causality

JEL Codes: C32, G21, O13

Geliş Tarihi / Received: 23/08/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 13/09/2023

* Bu çalışma 15 Aralık 2022 tarihinde düzenlenen 11th İstanbul Finance Congress isimli kongrede sunulan bildirinin genişletilmiş halidir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Trabzon Üniversitesi, gulayakyuz@trabzon.edu.tr, orcid.org/0000-0002-7594-1994

1. Giriş

Geçtiğimiz yıllarda dünya çapında çevre sorunlarında artış yaşanmasıyla birlikte, iklim değişikliği ve biyoçeşitlilik üzerine düzenlenen sözleşmelerle, okyanusların, denizlerin, göllerin ve havanın kirlenmesini en az düzeye indirmek için ülkelerin katılımıyla küresel düzeyde çevre ile ilgili anlaşmalar yürürlüğe konulmuştur (Mitchell, 2003: 430). Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi-1994 global ısınmayı önlemek için iklim değişikliği, karbondioksit salınımı ve küresel ısınma gibi küresel sorunlarla mücadelede ülkelerarası olarak imzalanan ilk sözleşmedir. Bu sözleşmenin etkisinin yetersiz kalmasıyla katılımcı ülkelerin birçoğunun iştirakiyle 1997'de Kyoto Protokolü imzalanmıştır. Bu protokolle, global olarak karbondioksit emisyonlarını düşürmek için bir dizi uygulama yürürlüğe konulmuştur. 2015 Paris Anlaşması ise imzalanan ilk çerçeve sözleşmesi doğrultusunda iklim değişikliğinin kontrol altına alınmasını, uyarlanmasını ve finansmanını kapsayan uluslararası nitelikte bir anlaşmadır.

2008 yılında dünya genelinde yaşanan finansal kriz, finansal kuruluşların performansına etki eden faktörlerin neler olduğunu gündeme getirmiştir. Bu faktörler arasında çevresel performans göstergesi olarak ele alınan karbondioksit emisyonları da bulunmakta ve bu faktörlerin finansal kuruluşların performansı üzerindeki etkilerinin önemini artırmaktadır. Bununla birlikte ülkeler tarafından çevresel politikaların, yasaların, düzenlemelerin ve standartların uygulanması, bu faaliyetlerin sürdürülmesini sağlayacak kaynakların yetersizliğini gündeme getirmiştir.

Bazı ülke veya kurumlar çevre kalitesinin artırılmasına yönelik daha fazla kaynak ayırmakta ve mevzuata gönüllü olarak uymaktadır. Bazı ülke veya kurumların ise çevresel yatırımları uygulamada isteksiz davrandıkları görülmektedir. Bu durum, ülkeler veya kurumlar tarafından benimsenen güçlü çevresel performansın, kurumların finansal performansı üzerindeki etkisinin olumlu veya olumsuz olup olmadığına dair farklı görüşlerin varlığını göstermektedir (Zhang ve Stern, 2007: 4). Dünya çapında imzalanan anlaşmalarla karbondioksit emisyonları yönetiminde daha başarılı bir performans sağlanması, finansal yükünü azaltmakta başarılı olan kuruluşların karlarını artırmalarına olanak sağlayabilecektir. Finansal performansın artışıyla birlikte iyi karbon emisyonu yönetiminin, kuruluşlar üzerinde olumlu bir etkiye neden olabileceği ve kuruluşların paydaşlarıyla daha sağlam ilişkiler kuracağı öngörülmektedir (Liu vd., 2017: 5).

Çevresel politikaların makro ekonomik ve makro finansal faktörler üzerindeki etkilerinin incelenmesi son yıllarda araştırmalara konu olmuştur. Çevresel performansın finansal performans üzerinde olumlu veya olumsuz bir etkiye sahip olup olmadığına ilişkin araştırmacılar arasında farklı görüşler yer almakta ve bu alana ilgiyi artırmaktadır.

Literatürde çevresel performans ile finansal performans arasındaki ilişkileri inceleyen çalışmaların genel olarak firmalar bazında yapıldığı, bankacılık

sektörünü ele alıp çevresel performansın etkisini araştıran çalışmaların nispeten daha sınırlı olduğu saptanmıştır. Kurumsal finansal performans ve çevresel performans ilişkisini bankacılık sektörü açısından inceleyen bu çalışmada, hem kısa ve uzun dönem olarak çevresel performansın finansal performans üzerindeki etkisi sınanmış hem de her iki değişken arasındaki nedensellikler karşılıklı olarak ortaya koyulmuştur. Dolayısıyla, bu çalışmanın bu açıdan literatüre katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

Çalışma beş bölümden oluşmakta ve giriş bölümünde uluslararası düzeyde çevre anlaşmalarına ve çevresel performans ile finansal performans arasındaki ilişkilere değinilmiştir. Literatür bölümünde bu alanda ulusal ve uluslararası çalışmalar incelenmiştir. Üçüncü bölümde değişkenlere yer verilmiş ve kullanılan analizlere değinilmiştir. Eşbütünleşme ve nedensellik analizleri dördüncü bölümde yapılmış ve yine bu bölümde bulgulara yer verilmiştir. Sonuç ve değerlendirme ise son bölümde ele alınmıştır.

2. Literatür Araştırması

Bu çalışmada çevresel performansın finansal performans üzerindeki etkisi sınanmakta ayrıca nedensellik ilişkilerinin ortaya koyulması amaçlanmaktadır. Literatürde çevresel performansın finansal performans üzerindeki etkisinin pozitif veya negatif olduğunu belirten farklı görüşler yer almaktadır. Alvarez (2012); Lee vd. (2015); Ganda ve Milondzo (2018); Miah vd. (2021) ile Güneysu ve Atasel (2022) karbondioksit emisyonlarının finansal performans üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu; Busch ve Hoffmann (2011); Wang vd. (2014) ile Busch vd. (2022) karbondioksit emisyonlarının finansal performans üzerindeki etkisinin negatif olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu bölümde ulusal ve uluslararası literatürde konu ile ilgili çalışmalar inceleme konusu yapılmıştır.

Iwata ve Okada (2011) çevresel performansının finansal performans üzerindeki etkilerini 2004-2008 dönemi için panel veri yöntemi ile Japon imalat firmalarını kullanarak araştırmışlardır. Çalışmada finansal performans üzerinde atık emisyonlarının önemli etkisinin olmadığını, ancak sera gazı azaltımının temiz endüstrilerde finansal performansın artışına neden olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca çalışmada firma büyüme hızının artmasının atık emisyonlarının finansal performans üzerindeki kısmi etkisini azalttığı, sera gazı emisyonlarının finansal performans üzerindeki kısmi etkisini artırdığını ileri sürmüşlerdir. Busch ve Hoffmann (2011) 2007 yılı için 821 İsviçre firması verileri ile kurumsal sosyal performans (karbon emisyonları ile karbon yönetimi stratejileri) ve kurumsal finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemişler, kurumsal çevre performansının finansal performans üzerinde pozitif etkiye, karbon yönetim stratejilerinin ise finansal performans için negatif bir etkiye sahip olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Alvarez (2012) 2006-2007 ile 2007-2008 yılları arasında karbondioksit emisyonlarındaki değişimin firma performansı üzerindeki etkisini regresyon analizi ile araştırmıştır. Alvarez, 2006-2007 döneminde ve ayrıca 2007-2008 döneminde karbondioksit emisyonlarında azalma olduğunu,

karbondioksit emisyonlarındaki değişimin 2007 için aktif karlılığı üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu belirtmiştir.

Wang vd. (2014) 2010-2011 dönemi için çoklu regresyon modelleri ile 69 Avustralya kamu şirketinin finansal performansı ile kurumsal çevre performansı arasındaki ilişkiyi araştırmışlar ve pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Tobin q'nun daha güçlü olduğu şirketlerin tüm endüstri sektörlerinde daha yüksek sera gazı emisyonları ile ilişkili olduğunu belirtmişlerdir. Delmas vd. (2015) sera gazı emisyonlarının kısa ve uzun vadeli finansal performans ölçümleri üzerindeki etkisini 2004-2008 dönemi için 1095 ABD şirketini ele alarak panel veri yöntemi ile araştırmışlardır. Çalışmada kurumsal çevre performansını iyileştirmenin, kısa vadeli finansal performansın bir göstergesi olan aktif getirisinde düşüşe neden olduğunu belirtmişlerdir. Lee vd. (2015) 2003-2010 döneminde 362 Japon imalat firması için kurumsal çevre performansı ile kurumsal finansal performans arasındaki ilişkiyi panel veri yöntemi ile araştırmışlar, karbon emisyonlarının firma değerini olumsuz etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Trumpp ve Guenther (2017) kurumsal çevre performansı ile kurumsal finansal performans arasındaki ilişkiyi 2008-2012 döneminde 2361 uluslararası firma için araştırmışlardır. Çalışmada karbon performansı ile finansal performans arasında doğrusal olmayan, özellikle U-şeklinde bir ilişkinin bulunduğu ileri sürülmüştür. Düşük çevresel performansa sahip firmalar için negatif, yüksek çevresel performansa sahip firmalar için pozitif bir kurumsal çevre performansı ile kurumsal finansal performans ilişkisi olduğunu belirtmişlerdir. Liu vd. (2017) karbon emisyon performansının kurumsal finansal performansla ilişkili olup olmadığını 2010-2012 dönemindeki 62 FTSE 100 şirketinin verilerini kullanarak panel veri yöntemi ile araştırmışlardır. Liu vd. (2017) karbon emisyonunun finansal performansla negatif olarak ilişkili olmasına rağmen, karbon açıklama düzeyinin finansal performans ile pozitif olarak ilişkili olduğunu ileri sürmüşlerdir. Cucchiella vd. (2017) 2008-2013 döneminde 500 firmanın verileri ile karbondioksit emisyonunun firmaların ekonomik performansı üzerindeki etkilerini panel veri yöntemi ile araştırmışlardır. Firmaların uygun bir emisyon kontrolüyle birlikte talep ve üretkenlikte artış yoluyla karlarda artışa yol açabileceğini belirtmişlerdir.

Lewandowski (2017) 2003-2015 dönemi için 1640 uluslararası firmanın kurumsal karbon performansının kurumsal finansal performans üzerindeki etkisini panel veri yöntemi ile incelemiştir. Lewandowski karbon emisyonunun düşük olmasının satış gelirleri ile pozitif, Tobin q ile negatif ilişkili olduğunu belirtmiştir. Ganda ve Milondzo (2018) karbon emisyonlarının 2015 yılı için 63 Güney Afrika şirketinin finansal performansı üzerindeki etkisini çoklu regresyon yöntemini kullanarak incelemişler ve negatif bir ilişki olduğuna değinmişlerdir. Çalışmada ayrıca karbon emisyonlarını azaltmak için tasarlanmış yeşil yatırım girişimlerini entegre eden şirketlerin finansal performansı etkili bir şekilde yönetebileceğini belirtmişlerdir. Wen vd. (2020) 2009-2018 dönemi 52 Çin şirketi

verileri ile hisse senedi getirileri üzerinde karbon emisyonlarının çevresel düzenlemelerinin etkisini panel veri yöntemi ile analiz etmişlerdir. Çevreci olan şirketlerin bu davranışlarının fazla getirileri üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu, karbon emisyonlarının özsermaye değerini azalttığını belirtmişlerdir.

Miah vd. (2021) 2011–2020 dönemi için 22 gelişmekte olan ekonomide faaliyet gösteren 2591 firmanın muhasebe ve piyasa bazlı performansı üzerindeki karbon emisyonlarının etkilerini regresyon analizi ile araştırmışlardır. Çalışmada finansal firmaların finansal olmayan firmalardan daha az karbon emisyonu saldıgını, karbon emisyonlarının firmaların öz sermaye getirisini, Tobin q, Z skorunu ve kredi notunu azalttığını belirtmişlerdir. Haibo ve Manu (2022) finansal performansın Afrika'daki çevresel performans üzerindeki etkisini panel veri ile 2000-2016 dönemi için araştırmışlardır. Çalışmada, finansal performans üzerinde karbon emisyonunun kuzeyde negatif, güneyde ise pozitif bir etkiye sahip olduğu ortaya koyulmuştur. Ayrıca, banka mevduatlarının hem kuzey hem de güney ekonomileri için finansal performansı istatistiksel olarak olumsuz etkilediğini, karbon emisyonu ile banka kredisi, karbon emisyonu ile banka mevduatı arasında ikili bir nedensellik bağı gösterdiğini belirtmişlerdir.

Güneysu ve Atasel (2022) BIST100 Endeksinde yer alan finans dışı firmaların 2014-2021 dönemi için finansal performans üzerinde karbon emisyonlarının etkisini panel regresyon modellerini kullanarak araştırmışlardır. Çalışmada hisse başına getiri ve aktif karlılığı ile karbon emisyonları arasındaki ilişkinin negatif olduğu belirtilmiştir. Busch vd. (2022), Delmas vd.'in 2015 yılında yaptıkları çalışmayı genişleterek yaptıkları çalışmada 2005-2014 yılları için kurumsal finansal performans ve karbon emisyonları arasındaki ilişkiyi panel regresyon modeli ile araştırmışlardır. Çalışmada Tobin q ve aktif karlılık ile karbon emisyonları arasında pozitif ilişki olduğuna değinmişlerdir. Lima vd. (2022) Brezilya Menkul Kıymetler Borsasında faaliyet gösteren şirketlerin 2014-2018 verilerini kullanarak Mann–Whitney U testi ile çevresel performans ve finansal performans arasındaki ilişkiyi araştırmışlar ve oluşturulan çevresel endekste ki şirketlerin yüksek performans göstermediğini belirtmişlerdir.

3. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada, finansal ve çevresel performans arasındaki ilişkinin Türkiye bankacılık sektörü açısından incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda değişkenler arasındaki ilişkiler 1990-2019 dönemi yıllık verileri kullanılarak ARDL ve Toda-Yamamoto testleri ile sınanmıştır. Bankacılık sektörü finansal performans göstergesi olarak Aktif karlılık (ROA) oranı; çevresel performans göstergesi olarak da karbondioksit emisyon (CO₂) miktarı kullanılmıştır. Krediler, mevduatlar ve likit aktifler kontrol değişken olarak modele dahil edilmiştir. Tablo 1'de değişkenlerin tanımları, kısaltmaları ve tedarik edildikleri kaynaklar hakkında bilgi verilmiştir.

Tablo 1: Değişkenler ile İlgili Bilgiler

Değişken Kısaltması	Değişken	Kaynak
FP	Finansal Performans; Aktif Karlılık	Türkiye Bankalar Birliği
ÇP	Çevresel Performans; CO ₂	Dünya Bankası
M	Banka Mevduatlar	Türkiye Bankalar Birliği
K	Banka Krediler	Türkiye Bankalar Birliği
L	Banka Likit Aktifler/Toplam Aktifler	Türkiye Bankalar Birliği

Değişkenlerin durağanlıkları Ng-Perron ve Augmented Dickey Fuller-ADF testleri kullanılarak sınanmıştır. Dickey-Fuller 1979'da ADF birim kök testini geliştirilmiştir. Bu teste göre serilerin hesaplanan t istatistiklerinin mutlak değerlerinin, tablo kritik değerlerinden küçük olması serilerin durağan olmadığını, büyük olması ise serilerin durağan olduğunu göstermektedir. Ng-Perron birim kök testi, 2001 yılında Ng ve Perron tarafından daha etkin Phillips-Perron testi için geliştirilmiştir (Yamak ve Erdem, 2017: 116).

2001'de Pesaran vd.'nin geliştirdiği ARDL sınır testi ile eşbütünleşme ilişkisi sınanmıştır. ARDL sınır testi, değişkenlerin farklı düzeylerde durağan olduğu, diğer bir ifade ile değişkenlerin durağanlıklarının I(0) ve I(1) olması durumlarında kısa ve uzun dönem ilişkinin sınanacağını varsaymaktadır. Üç aşamada gerçekleştirilen ARDL sınır testinin ilk aşaması (1) no'lu denklemde F istatistiği ile eşbütünleşmeye bakılmakta ve eşbütünleşmenin varlığı sınanmaktadır (Akbulut Bekar ve Terzi, 2018: 67). Çalışmada gözlem sayısı 30 olduğundan F istatistiği için, Narayan (2005) tablo kritik değerlerine bakılarak eşbütünleşme ilişkisinin varlığına karar verilmiştir.

$$\Delta FP_t = \beta_0 + \beta_1 FP_{t-1} + \beta_2 CP_{t-1} + \beta_3 M_{t-1} + \beta_4 K_{t-1} + \beta_5 L_{t-1} + \sum_{i=1}^q \delta \Delta FP_{t-i} + \sum_{i=1}^m \alpha \Delta CP_{t-i} + \sum_{i=1}^n \lambda \Delta M_{t-i} + \sum_{i=1}^p \phi \Delta K_{t-i} + \sum_{i=1}^r \gamma \Delta L_{t-i} + u_t$$

(1)

Sınır testi ile eşbütünleşmenin varlığı belirlendikten sonra ikinci aşamada (2) no'lu denklemde ARDL (q, m, n, p, r) modeli kurularak değişkenlerin uzun dönem katsayılarına ulaşılmaktadır.

$$FP_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^q \delta FP_{t-i} + \sum_{i=1}^m \alpha CP_{t-i} + \sum_{i=1}^n \lambda M_{t-i} + \sum_{i=1}^p \phi K_{t-i} + \sum_{i=1}^r \gamma L_{t-i} + u_t$$

(2)

Üçüncü aşama olan (3) no'lu denklemlerle hata düzeltme modeline, kurulan ARDL ile ulaşılmakta ve kısa dönem katsayıları bulunmaktadır. β değişken katsayılarını; q , m , n , p ve r ifadeleri, kurulan denklemlerde optimal gecikme uzunluklarını temsil etmektedir.

$$\Delta FP_t \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \delta \Delta FP_{t-i} + \sum_{i=1}^m \alpha \Delta CP_{t-i} + \sum_{i=1}^n \lambda \Delta M_{t-i} + \sum_{i=1}^p \phi \Delta K_{t-i} + \sum_{i=1}^r \gamma \Delta L_{t-i} + \tau ECT_{t-1} + u_t \quad (3)$$

Denklem (3)'te τECT_{t-1} hata düzeltme terimidir. Bu terimin katsayısının işareti anlamlı bulunmalı ve 0 ile -2 arasında olmalıdır (Yamak vd., 2019: 522).

Çalışmada Toda ve Yamamoto'nun (1995) geliştirdiği test ile nedensellikler ortaya konulmuştur. Bu test, değişkenlerin seviye değerleri kullanılarak VAR modeli ile yapılmaktadır. VAR model, optimal gecikme uzunluğunu gösteren (k) ve ($dmax$) ifadeleri ve değişkenlerin en yüksek bütünleşme derecesi saptanarak Görünürde İlişkisiz Regresyon (SUR) yöntemi altında VAR ($k+dmax$) şeklinde çözümlenmektedir. (Kolcu ve Yamak, 2017: 88). Nedensellik testi ile VAR ($k+dmax$) modeline denklem (4) ile ulaşılmaktadır.

$$FP_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^k \beta_1 FP_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{k+dmax} \beta_{2i} FP_{t-i} + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} CP_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{k+dmax} \alpha_{2i} CP_{t-i} + \sum_{i=1}^k \lambda_{1i} M_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{k+dmax} \lambda_{2i} M_{t-i} + \sum_{i=1}^k \phi_{1i} K_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{k+dmax} \phi_{2i} K_{t-i} + \sum_{i=1}^k \gamma_{1i} L_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{k+dmax} \gamma_{2i} L_{t-i} + u_t \quad (4)$$

Çalışmada ele alınan değişkenler arasındaki nedenselliği ortaya koyan diğer denklemlere teorik kısımda değinilmemiştir. Bununla birlikte değişkenler arasında karşılıklı nedensellik analizi yapılarak, analiz sonucunda ulaşılan bilgilere bulgular kısmında yer verilmiştir.

4. Bulgular

Değişkenlerin durağanlıklarının tespiti için yapılan birim kök testleriyle ulaşılan bulgulara Tablo 2'de yer verilmiştir.

Tablo 2'deki test sonuçları incelendiğinde K ve M değişkenlerinin hem Ng-Perron hem de Augmented Dickey Fuller-ADF testlerine göre seviyelerinde (I(0) düzeyde) birim kök içermediği, FP, ÇP ve L değişkenlerinin ise seviyelerinde birim kök içerdiği görülmektedir. Bununla birlikte FP, ÇP ve L değişkenlerinin her iki birim kök testine göre 1. farklarında (I(1) düzeyde) durağan oldukları sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 2: Birim Kök Testleri Bulguları

Değişkenler	ADF		Ng-Perron							
	C	T	C				C+T			
FP	-1.30 (0.61)	-2.90 (0.17)	-3.83	-1.22	0.31	6.47	-9.21	-2.14	0.23	9.90
ÇP	-0.64 (0.84)	-3.20 (0.10)	0.56	0.41	0.72	36.90	-11.37	-2.36	0.20	8.11
M	-3.18 (0.03)**	-2.29 (0.42)	-2.51	-0.92	0.36	8.78	-53.05	-5.11	0.09	1.90
K	-1.30 (0.60)	-4.48 (0.00)*	1.11	1.18	1.06	79.67	-29.76	-3.82	0.12	3.22
L	-1.65 (0.44)	-1.76 (0.69)	-4.44	-1.46	0.32	5.55	-4.75	-1.50	0.31	18.97
ΔFP	-4.71 (0.00)*	-4.63 (0.00)*	-13.94	-2.63	0.18	1.79	-13.97	-2.64	0.18	6.52
ΔÇP	-5.29 (0.00)*	-5.15 (0.00)*	-13.97	-2.52	0.18	2.17	-13.91	-2.52	0.18	7.15
ΔM	-0.94 (0.75)	-1.23 (0.88)	-1.02	-0.62	0.610	19.88	-3.64	-1.26	0.34	23.68
ΔK	-2.42 (0.14)	-3.47 (0.06)***	-29.40	-3.77	0.12	1.01	-228.86	-10.69	0.04	0.40
ΔL	-4.53 (0.00)*	-4.50 (0.00)*	-13.61	-2.60	0.19	1.80	-13.83	-2.61	0.18	6.68
Anl *%1	-3.67	-4.30	-13.80	-2.58	0.17	1.78	-23.80	-3.42	0.14	4.03
**%5	-2.96	-3.57	-8.10	-1.98	0.23	3.17	-17.30	-2.91	0.16	5.48
***%10	-2.62	-3.22	-5.70	-1.62	0.27	4.45	-14.20	-2.62	0.18	6.67

Not: Schwarz bilgi kriteri kullanılmıştır. C: Sabitli, C+T: Sabitli ve Trendli modeli, *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesini, parantez içindeki ifadeler P değerini, Δ serilerin birinci farkını göstermektedir.

Değişkenlerin eşbütünleşik olup olmadığı ARDL sınır testi ile sınanmış ve ARDL (1,0,2,2,4) en uygun model olarak belirlemiştir. Eşbütünleşme testi sonuçlarına Tablo 3'te yer verilmiştir. Tabloda sınır testi için elde edilen F istatistiğinin 6.11

olduğu, istatistiksel olarak %1’de anlamlı olduğu ve tablo üst kritik değerlerinden yüksek olduğu görülmektedir. Bu bulgu, değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettiği diğer bir ifade ile eşbütünleşik olduğu şeklinde yorumlanmaktadır.

Tablo 3: ARDL Sınır Testi Bulguları

Model	FP = f(ÇP,M,K,L)	Kritik Değerler	Alt Sınır I(0)	Üst Sınır I(1)
Optimum Gecikme Uzunluğu	(1,0,2,2,4)	***%10	2.52	3.56
k (Bağımsız değişken sayısı)	4	**%5	3.05	4.22
F istatistiği	6.11*	*%1	4.28	5.84

Değişkenlerin uzun dönemde eşbütünleşik olduğu saptandıktan sonra uzun dönem denklemi tahmin edilmek için ARDL modeli kurulmuş ve uzun dönem katsayılarına ulaşılmıştır. Uzun dönem katsayıları elde edildikten sonra kurulan modelle kısa dönem katsayılarına ve hata düzeltme terimine ulaşılmıştır. Bununla birlikte kurulan ARDL denklemi tanısal testler açısından sınanmıştır. Tablo 4’te ARDL ile ulaşılan uzun ve kısa dönem katsayıları, hata düzeltme terimi ve tanısal test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 4: ARDL Modeli Bulguları

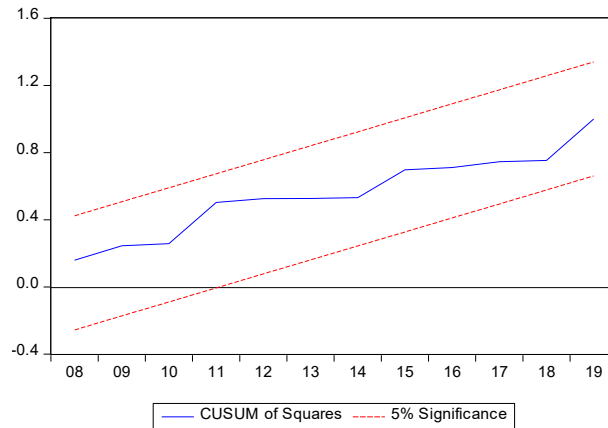
Kısa Dönem Katsayılar (Hata Düzeltme Modeli)				Uzun Dönem Katsayılar			
Değişken	Katsayı	t ist.	Olasılık Değeri	Değişken	Katsayı	t ist.	Olasılık Değeri
ΔM	6.68	5.41	0.00*	ÇP	0.98	1.91	0.07***
ΔM_{t-1}	2.40	2.99	0.01**	M	1.55	2.03	0.06***
ΔK	0.12	0.16	0.87	K	-1.16	-1.38	0.18
ΔK_{t-1}	2.70	3.13	0.00*	L	0.09	1.89	0.08***
ΔL	0.02	1.85	0.08***	C	-22.48	-2.73	0.01**
ΔL_{t-1}	0.02	2.06	0.06***	Tanısal Testler		<i>Test İstat.</i>	<i>Anlamlılık</i>
ΔL_{t-1}	0.01	0.85	0.41	Breusch-Godfrey LM Testi (Otokorelasyon)		0.00	0.96
ΔL_{t-1}	-0.03	-2.13	0.05***	Breusch-Pagan-Godfrey (Değişen Varyans)		1.21	0.36
τECT_{t-1} *	-1.08	-7.21	0.00*	Jarque-Bera (Normallik Testi)		1.14	0.56

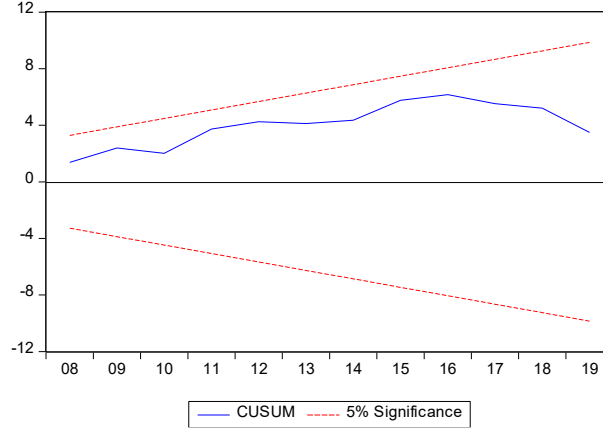
Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesini, τECT_{t-1} hata düzeltme katsayısını göstermektedir.

Tablo 4’te ÇP, M ve L değişkenlerinin uzun dönem katsayıları %10’da anlamlıdır ve hepsinin de işareti pozitifdir. Analizde uzun dönemde karbondioksit emisyonlarında, mevduatta ve likit aktiflerde gerçekleşecek %1’lik artışın bankacılık sektörü finansal performansını sırasıyla; % 0.98, % 1.55 ve % 0.09 oranında artıracığı tespit edilmiştir. Bu doğrultuda bankacılık sektörü finansal performansı üzerinde çevresel performansın, likit aktiflerin ve mevduatın uzun dönemde pozitif etkilerinin bulunduğu görülmektedir. Tablo 4’de ayrıca kısa dönem katsayıları ile hata düzeltme katsayısı da bulunmaktadır. τECT_{t-1} hata düzeltme katsayısı -1.08’dir ve %1’de anlamlıdır. Bu katsayının -1 ile -2 düzeyinde olması, uzun dönemde kısa dönemdeki sapmaların azalan dalgalanmalarla ortadan kalkacağını, diğer bir ifade ile dengeye geleceğini göstermektedir (Narayan ve Smyth, 2006: 339). Çevresel performansın finansal performans üzerinde kısa dönemde herhangi bir etkisinin olmadığı, bununla birlikte likit aktiflerin ve mevduatın finansal performans üzerindeki etkisinin pozitif olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç, kısa dönemde mevduatta ve likit aktiflerde gerçekleşecek %1’lik artışın bankacılık sektörü finansal performansını sırasıyla; % 6.68 ve % 0.02 oranında artıracığı şeklinde yorumlanmaktadır. Tahmin edilen model tanısal testler açısından sorunsuzdur diğer bir ifade ile normallik, otokorelasyon ve değişen varyans sorunları bulunmamaktadır.

Yapısal istikrar grafikleri olan Cusum ve CusumQ Şekil 1’de gösterilmiştir. Her iki grafikte herhangi bir gözlemin %5 düzeyinde bant dışında olmadığı görülmektedir. Bu sonuç her iki grafikte de tahminlerin güven sınırları içerisinde kaldığı ve parametre tahminlerinin istikrarlı bulunduğu şeklinde yorumlanmaktadır.

Şekil 1: Cusum-Cusumq Grafikleri





Nedensellik ilişkileri Toda-Yamamoto testi ile sınanmıştır. Optimal gecikme uzunluğu VAR modelde 1 olarak tespit edilmiş ve k+1 ile TY-VAR modeli en uygun model olarak belirlenmiştir. TY-VAR model analiz sonuçlarına Tablo 5’te yer verilmiştir. Wald testi sonuçlarında, çevresel performanstan (karbondioksit emisyonu) finansal performansa doğru tek yönlü pozitif nedensellik ilişkisinin varlığı görülmektedir. Analiz sonuçunda aynı zamanda çevresel performanstan mevduatlara doğru pozitif tek yönlü ve kredilerden karbondioksit emisyonuna doğru negatif tek yönlü bir nedensellik ilişkisine ulaşılmıştır. Buna karşın çevresel performans ile likidite arasında nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Tablo 5’te tanısal test sonuçlarında kurulan modelde otokorelasyon, değişen varyans ve normallik sorunu olmadığı görülmektedir.

Tablo 5: TY-VAR Test Bulguları

Model	Lag	Nedensellik Yönü	Nedensellik İşareti	λ_2 -İst.	Olasılık Değeri
FP-ÇP M K L VAR (1)					
FP=f(ÇP)	1	ÇP→FP	1.23**	5.93	0.01
ÇP=f(FP)		FP→ÇP	0.01	0.08	0.76
ÇP=f(M)	1	ÇP→M	1.29*	6.71	0.00
M=f(ÇP)		M→ÇP	0.10	1.03	0.30
ÇP=f(K)	1	ÇP→K	-0.41	0.90	0.34
K=f(ÇP)		K→ÇP	-0.29*	6.80	0.00
ÇP=f(L)	1	ÇP→L	-0.00	0.83	0.35
L=f(ÇP)		L→ÇP	6.92	2.32	0.12
White testi	LM testi	JB	Ar		
	P değeri	P değeri	Roots		
0.33>0.10	0.18>0.10	0.91>0.10	<1		

5. Sonuç

2008 yılında yaşanan küresel ekonomik krizin ardından tüm dünyada ülkeler tarafından uygulanan veya benimsenen çevresel politikaların ekonomiler üzerindeki etkileri küresel anlamda büyük bir önem arz etmektedir. Bu doğrultuda çevresel performansın finansal performans, finansal gelişme, finansal inovasyon, ekonomik büyüme gibi faktörler üzerindeki etkilerinin incelenmesi çalışmalara konu olmuştur.

Çalışmada 1990-2019 dönemi yıllık verileri kullanılmış, ARDL ile Toda-Yamamoto testleriyle değişkenler arasındaki eşbütünleşme ve nedensellikler sınanmıştır. Çalışmada değişken olarak aktif karlılık, karbondioksit emisyonu, krediler, mevduatlar ve likit aktifler kullanılmıştır.

Çalışmada öncelikle eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ARDL ile sınanmış ve elde edilen bulgularda değişkenlerin uzun dönemde eşbütünleşik olduğu tespit edilmiştir. Analiz sonucunda, uzun dönemde bankacılık sektörü finansal performans üzerinde karbondioksit emisyonunun etkisinin pozitif olduğu tespit edilmiştir. Kısa dönemde ise herhangi bir etkiye rastlanmamıştır. Çalışmada kontrol değişken olarak kullanılan mevduat ve likit aktiflerin her iki dönemde de (kısa ve uzun) bankacılık finansal performansı üzerindeki etkilerinin pozitif olduğu, kredilerin ise bir etkisinin bulunmadığı belirlenmiştir. Toda-Yamamoto nedensellik testine göre, karbondioksit emisyonundan aktif karlılık oranına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuş ve bu nedenselliğin pozitif olduğu belirlenmiştir. Bu sonuca ilave olarak, karbondioksit emisyonundan mevduatlara doğru pozitif tek yönlü, kredilerden çevresel performansa doğru tek yönlü negatif bir nedensellik ilişkisi elde edilmiştir. Çevresel performans ve banka likiditesi arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine ulaşılamamıştır. Analizlerden elde edilen bulgular Delmas vd. (2015), Busch vd. (2022) ile Haibo ve Manu (2022) çalışmaları ile aynı doğrultudadır. Çalışmada gerçekleştirilen eşbütünleşme testi ile nedensellik testi sonucunda ulaşılan bulgular birbirini desteklemektedir. Genel olarak elde edilen bulgular, karbondioksit emisyonlarının artışının bankaların finansal performanslarında artış yönünde bir etkiye sahip olacağını göstermektedir. Bu doğrultuda çoğu gelişmekte olan ülke gibi Türkiye’de de yenilenebilir enerji kaynaklarının daha az kullanımına olanak veren ve esnekliği yüksek olan çevre politikalarının uygulandığı düşünülmektedir. Bu durum kirlilik cenneti hipotezi kapsamında firmaların daha yüksek bir finansal performans sağladıkları şeklinde yorumlanmaktadır.

Kaynakça

Alvarez, I. G. (2012). Impact of CO₂ Emission Variation on Firm Performance. *Business Strategy and the Environment*, 21(7), 435-454.

Akbulut Bekar, S. ve Terzi, H. (2018). Türkiye’de Yurtiçi Tasarruflar ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(3), 61-76.

Busch, T., Bassen, A., Lewandowski, S. ve Sump, F. (2022). Corporate Carbon and Financial Performance Revisited. *Organization and Environment*, 35(1), 154-171.

Busch, T. ve Hoffmann, V. H. (2011). How hot is Your Bottom Line? Linking Carbon and Financial Performance. *Business & Society*, 50(2), 233-265.

Cucchiella, F., Gastaldi, M. ve Miliacca, M. (2017). The Management of Greenhouse Gas Emissions and Its Effects on Firm Performance. *Journal of Cleaner Production*, 167, 1387-1400.

Delmas, M. A., Nairn-Birch, N. ve Lim, J. (2015). Dynamics of Environmental and Financial Performance: The Case of Greenhouse Gas Emissions. *Organization & Environment*, 28(4), 374-393.

Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1979). Distribution of The estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of The American Statistical Association*, 74(366a), 427-431.

Ganda, F. ve Milondzo, K. S. (2018). The Impact of Carbon Emissions on Corporate Financial Performance: Evidence from The South African Firms. *Sustainability*, 10(7), 2398.

Güneysu, Y. ve Atasel, O. Y. (2022). Karbon Emisyonları ile Finansal Performans Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: BIST100 Endeksinde Bir Araştırma. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 32(3), (1183-1193).

Haibo, C. ve Manu, E. K. (2022). The Impact of Banks' Financial Performance on Environmental Performance in Africa. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-20.

Iwata, H. ve Okada, K. (2011). How Does Environmental Performance Affect Financial Performance? Evidence from Japanese Manufacturing Firms. *Ecological Economics*, 70(9), 1691-1700.

Kolcu, F. ve Yamak, N. (2017). Türkiye'de Kısa ve Uzun Dönem Sektörel Dinamikler. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(15), 81-99.

Lee, K., Min, B. ve Yook, K. (2015). The Impacts of Carbon (CO₂) Emissions and Environmental Research and Development (R&D) Investment on Firm Performance. *International Journal of Production Economics*, 167, 1-11.

Lewandowski, S. (2017). Corporate Carbon and Financial Performance: The Role of Emission Reductions. *Business Strategy and the Environment*, 26(8), 1196-1211.

Lima, C. R. M., Barbosa, S. B., de Castro Sobrosa Neto, R., Bazil, D. G. ve de Andrade Guerra, J. B. S. O. (2022). Corporate Financial Performance: A Study Based on The Carbon Efficient Index (ICO2) of Brazil Stock Exchange. *Environment, Development and Sustainability*, 24(3), 4323-4354.

Liu, Y., Zhou, X., Yang, J. ve Hoepner, A. G. (2017). Corporate Carbon Emissions and Financial Performance: Does Carbon Disclosure Mediate The Relationship in The UK? *Henley Discussion Paper Series*, SSRN 2941123, 1-42.

Mitchell, R. B. (2003). International Environmental Agreements: A Survey of Their Features, Formation, And Effects. *Annual Review of Environment and Resources*, 28(1), 429-461.

Miah, M. D., Hasan, R. ve Usman, M. (2021). Carbon Emissions and Firm Performance: Evidence from Financial and Non-Financial Firms from Selected Emerging Economies. *Sustainability*, 13(23), 13281, 1-19.

Narayan, P. K. ve Smyth, R. (2006). What Determines Migration Flows from Low-income to High-Income Countries? An Empirical Investigation of Fiji–US Migration 1972–2001. *Contemporary Economic Policy*, 24(2), 332-342.

Narayan, P.K. (2005). The Saving and Investment Nexus for China: Evidence From Cointegration Tests, *Applied Economics*, 37 (17), 1979-1990. DOI:10.1080/00036840500278103.

Ng, S., ve Perron, P. (2001). Lag Length Selection and the Construction of Unit Root Tests with Good Size and Power. *Econometrica*, 69(6), 1519-1554.

Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.

Toda, H.Y. ve Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.

Trumpp, C. and Guenther, T. (2017). Too Little or Too Much? Exploring U-Shaped Relationships between Corporate Environmental Performance and Corporate Financial Performance. *Business Strategy and The Environment*, 26(1), 49-68.

Wang, L., Li, S. ve Gao, S. (2014). Do Greenhouse Gas Emissions Affect Financial Performance?—An Empirical Examination of Australian Public Firms. *Business Strategy and the Environment*, 23(8), 505-519.

Wen, F., Wu, N. ve Gong, X. (2020). China's Carbon Emissions Trading and Stock Returns. *Energy Economics*, 86, 104627.

Yamak, R. ve Erdem, H. F. (2017). *Uygulamalı Zaman Serisi Analizleri Eviews Uygulamalı*, Trabzon: Celepler Matbaa Yayın ve Dağıtım.

Yamak, R., Yamak, N. ve Erkan, E. (2019). Tüketim Fonksiyonu ve Tüketici Güven Endeksi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(19), 533-558.

Zhang, R. ve Stern, David I. (2007). Firms' Environmental and Financial Performance: An Empirical Study. *FEEM CSR PAPER* 19. DOI: 10.2139/ssrn.1429886

Covid-19 Döneminde Evden Çalışmanın Kadın Çalışanların İş-Yaşam Dengesine Etkisi: Trabzon İli Üzerine Bir Araştırma*

Araştırma Makalesi /Research Article

Nagihan KARLANKUŞ¹

Burçin ESER²

ÖZ: Kadının işgücü piyasasına katılımıyla birlikte sahip olduğu rollere çalışan rolünün de eklenmesi iş ve aile yaşamındaki sorumluluklarını yerine getirme açısından bir dengenin kurulması ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Aile ve iş yaşamını birlikte sürdürmeye çalışan kadınlar için evden çalışma alternatif bir çalışma biçimi olarak ortaya çıkmıştır. Ancak beklenildiği gibi iş-yaşam dengesini kolaylaştıracağı mı yahut tam aksine zorlaştıracağı mı yönündeki tartışmalar da beraberinde gelmiştir. Bu çalışma, evden çalışmanın kadınların iş-yaşam dengesini nasıl etkilediğini salgın deneyiminden hareketle Trabzon ili örneğinde ortaya koymayı amaçlamaktadır. Çalışmada evden çalışmanın sunduğu zaman ve mekân esnekliği ile kadının sahip olduğu temel rollerden olan anne ve ev kadınlığının, iş-yaşam dengesiyle ilişkisi incelenmiştir. Nitel araştırma yönteminin benimsendiği çalışmada, yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmış; akademisyen, bankacı, öğretmen, çağrı merkezi çalışanı toplam 28 kadınla görüşülmüştür. Nihayetinde evden çalışmanın kadınların iş-yaşam dengesini olumsuz etkilediği sonucuna varılmıştır. Bununla birlikte evden çalışmada kadının sahip olduğu geleneksel rollerin olumsuz etkilenme boyutunu daha da artırdığı gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Evden çalışma, İş-yaşam dengesi, Kadın çalışan, Covid-19

JEL Kodları: J16, J21, J81

The Effect of Working from Home on Work-Life Balance of Female Employees during Covid-19: A Study on Trabzon Province

ABSTRACT: The addition of the role of employee to the roles of women with their participation in the labor market has revealed the need to establish a balance in terms of fulfilling their responsibilities in work and family life. Working from home has emerged as an alternative way of working for women who try to maintain family and work life together. However, debates on whether it will facilitate the work-life balance as expected or, on the contrary, make it more difficult have also arisen. This study aims to reveal how working from home affects women's work-life balance in the case of Trabzon province based on the pandemic experience. The study examines the relationship between the flexibility of time and space offered by working from home and the basic roles of motherhood and homemaking, which are the main roles of women, and work-life balance. In this qualitative study, a semi-structured interview technique was used and a total of 28 women, including academics, bankers, teachers and call center employees, were interviewed. In the end, it was concluded that working from home negatively affects women's work-life balance. In addition, it has been observed that the traditional roles of women working from home increase the extent of the negative impact even more.

Keywords: Working from home, Work-life balance, Female employee, Covid-19

JEL Codes: J16, J21, J81

Geliş Tarihi / Received: 28/08/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 22/09/2023

* Bu çalışma Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalında Dr. Öğr. Üyesi Burçin Eser'in danışmanlığında Nagihan KARLANKUŞ tarafından hazırlanan yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

¹ Yüksek Lisans Mezunu, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, nagihan.karlankus@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7230-6824

² Dr. Öğr. Üyesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, burcinyilmazer@gmail.com, orcid.org/0000-0003-2623-2822

1. Giriş

Tarihsel süreçte kadın işgücünün, çalışma hayatına girişinin hız kazandığı ve arttığı görülmektedir. Özellikle günümüzde ülkelerin gelişmişliği ve kalkınmışlığı için kadın işgücünün gereken bir koşul olarak görülmesi ve bu yönde destekleyici adımların atılması, söz konusu artışı daha da kuvvetlendirmektedir. Artan kadın işgücü beraberinde iş ve aile yaşamında bir denge kurulması ihtiyacını doğurmakta ve iş-yaşam dengesinin gerekliliğini gündeme getirmektedir. Bu noktada iş ve aile yaşamı arasında denge kurmaya çalışan kadınlar için evden çalışma biçimi bilhassa ayrı bir öneme sahip bulunmaktadır.

Aslında yeni bir kavram olmayan evden çalışma, özellikle 1990'lı yıllardan sonra bilgi ve iletişim teknolojisinde yaşanan gelişmeler ışığında farklı bir boyut kazanmıştır. Günümüzde evden çalışma, bilgi ve iletişim teknolojilerinin sunduğu gelişmelerle bireyin işyerine gitmeksizin evden sürdürdüğü çalışma modeli olarak tanımlanmaktadır. Evden çalışmada iş ve aile yaşamının bir arada bulunması, özellikle taşıdıkları ev sorumlulukları nedeniyle kadın çalışanlar açısından iş-yaşam dengesi kurma noktasında önemli bir sorunu oluşturmaktadır. Evden çalışmanın, bilgi iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelerin de bir sonucu olarak geleceğin istihdam modeli olacağı yönündeki argümanlar, bu çalışma biçiminin kadın çalışanların iş-yaşam dengesini ne yönde etkileyeceğini merak konusu haline getirmektedir.

Hem iş hem de aile yaşamının tek bir alandan sürdürüldüğü evden çalışma biçimi işyerinin fiziki sınırlarını ortadan kaldırmakta ve mekân açısından bireylere esneklik sunmaktadır. Bu nedenle Covid-19 salgın sürecinde, çalışmanın sürdürülebilirliği açısından yaygın olarak tercih edilmiş ve çalışanların çoğu salgına karşı alınan önlemler kapsamında zorunlu olarak evden çalışmak durumunda kalmıştır. Haziran 2020'de yapılan global ölçekli bir araştırmada salgın öncesi %14 olan evden ya da uzaktan çalışma oranının Covid-19 salgını ile beraber %68'e yükseldiği sonucuna ulaşılmıştır (WTW, 2020). Bilgi iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişimin geleceğin çalışma hayatı üzerinde yaratacağı dönüşüm tartışmalarının odağında yaşanan salgın sürecinde evden çalışmanın bu derece yaygınlaşması geleceğin iş modeli olma yönündeki iddiaları da kuvvetlendirmiştir. Ancak hem iş hem de aile yaşamının tek bir alandan sürdürüldüğü bu çalışma biçimi, özellikle kadın çalışanların iş-yaşam dengesi üzerinde ne yönde bir etki yaratacağı sorununu da beraberinde getirmiştir. Salgın süreci, kadın çalışanların iş-yaşam dengesinin ne yönde etkilendiğini araştırmak açısından elverişli bir zemin oluşturmuş, konuya ilişkin literatürde çok fazla araştırmanın bulunmaması da bu yönde bir araştırma yapma ihtiyacını doğurmuştur.

Bu çalışma, evden çalışmanın kadın çalışanların iş-yaşam dengesini nasıl etkilediğini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda çalışmada öncelikle genel hatlarıyla iş-yaşam dengesi ve evden çalışma kavramları ele alınmıştır. Sonrasında ise konuya ilişkin daha önce yapılan çalışmalara kısaca değinilerek

araştırma kısmına yer verilmiştir. Evden çalışmanın kadınların iş-yaşam dengesine olan etkisi bireylerin öznel bakış açısına ve deneyimine göre şekillendiğinden, çalışmada araştırmanın temel noktalarının daha iyi ifade edilmesi ve detaylandırılması için nitel araştırma yöntemlerinden yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmıştır. Çalışmanın sonunda bulgular ortaya koyularak konuya ilişkin değerlendirme yapılmıştır.

2. Çalışmanın Kavramsal Çerçevesi

Çalışmanın bu kısmında kavramsal olarak öncelikle iş-yaşam dengesi açıklanmakta ve iş-yaşam dengesinin birçok role sahip kadın açısından önemine değinilmektedir. Sonrasında ise iş ve aile yaşamını birlikte sürdürmeye çalışan kadınlar açısından iyi bir alternatif olarak görülen yeni çalışma biçimlerinden evden çalışma genel hatlarıyla ele alınmaktadır.

2.1. İş-Yaşam Dengesi ve Kadın

İş-yaşam dengesi, geniş bir kapsama sahip olan ve farklı bileşenler ile kurulabilen bir kavramı ifade etmektedir. Bu bağlamda iş-yaşam dengesi için birbirinden farklı tanımlar bulunmaktadır. Greenhaus vd. (2003) iş-yaşam dengesini bireyin iş ve aile alanları ile eşit oranda ilgilenmesi sonucu eşit oranda tatmin olması şeklinde ifade etmektedirler. Pichler (2009) ise iş-yaşam dengesini, (ücretli) iş alanından gelen talepler ile iş dışı (aile veya boş zaman) alandan gelen talepler arasında uyum oluşturulması şeklinde tanımlamaktadır. Benzer şekilde Clarke vd. (2004) iş-yaşam dengesini, bireyin yaşamında sahip olduğu tüm çoklu roller arasındaki uyum duygusunun sürdürülmesi şeklinde ifade etmektedirler. Marks ve MacDermid (1996) ise iş-yaşam dengesini, bireyin toplam rol sistemindeki her rolün performansına tam olarak dâhil olma yönünde "rol dengesi" kavramı ile açıklamaktadırlar. Dolayısıyla iş-yaşam dengesi, bireyin iş yükümlülükleri ile kişisel yaşamı arasındaki uyumlu veya tatmin edici bir düzenleme durumunu tanımlamak için kullanılan kapsamlı bir terimi ifade etmektedir (Sverko vd., 2002: 282).

İş-yaşam dengesi üzerine farklı tanımlar bulunmasına rağmen temelde bu kavram teorik olarak bireyin ana yaşam alanları olan iş ve başta aile olmak üzere diğer yaşam alanları arasındaki dengeyi esas almaktadır. Söz konusu denge her birey için farklı bileşenlerle kurulabilmekte ve bireyin sahip olduğu sorumlulukların yerine getirilmesiyle sağlanmaktadır. Bu bağlamda iş-yaşam dengesinin en genel tanımı bireyin yaşam alanlarında sahip olduğu sorumlulukların birbirini engellemeyecek şekilde yerine getirilmesi olarak açıklanabilmektedir.

İş-yaşam dengesinin önemli bir ögesini, iş ve aile yaşamındaki cinsiyet faktörü oluşturmaktadır. Günümüz koşullarında iş ve aile arasında dengenin hem oluşturulmasının hem de korunmasının kadının yaşamında büyük bir problem kaynağı teşkil ettiği gözlemlenmektedir. Kadın, iş profili ve resmi sorumlulukları ne olursa olsun, ailenin günlük işlerinin sorunsuz yürütülmesinden öncelikli olarak sorumlu tutulmakta ve bu yüzden de iş ile aile yönetimi, kadınlar için çok

daha büyük bir sorun oluşturmaktadır. Dolayısıyla geleneksel zihniyet kaynaklı bu durumun devam etmesi, iş ve aile yaşamı arasında denge kurulmasının daha çok kadın sorunu olarak algılanmasına sebep olmaktadır (Sigroha, 2014: 22).

İş-yaşam dengesinin kurulmasında bireyin sahip olduğu roller mihenk oluşturmakta ve cinsiyet temelli roller bağlamında kadının erkeğe oranla daha fazla role sahip olması, iş-yaşam dengesinin kadın tarafından daha zor kurulmasına sebep olmaktadır. Kadının sahip olduğu roller temelinde iş-yaşam dengesi, iş ve iş dışı alanlara yeterli zaman ayırabilme özgürlüğü tanınması ve ayrı bir alan oluşturma fırsatı sunması noktasında son derece önemli bir faktör olmaktadır (Ödemiş, 2018: 95). İş-yaşam dengesi özellikle kadınların çoklu rollere sahip olmasından ve bu rollerin kaçınılmaz olarak görülmesinden dolayı ayrı bir öneme sahip bulunmaktadır.

2.2. Evden Çalışma

Evde çalışma kavramı çok eskiden beri var olmakla beraber bugünkü anlamda evden çalışma, bilgi ve iletişim teknolojisinde yaşanan gelişmeler sonucu ortaya çıkmıştır. Günümüzdeki evden çalışma kavramının geleneksel anlamda evde çalışmanın zaman içinde gösterdiği dönüşüm ile devamı niteliğinde olduğunu ifade etmek mümkündür. Günümüzde evde çalışma kavramı çoğunlukla, geleneksel kol gücüne dayalı üretimin dışında, bilgi ve iletişim teknolojisi kullanılarak, hizmet sektörü başta olmak üzere uygulanan, “evden çalışma” için kullanılmaktadır (Koyuncu, 2006: 2).

Geleneksel anlamda evde çalışma, işyerinin tamamen dışındaki bağımsız kişilere belli bir işin verilmesi ile gerçekleşmektedir. Diğer yandan evden çalışma, belli bir işverene bağlı çalışanların telekomünikasyon kullanımı ile işyerine uzaktan bağlanması sonucu evden gerçekleştirilen çalışma şeklini ifade etmektedir (Tan, 2007: 27). Evde çalışmada genellikle vasıf gerektirmeyen el becerisine dayanan işler söz konusu iken evden çalışmada vasıf düzeyi yüksek, bilgi ve iletişim teknolojisi kullanımına dayalı profesyonel işler söz konusu olmaktadır. Bu bağlamda evde çalışmanın yaşanan teknolojik gelişmeler doğrultusunda şekillendiği ve yeni bir düzen aldığı ifade edilebilmektedir (Ölçer, 2004: 146).

Evden çalışma, işgörenin çalışmasını işyerinden uzakta, evde yapmasına imkân sağlayan ve işyeri ile iletişim kurabilmesi için internet, bilgisayar vb. teknolojik aletleri kullanma zorunluluğu oluşturan bir çalışma şekli olarak açıklanmaktadır. Dolayısıyla evden çalışmada fiziksel ulaşım araçları kullanılarak çalışanın işe gitmesi yerine, teknolojik araçlar kullanılarak işin çalışana ulaşması söz konusu olmaktadır. Bu çalışma biçiminde işin gerçekleştiği şirket sınırları, fiziksel olarak anlamını yitirmekte ve psikolojik açıdan değer kazanmaktadır. Örneğin, bireyin evinin bir alanını sadece iş için kullanması ve düzenlemesi, işyerinin psikolojik açıdan anlamını artırmaktadır (Gülcan, 2002: 29). Özetle evden çalışma, çalışanların sistematik mesai saatleri içinde işyeri yerine evde çalıştığı bir çalışma biçimi olarak açıklanabilmektedir.

Evden çalışma işgörene yaşamında gereksinim duyduğu esnekliği sağlamakta ve standart merkezi işyerinin, örgütsel ve coğrafi sınırlarını ortadan kaldırmak için iletişim ve bilgi teknolojilerini, esnek işyeri ile bütünleştirmektedir (Teo ve Lim, 1998: 254). Araştırmacılar için önemli bir tartışma ve küresel bir çalışma konusuna dönüşen evden çalışma, yaşanan Covid-19 salgını sonucunda güncel bir görünüm kazanmış ve hem işveren hem de çalışan için alternatif strateji haline gelmiştir (Mustajab, 2020: 14). Bu bağlamda evden çalışma salgın koşullarında sürdürülebilir çalışma için kilit bir rol oynamıştır.

Evden çalışmada işyerinin eve dönüşmesi ile yaşanan mekânsal değişim, iş özerkliğinde birçok farklılığı beraberinde getirdiğinden iş-yaşam dengesini nasıl etkilediği merak konusu olmaktadır. Tek bir alanda hem ev hem de iş yaşamının beraber sürdürülmesinin özellikle kadın çalışanların iş-yaşam dengesini nasıl etkilediği önemli bir sorun oluşturmakta ve bu konuyu araştırılması gereken bir hale getirmektedir.

3. Evden Çalışmanın İş-Yaşam Dengesine Etkisi Üzerine Yapılan Çalışmalara Genel Bir Bakış

Literatürde evden çalışmanın iş-yaşam dengesi üzerindeki etkisine yönelik çalışmaların görece az sayıda olduğu ve sonuçlarının ise çeşitlilik taşıdığı görülmektedir. Bu kapsamda evden çalışmanın iş-yaşam dengesi ile ilişkisi üzerine yapılan bazı çalışmalarda olumlu bazılarında ise olumsuz sonuca ulaşıldığı gözlenmektedir. Hill vd. (2003) yapmış oldukları araştırma evden çalışmanın daha olumlu iş-yaşam dengesi ve daha fazla kişisel/aile başarısı algısı ile bağlantılı olduğunu göstermektedir. Gajendran ve Harrison'ın (2007) yapmış oldukları çalışmada ise evden çalışmanın, algılanan özerklik ve (düşük) iş-aile çatışması üzerinde yararlı etkilerinin olduğu görülmektedir. Andrea vd. (2019) ise yaptıkları çalışmada evden çalışma ile iş tatmini arasında net bir doğrusal ilişki olduğunu göstermektedirler. Evden çalışanların aile meseleleri ile ilgilenme noktasında daha fazla esneklik elde etmesinin iş tatminini artırması, iş-yaşam dengesi üzerinde olumlu etkide bulunacağı yönünde ifade edilebilmektedir. Diğer yandan Davis vd. (2020) tarafından yapılan bir başka çalışmada, Covid-19 sürecinde evden çalışma ile evin ofise dönüşmesi neticesinde oluşturulan sağlıklı bir ortamın, ev rahatında daha az stres yoluyla, daha iyi bir iş-ev dengesine yardımcı olduğu ortaya koyulmaktadır. Aynı zamanda Carlson vd. (2010) evden çalışmayla sağlanan program esnekliğinin, iş-aile çatışması üzerinde düzenleyici etkide bulunduğunu ve kadınların ailevi taleplerin büyük çoğunluğunu üstlendiği için bu etkinin erkeklere oranla kadınlara daha güçlü yansıdığını göstermektedir. Sufian vd. (2016) yaptıkları çalışmada, iş özerkliğinin iş-yaşam dengesine olumlu yönde aracılık ettiğini ve evden çalışmanın bu yönde artı bir model oluşturduğunu desteklemektedirler.

Bu araştırmaların aksine evden çalışma ile iş-yaşam dengesi arasında olumsuz bulgular elde eden araştırmalar da bulunmaktadır. Higgins vd. (2014) tarafından yapılan çalışmada yaygın olarak geleneksel bir iş gününde çalışanların, evden

çalışanlara kıyasla daha yüksek düzeyde iş-aile çatışmasına sahip olacağı yönündeki düşüncelerin tersine, evden çalışanların geleneksel çalışanlara oranla daha fazla iş-aile çatışması yaşadıkları sonucuna ulaştıkları görülmektedir. Bu sonuç, evden çalışmada mesai saati kavramının öngörülemez olması ile çalışmanın daha uzun saatler devam edebileceği görüşüyle açıklanabilmektedir. Yine yapılan bazı araştırmalarda evden sağlanan uzaktan çalışmanın iş-ev çatışmasını ve iş yoğunluğunu artırarak çalışanların stres seviyesi üzerinde negatif baskılara sebep olduğu görülmektedir (ILO, 2020: 17). Palumbo'nun (2020) yaptığı araştırmada da evden uzaktan çalışma, algılanan iş-yaşam dengesini kötüleştiren, işle ilgili daha fazla yorgunluğu artıran bir görünüm sergilemektedir. Aynı zamanda işe bağlılığın, evden çalışmada iş-yaşam dengesini negatif yönde etkilemesine, pozitif bir aracılık yaptığı da gözlemlenmektedir. Yapılan diğer çeşitli araştırmalarda da evden çalışmanın iş ve aile rolleri arasındaki psikolojik ve fiziksel sınırları bulanıklaştırabileceği ve bu yönde iş-aile çatışmasını diğer esnek çalışma modellerine göre daha az hafifletme etkisinin olacağı öne sürülmektedir. Aynı zamanda evden çalışma ile iş ve aile sınırlarının bulanıklaşması, iş kontrolü üzerinde artı oluşturmak yerine, daha az kontrol algısına ve daha fazla öz kontrol ihtiyacına sebep olabilmektedir (Allen vd., 2013: 351).

Türkiye'de ise, evden çalışmanın iş-yaşam dengesi üzerindeki etkisine yönelik çalışmaların çok daha sınırlı olduğu görülmekte, ancak aynı şekilde ortak sonuca ulaşılmadığı dikkat çekmektedir. Kıcır (2015), kitap çevirmenlerinin iş yaşam dengelerini konu alan çalışmasında, özellikle çocuk sahibi ve ev ortamını başka biriyle paylaşan çalışanların iş-yaşam dengesini kurmakta zorlandıkları sonucuna ulaşmıştır. Araştırma kapsamında, evden çalışmanın sağladığı esneklik çalışanlar tarafından bilinçli kullanılmazsa dengesizlik oluşturacağı da gözlemlenmiştir. Uysal ve Çayır Yılmaz'ın (2020) akademisyenler üzerinde yaptıkları çalışmada ise iş ve özel yaşamın sınırlarının bulanıklaşmasının evden çalışmada dezavantaj oluşturduğu ve evde çalışma gününün diğer sorumluluklarla birlikte düzenlenmesinde sorun yaşandığı görülmüştür. İftar Işıklı (2022) Zonguldak ili için salgın döneminde kadın öğretmenlerin sorunlarını tespiti yönelik çalışmasında özellikle evli kadınların ev ve çocuk sorumluluklarının da artmasıyla iş yüklerinin çok daha ağırlaştığı bulgusuna ulaşmıştır. Bıçkı (2022) medya ve reklam sektöründeki çalışanların iş-yaşam dengelerini inceleyen çalışmasında, evden çalışmanın sunduğu zaman ve mekân esnekliğinin iş-yaşam dengesi kurmayı kolaylaştırdığı sonucuna ulaşmıştır. Yine araştırma kapsamında evden çalışmanın sağladığı bu esneklik ve avantajlar iyi yönetilemezse dezavantaja dönüşebileceği de görülmüştür. Karaca (2019) bankacılık, bilişim, ilaç, hızlı tüketim ürünleri ve insan kaynakları sektöründe çalışan anneler üzerinde yaptığı araştırmada, evden çalışmanın çalışan annelerin iş-yaşam dengesini iyileştireceği sonucuna ulaşmıştır.

4. Metodoloji

Çalışmanın bu kısmında araştırmanın yöntemi, evreni ve örnekleme, analiz süreci ve bulgulara yer verilmiştir.

4.1. Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden biri olan yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmıştır. Kadınların evden çalışmasının iş-yaşam dengesine olan etkisi genel itibarıyla bireylerin öznel bakış açısına ve deneyimlerine göre şekillendiğinden nitel araştırma yapmak daha doğru bulunmuştur. Nitel araştırma, kadının kişisel bağlamda tecrübeleri ile ilgilenen feminist araştırmacılar tarafından güçlü bir yöntem olarak benimsenmekte ve katılımcıların tecrübelerini anlamının bir yöntemi olarak açıklanmaktadır (Linabary ve Hamel, 2017: 99).

Nitel araştırmalarda yararlanılan yarı yapılandırılmış görüşme tekniğinde, araştırmanın amacına uygun hazırlanan sorular doğrultusunda görüşme formu oluşturulmaktadır. Yarı yapılandırılmış görüşme tekniği esneklik sunmaktadır. Bu kapsamda araştırmacı tarafından görüşme esnasında farklı alt sorular ya da mevcut soruların detaylandırılması istenebilmektedir. Aynı zamanda bu yöntem ile katılımcı görüşme anında bazı soruların cevaplarını diğer sorular içinde yanıtlamış ise araştırmacı tekrardan bu soruları sormak yerine bu soruları geçebilmektedir (Türnüklü, 2000: 547). Yarı yapılandırılmış görüşmenin sağladığı bu esneklik, araştırmanın temel noktalarının daha iyi ifade edilmesini ve detaylandırılmasını kolaylaştırabilmektedir.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini, Trabzon'da farklı meslek gruplarında evden çalışan kadınlar oluşturmaktadır. Araştırmadaki katılımcıların farklı meslek gruplarında çalışanlardan oluşması bu çalışmayı diğer çalışmalardan ayıran önemli bir unsur da oluşturmaktadır. Örneklemin belirlenmesi aşamasında, kadın çalışanların daha yoğun olduğu ve salgın sürecinde evden çalışmaya hızlıca geçiş yapan meslekler seçilmiştir. Bu bağlamda araştırmanın örnekleme, öğretmen, akademisyen, çağrı merkezi çalışanı ve bankacı kadınlardan oluşmaktadır. Araştırmaya başlarken örneklem sayısı planlanmamış ve görüşmelerde tekrarlamalar başlayınca araştırma sonlandırılmıştır. Nihayetinde her meslek grubu için 7 olmak üzere toplamda 28 evden çalışan kadın ile görüşülmüştür.

4.3. Analiz Süreci

Görüşmelere, etik kurul tarafından gerekli olan onay alındıktan sonra hazırlanan görüşme formu doğrultusunda 2022 yılı Ocak ayında başlanmış ve 2022 yılı Mart ayında tamamlanmıştır. Görüşmelerin 18'i yüz yüze ve 10'u telefon aracılığı ile yapılmıştır. Katılımcıların isteği doğrultusunda kararlaştırılan saatte yapılan yüz yüze görüşmelerin 2'si evde 16'sı ise işyerinde gerçekleşmiştir. Diğer yandan 10 katılımcı, araştırmanın yapıldığı dönem kış mevsimine rastladığı için Covid-19 salgın nedeniyle kapalı alanlarda bulunmak istememiş ve görüşmenin telefon

vasıtasıyla yapılması kararlaştırılmıştır. Görüşme yapılmadan önce araştırmanın daha sağlıklı sonuçlara ulaşabilmesi adına katılımcılara konu hakkında kısa bir açıklama yapılmıştır. Görüşmeye başlamadan önce elde edilen verilerin sadece bu çalışmada kullanılacağı belirtilmiştir. Görüşmenin tahmini süresi ifade edilmiş ve herhangi bir soru olup olmadığı sorulmuştur. Aynı zamanda ses kaydı alınabilmesi için izin istenmiş ve ses kayıtlarının sadece soruların yanıtlarının daha detaylı kaydedilebilmesi için kullanılacağı açıklanmıştır. Bu doğrultuda izin veren katılımcıların görüşmeleri ses kaydına alınmış, izin vermeyen katılımcıların ise görüşmeleri not alınarak kaydedilmiştir. Katılımcılardan onay alınarak görüşmeye başlanmıştır.

Araştırma sorularında, veri analizi için bir çerçeve oluşturulmuştur. Daha sonrasında oluşturulmuş çerçeveye göre veriler okunmuş ve düzenlenmiştir. Bu aşama, görüşme esnasında alınan notlar ve izin verilen ses kayıtları dinlenerek paralel bir şekilde, veri dökümü yapılarak gerçekleştirilmiştir. Veri dökümü yapılırken bulgular kısmının güvenilirliği için katılımcıların ifadeleri tekrar tekrar kontrol edilmiş, gerektiğinde katılımcılar ile iletişime geçilmiş ve eksik görülen noktalar tamamlanmıştır. Daha sonra verilerin tanımlanmasını kolaylaştırmak için veriler seçilerek anlamlı bir şekilde bir araya getirilmiştir. Anlamsız ya da gerekli görülmeyen kısımlar çıkarılmış, veriler tanımlanmış ve araştırmanın güvenilirliğini artırmak için doğrudan alıntılar ile bulgular yorumlanmış ve katılımcıların ifadeleri doğrultusunda varılan sonuçlara yer verilmiştir.

4.4. Bulgular

Katılımcıların ifadeleri gizlilik esasına göre isimleri verilmeden, meslek türlerinin baş harfi akademisyen (A), bankacı (B), çağrı merkezi çalışanı (Ç) ve öğretmen (Ö) şeklinde kullanılarak kodlanmıştır. Her meslek grubu da kendi içinde (A1, B1, Ç1, Ö1) olarak sıralanmıştır. Katılımcılara öncelikle yaş, eğitim durumu, çalışılan süre, medeni durum, çocuk sayısı ve yaşlarını içeren demografik özellikleri yansıtan sorular sorulmuştur. Sorulara verilen yanıtlar sonucu elde edilen bulgular Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1’e bakıldığında katılımcıların yaş aralığının 26 ile 56 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcıların 18’i farklı alanlardan lisans, 1’i ön lisans, 2’si yüksek lisans ve 7’si doktora mezundur. Katılımcıların 3 ile 32 yıl arasında değişen bir toplam çalışma süresi olduğu gözlenmektedir. Medeni duruma bakıldığında da katılımcıların 6’sının bekâr 22’sinin evli ve de 20’sinin çocuk sahibi olduğu görülmektedir. Çocuk sahibi katılımcıların 8’inin tek çocuğu, 11’inin 2 çocuğu ve 1’inin 3 çocuğu bulunmaktadır. Çocukların yaşı incelendiğinde ise en küçüğün 21 aylık, en büyüğün 27 yaşında olduğu gözlenmektedir.

Çalışmada daha sonra oluşturulan belirli temalara yönelik hazırlanan sorular kapsamında bir inceleme yapılmıştır. Bu bağlamda zaman ve mekân esnekliği ile anne ve ev kadını rollerinin kadınların iş-yaşam dengesine etkisi tespit edilmiştir.

Aynı zamanda kadınların evden çalışmayı bir avantaj mı yoksa dezavantaj mı olarak gördükleri saptanmış ve evden çalışmanın devamlılığına yönelik tutumları ortaya koyulmuştur.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Kodlar	Yaş	Eğitim	Çalışılan süre (yıl)	Medeni durum	Çocuk sayısı	Çocuğun yaşı
A1	48	Doktora	15	Bekâr	-	-
A2	42	Doktora	13	Evli	1	12
A3	45	Doktora	24	Evli	2	2,5 / 13
A4	43	Doktora	20	Evli	2	5,5 / 8,5
A5	44	Doktora	22	Evli	2	7 / 17
A6	43	Doktora	14	Evli	2	8,5 / 13
A7	45	Doktora	23	Evli	2	11 / 16
B1	42	Lisans	16	Evli	3	3/ 10/ 18
B2	39	Lisans	18	Bekâr	1	11
B3	31	Lisans	10	Evli	-	-
B4	39	Lisans	14	Evli	1	10
B5	33	Y. Lisans	10	Evli	1	1,5
B6	32	Lisans	10	Evli	1	4
B7	27	Lisans	2	Bekâr	-	-
Ç1	29	Lisans	5	Bekâr	-	-
Ç2	26	Lisans	3	Evli	-	-
Ç3	32	Ön lisans	10	Evli	2	2 / 3,5
Ç4	26	Lisans	3,5	Bekâr	-	-
Ç5	31	Lisans	4,5-5	Evli	1	21 aylık
Ç6	33	Lisans	1,5	Evli	1	9
Ç7	30	Lisans	5	Evli	-	-
Ö1	42	Lisans	19	Evli	2	8 / 12
Ö2	32	Lisans	11	Evli	1	6
Ö3	48	Lisans	22	Evli	2	14 / 18
Ö4	56	Lisans	32	Evli	2	24/ 27
Ö5	45	Y. Lisans	17	Evli	2	4 / 11
Ö6	49	Lisans	27	Evli	2	23/ 24
Ö7	26	Lisans	3	Bekâr	-	-

4.4.1. Zaman Esnekliğinin Evden Çalışan Kadınların İş-Yaşam Dengesine Etkisi

Bu tema kapsamında katılımcıların zamansal sınırlarını belirlemeye yönelik sorular sorulmuş ve evden çalışmada zaman esnekliğinin iş-yaşam dengesine etkisi incelenmiştir. Yapılan araştırmada evden çalışmanın iki açıdan zaman esnekliği ortaya çıkardığı görülmüştür. İlk olarak fiziki ortam değişikliğinin neden olduğu zaman zarfının (hazırlanma ve trafikte geçen zaman) ortadan kalkması, ikinci olarak ise çalışma saatinin düzenlenmesi şeklinde gerçekleşmiştir. Evden çalışmada, hazırlanma ve yolda geçen zamanın ortadan kalkması ile sağlanan zaman esnekliği tüm katılımcılarda ortak yaşanmıştır. Bununla beraber çalışma saatinin düzenlenmesi noktasında yaşanan esneklik sadece bazı katılımcılar için geçerli olmuştur. Bu doğrultuda zaman esnekliğinin evden çalışan kadınların iş-yaşam dengesine etkisi farklılık göstermiş ve temelde iki farklı yönde olmak üzere

olumlu ve olumsuz etki oluşturduğu ve çoğu katılımcının olumsuz etkiden bahsettiği görülmüştür. Bununla birlikte bazı katılımcılar ise zaman esnekliğinin iş-yaşam dengesine herhangi bir etkide bulunmadığından bahsetmiştir.

Tablo 2: Evden Çalışmada Zaman Esnekliğinin Katılımcıların İş-Yaşam Dengesine Etkisi

Katılımcıların “Zaman esnekliği iş-yaşam dengenizi nasıl etkilemektedir?” sorusuna yanıtları	Kodlar
Olumlu	A1, A6, B2, B3, B5, Ç1, Ç2, Ç3, Ç6, Ç7, Ö5
Olumsuz	A2, A3, A4, A5, A7, B1, B4, Ç4, Ç5, Ö1, Ö2, Ö3, Ö4, Ö6, Ö7
Etkisiz	B6, B7

Tablo 3: Zaman Esnekliğinin İş-Yaşam Dengesine Etkisi Üzerine Katılımcıların Örnek İfadeleri

Zaman Esnekliğinin İş-Yaşam Dengesine Etkisi	Katılımcıların Örnek İfadeleri
Olumsuz	<p>“...Olumsuz etkiledi, evet. Çünkü işyerinde olmuş olsaydım o dinlenme süremi kendime ayıracaktım ama evde olduğum için dinlenme süresini kendime çok ayırmadım. Çocuğuma ya da evdeki artı işlere ayırmış olabilirim.” (Ç5)</p> <p>“...Bu süreçte zaman esnekliği beni çok yordu. Hem bedenen hem ruhen sürekli çalışıyor olmak beni çok yordu. Dolayısıyla iş-yaşam dengemi olumsuz etkiledi.” (Ö4);</p> <p>“...bir boşluğun olmuyor. Burada iken müşteri ile sohbet ederken bile bir dinlenme zamanın oluyor ama evdeyken böyle bir şey yok, soluksuz çalışıyorsun.” (B4)</p> <p>“...İş-yaşam dengesi diye bir şey yok, iş-yaşamın bir araya girmişliği var. Yani buraya geldiğiniz zaman şu an evi bıraktınız, şu an evdeki sorumluluğunuz akşam atıyorum 5'e kadar yok zaten ama şu an buradaki kendi sorumluluklarınızı yerine getiriyorsunuz. Evin içerisinde bunların hepsi bir araya girmiş durumda artık siz onu kendinize göre nasıl organize ederseniz. Yani iş sizin ev sorumluluklarınızı engellediği gibi tam tersi de aynen geçerli. Yani sizin evdeki sorumluluklarınızı işle birlikte yapma durumunuz sizin işiniz ile ilgili sorumluluklarınızı da yerine getirmenizi engelliyor.” (A7)</p>
Olumlu	<p>“... Olumlu etkiledi. Çünkü işe giderken evde yapmam gereken bazı hazırlıklar vardı. Örneğin işte hani hazırlanmak gibi ev kıyafetlerinden çıkıp iş kıyafetlerini giymek gibi buna ayıracağım bir zaman vardı. Bu konuda biraz daha esnek davrandım ...” (A1)</p> <p>“...Olumlu etkisi oldu diyebilirim. Şubede çalışsam daha geç çıkacaktım orada en azından yol bile yok o mesafe bile yok işin bittiğinde ekranı kapatıyorsun evdesin.” (B5)</p>
Etkisiz	<p>“...Ya da işte işe gidiş-gelişlerdeki zaman kaybı da benim açımdan çok önemli olmadığı için onun da baskın bir etkisi yoktu, ya da işte mesela ekran karşısında bazı kaçamaklarım oluyordu ama bunlar işyerinde de oluyordu hatta orada bu anlamda daha fazla diyebilirim ondan net bir ifade kullanamam.” (B7)</p>

Yapılan görüşmeler esnasında katılımcılar için zaman esnekliğinin iş-yaşam dengesine olumsuz yönde etki etmesinin temel nedeni, artan iş yükü karşısında zamanın yetersizliği olarak görülmüştür. Evden çalışmada zamanın yetersizliği, yaşam alanları arasında zaman açısından belli sınırların oluşturulamamasına ve birbirinden ayıramamasına yol açarak görüşme yapılan kadınlarda sürekli bir

çalışma haline neden olmuştur. Zaman esnekliğinin, iş-yaşam dengesini olumlu yönde etkilediğini belirten katılımcılar ise bunun gerekçesi olarak çoğunlukla evden çalışmanın işyerine giderken ki (hazırlanma, trafik vb. durumlar için gereken zaman) süreci ortadan kaldırması sonucunda artı zaman sunmasını göstermiştir. Az sayıda katılımcı ise zaman esnekliğinin iş-yaşam dengesine hem olumlu hem de olumsuz etkisinden bahsetmiştir. Yine az sayıda katılımcı zaman açısından yaşanan esnekliğin baskın bir etkisinin olmadığını dolayısıyla iş-yaşam dengesine herhangi bir etkisinin bulunmadığını ifade etmiştir.

4.4.2. Mekân Esnekliğinin Evden Çalışan Kadınların İş-Yaşam Dengesine Etkisi

Bu tema kapsamında katılımcıların mekânsal açıdan buldukları ortamı ve etkilerini belirlemeye yönelik sorular sorulmuştur. Yapılan araştırmada evden çalışmanın planlı ve isteyerek gerçekleşmemesinin mekân açısından var olan koşulların düzenlenmesini gerektirdiği tespit edilmiştir. Bu noktada bazı katılımcıların evlerinde ayrı çalışma odalarının bulunması avantaj oluştururken bazı katılımcıların ise çalışma odalarının bulunmaması dezavantaj kaynağı olmuştur. Standart düzendeki işyeri farklılaşarak, bireyin evde kendi imkânları doğrultusunda oluşturduğu alanlara evrilmiştir. Bu kapsamda katılımcıların çalışma ortamına bakıldığında çoğunlukla ayrı bir alan oluşturulduğu görülmüştür. Ayrı çalışma alanı evdeki şartlara göre çoğunlukla salon, yatak odası ya da var olan çalışma odasında düzenlenmiştir. Bununla birlikte bazı katılımcılar için çalışma ortamı evin her alanında düzenlenebilirken, bazı katılımcılar için mutfakta oluşturulmuştur. Mekân esnekliği noktasında katılımcıların hareketliliğini artıran ise internet ve elektronik cihazların kullanılması olmuştur. Aynı zamanda katılımcıların artan hareketliliği sayesinde koltuk, yatak, sandalye ve mutfak masası gibi yerlerde de çalıştığı gözlemlenmiştir.

Tablo 4: Evden Çalışmada Katılımcıların Çalışma Ortamları

Katılımcıların “Çalışma ortamınızı tanımlar mısınız?” sorusuna yanıtları	Kodlar
Ayrı bir alan (çalışma odası, salon, yatak odası)	A1, A2, A3, A4, A6, Ö1, Ö5, Ö7, Ç3, Ç6, Ç7, B1, B2, B3, B4, B5, B6
Ortak çalışma odası	A5
Yatak odası	Ç1, Ç4, B7
Salon	Ö3, Ö4, Ç2, Ç5, B7
Mutfak	Ö2
Evin her alanı	Ö6

Yapılan görüşmeler sonucunda katılımcıların ifadeleri mekân esnekliğinin olumlu ve olumsuz olarak iki ana etki oluşturduğunu göstermiştir. Bununla birlikte çoğu katılımcının mekân esnekliğinin olumsuzluğuna değindiği gözlemlenmiş ve katılımcılar tarafından ev ile iş yaşamının tek alanda gerçekleşmesi bir sorun olarak görülmüştür.

Tablo 5: Evden Çalışmada Mekân Esnekliğinin Katılımcıların İş-Yaşam Dengesine Etkisi

Katılımcıların “Mekân esnekliği iş-yaşam dengenizi nasıl etkilemektedir?” sorusuna yanıtları	Kodlar
Olumlu	A1, A3, A6, B2, B4, B5, Ç2, Ç3, Ç5, Ç7, Ö7
Olumsuz	A2, A4, A5, A6, A7, B1, B3, B6, B7, Ç1, Ç4, Ç6, Ö1, Ö2, Ö3, Ö4, Ö5, Ö6

Mekân esnekliğinin iş-yaşam dengesine olumsuz yönde etkide bulunması sadece oluşturulan çalışma ortamı göz önüne alınarak değerlendirilmemiş ve evdeki ortam, bir bütün olarak düşünülmüştür. Mekân esnekliğinin iş-yaşam dengesine olumsuz etkisi, katılımcıların bir kısmı tarafından açıklamada bulunulmadan net bir şekilde ifade edilmiştir. Açıklamada bulunan katılımcılar ise mekânsal anlamda motive olamama, verimsizliğe ve odaklanma sorununa neden olma, yüz yüze iletişimin olmaması ile materyal eksikliğinin olması gibi etkenler yüzünden esnekliğin olumsuz değerlendirildiğini belirtmişlerdir. Mekân esnekliğinin iş-yaşam dengesine olumlu yansıdığını ifade eden katılımcılar esnekliğin olumlu etkisini evin sessiz, rahat ve bildikleri bir ortam olmasından kaynaklandığı yönünde belirtmişlerdir.

Tablo 6: Mekân Esnekliğinin İş-Yaşam Dengesine Etkisi Üzerine Katılımcıların Örnek İfadeleri

Mekân Esnekliğinin İş-Yaşam Dengesine Etkisi	Katılımcıların Örnek İfadeleri
Olumsuz	<p>“... Yaşam alanları arasında net sınırlar çizemedim ve ev içinde oluşturduğum çalışma odam bu durumu engelleyemedi.” (Ö5)</p> <p>“...Yani bu çalışma düzeninde arada kalıyorsunuz. Sizden beklenenleri yerine getirmeye çalışıyorsunuz. Evdekilerin beklentileri oluyor ister istemez. Yani 3 çocuk tamam uzaklaştırıyorsunuz ayrı bir alan oluşturuyorum, çalışma masası falan ama olmuyor. Evle iş aynı ortamda olmuyor.” (B1)</p> <p>“Yüzde yüz olumsuz. O kadar çok ortamdaki kaynaklı olumsuzluk yaşadım ki bu benim için kesinlikle olumsuz. Yani bu olumsuzluk hem işime hem aile hayatıma yansıdı bir denge kalmadı.” (Ç1)</p>
Olumlu	<p>“Evde daha rahat uzanabilirsiniz yani en azından yorulduğunuz zaman ya da kimse sizi görmüyor sonuç olarak ayağınızı uzatabilirsiniz. Daha ergonomik, daha rahat, daha konforlu evden çalışmak.” (B5)</p> <p>“...oturarak ders işleme yanı yanı ayakta kalmaktan beni kurtarması iş-yaşam dengeme olumlu yansıdığını söyleyebilirim.” (Ö7)</p>

4.4.3. Anne ve Ev Kadını Rollerinin Evden Çalışan Kadınların İş-Yaşam Dengesine Etkisi

Evden çalışmada kadın, anne ve ev kadını kimlikleri açısından daha fazla sorumluluk üstlenmektedir. Kadın işyerinde çalışırken ev, iş sınırları dışında kalmakta ve bu alandaki sorumluluklarını ancak ev ortamına girdiğinde yerine getirmektedir. Dolayısıyla ev ve iş yaşamının ayrı alanlarda olması bazı sorumlulukların göz önünde bulunmamasından kaynaklı (örneğin yemek, temizlik ya da çocuk durumu gibi) artı bir yük oluşturmamaktadır. Ancak evden çalışmada tek bir alandan hem iş yaşamının hem de aile yaşamının sürdürülmesi, kadının eş

güdümlü çalışmasını beraberinde getirmektedir. Bu tema kapsamında evden çalışan kadınların sahip olduğu anne ve ev kadını rollerinin etkilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Anne ve ev kadını rolleri iş-yaşam dengesi için çoğu katılımcı tarafından olumsuz yönde değerlendirilirken bazı katılımcılar tarafından da olumlu yönde değerlendirilmiştir. Bununla birlikte bazı katılımcılar da söz konusu rollerin iş-yaşam dengelerine herhangi bir etki oluşturmadığını ifade etmiştir.

Tablo 7: Evden Çalışmada Katılımcıların Anne ve Ev Kadını Rollerinin İş-Yaşam Dengesine Etkisi

Katılımcıların “Anne, eş ve ev kadınlığı rolleriniz, iş-yaşam dengenizi nasıl etkilemektedir?” sorusuna yanıtları	Kodlar
Olumlu	A6, B2, Ç3
Olumsuz	A1, A2, A3, A4, A5, A7, B1, B4, B5, Ç2, Ç5, Ç6, Ç7, Ö1, Ö2, Ö3, Ö5, Ö6
Etkisiz	B3, B6, B7, Ç1, Ç4, Ö4, Ö7

Kadının sahip olduğu bu rollerin iş-yaşam dengesine olumsuz yansımalarının mihenki iş yaşamının eve taşınmasıyla artan iş yükü olmuştur. Özellikle ev kadını rolünde Covid-19 salgını nedeniyle tüm aile üyelerinin evde olması yüzünden ev içindeki iş yükünün artması, katılımcıların iş-yaşam dengesi oluşturmasını ya engellemiş ya da zorlaştırmıştır. Aynı zamanda kadının ikinci mesaisi olarak tanımlanan ev içindeki sorumlulukları evden çalışma ile eş güdümlü yapılmaya çalışılmış ve temelde iş yaşamına olumsuz yansiyarak iş-yaşam dengesizliğinin bir başka sebebi olmuştur. Bu doğrultuda katılımcıların birçoğu ev içi işlerin çalışmasına olumsuz yönde etkide bulunduğunu belirtmiştir. Bu olumsuzluğun nedenleri farklı şekilde ifade edilse de temelde ev ve işin aynı anda beraber yürütülmeye çalışılmasından kaynaklandığı görülmüştür. Bununla birlikte ev kadını rolündeki sorumlulukların diğer bir ifade ile ev içi işlerin, iş yaşamına olumsuz yönde etkide bulunmasının diğer nedenleri; ev işlerinin önceliği alması yüzünden çalışmanın ikincil duruma gelmesi, mesainin uzamasına ve yorgunluğa neden olması, çalışma aralarının ev işlerine kullanılması yüzünden dinlenmenin olmaması, odaklanmayı engellemesi, dikkat dağınıklığına yol açması, strese neden olması ve ev işleri yapılmasa dahi bu işlerin yapılmasına şahit olmanın verdiği rahatsızlık olarak görülmüştür.

Evden çalışan kadınlar anne rolünün iş-yaşam dengesine olumsuz etkide bulunmasının nedenini anne rolünü mesleki rolünün önünde tutmasından bazen de mesleki rolünü yerine getirirken anne rolünü ihmal etmesinden kaynaklandığını ifade etmişlerdir. Ev kadını rolündeki gibi annelik rolünün sorumluluklarının da evden çalışma sürecinde arttığı ve özellikle küçük çocuk sahibi kadınlarda bu durumun daha çok yaşandığı görülmüştür. Bu kapsamda çocuk sahibi çoğu katılımcı, çalışmasının çocuğa karşı var olan sorumlulukları nedeniyle olumsuz

yönde etkilendiğini ifade etmiştir. Covid-19 salgın nedeniyle çocukların bütün gün evde olması kadının iş-yaşam dengesizliğinin boyutunu artırmıştır.

Salgın nedeniyle çocukların online eğitime geçmesinin evden çalışan kadınların iş-yaşam dengesini zorlaştırması, katılımcıları ortak paydada buluşturmuş ve evden çalışan kadınlar online eğitimin çalışmalarını olumsuz yönde etkilediğini ifade etmişlerdir. Bu olumsuzluğun nedenleri arasında çocuğun kontrol edilmesi-yönlendirilmesi, teknik sıkıntılar gibi sebeplerden dolayı bölünmelere yol açarak odaklanmayı önlemesi, internet hızının düşürmesi, materyal anlamında eksiklik oluşturması gösterilmiştir. Online eğitim kadının var olan rollerine bir yenisini daha eklemiş ve iş yükünü daha da artırmıştır. Dolayısıyla sorumlulukların artması ve çocuğun online eğitiminin takip edilmesi katılımcılar tarafından çalışmalarına olumsuz yansıdığı yönünde ifade edilmiştir.

Kadının sahip olduğu bu rollerin iş-yaşam dengesini olumlu etkilediğini ifade eden az sayıda katılımcı ise bunun nedeni olarak: çocuğu büyütebilmeyi, işyerine giderken harcanan zamanı bu rollere yansıtabilmeyi ve yaşam alanları arasında planlı olmayı kolaylaştırmasını göstermiştir. Diğer yandan bu geleneksel rollerin iş-yaşam dengesini etkilemediğini belirten katılımcılar bunun sebebini söz konusu rollerin işyerindeki gibi evde de aynı şekilde devam etmesine dayandırmıştır. Yine bu yönde söylemde bulunan katılımcılar incelendiğinde bu rollere ait fazla sorumluluğa sahip olmadıkları ya da bu rollerin sorumluluklarının aile desteği ile ortadan kaldırıldığı görülmüştür.

Tablo 8: Anne ve Ev Kadını Rollerinin İş-Yaşam Dengesine Etkisi Üzerine Katılımcıların Örnek İfadeleri

Anne ve Ev Kadını Rollerinin İş-Yaşam Dengesine Etkisi	Katılımcıların Örnek İfadeleri
Olumsuz	<p>“...Bu süreçte sahip olduğum bu rollerin sorumlulukları arttı. Bir de iş hayatındaki sorumluluklarım eklenince doğal olarak bunlar sorumluluk noktasında beni zorladı yani olumsuz etkiledi.” (Ç2)</p> <p>“...Çok zor oldu tabii ki. Bir kere kavram kargaşası yaşıyorsun hem annelik işte hem iş çok çok yoruluyorsun, uykusuz kalıyorsun. Çünkü ev içinde her şeyi yapmaya çalışıyorsun iş yapmaya çalışıyorsun, çocuğa bakmaya çalışıyorsun, yemek yapmaya çalışıyorsun, temizlik yapmaya çalışıyorsun. O yüzden beni çok çok zorladı. Hem de psikolojik anlamda zorladı.” (A2)</p> <p>“...ben şunu yaptığımı hatırlıyorum. Toplantıdayız öğretmenler kurulu toplantısında kameramı kapatıp işte yemek hazırlarken toplantıya katıldığımı hatırlıyorum. Ya da evi toparlıyorum diyelim kulaklığı takıp yani hem ev işi yapıp hem iş yaptım... Evden çalışırken böyle olmadı, ikisini bir yapmaya çalıştım sürekli.” (Ö2)</p> <p>“...Ben her ne kadar hem ev işlerini hem de çalışmamı paralel düzlükte yürütmeye çalışsam da bunlar bazen birbirlerine karıştı. Yani iş ev, ev iş her şey çorba oldu. Yani ondan bu karışıklık çalışmama olumsuz etkide bulundu...” (B1)</p>

4.4.4. Evden Çalışmanın Avantaj ve Dezavantajlarına Yönelik Katılımcıların İfadeleri

Bu alt tema kapsamında sorulan sorulara katılımcıların yanıtları evden çalışmanın avantajlarının dezavantajlarına kıyasla daha az olduğunu göstermiştir. Avantaj kısmında katılımcıları ortak paydada birleştiren zaman yönünden kayıp olan vakitlerin artıya dönmesi olmuştur. Çoğu katılımcı evden çalışmanın zaman tasarrufu sağladığına dair açıklamada bulunmuştur. Zaman tasarrufu katılımcılar tarafından işe gidip-gelme ve trafikten kurtulma, hazırlanma aşamasının ortadan kalkması gibi farklı söylemler ile ifade edilmiştir. Burada söz konusu olan zaman tasarrufu ile fiziki ortam değişikliğinin neden olduğu eylemlerin ortadan kalkması kastedilmektedir.

Tablo 9: Katılımcılar Tarafından Evden Çalışmanın Avantajları

Evden Çalışmanın Avantajları	Kodlar
Zaman tasarrufu sağlaması	A1, A4, A6, A7, B1, B2, B5, B7, Ç1, Ç2, Ç3, Ç4, Ç5, Ç6, Ç7, Ö1, Ö2, Ö5, Ö6, Ö7
Harcamaların ve masrafların azaltılması	A4, B1, B7, Ç2, Ö5
Aile ile daha fazla zaman geçirme fırsatı sunması	A2, Ç6, B2, B5
Çocuğun yanınızda olmasını ve kendi büyütebilmenizi sağlaması	Ç6, A7, B4, Ç3, Ö5
Evin rahat, konforlu, sağlıklı ve stresten uzak bir alan sunması	Ç7, B2, Ç2, Ç3, A6, B3, B7
Online kültürü oluşturmasının yurtdışı bağlantılarına doğallık getirmesi, kolaylaştırması	A1
Ev içi işlerin planlı ve kontrollü yapılmasını sağlaması	A2, A6, Ç3, Ç6
Daha fazla kişisel uğraşla ilgilenme ve dinlenme fırsatı sunması	Ö4
Fiziksel kolaylık sunması	Ö7
Evrak işlerinin yapılmasını kolaylaştırması	A7

Tablo 10: Katılımcılar Tarafından Evden Çalışmanın Dezavantajları

Evden Çalışmanın Dezavantajları	Kodlar
Sosyalleşmenin olmaması	A2, A6, A7, B7, Ç2, Ç4, Ç6, Ö5, Ö6
Kurumsal aidiyet ve iş mahremiyetini olumsuz etkilemesi	B1
Yönetimsel anlamda baskı ve denetimi artırması	B3, B5
Performans ve verim düşüklüğüne neden olması	A1, A2, A3, A4, A7, Ö3, Ö4, Ö5, Ö7, B2, B5, B6
Kariyeri ve kişisel gelişimi olumsuz etkilemesi	A3, B7
Teknolojiyi kullanamamanın getirdiği zaman kaybının oluşması	A1
Alışkanlıkların değişmesinin oluşturduğu zorlanma, deneyimlenmemesi	Ö3
Odaklanma ve dikkat sorunu oluşturması	A3, B1, B7
Sağlık sorunlarına yol açabilmesi (göz bozukluğu)	Ö3
Özgüveni olumsuz etkilemesi	B1
Kilo alımına, monotonlaşmaya, strese, kendine vakit ayıramamaya, materyal sıkıntısına ve moral-motivasyon eksikliğine de neden olması	A1, A3, A7, B1, B2, Ö5, Ö6, Ö3, Ç5, Ç7
Rollerin karışması	A4, A5, Ö2, Ö5
Aile ile kaliteli zaman geçirememesi	A3, B1

Yapılan görüşme sonucunda evden çalışmanın dezavantajlarının çoğunlukta olduğu görülmüştür. Evden çalışmanın dezavantajları noktasında katılımcıları ortak paydada birleştiren nokta ise sosyalleşmenin olmamasıdır.

4.4.5. Evden Çalışmanın Devamlılığına Yönelik Katılımcıların İfadeleri

Bu tema kapsamında evden çalışmanın katılımcılar tarafından sürdürülebilirliği sorgulanmıştır. Yapılan görüşmeler sonucunda çoğu katılımcı evden çalışmayı devam ettirmek istememiş ve az sayıda katılımcı ise devam edebileceğini belirtmiştir. Aynı zamanda yine az sayıda katılımcı ise kısmen devam edebileceğini ifade etmiştir.

Tablo 11: Katılımcıların Evden Çalışmayı Devam Ettirmek İstemeleri Hakkındaki İfadeleri

Katılımcıların “Evden çalışma yapmayı devam ettirmek ister misiniz?” sorusuna yanıtları	Kodlar
Evet	A6, Ç3, Ç6, Ç7
Hayır	A1, A2, A3, A5, A7, B1, B2, B3, B4, B5, B6, B7, Ç1, Ç4, Ç5, Ö1, Ö2, Ö3, Ö4, Ö5, Ö6, Ö7
Kısmen	A4, Ç2

Evden çalışmanın zaman ve mekân anlamında sağladığı esneklik ve sahip olunan roller genel kapsamda değerlendirildiğinde tek bir alana hem iş hem de ev yaşamının sığdırılmasının, kadınların yaşam alanları arasındaki sınırları bulanıklaştırdığı görülmüştür. Kadınlar bazı durumlarda aynı anda birden fazla sorumluluğa yetişmeye çalışmış ve sorumluluklar birbirine müdahalede bulunarak bir çakışma yaşanmasına neden olmuştur. İş-yaşam dengesizliğinin kaynağını oluşturan bu durum kadınların evden çalışmayı devam ettirmek istememelerinin de ana etkenini oluşturmuştur.

6. Sonuç

Tarihsel süreçte kadının işgücü piyasalarına katılımı artan bir seyir izlemiş ve kadının işgücü piyasalarındaki görünürliğini giderek artırmıştır. Küreselleşme sürecinde çağın koşullarına uyum sağlamayı kolaylaştıran yeni çalışma modellerinin yaygınlaşması ile de kadınların istihdam alanı genişlemiştir. Bu durum kadının yaşam alanları arasında denge kurmasını engelleyen sorunlar oluşturmaya başlamış ve kadının artan rolleri, iş-yaşam dengesi ile ilgili problemleri beraberinde getirmiştir. Kadının hem ev hem de iş yaşamında sahip olduğu sorumlulukları yerine getirebilmesi adına bir dengenin kurulması ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

İş-yaşam dengesi, cinsiyet farkı gözetmeksizin tüm çalışanlar için geçerli olmakta ancak özellikle kadın çalışanlar için ayrı bir öneme sahip bulunmaktadır. Kadının yaşamında sahip olduğu rolleri artırması karşısında geleneksel rollerinin sorumluluklarında görülen devamlılık, erkeğe oranla daha fazla zorlanmasına sebep olmakta ve yaşam alanları arasında nasıl denge sağlayacağı sorununu ortaya çıkarmaktadır. Bu noktada evden çalışma biçimi hem ev hem de iş yaşamı

arasında sıkışan kadınlar için iyi bir alternatif olarak görülmektedir. Böyle olmakla birlikte bu tip çalışmanın kadınların iş-yaşam dengesini ne yönde etkileyeceği de merak konusu olmaktadır. Covid-19 salgın döneminde alınan önlemler kapsamında evden çalışmanın yaygınlık kazanması kadın çalışanların iş-yaşam dengesi üzerinde nasıl bir değişime yol açacağını gözlemek açısından önemli bir fırsatı beraberinde getirmiştir. Bu gelişmeler doğrultusunda bu çalışmanın amacını salgın örneğinden hareketle evden çalışmanın kadınların iş-yaşam dengesini nasıl etkilediğini Trabzon ili örneğinde ortaya koymak oluşturmaktadır.

Çalışmada, evden çalışma biçiminin iş-yaşam dengesi kurma açısından istenilen bir çalışma biçimi olup olmadığının gözlemlenmesi ve söz konusu etkinin daha iyi ifade edilebilmesi amacıyla nitel araştırma yöntemlerinden biri olan yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmıştır. Araştırma kapsamında bazı alt temalar belirlenmiş ve bu bağlamda zaman ve mekân esnekliğinin iş-yaşam dengesine etkisi ile kadınların anne ve ev kadını rollerinin iş-yaşam dengesine etkisi incelenmiştir. Aynı zamanda katılımcıların evden çalışmanın avantaj ve dezavantajları ile devamlılığına yönelik durumları da sorgulanmıştır. Araştırmanın sonucunda elde edilen temel bulgu, katılımcıların çoğunun evden çalışma ile iş-yaşam dengesi arasındaki etkiyi olumsuz olarak değerlendirmeleri ve evden çalışmayı devam ettirmek istememeleri yönünde olmuştur.

Evden çalışmanın sunduğu zaman ve mekân esneklikleri ile kadının sahip olduğu anne ve ev kadını rollerinin çoğu katılımcının iş-yaşam dengesini olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Tek bir alana hem iş hem diğer yaşam alanlarının sığdırılmasının kadınların iş yükünü artırdığı, yaşam alanları arasındaki sınırları bulanıklaştırdığı görülmüştür. Kadınların bazı durumlarda aynı anda birden fazla sorumluluğa yetişmeye çalıştıkları ve sorumlulukların birbirine müdahalede bulunarak bir çakışma yaşanmasına sebebiyet verdiği gözlenmiştir. İş-yaşam dengesizliğinin kaynağını oluşturan bu durum kadınların evden çalışmayı devam ettirmek istememelerinin de ana etkeni olarak ifade edilmiştir. Bu kapsamda yapılan araştırma; evden çalışmanın iş-yaşam dengesi ihtiyacını ortadan kaldıracığı yönündeki tartışmalara cevap olarak evden çalışmanın iş-yaşam dengesi ihtiyacını ortadan kaldırmadığını aksine iş-yaşam çatışmasına neden olduğunu göstermiştir.

Çalışma her ne kadar Covid-19 döneminde ve evden çalışmanın zorunlu bir hal aldığı ortamda yapılmış olsa da bu kısıtların olmadığı bir döneme ilişkin de önemli bir örnek oluşturmaktadır. Sonuçta her ne kadar zorunlu da olsa birçok meslek grubundaki kadın için evden çalışma biçimi deneyimlenmiştir. Böyle bir çalışma ortamında kadın çalışanların iş-yaşam dengesinin ne yönde etkilendiğine yönelik yapılan görüşme sonuçları bu etkiyi göstermek açısından son derece önemli bir kaynaktır. Bu bağlamda araştırmanın ortaya koyduğu bulguların daha sonraki çalışmalar için yol gösterici bir nitelik taşıyacağı da düşünülmektedir.

Kuşkusuz sonraki çalışmalarda katılımcıların tercihi sonucunda gerçekleşen bir evden çalışma durumunun farklılık oluşturup oluşturmayacağı da incelenebilir.

Çalışma sonucunda ulaşılan bulgular doğrultusunda geliştirilebilecek en temel öneri kadınların geleneksel rollerine yönelik bakış açısının değiştirilmesine ilişkin çalışmaların daha da artırılması yönünde olacaktır. Çünkü yapılan görüşmelerde, kadınların evden çalışmada iş-yaşam dengesini zorlaştıran nedenlerin başında geleneksel rollerinin sorumluluklarında bir paylaşımın olmamasının ve evdeki tüm işlerden kadının birincil derecede sorumlu kişi olarak görülmesinin geldiği gözlenmiştir. Bu noktada hâlihazırda yürütülen politikaların daha da güçlü bir şekilde devamlılığına yönelik ihtiyacın var olduğu neticesine varmak mümkündür. Politika kurgusu yapılırken kadınların sosyo-ekonomik açıdan güçlendirilmelerinin yanında aile içi sorumluluklarını dengeleyici faaliyetlere de yer vermek gerekmektedir. Bu kapsamda oluşturulacak aile dostu politikaların yaygınlaştırılması kadınların iş-yaşam dengesini kurmalarına olumlu yönde bir katkı sağlayacaktır. Çocuk ve yaşlı bakımına, kadınların ev içi yüklerinin azaltılmasına yönelik kamusal desteklerin sağlanması da elbette son derece önemlidir. Bu konuda yürütülen faaliyetler cinsiyetçi bakış açısının kırılmasına yönelik uygulamalarla eşanlı yürütülmeli toplumsal cinsiyetin getirdiği iş bölümü hususunda eşitlikçi düzenlemelere de ağırlık verilmelidir. Bu yönde yapılan her çalışmanın, kadının çalışma hayatındaki görünürlüğünü artırmasına katkı sağlayacağına da altını çizmek gerekir. Tüm bunlarla birlikte çalışma hayatına yönelik bazı düzenlemelerin yapılmasının da iş-yaşam dengesinin kurulmasının sağlanmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda son dönemde çalışma saatlerinin yeniden düzenlenmesine yönelik tartışmalara kadınların yaşadığı sorunlar da dahil edilerek onları destekleyici düzenlemeler yapılması hem iş-yaşam dengesi kurma hem işgücü piyasasına katılma hem de aile sorumluluklarını yerine getirme noktasında kadınlara önemli bir avantaj sağlayabilecektir.

Kaynakça

Allen, T.D. Johnson, R. C. Kiburz, K.M. ve Shockley, K. M. (2013). Work–Family Conflict and Flexible Workarrangements: Deconstructing Flexibility. *Personnel Psychology*, 66(2), 345-376.

Andrade, M.S. Westover, J. ve Kupka, B.A. (2019). The Role of Work-Life Balance and Worker Scheduling Flexibility in Predicting Global Comparative Job Satisfaction. *International Journal of Human Resource Studies*, 9(2), 80-115.

Bıçkı, P. (2022). *Evden Çalışmanın İş-Yaşam Dengesine Etkisi: Medya ve Reklam Sektöründe Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). YÖK Tez Merkezi. (Tez No: 767905)

Carlson, D.S. Grzywacz, J.G. ve Kacmar, K.M. (2010). The Relationship of Schedule Flexibility and Outcomes Via the Workfamily Interface. *Journal of Managerial Psychology*, 25(4), 330-355.

Clarke, M. C. Koch, L.C. ve Hill, E.J. (2004). The Work-Family Interface: Differentiating Balance and Fit. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33(2), 121-140.

Davis, K.G. Kotowski, S.E. Daniel, D. Gerding, T. Naylor, J. ve Syck, M. (2020). The Home Office: Ergonomic Lessons from the “New Normal”. *Ergonomics in Design*, 28(4), 1-7.

Gajendran, R. S. ve Harrison, D. A. (2007). The Good, the Bad, and the Unknown About Telecommuting: Meta Analysis of Psychological Mediators and Individual Consequences. *Journal of Applied Psychology*, 92(6), 1524-1541.

Greenhaus, J.H. Collins, K.M. ve Shaw, J.D. (2003). The Relation between Work-Family Balance and Quality of Life. *Journal of Vocational Behavior*, 63(3), 510-531.

Gülcan, B. E. (2002). *Eviden Çalışma Yöntemi ve Bu Yöntemin Bir Bankanın İç Denetim Sisteminde Alternatif Çalışma Modeli Olarak Uygulanabilirliğine Yönelik Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). YÖK Tez Merkezi. (Tez No: 122888)

Higgins, C. Duxbury, L. ve Julien, M. (2014). The Relationship Between Work Arrangements and Work-family Conflict. *Work*, 48(1), 69-81.

Hill, E. J. Ferris, M. E. ve Martinson, V. (2003). Does it Matter Where You Work? A Comparison of How Three Work Venues (traditional office, virtual office, and home office) Influence Aspects of Work and Personal/family Life. *Journal of Vocational Behavior*, 63(2), 220-241.

ILO (2020). COVID-19 Ortamında ve Sonrasında Uzaktan Çalışma Uygulama Kılavuzu, ISBN 978-92-2-032404-2, ILO yayınları, İsviçre.

İştar I. E. (2022). Pandemi Sürecinde Kadın Öğretmenlerin Sorunları: Zonguldak İli Örneği, S. Sönmez Yaman (Ed.) Pandemi ve Kadın içinde (s. 149-166) İstanbul: Kadem.

Karaca, S. (2019). *İş Yeri İnovasyonunun Bir Örneği Olarak Uzaktan Çalışmanın İş-Yaşam Dengesine Etkisi: Çalışan Anneler Üzerine Bir Araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). YÖK Tez Merkezi. (Tez No: 613512)

Kıcır, B. (2015). *Eviden Çalışmanın İş-Yaşam Dengesine Etkisi: Çevirmenler Üzerinde Bir Araştırma*. (Doktora Tezi). YÖK Tez Merkezi. (Tez No: 393277)

Koyuncu, A. G. (2006). *Enformel Sektörde Kadın Emeği: Evde Çalışma*. (Yüksek Lisans Tezi). YÖK Tez Merkezi. (Tez No: 191451)

Linabary, J.R. ve Hamel, S.A. (2017). Feminist Online Interviewing: Engaging Issues of Power, Resistance and Reflexivity in Practice. *Feminist Review*, 115, 97-113.

Marks, S.R. ve Macdermid, S.M. (1996). Multiple Roles and the Self: A Theory of Role Balance. *Journal of Marriage and Family*, 58(2), 417-432.

Mustajab, D. Rasyid, A. Ekber, M. A. Bauw, A. Irawan, A. ve Hamid, M.E. (2020). Working from Home Phenomenon as an Effort to Prevent COVID-19 Attacks and Its Impacts on Work Productivity. *The International Journal Of Applied Business* (Tijab), 4(1), 13-21.

Ödemiş, G. (2018). *Kadın Girişimcilerin İş-Yaşam Dengesi Üzerine Bir Araştırma: İzmir İli Örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). YÖK Tez Merkezi. (Tez No: 489151)

Ölçer, F. (2004). Telework: 21. Yüzyılın Yeni Çalışma Biçimi. *Öneri Dergisi*, 6(22), 145-165.

Palumbo, R. (2020). Let me go to the office! An Investigation into the Side Effects of Working from Home on Work-life Balance. *International Journal of Public Sector Management*, 33(6/7), 771-790.

Pichler, F. (2009). Determinants of Work-life Balance: Shortcomings in the Contemporary Measurement of WLB in Large-scale Surveys. *Social Indicators Research*, 92(3), 449-469.

Sigroha, A. (2014). Impact of Work Life Balance on Working Women: A Comparative Analysis. *The Business & Management Review*, 5(3), 22-30.

Suifan, T. S. Abdullah, A. B. ve Diab, H. (2016). The Influence of Work Life Balance on Turnover Intention in Private Hospitals: The Mediating Role of Work Life Conflict. *European Journal of Business and Management*, 8(20), 126-139.

Sverko, B. Arambasic, L. ve Galesić, M. (2002). Work-life Balance Among Croatian Employees: Role Time Commitment, Work-home Interference and Well-being. *Social Science Information*, 41(2), 281-301.

Tan, G. (2007). *Atipik İş Sözleşmelerinden Evde Çalışma ve Tele Çalışma*. (Yüksek Lisans Tezi). YÖK Tez Merkezi. (Tez No: 211069)

Teo, T. S. H. ve Lim, V. K. G. (1998). Factorial Dimensions and Differential Effects of Gender on Perceptions of Teleworking. *Women in Management Review*, 13(7), 253-263.

Türnüklü, A. (2000). Eğitim Bilim Araştırmalarında Etkin Olarak Kullanılabilecek Nitel Bir Araştırma Tekniği: Görüşme. *Eğitim Yönetimi*, (24), 543-559.

Uysal, N. ve Çayır Yılmaz, M. (2020). Akademisyenlerde İş Yaşam Dengesi ve Uzaktan Çalışmaya İlişkin Görüşlerin Belirlenmesi. *Uluslararası Sosyal Bilimler Akademik Araştırmalar Dergisi*, 4(2), 26-37.

WTW, Willis Towers Watson (25.06.2020), <https://www.wtwco.com/tr-TR/Insights/2020/06/arastirma-covid-19-isveren-aksiyon-ve-hazirlik-planlari-2020> (Erişim: 20.11.2021).

Türkiye’de Finansal Gelişmenin İmalat Sanayi ve İnşaatın Kaynaklanan CO₂ Emisyonları Üzerindeki Etkisi: Fourier ADL Yaklaşımından Kanıtlar

Araştırma Makalesi /Research Article

Sinem KOÇAK¹

ÖZ: Bu çalışmanın amacı, finansal gelişmenin imalat sanayi ve inşaatın kaynaklanan CO₂ emisyonları üzerindeki uzun dönemli etkisini Fourier ADL yaklaşımını ve tam değiştirilmiş en küçük kareler (FMOLS) tahmincilerini kullanarak incelemektir. Türkiye ekonomisi için 1985-2014 döneminin analiz edildiği çalışmada yıllık veri setinden yararlanılmıştır. Çalışmayı literatürden farklılaştıran özellik, analizin sektörel bazdaki CO₂ emisyonlarına odaklanırken diğer taraftan da Türkiye ekonomisi için değişkenler arasındaki ilişkiyi ileri bir ekonometrik yaklaşım çerçevesinde ilk kez araştırıyor olmasıdır. Fourier ADL yaklaşımından elde edilen bulgular, değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisinin varlığını ortaya koymaktadır. FMOLS yönteminden elde edilen uzun dönem tahminleri ise finansal gelişmenin, imalat sanayi ve inşaatın kaynaklanan CO₂ emisyonları üzerindeki etkisinin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Elde edilen tüm bu bulgular, finansal gelişmenin Türkiye örneğinde imalat sanayi ve inşaatın kaynaklanan CO₂ emisyonlarını azaltarak çevre kalitesinin artmasına katkı sunduğunu kanıtlar niteliktedir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Gelişme, Sektörel Karbon Emisyonları, Fourier Yaklaşımı, Türkiye
JEL Kodları: C32, E44, Q43

The Impact of Financial Development on CO₂ Emissions from Manufacturing Industries and Construction in Türkiye: Evidence from the Fourier ADL Approach

The aim of this study is to examine the long-term effect of financial development on CO₂ emissions from the manufacturing industries and construction by using the Fourier ADL approach and fully modified least squares (FMOLS) estimators. The annual data set is used in the study to analyze the 1985-2014 period for the economy of Türkiye. The feature that differentiates the study from the literature is that, while the analysis focuses on CO₂ emissions on a sectoral basis, it is the first time that it explores the relationship between variables for the economy of Türkiye within the framework of an advanced econometric approach. Findings from the Fourier ADL approach revealed the existence of a cointegration relationship between the variables. Long-term estimates obtained from the FMOLS method, on the other hand, show that the effect of financial development on CO₂ emissions from the manufacturing industries and construction is negative and statistically significant. All these findings prove that financial development contributes to the improvement of environmental quality by reducing the CO₂ emissions from the manufacturing industry and construction in Türkiye.

Keywords: Financial Development, Sectoral Carbon Emissions, Fourier Approach, Türkiye
JEL Codes: C32, E44, Q43

Geliş Tarihi / Received: 15/07/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 22/09/2023

¹ Dr. sinemakay@hotmail.com.tr, orcid.org/0000-0002-2313-0161

1. Giriş

İklim değişikliği gerek günümüz dünyasının gerekse gelecek nesillerin sürdürülebilir yaşamlarını tehdit eden küresel bir problemdir. Canlı yaşamını tehdit eden ve kaliteli çevre koşullarını sınırlandıran etkilerinin yanında toplumsal refah seviyesinin de azalmasına sebep olmaktadır. Böylece iklim değişikliği olumsuz çevresel etkilerinin yanında olumsuz ekonomik etkileri ile bu gezegende yaşayan tüm paydaşların ortak problemi olarak değerlendirilmektedir.

Atmosferde biriken sera gazlarının etkisi ile dünya genelinde artan ortalama sıcaklıklar, canlı yaşamını tehdit eden kuraklık, sel baskınları, su kıtlığı ile birlikte hem olağan dışı hava olaylarındaki hem de deniz seviyelerindeki artışlar, iklim değişikliğinin etkilerini ortaya koymaktadır. İklim değişikliğinin sebep olduğu bu tür olumsuzluklar nedeniyle çevresel etki oluşturan problemler daha karmaşık ve çözülemez bir hal almadan, müdahale edilmesi gereken konuların başında yer almaktadır. Böylece dünya genelinde emisyon seviyelerini azaltıcı ortak eylem planlarıyla ilgili organizasyon ve politikaların düzenlenmesi giderek artan bir seyir çizmektedir.

İklimsel değişime etki eden faktörlerin belirlenmesine yönelik tartışmalar, literatürde özellikle çok önemli bir sera gazı salınımı olan CO₂ emisyonu özelinde tüm hızıyla sürmektedir. Daha düşük emisyonlu bir rotanın çizilmesi için CO₂ emisyonunu tetikleyici etmenlerin belirlenmesi politika yapıcılar için oldukça önem arz etmektedir. Bununla birlikte makroekonomik faktörlerin iklim değişikliği üzerine olan etkilerini analiz etme çabaları bu rotanın oluşturulması aşamasında hem çevresel hem de ekonomik yazında yoğun bir şekilde tartışılmaktadır (Shpak vd., 2022a; Solarin, 2014; Fan vd., 2010; Isiksal vd., 2019; Genç vd., 2022; Genç ve Tandoğan, 2015; Karış, 2017; Shpak vd., 2022b; Tunç vd., 2009).

Finansal gelişme ve CO₂ emisyonu ilişkisi ampirik literatürün en sık ele aldığı ekonomi-çevre ilişkisi konularının başında gelmektedir (Koçak, 2017; Çağlar ve Kubar, 2017; Pata ve Yurtkuran, 2018; Temelli ve Şahin, 2019; Yurtkuran, 2021). Finansal gelişmenin CO₂ emisyonları üzerindeki etkilerine ilişkin elde edilen bulgular ortak bir fikir birliği sergilememesinin yanı sıra pozitif ve negatif yönlü etkilerin varlığını ortaya çıkarmaktadır (Jalil ve Feridun, 2011; Shahbaz vd., 2013; Shahzad vd., 2017; Doğan ve Şeker, 2016; Şahin, 2018; Lebe, 2016). Bununla birlikte literatürde finansal gelişmenin CO₂ emisyonları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını ortaya koyan bulgular da mevcuttur (Salahuddin vd., 2015).

Finansal gelişme, finansal risk ve borçlanma maliyetlerinde azalma, borç verenler ve alanlar arasındaki şeffaflığı artırma, daha fazla finansal sermaye ve yatırım akışına erişim kolaylığı ve son teknoloji enerji verimli ürünlere ulaşım gibi bir ülkede pek çok değişikliği teşvik ederek, tüketimi ve yatırımları artırma yoluyla enerji talebini etkileyebilir. Bir ülkenin, doğrudan yabancı yatırımlarını, bankacılık ve borsa gibi faaliyetlerini arttıracak düzenlemeleri ifade eden finansal

gelişmişlik, bu kanallar aracılığıyla ekonomik büyümenin artırılacağı olası bir yol sunarak enerji talebini etkileme potansiyeline sahip çok önemli bir argüman olarak görülmektedir (Sadorsky, 2010). Bu doğrultuda enerji ekonomisi literatüründe, finansal gelişme ile enerji tüketimi arasındaki ilişkinin özellikle aşağıda bahsi geçen kanallarla açıklanabileceğinin vurgusu yapılmaktadır. Bu kanallardan ilki, gelişmiş bir finansal sistem varlığının doğrudan yabancı yatırımları ve ekonomik büyümeyi artırarak enerji tüketiminde meydana gelecek bir artışla sonuçlanacağı ilişkisidir. İkinci kanal ise, finansal aracılığın daha etkin bir hale gelmesi nedeniyle kredi yaratmada meydana gelen artışın enerji yoğun mal ve hizmetlerin kullanımını da artırarak CO₂ emisyonu seviyesinde önemli bir değişikliğe neden olabileceği görüşü ile şekillenmektedir. Şöyle ki, pahalı ve yoğun enerji tüketimi söz konusu olan dayanıklı tüketim mallarını satın alabilmek için tüketicilerin borç almalarını kolaylaştırması nedeniyle gelişmiş bir finansal sistemin varlığı, enerji talebini etkileyen aktif kanallar arasında yer almaktadır. Ayrıca öncü bir gösterge olarak ekonomik aktivitenin arttığı izlenimi vermesi durumunda yine borsa faaliyetlerindeki artış, enerji yoğun malların talebini artırarak enerji tüketimini desteklemeye yardımcı olabilir (Abidin vd., 2015; Çoban ve Topçu, 2013). Üçüncü ve son kanalda ise finansal gelişmenin, mevcut işletmeleri büyütme için daha az maliyetle finansal erişim fırsatı sağlamanın ve özellikle yeni işletme kurmak için gerekli sermayeye erişimi kolaylaştırmasının yatırımları artırarak enerji tüketimini ve dolayısıyla çevresel bozulmayı arttıracığı savunulmaktadır (Ahmad vd., 2022; Sadorsky, 2010; Zhang, 2011).

Finansal kaynakların yüksek üretkenliğe sahip alanlarda değerlendirilmesine olanak sağlayan finans sektörü, enerji tüketimi ve karbon salınımında aktif rol oynayan önemli bir ekonomik göstergedir. Düşük karbon üretimi odaklı işletmeler ve yeşil teknoloji odaklı projelere yatırım yapmanın yanı sıra bu işletmelere kredi akışı sağlayarak düşük karbonlu bir ekonominin gelişimine doğrudan katkıda sağlayabilen finans sektörü, tüm bu fonksiyonlara ek olarak şirketlerin daha fazla Ar-Ge faaliyetini ve yeni tesis, makine ve ekipman satın alımını (Guo vd., 2019; Bui, 2020) finanse etmesine de imkan sağlamaktadır. Düşük karbon üretimi veya yeşil teknoloji inovasyonu odaklı işletmeler için artan fonlamanın, çevre dostu teknolojilerin kullanım ve gelişimini artırarak CO₂ emisyonlarında bir azalışa neden olması beklenmektedir (Sharif vd., 2020). Diğer taraftan, finansal gelişmedeki artış ile birlikte özellikle sanayi sektörünün finansal kaynaklara erişiminin kolaylaşması ve bu sektörün daha az maliyetle kredi ve yatırım imkanlarına ulaşması büyük ölçüde ekonomik büyümeyi teşvik edecek bir kapasite artışını da beraberinde getirmektedir. Sanayi sektöründeki bu gelişmeden kaynaklanan ekonomik aktivitedeki genişleme ise artan enerji talebi ile sonuçlanarak CO₂ emisyonu seviyesinde bir artışa neden olabilmektedir.

Ancak sıklıkla ele alınan ve finansal gelişmenin CO₂ emisyonlarının önemli bir ekonomik belirleyicisi olduğu vurgusu yapan literatürdeki çoğu çalışmanın finansal gelişme- CO₂ ilişkisini sektörel etkilerden ziyade toplulaştırılmış CO₂ emisyonu verisi kullanarak analiz ettiği gözlerden kaçmayan önemli bir unsurdur.

Oysaki bu çalışmalar mevcut literatüre önemli bir katkı sağlamakla birlikte, finansal gelişmenin çevre kalitesinin sektörel düzeydeki farklılıklarının büyük ölçüde göz ardı edilmesine de neden olmaktadır. Dahası, karbon emisyonlarını toplulaştırılmış bir şekilde ele almanın en büyük ikilemelerinden bir diğeri ise sektörler özelinde daha spesifik politika önerilerinin açık bir biçimde ortaya koyulmasına olanak sağlamayıdır. İmalat sanayi, yukarıda da bahsi geçtiği üzere, genellikle CO₂ emisyonlarının önemli kaynaklarından biri olarak kabul edilen bir iktisadi faaliyet koludur. Bununla birlikte son yıllarda özellikle inşaat sektörünün, Türkiye ekonomisi özelinde hem ekonomik büyüme hem de sanayi sektörü üzerinde pozitif ve anlamlı etkileri olduğuna dair tartışmalar mevcuttur (Alper, 2017; Yamak vd., 2018; Polat ve Fendoğlu, 2021). Bu doğrultuda mevcut çalışmanın amacı finansal gelişmenin imalat sanayi ve inşaattan kaynaklanan CO₂ emisyonları üzerindeki uzun dönemli etkisini Türkiye ekonomisi için 1985-2014 dönemini dikkate alan uzun bir zaman periyodu için araştırmaktır.

Tüm bu koşullar altında mevcut çalışmanın birkaç farklı açıdan literatüre katkı sunması hedeflenmektedir. Değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi motivasyonuna kaynaklık eden sebeplerden ilki, literatürde finansal gelişme- CO₂ emisyonu ilişkisini sektörel bazda ele alan çalışma sayısının kısıtlı olmasıdır. Hatta bu çalışmaların sayısı Türkiye örneği için yok denecek kadar azdır. Dolayısıyla çalışmanın hem toplulaştırılmış veriden ziyade sektörel bazda CO₂ emisyonuna odaklanması hem de Türkiye'nin enerji ekonomisi için bu ilişkiyi ele alıyor olması, analizi literatürdeki çalışmalardan farklılaştıran önemli bir özellik olmaktadır. Türkiye ekonomisi için imalat sanayi ve inşaattan kaynaklanan CO₂ emisyonu üzerine finansal gelişmenin rolünü araştıran bu çalışmanın literatüre ikinci katkısı ise analizde değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin incelenmesi amacıyla fourier fonksiyonlarını bünyesinde bulunduran ve geleneksel eşbütünleşme testlerine kıyasla zamanı, yapısı ve sayısı belli olmayan yapısal değişimleri yakalamadaki başarısıyla birlikte daha güvenilir sonuçlar ortaya koyabilen (Pata ve Ela, 2021) fourier eşbütünleşme yaklaşımından yararlanmasıdır.

Çalışmanın ikinci bölümünde finansal gelişme ile CO₂ emisyonu ilişkisini ele alan uygulamalı literatüre yer verilmiş, üçüncü bölümde ise veri seti ve ekonometrik yöntem tanıtılmıştır. Çalışmanın dördüncü bölümünde bulgular raporlanarak beşinci ve son bölüm olan sonuç kısmında ise edilen bulgular doğrultusunda değerlendirilmelerde bulunulmuştur.

2. Literatür

Sanayileşme döneminde ülkelerin artan ekonomik faaliyetleri, CO₂ emisyonları ve diğer ısı tutucu gazların atmosfere karışmasıyla çevreyi, doğal yaşamı ve insan hayatını etkileyen hava kirliliğine ve iklim değişikliğine önemli ölçüde katkıda bulunmuştur (Karış ve Kaya, 2021; Çil, 2022).

Tablo 1: Literatür Özeti

Finansal Gelişme-CO ₂ Emisyonu İlişkisi				
Yazar	Ülke	Dönem	Yöntem	Bulgular
Tamazian vd. (2009)	BRIC Ülkeleri	1992-2004	Panel Veri Analizi	FG→- CO ₂
Tamazian ve Rao (2010)	24 Geçiş Ekonomisi	1993-2004	GMM	FG→+ CO ₂
Jalil ve Feridun (2011)	Çin	1953-2006	ARDL	FG→- CO ₂
Öztürk ve Acaravci (2013)	Türkiye	1960-2007	ARDL, Granger Nedensellik Analizi	FG≠ CO ₂ FG→ CO ₂ (Uzun Dönem İlişki)
Shahbaz vd. (2013)	Endonezya	1975:Q1-2011:Q4	ARDL, VECM	FG→ CO ₂ FG→ CO ₂
Boutabba (2014)	Hindistan	1971-2008	ARDL, Granger Nedensellik Analizi	FG→+ CO ₂ FG→ CO ₂ (Uzun Dönem İlişki)
Farhani ve Öztürk (2015)	Tunus	1971-2012	ARDL, Granger Nedensellik Analizi	FG→+ CO ₂ FG↔ CO ₂ (Uzun Dönem İlişki) CO ₂ →FG
Salahuddin vd. (2015)	GCC Ülkeleri	1980-2012	DOLS, FMOLS, DFE, Granger Nedensellik	FG→- CO ₂ FG Φ CO ₂
Doğan ve Turkecul (2016)	ABD	1960-2010	ARDL, Granger Nedensellik Analizi	FG≠ CO ₂ FG↔ CO ₂ (Uzun Dönem İlişki) FG Φ CO ₂ (Kısa Dönem İlişki)
Shahbaz vd. (2016)	Pakistan	1985:Q1-2014:Q4	NARDL, Asimetrik Nedensellik	FG→+ CO ₂ (Pozitif Şoklar) FG→ CO ₂ (Pozitif Şoklar)
Maji vd. (2017)	Malezya/Sektörel Analiz	1980-2014	ARDL	Hem kısa hem de uzun dönemde farklı sektörel etkiler mevcuttur.
Işık vd. (2017)	Yunanistan	1984-2014	ARDL, VECM	FG→+ CO ₂ FG→ CO ₂
Dar ve Asif (2018)	Türkiye	1960-2013	ARDL, Hatemi-J Eşbütünleşme Testi	FG→- CO ₂
Khan vd. (2018)	Bangladeş, Hindistan ve Pakistan	1980-2014	Panel Veri Analizi, FMOLS	FG→- CO ₂ (Pakistan ve Bangladeş)
Xu vd. (2018)	Suudi Arabistan	1971-2016	ARDL, VECM	FG→+ CO ₂ FG↔ CO ₂ (Uzun-Kısa Dönem İlişki)
Rjoub vd. (2021)	Türkiye	1960-2016	ARDL, Bayer-Hanck Eşbütünleşme testi, DOLS FMOLS	FG→+ CO ₂
Çetin vd. (2022)	18 Yüksek-Orta Gelirli Ülke	1990-2018	Genişletilmiş Ortalama Grup (AMG) Tahmincisi, Dumitrescu-Hurlin Panel Bootstrap	FG→- CO ₂ FG↔ CO ₂
Anwar vd. (2022)	15 Asya Ülkesi	1990-2014	Pedroni Panel Eşbütünleşme Testi, Panel FMOLS	FG→+ CO ₂
Yıldız (2023)	Türkiye	1980-2020	ARDL, FMOLS, DOLS, CCR	FG→+ CO ₂

Not: FG; finansal gelişmeyi, →- negatif etkiyi, →+ pozitif etkiyi, ≠ istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığını, → tek yönlü nedensellik ilişkisini, ↔ çift yönlü nedensellik ilişkisini ve Φ nedensellik ilişkisi olmadığını ifade etmektedir.

CO₂ emisyon seviyesinde devam eden artış ve bunun bitkiler, hayvanlar, ekosistem ve doğal yaşam üzerindeki kuraklık, sel, şiddetli kasırga ve buzulların erimesi gibi olumsuz etkilerine yönelik endişeler küresel çapta her geçen gün artarak devam etmektedir. Bu endişeler, kirletici emisyonlar ile ekonomik ve doğal yaşam arasındaki ilişkiyi araştıran çalışma sayısı artışını da hızlı bir şekilde beraberinde getirmektedir. Bununla birlikte çevre ekonomisine ilişkin literatür çevresel performansı etkileyen başlıca faktörlerden birinin finansal gelişme olduğuna işaret etmektedir.

Finansal gelişmenin çevresel performans üzerindeki etkisi çok sayıda çalışma tarafından incelenmiş olmasına karşın (Khan ve Ozturk, 2021; Abid vd., 2022), bu çalışmalardan elde edilen bulgular çok yönlü olduğundan değişkenler arasındaki ilişki yoğun bir şekilde tartışılmaya devam etmektedir. Çalışmaların bir kısmı finansal gelişmenin çevresel kaliteyi geliştirdiği yönünde kanıtlar sunmaktadır (Lv ve Li, 2021; Abid vd., 2022; Habiba ve Xinbang, 2022). Buna karşın, finansal gelişmenin çevresel bozulmayı arttırdığına dair ampirik kanıtları ortaya koyan çalışmalara literatürde sıklıkla rastlamak mümkündür (Shoaib vd., 2020; Weili vd., 2022; Yıldız, 2023). Tablo 1’de finansal gelişme ve CO₂ emisyonu arasındaki ilişkiye dair ampirik kanıtlar sunan çalışmaların bir özeti sunulmaktadır.

Tablo 1’den da açıkça görüldüğü üzere literatürde finansal gelişmenin hem CO₂ emisyonunu artırarak çevresel kaliteyi olumsuz etkilediği hem de CO₂ emisyonunu azaltarak çevresel kalitenin artmasına katkı sunduğuna dair farklı açılardan bulgular mevcuttur. Bununla birlikte, finansal gelişme ve CO₂ emisyonu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin mevcut olmayışı yine literatürde ulaşılan bulgular arasındadır. Finansal gelişme ve CO₂ emisyonu arasındaki ilişkinin farklı ülke veya ülke grupları için ele alınmış olması, farklı finansal kalkınma göstergelerinin kullanılması veya farklı ekonometrik yöntemler ile analizlerin gerçekleştirilmiş olması bu farklılığı açıklamadaki ana faktörlerden sadece birkaçı olarak gösterilebilir. Ayrıca, finansal gelişme ve CO₂ emisyonu ilişkisinin incelendiği ülkelerin veya ülke gruplarının ekonomik yapılarının, önceliklerinin ve gelişmişlik düzeylerinin farklılık sergilemesi bulgulardaki bu çok yönlülüğün altında yatan bir diğer önemli neden olabilmektedir. Tablo 1’den çıkarılabilecek bir diğer önemli sonuç ise finansal gelişme- CO₂ emisyonu ilişkisinin sektörel bazda çok kısıtlı sayıda çalışmada ele alınmış olmasıdır. Finansal gelişme çevresel performansı etkileyen başlıca ekonomik göstergelerden biridir. Bu derece etkili bir ekonomik faktörün sektörel CO₂ emisyonları üzerindeki etkilerinin ampirik analizi daha ayrıntılı politika önerilerinin dizaynı açısından oldukça gereklidir. Bu bağlamda çalışmada finansal gelişmenin imalat sanayi ve inşaatın kaynaklanan CO₂ emisyonları üzerindeki uzun dönemli etkileri Türkiye örneği için 1985-2014 dönemi için incelenmiştir. Çalışmanın her geçen gün gelişen finansal gelişme ve CO₂ emisyonu ilişkisini araştıran literatüre üç farklı motivasyonla katkı sunması amaçlanmaktadır. İlk olarak, Türkiye ekonomisi özelinde söz konusu ilişki 1985-2014 dönemi dikkate alınarak uzun bir zaman aralığı için araştırılmıştır. İkincisi, diğer çalışmalardan farklı olarak mevcut

çalışmada CO₂ emisyonu için toplulaştırılmış veri kullanılmamıştır. Bunun yerine Türkiye ekonomisi için finansal gelişmenin imalat sanayi ve inşaat kaynaklı CO₂ emisyonları üzerindeki etkisi araştırma konusu olmuştur. Son olarak ise, analizde değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin incelenmesinde daha güvenilir sonuçlar vermede oldukça etkili yeni nesil eş bütünleşme testlerinden biri olan Fourier ADL yaklaşımından yararlanılmıştır.

3. Veri Seti ve Ekonometrik Yöntem

Bu çalışmanın amacı, 1985-2014 dönemi itibarıyla Türkiye örneği için finansal gelişme ile imalat sanayi ve inşaat kaynaklı CO₂ emisyonları arasındaki ilişkiyi Banerjee vd. (2017) tarafından geliştirilen Fourier ADL eşbütünleşme yaklaşımından yararlanarak, Denklem (1)'de ifade edilen model üzerinden analiz etmektir.

$$L\dot{I}CO2_t = \alpha + \beta_1 LFG + \varepsilon_t \quad (1)$$

Denklem (1)'de yer alan değişkenlere ait kısaltmalar ve tanımlamalar Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Değişkenlerin Kısaltmaları ve Tanımlamaları

Değişkenin Kısaltması	Serinin Tanımı
İCO2	İmalat sanayinden ve inşaat kaynaklı CO ₂ emisyonu (Toplam Yakıt Yanmasının %'si)
FG	Finansal Gelişme (Özel Sektör Kredileri/GSYH)

Dünya Bankası veri tabanından elde edilen seriler gerçekleştirilen logaritmik transformasyon sonrasında analize dahil edilmiştir. Analizde dikkate alınan dönemin belirlenmesinde büyük ölçüde verinin ulaşılabilirliği esas alınmıştır. Çalışmada, ilk olarak değişkenlerin durağanlık özellikleri Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF), Philips-Perron (PP) ve yapısal kırılmayı dikkate alan Zivot-Andrews (ZA) birim kök testleri yardımıyla incelenmiştir. Ekonometrik analizin bir sonraki aşamasında finansal gelişme ile imalat sanayi ve inşaat kaynaklı CO₂ emisyonları arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı Fourier ADL eşbütünleşme testi ile sınanmıştır. Son aşamada ise aralarında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilen değişkenlerin uzun dönem katsayılarının tahmini için tam değiştirilmiş en küçük kareler (FMOLS) yaklaşımından yararlanılmıştır.

Fourier yaklaşımı bir tahmin metodolojisinin temel alındığı bu çalışmada Banerjee vd. (2017) tarafından geliştirilen Fourier ADL eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Yapısal değişim sayısını ve formunu önsel olarak önceden belirleme gereksinimi duyan geleneksel eşbütünleşme testlerinin aksine (Yılcı, 2017) fourier fonksiyonlarıyla genişletilen Fourier ADL eşbütünleşme testi yapısal kırılmaların sayısı, konumu ve formundan bağımsız olarak daima güçlü sonuçlar ortaya koymaktadır. Trigonometrik terimlerle yeni bir forma kavuşan

eşbütünleşme testinin sert kırılmaların yanı sıra yumuşak geçişli kırılmaları tespit etme başarısı da oldukça yüksektir.

Çalışmada değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin Fourier ADL eşbütünleşme testi ile incelenmesi için aşağıdaki (2) numaralı denklem dikkate alınmaktadır:

$$\Delta LiCO2_t = \gamma_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_3 LiCO2_{t-1} + \gamma_4 LFG_{t-1} + \gamma_5 \Delta LiCO2_{t-1} + \gamma_6 \Delta LFG_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Denklem (2)'de yer alan γ_0 ; sabit terimi, k ; tek bir frekansı, T ; gözlem sayısını, \sin ve \cos yapısal kırılmaların yakalandığı trigonometrik terimleri ifade etmektedir (Banerjee vd., 2017). Denklemden uygun frekans sayısı maksimum 5 olacak şekilde tahminler gerçekleştirilmiş ve uygun frekans değeri Akaike bilgi kriterine (AIC) göre belirlenmiştir. Değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığı eşitlik (3)'te yer alan FADL test istatistiği (t_{ADL}^F) ile sınanmaktadır:

$$t_{ADL}^F(\hat{k}) = \frac{\hat{\gamma}_3}{se(\hat{\gamma}_3)} \quad (3)$$

Hesaplanan FADL test istatistiğinin, Banerjee vd. (2017)'nin tablo kritik değerinden mutlak değer olarak büyük olması, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ortaya koyan H_0 temel hipotezinin reddedilerek değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu sonucunu ortaya koymaktadır.

4. Bulgular

Değişkenlerde birim kökün varlığının araştırılması amacıyla uygulanan geleneksel ADF ve PP birim kök testleri ile yapısal kırılmayı dikkate alan ZA birim kök testi sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur. ADF ve PP birim kök analizlerinden değişkenlerin seviye değerleri için hesaplanan test istatistikleri, birim kök temel hipotezinin reddedilemeyeceğini finansal gelişme ile imalat sanayi ve inşaatın kaynaklanan CO₂ emisyonları değişkenlerinin %1 anlamlılık düzeyinde birinci devresel farkında (I(1)) durağan olduğunu göstermiştir. ZA birim kök testinden elde edilen bulgular ise imalat sanayi ve inşaatın kaynaklanan CO₂ emisyonu değişkeninin %1 anlamlılık seviyesinde hem A hem de C modeline göre seviyesinde, I(0), finansal gelişme değişkeninin ise birinci devresel farkında, I(1), durağan olduğunu ortaya koymuştur.

Değişkenlerin düzeyde ve birinci farklarında durağan tespit edilmeleri aralarında uzun dönemli bir ilişkinin varlığının araştırılmasına olanak sağlamıştır. Bu bağlamda değişkenler arasında olası bir eşbütünleşme ilişkisinin varlığı Fourier ADL eşbütünleşme testi ile araştırılmış ve teste ilişkin bulgular Tablo 4'te raporlanmıştır.

Tablo 3: ADF, PP ve ZA Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF Testi				PP			
	Sabitli		Sabitli ve Trendli		Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	Seviye	Birinci Fark	Seviye	Birinci Fark	Seviye	Birinci Fark	Seviye	Birinci Fark
LİCO2	-1.205 (0.658)	-5.838*** (0.000)	-1.997 (0.578)	-6.028*** (0.000)	-1.174 (0.671)	- 5.974*** (0.000)	-1.975 (0.589)	-7.799*** (0.000)
LFG	0.596 (0.987)	-4.027*** (0.004)	0.781 (0.956)	-4.499*** (0.006)	0.377 (0.978)	- 3.998*** (0.004)	0.793 (0.958)	-4.515*** (0.006)
Not: ***, istatistiksel olarak %1, anlamlılık seviyesini ifade etmektedir. Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde SIC bilgi kriterinden yararlanılmıştır. Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.								
	ZA Testi							
	Sabitli (Model A)				Sabitli ve Trendli (Model C)			
	Seviye	Birinci Fark	Seviye	Birinci Fark	Seviye	Birinci Fark	Seviye	Birinci Fark
LİCO2	-5.875***	-6.368***	-5.603***	-6.850***				
Kırılma Tarihi	2008	2010	2008	2010				
LFG	-2.752	-5.646***	-4.352	-5.494**				
Kırılma Tarihi	1998	1998	1998	1998				
Not: *** ve ** sırasıyla istatistiksel olarak %1, ve %5 anlamlılık seviyesini ifade etmektedir. ZA birim kök testi için tablo kritik değerleri sırasıyla A modeli için %1; -5.34, %5; -4.80 ve C modeli için %1;-5.57, %5;-5.08'dir. Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde SIC bilgi kriterinden yararlanılmıştır.								

Tablo 4: Fourier ADL Eşbütünlük Test Sonuçları

Min AIC	Gecikmeler		Frekans (\hat{k})	$t_{ADL}^F(\hat{k})$	Tablo Kritik Değerleri			Sonuç
	Bağımlı Değişken Gecikmesi	Bağımsız Değişken Gecikmesi i			%1	%5	%10	
-1.529	1	1	4	- 3.826**	-4.07	-3.38	-3.03	H ₀ reddedilir

Not: **, istatistiksel olarak %5 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 4'ten açıkça görüldüğü üzere FADL test istatistik değeri -3.826 olarak hesaplanmıştır. %5 anlamlılık seviyesindeki tablo kritik değerinden mutlak değer olarak büyük elde edilen bu değer finansal gelişme ile imalat sanayi ve inşaatın kaynaklanan CO₂ emisyonları değişkenleri arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını kanıtlar niteliktedir.

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin belirlenmesinin hemen akabinde uzun dönem katsayılarının tahmini için Phillips ve Hansen (1990) tarafından geliştirilen FMOLS yönteminden faydalanılmıştır. Finansal gelişmenin uzun dönemde imalat sanayi ve inşaatın kaynaklanan CO₂ emisyonları üzerindeki etkisine ait FMOLS tahminleri Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5: FMOLS Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık Değeri
LFG	-0.446***	15.3801	0.000
Sabit terim	4.504***	48.9582	0.000

Not: ***, istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 5'ten görüldüğü üzere finansal gelişmenin, imalat sanayi ve inşaat kaynaklanan CO₂ emisyonları üzerindeki etkisi uzun dönemde negatif ve istatistiksel olarak %1 seviyesinde anlamlıdır. Finansal gelişmedeki %1'lik bir artış imalat sanayi ve inşaat kaynaklanan CO₂ emisyonlarını %0.446 oranında azaltmaktadır. Maji vd. (2017)'nin çalışmasıyla paralellik gösteren bu bulgu finansal gelişmenin Türkiye örneğinde imalat sanayi ve inşaat kaynaklanan CO₂ emisyonlarını azaltarak çevresel kalitenin artmasına katkı sunduğu yönündedir.

5. Sonuç

CO₂ emisyonları, artan küresel ısınma, hava kirliliği ve iklim değişikliğinin en önemli nedenlerinden biri olarak kabul edilmektedir. CO₂ salınımında devam eden artışlar küresel ölçekte çevresel ve iklimsel zararlara neden olmakla beraber bu sürecin toplumsal maliyetlerini uluslararası düzeyde her geçen gün arttırmaya devam etmektedir. Küresel ısınma ve neden olduğu iklim değişikliği ve bunun doğal yaşam üzerindeki yıkıcı etkileri CO₂ emisyonlarına etki eden faktörlerin belirlenmesini ulusal ve küresel düzeyde önemli bir konu haline getirmiştir.

CO₂ emisyon seviyesini ekonomik büyüme, teknolojik inovasyon, doğrudan yabancı yatırımlar ve enerji tüketimi gibi çeşitli yollarla etkileyen önemli faktörlerden biri finansal gelişmedir. Ancak literatürde finansal gelişme- CO₂ emisyon ilişkisini sektörel bazda ele alan çok az sayıda çalışma mevcuttur. Bu bağlamda, çalışmada Türkiye ekonomisi için finansal gelişmenin imalat sanayi ve inşaat kaynaklanan CO₂ emisyonları üzerindeki uzun dönemli sektörel etkileri araştırılmıştır. Çalışmada 1985-2014 dönemi itibarıyla ilgili değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığının sınanması için ileri zaman serisi yaklaşımlarından olan Fourier ADL eşbütünleşme yöntemi tercih edilmiştir. Uzun dönem katsayı tahminlerinin FMOLS yöntemi ile gerçekleştirildiği bu çalışmayı literatürden farklılaştıran en önemli özellik bir yandan finansal gelişme-sektörel CO₂ emisyonu ilişkisine odaklanırken diğer yandan ampirik analizde fourier yaklaşımını ileri bir zaman serisi tekniği kullanmış olmasıdır. Bununla birlikte çalışma belirli bir sektörün çevre sorununa ışık tutması açısından da önem arz etmektedir.

Fourier ADL eşbütünleşme testinden elde edilen ampirik bulgular, finansal gelişme ile imalat sanayi ve inşaat kaynaklanan CO₂ emisyonları arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Finansal gelişmenin uzun dönemde imalat sanayi ve inşaat kaynaklanan CO₂ emisyonları üzerindeki

uzun dönemli etkisinin tespitinde kullanılan FMOLS tahmin sonuçlarına göre ise, finansal gelişmedeki %1'lik bir artış imalat sanayi ve inşaat kaynaklı CO₂ emisyonlarını %0.446 oranında azaltmaktadır. Bu bağlamda Türkiye örneğinde finansal gelişmenin imalat sanayi ve inşaat kaynaklı CO₂ emisyonlarını azaltarak çevre kalitesini artırıcı yönde katkıda bulunduğunu söylemek mümkündür. Ampirik analiz sonucunda elde edilen çevresel bozulmayı azaltıcı bu etki, özellikle ülke özelinde finansal gelişmenin sektörel CO₂ emisyonları üzerinde anlamlı bir etkisinin var olabileceğinin göstergesi niteliğindedir. Dolayısıyla finansal yatırımların, sektörel bazdaki yeşil teknoloji dönüşüm faaliyetlerini destekleyecek şekilde yönlendirilmesi etkin ve verimli politika sonuçları ortaya koyabilir.

Bununla birlikte mevcut çalışmadan elde edilen çıktılar, iklim değişikliğiyle mücadele konusunda ki sektörel aksiyonlarda finansal gelişmenin rolünün belirlenmesine ışık tutması nedeniyle önem arz etmektedir. Bu doğrultuda, politika yapımcıların düşük karbonlu ekonomiye geçişi başarıyla gerçekleştirmesi için sektörel projeksiyonlarında finansman politikalarını aktif bir politika aracı olarak tercih etmesi oldukça etkili sonuçların elde edilmesine imkan tanıyabilir. Bu etkin rol içerisinde özellikle bankalar ve diğer finansal kuruluşların, imalat ve inşaat sanayi faaliyetlerinde yüksek enerji verimliliğini ve enerji tasarrufunu sağlayacak yeşil teknoloji inovasyonuna, düşük maliyetle yatırım imkanı sunması oldukça önemlidir. Finansal sektörün, sanayi sektörünün mevcut enerji ihtiyacını daha temiz enerji olan yenilenebilir enerji sistemleriyle karşılayabileceği projelere daha düşük kredi ve yatırım olanaklarıyla finansman tahsis etmesi bu noktada hem yeşil enerji dönüşüm sürecini hem de düşük karbonlu ekonomiye geçiş sürecini hızlandırıcı olabilir. Yine, inşaat sektörü özelinde finansal sektör tarafından düşük maliyetli finansman teşviklerinin kentsel ve yeşil dönüşüm bazlı inşaat projelerini destekleyecek nitelikte olması ise sektörel bazdaki CO₂ emisyonu çıktılarını azaltarak nihayetinde sera gazı emisyonlarıyla mücadeleyi kolaylaştırıcı sonuçlar açığa çıkartabilir.

Büyük ölçüde Maji vd. (2017)'nin bulgularıyla paralellik sergileyen bu bulgular, sektörel CO₂ emisyon seviyelerinin düşürülmesinde finansal gelişmenin önemli bir belirleyici olabileceğini göstermiştir. Tüm bu sonuçlar altında, finansal kaynakların, sanayi ve inşaat gibi yüksek üretkenliğe sahip sektörlerde verimli bir şekilde tahsisi gerçekleştirilirken diğer yandan da bu sektörlerdeki düşük karbon üretimi odaklı işletmelerin ve yukarıda da bahsi geçen yeşil teknoloji bazlı projelerin artan fonlama ile desteklenmesinin, sektörlerde artan çevre dostu teknoloji kullanımı aracılığıyla çevre kalitesinin daha da artırılması için faydalı bir politika uygulaması olabileceğini söylemek mümkündür. Ayrıca ulaşım, hizmetler vb. gibi sistemin farklı sektörlerini dikkate alan bir bakış açısıyla finansal gelişmenin iklim değişikliği etkilerini ortaya koyacak sektörel ampirik analizlerin gerçekleştirilmesi Türkiye'nin gelecekteki iklim aksiyon planları için daha detaylı ve faydalı önsel bilgiyi ortaya koyabilir.

Kaynakça

Abid, A., Mehmood, U. Tariq, S. ve Haq, Z.U. (2022). The Effect of Technological Innovation, FDI, and Financial Development on CO₂ Emission: Evidence from the G8 Countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 11654–11662.

Abidin, I. S. Z. Haseeb, M., Muhammad, A. Z. A. M. ve Islam, R. (2015). Foreign Direct Investment, Financial Development, International Trade and Energy Consumption: Panel Data Evidence from Selected ASEAN Countries. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(3), 841-850.

Ahmad, M. Ahmed, Z. Yang, X. Hussain, N. ve Sinha, A. (2022). Financial Development and Environmental Degradation: Do Human Capital and Institutional Quality Make a Difference?. *Gondwana Research*, 105, 299-310.

Alper, A. E. (2017). İnşaat Sektörünün Ekonomik Büyümedeki Rolü: Türkiye Örneği. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 26(2), 239-247.

Anwar, A. Sinha, A., Sharif, A. Siddique, M. Irshad, S., Anwar, W. ve Malik, S. (2022). The Nexus between Urbanization, Renewable Energy Consumption, Financial Development, and CO₂ Emissions: Evidence from Selected Asian Countries. *Environment, Development and Sustainability*, 24(5), 6556–6576.

Banerjee, P. Arcabic, V. ve Lee, H. (2017). Fourier ADL Cointegration Test to Approximate Smooth Breaks with New Evidence from Crude Oil Market. *Economic Modelling*, 67, 114-124.

Boutabba, M. A. (2014). The Impact of Financial Development, Income, Energy and Trade on Carbon Emissions: Evidence from the Indian Economy. *Economic Modelling*, 40, 33-41.

Bui, T. N. (2020). Financial Development in Vietnam: An Overview. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(9), 169-178.

Çağlar, A. E. ve Kubar, Y. (2017). Finansal Gelişme Enerji Tüketimini Destekler Mi?. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (27), 96-121.

Çetin, M. Aslan, A. ve Sarıgül, S. S. (2022). Analysis of the Dynamics of Environmental Degradation for 18 Upper Middle-Income Countries: The Role of Financial Development. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 64647-64664.

Çil, D. (2022, February). Kentleşme ve CO₂ İlişkisi: AB Üyesi Geçiş Ekonomileri Örneği (1995-2018). 2. *Baskent International Conference on Multidisciplinary Studies Fulltexts Book Volume 1, Ankara, Turkey* (pp. 275-282).

Çoban, S., ve Topcu, M. (2013). The Nexus between Financial Development and Energy Consumption in the EU: A Dynamic Panel Data Analysis. *Energy economics*, 39, 81-88.

Dar, J. A., ve Asif, M. (2018). Does Financial Development Improve Environmental Quality in Turkey? An Application of Endogenous Structural Breaks Based Cointegration Approach. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 29(2), 368-384.

Dogan, E., ve Seker, F. (2016). The Influence of Real Output, Renewable and Non-Renewable Energy, Trade and Financial Development on Carbon Emissions in the Top Renewable Energy Countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 60, 1074-1085.

Dogan, E., ve Turkekul, B. (2016). CO₂ Emissions, Real Output, Energy Consumption, Trade, Urbanization and Financial Development: Testing the EKC Hypothesis for the USA. *Environmental Science and Pollution Research*, 23, 1203-1213.

Fan, Y., Zhang, X., ve Zhu, L. (2010). Estimating the Macroeconomic Costs of CO₂ Emission Reduction in China Based on Multi-Objective Programming. *Advances in Climate Change Research*, 1(1), 27-33.

Farhani, S., ve Ozturk, I. (2015). Causal Relationship between CO₂ Emissions, Real GDP, Energy Consumption, Financial Development, Trade Openness, and Urbanization in Tunisia. *Environmental Science and Pollution Research*, 22, 15663-15676.

Genç, M. C., Ekinci, A., ve Sakarya, B. (2022). The Impact of Output Volatility on CO₂ Emissions in Turkey: Testing EKC Hypothesis with Fourier Stationarity Test. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(2), 3008-3021.

Genç, M. C. ve Tandoğan, D. (2015). The Impacts of CO₂ Emissions and Renewable Energy Consumption on Economic Growth in Turkey: An ARDL Cointegration Approach. In *Fifth International Conference on Environmental Management, Engineering, Planning and Economics (CEMEPE 2015) and SECOTOX Conference, Mykonos, Greece* (pp. 14-18).

Guo, M., Hu, Y., ve Yu, J. (2019). The Role of Financial Development in the Process of Climate Change: Evidence from Different Panel Models in China. *Atmospheric Pollution Research*, 10(5), 1375-1382.

Habiba, U., ve Xinbang, C. (2022). The Impact of Financial Development on CO₂ Emissions: New Evidence from Developed and Emerging Countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(21), 31453-31466.

Işık, C., Kasımatı, E., ve Ongan, S. (2017). Analyzing the Causalities between Economic Growth, Financial Development, International Trade, Tourism

Expenditure on the CO₂ Emissions in Greece. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 12(7), 665-673.

Isiksal, A. Z., Samour, A., ve Resatoglu, N. G. (2019). Testing the Impact of Real Interest Rate, Income, and Energy Consumption on Turkey's CO₂ Emissions. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(20), 20219-20231.

Jalil, A., ve Feridun, M. (2011). The Impact of Growth, Energy and Financial Development on the Environment in China: A Cointegration Analysis. *Energy Economics*, 33(2), 284-291.

Karış, Ç. (2017). Türkiye'de Enerji Tüketimi, CO₂ Emisyonu ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: 1960-2013 Dönemi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (34), 169-197.

Karış, Ç. ve Kaya, H. F. (2021). The Economic and Financial Determinants of CO₂ Emissions in Turkey: Generalized Method of Moments. *İktisadi, Mali ve Finansal Uygulamaların Ampirik Sonuçları Cilt 1*, 71.

Khan, A. Q., Saleem, N., ve Fatima, S. T. (2018). Financial Development, Income Inequality, and CO₂ Emissions in Asian Countries Using STIRPAT Model. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(7), 6308-6319.

Khan, M., ve Ozturk, I. (2021). Examining the Direct and Indirect Effects of Financial Development on CO₂ Emissions for 88 Developing Countries. *Journal of Environmental Management*, 293, 112812.

Koçak, E. (2017). Finansal Gelişme Çevresel Kaliteyi Etkiler Mi? Yükselen Piyasa Ekonomileri için Ampirik Kanıtlar. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(3), 535-552.

Lebe, F. (2016). Çevresel Kuznets Eğrisi Hipotezi: Türkiye için Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(2), 177-194.

Lv, Z., ve Li, S. (2021). How Financial Development Affects CO₂ Emissions: A Spatial Econometric Analysis. *Journal of Environmental Management*, 277, 111397.

Ozturk, I., ve Acaravci, A. (2013). The Long-Run and Causal Analysis of Energy, Growth, Openness and Financial Development on Carbon Emissions in Turkey. *Energy Economics*, 36, 262-267.

Pata, U. K. ve Ela, M. (2021). Türkiye'de Beşeri Sermaye ve Küreselleşmenin Kayıt Dışı Ekonomi Üzerindeki Etkileri: Fourier-ADL Yaklaşımı. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5 (2), 125-152.

Pata, U. K. ve Yurtkuran, S. (2018). Yenilenebilir Enerji Tüketimi, Nüfus Yoğunluğu ve Finansal Gelişmenin CO₂ Salınımına Etkisi: Türkiye Örneği. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 303-318.

Phillips, P. C. ve Hansen, B. E. (1990). Statistical Inference in Instrumental Variables Regression with I(1) Processes. *The Review of Economic Studies*, 57(1), 99-125.

Polat, M. A. ve Fendoğlu, E. (2021). İnşaat Sektörünün Ekonomik Büyüme ve Finansal Piyasalar Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği. *Business and Economics Research Journal*, 12(3), 575-598.

Rjoub, H. Odugbesan, J. A. Adebayo, T. S. ve Wong, W.-K. (2021). Sustainability of the Moderating Role of Financial Development in the Determinants of Environmental Degradation: Evidence from Turkey. *Sustainability*, 13, 1844.

Sadorsky, P. (2010). The Impact of Financial Development on Energy Consumption in Emerging Economies. *Energy policy*, 38(5), 2528-2535.

Salahuddin, M. Gow, J. ve Ozturk, I. (2015). Is the Long-Run Relationship Between Economic Growth, Electricity Consumption, Carbon Dioxide Emissions and Financial Development in Gulf Cooperation Council Countries Robust?, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 51, 317-326.

Shahbaz, M., Hye, Q. M. A., Tiwari, A. K., ve Leitão, N. C. (2013). Economic Growth, Energy Consumption, Financial Development, International Trade and CO₂ Emissions in Indonesia. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 25, 109-121.

Shahbaz, M. Shahzad, S. J. H. Ahmad, N. ve Alam, S. (2016). Financial Development and Environmental Quality: The Way Forward. *Energy Policy*, 98, 353-364.

Shahbaz, M. Solarin, S. A. Mahmood, H. ve Arouri, M. (2013). Does Financial Development Reduce CO₂ Emissions in Malaysian Economy? A Time Series Analysis. *Economic Modelling*, 35, 145-152.

Shahzad, S. J. H. Kumar, R. R. Zakaria, M. ve Hurr, M. (2017). Carbon Emission, Energy Consumption, Trade Openness and Financial Development in Pakistan: A Revisit. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 70, 185-192.

Sharif, A. Baris-Tuzemen, O. Uzuner, G. Ozturk, I. ve Sinha, A. (2020). Revisiting the Role of Renewable and Non-Renewable Energy Consumption on Turkey's Ecological Footprint: Evidence from Quantile ARDL Approach. *Sustainable Cities and Society*, 57, 102138.

Shoaib, H. M., Rafique, M. Z., Nadeem, A. M. ve Huang, S. (2020). Impact of Financial Development on CO₂ Emissions: A Comparative Analysis of Developing Countries (D8) and Developed Countries (G8). *Environmental Science and Pollution Research*, 27, 12461-12475.

Shpak, N., Ohinok, S., Kulyniak, I., Sroka, W. ve Androniceanu, A. (2022a). Macroeconomic Indicators and CO₂ Emissions in the EU Region. *Amfiteatru Economic*, 24(61), 817-830.

Shpak, N., Ohinok, S., Kulyniak, I., Sroka, W., Fedun, Y., Ginevičius, R., ve Cygler, J. (2022b). CO₂ Emissions and Macroeconomic Indicators: Analysis of the Most Polluted Regions in The World. *Energies*, 15(8), 2928.

Solarin, S. A. (2014). Tourist Arrivals and Macroeconomic Determinants of CO₂ Emissions in Malaysia. *Anatolia*, 25(2), 228-241.

Şahin, D. (2018). D-8 Ülkelerinde Finansal Gelişme ve Ticari Açıklığın Çevresel Kalite Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(15), 48-67.

Tamazian, A., Chousa, J. P., ve Vadlamannati, K. C. (2009). Does Higher Economic and Financial Development Lead to Environmental Degradation: Evidence from BRIC Countries. *Energy policy*, 37(1), 246-253.

Tamazian, A. ve Rao, B. B. (2010). Do Economic, Financial and Institutional Developments Matter for Environmental Degradation? Evidence from Transitional Economies. *Energy economics*, 32(1), 137-145.

Temelli, F. ve Şahin, D. (2019). Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Finansal Gelişme, Ekonomik Büyüme ve Teknolojik Gelişmenin Çevresel Kalite Üzerine Etkisinin Analizi. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 577-593.

Tunç, G. I., Türüt-Aşık, S. ve Akbostancı, E. (2009). A Decomposition Analysis of CO₂ Emissions from Energy Use: Turkish Case. *Energy Policy*, 37(11), 4689-4699.

Weili, L., Khan, H., Khan, I. ve Han, L. (2022). The Impact of Information and Communication Technology, Financial Development, and Energy Consumption on Carbon Dioxide Emission: Evidence from the Belt and Road Countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 2770327718.

Xu, Z., Baloch, M. A., Danish, Meng, F., Zhang, J., ve Mahmood, Z. (2018). Nexus between Financial Development and CO₂ Emissions in Saudi Arabia: Analyzing the Role of Globalization. *Environmental Science and Pollution Research*, 25, 28378-28390.

Yamak, N., Koçak, S. ve Samut, S. (2018). Türkiye’de İnşaat Sektörünün Kısa ve Uzun Dönem Dinamikleri. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 96-113.

Yılcıncı, V. (2017). Petrol Fiyatları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Fourier Yaklaşımı. *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (27), 51-57.

Yıldız, M. (2023). Türkiye'nin Karbon Nötrlüğü Hedefinde Ekonomik Faktörlerin Rolü. *Ekonomi Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 102-129.

Yurtkuran, S. (2020). Türkiye'de Kirlilik Sığınağı Hipotezi Geçerli mi? Fourier Eşbütünleşme ve Nedensellik Yöntemlerinden Kanıtlar. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 13(24), 61-77.

Zivot, E. ve D.W.K. Andrews (1992) "Further Evidence on the Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis", *Journal of Business and Economics Statistics*, 10(3), 251-270.

Analyzing the Impact of Black Sea Gas Production on the Turkish Natural Gas Market with a Mixed Complementarity Problem Approach

Araştırma Makalesi /Research Article

Yunus Emre İCİK¹

ABSTRACT: The discovery of natural gas in Black Sea has been a milestone for the Turkish natural gas market. This study examined the impacts of the Black Sea natural gas production on the Turkish natural gas market using a market equilibrium model, which is simulated with existing data from the Turkish natural gas market and solved using the GAMS software. The findings suggest that if global natural gas and oil prices remain as expected or stronger, Black Sea production will place downward pressure on end-user prices; however, if global market prices are lower than expected, natural gas will not be produced and will not impact the natural gas market under an oligopolistic market structure. Our model adds to the literature by offering an economic analysis of a gas production project through a market equilibrium modelling approach.

Keywords: Turkish gas market, Black Sea gas production, market modeling, mixed complementarity problem.

JEL Codes: Q41, C61, C72.

Karadeniz Gazı Üretimini Türkiye Doğal Gaz Piyasasına Etkisinin Karışık Tamamlayıcılık Problemi Yaklaşımı ile İncelenmesi

ÖZ: Karadeniz'de gaz keşfi Türkiye doğal gaz piyasası için bir dönüm noktası olmuştur. Bu çalışmada Karadeniz gazının Türkiye doğal gaz piyasası üzerindeki etkisi bir piyasa denge modeli vasıtasıyla incelenmiştir. Bu model Türkiye doğal gaz piyasasının mevcut verileri ile çalıştırılmış ve GAMS yazılımı ile çözülmüştür. Elde edilen sonuçlara göre; küresel doğal gaz ve petrol fiyatları beklendiği gibi veya beklenenden yüksek olursa Karadeniz gazı üretimi son kullanıcı fiyatları üzerinde aşağı yönlü bir baskı oluşturacaktır. Buna karşın, eğer piyasa fiyatları beklenenin altında kalırsa, oligopol bir piyasa yapısında, Karadeniz gazı üretilmeyecektir ve doğal gaz piyasasını da etkilemeyecektir. Bu model piyasa denge modeli vasıtasıyla bir doğal gaz üretim projesinin ekonomik analizinin yapılması boyutuyla literatüre katkı sağlamaktadır.

Keywords: Türkiye doğal gaz piyasası, Karadeniz gazı üretimi, piyasa modelleme, karışık tamamlayıcılık problemi.

JEL Codes: Q41, C61, C72.

Geliş Tarihi / Received: 16/03/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 22/09/2023

¹ Phd, Gazi University, emreicik@gmail.com, orcid.org/0000-0002-0319-5857

1. Introduction

Turkiye has long been one of Europe's biggest natural gas importers having the fifth-biggest natural gas market (BP, 2020). Over the past decades, Russia, Azerbaijan, and Iran have been the countries satisfying Turkiye's natural gas requirement (approximately 45-50 bcm/year) through long-term natural gas supply contracts. Liquefied natural gas (LNG) contracts with Algeria and Nigeria have also bolstered the supply, and spot LNG has been procured for peak shaving purposes in winter periods. Turkiye's daily LNG regasification capacity increased from 37 to 117 mcm between 2018 and 2020 (BOTAS, 2020), allowing the country to better manage its natural gas and LNG imports. In 2020, Turkiye satisfied more than 50% of its natural gas demand from LNG in some months when the price was at a record low level (EMRA, 2021). Besides importing LNG, Turkiye is able to balance the daily fluctuations in demand using two underground storage facilities with a total capacity of 4 bcm (BOTAS, 2020).

With the passage of the Natural Gas Market Law in 2001, Turkiye began the process of natural gas market liberalization. As of 2022, 80% of long-term supply contracts are held by BOTAS, and the remaining part is managed by seven private companies. Moreover, wholesale companies purchase gas and sell it to end-users. Since Turkiye's long-term natural gas supply contracts expire before 2026, the country must devise a strategy for meeting its future needs.

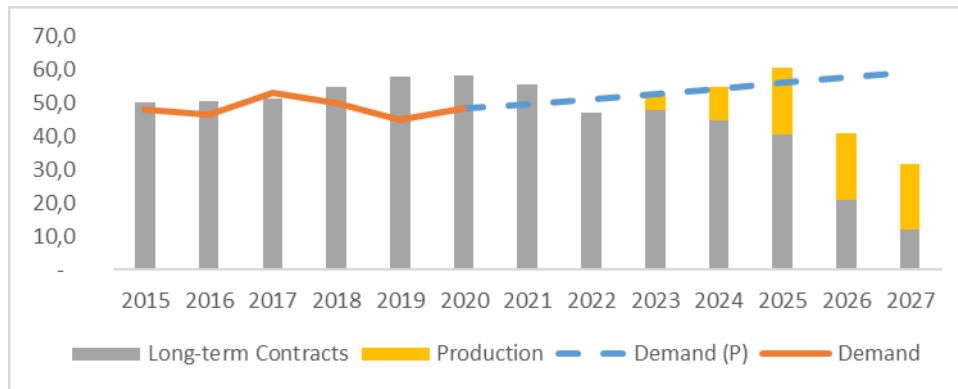
In September 2020, Turkiye discovered a gas reserve in the Black Sea Tuna-1 gas field with a volume of approximately 320 bcm, which was later updated to 405, 540 and 710 bcm respectively (Reuters, 2022). The timing of the discovery was perfect in that the gas production volume could be taken into account when designing Turkiye's natural gas strategy for the upcoming years. According to experts, production in the Tuna-1 gas volume will be between 2,5 bcm and 20 bcm starting from 2023 (Rystad, 2021). Figure 1 illustrates Turkiye's natural gas demand, contracts, and production. Whatever the production rate, this discovery will undoubtedly be a game-changer for the Turkish natural gas industry.

Analyzing the supply-demand balance and anticipating the impact of gas production is crucial in creating an optimum strategy for the Turkish natural gas market. In this context, a recent discussion has arisen: how the gas production will impact this market and to what degree end-user prices will be affected. Therefore, we believe that studies analyzing the Black Sea gas production from different perspectives will help policymakers and regulators concerned with Turkiye's future natural gas market.

In recent years, gas market analysis has received wide attention, and modelling tools have been applied for this purpose. One of these is complementarity modelling, which is mostly used to evaluate Europe's gas market liberalization. Mathiesen (1987) used this approach to analyze the market power of the European natural gas market. Golombek et al. (1995, 1998) focused on the impacts of

liberalization, distinguishing upstream and downstream companies. Egging and Gabriel (2006) investigated the importance of infrastructure capacities using an equilibrium model. NATGAS (Zwart & Mulder, 2006) focused on the production phase of the natural gas market, and GASTALE (Boots et al., 2004) defined the structure of successive oligopoly in upstream and downstream phases. Lise et al. (2008) created a developed version of GASTALE, which incorporates transport capacity investment decisions. Holz et al. (2008) used GASMOD to address the European gas market in a successive oligopoly framework, while in another study, Abada et al. (2013) utilized GAMMES to analyze the European gas market considering fuel substitution cases. Valle et al. (2017) also developed a model to address the structure of the European gas market under the scenarios representing different maturity levels of a gas hub.

Figure 1: Supply-Demand Balance of the Turkish Natural Gas Market Between 2015-2027 (bcm)



Moreover, natural gas models have been used to investigate the supply-demand balance of gas markets under different supply scenarios. For instance, Lochner and Bothe (2007) analyzed the effect of the Nord Stream Pipeline, Lochner (2011) addressed the 2009 European Ukrainian gas conflict, and Dieckhoner et al. (2013) discussed the structure of the European gas market using the TIGER dispatch model. Egging et al. (2010) simulated the world gas market using the WGM model, and Chyong and Hobbs (2014) formulated the EPRG model to investigate the feasibility of the South Stream project. Holz et al. (2013) analyzed Europe's infrastructure requirements; then Richter and Holz (2015) investigated the curtailment of Russian gas using the Global Gas Model. Kiss et al. (2016) created a model-based project evaluation method to evaluate shortlisted gas infrastructure investment proposals in Central and South-Eastern Europe. Toth et al. (2020) investigated the possible Russian gas export routes using the EGMM model.

While most of the research on gas markets focused on the European gas market, there are limited number of studies on the Turkish natural gas market structure. Biresselioglu et al. (2012) adopted a mixed integer programming model to determine an optimal strategy for Turkiye's LNG supply. In another study,

Biresselioglu et al. (2015) investigated the supply security of the Turkish natural gas market using principal component analysis. Hasanov (2017) examined the impact of import liberalization on the Turkish natural gas market using an economic modelling approach. Biresselioglu et al. (2019) collected private sector views of the restructuring process through an inquiry and applied a SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis to evaluate the liberalization of the Turkish natural gas market. İcik and Atak (2021) addressed the Turkish natural gas market structure in terms of pre-requisites to create a successful natural gas hub. And most recently, İcik and Atak (2022) analyzed the Turkish natural gas market's hub development process using a market equilibrium approach.

However, the reviewed studies lack an economic analysis of the gas production. In order to bridge this gap in the literature, we added the upstream segment to İcik and Atak's (2022) Turkish natural gas market model to analyze the impacts of Black Sea gas production under different market price scenarios. Based on the reference year 2019 and some assumptions, we simulated end-user prices under an oligopolistic market structure, which yielded several results. The contribution of our model to the literature is its detailed analysis on a gas production project using the market equilibrium modelling approach.

The rest of the paper is organized as follows. Section 2 gives a brief summary of the theory and describes our model, including assumptions and scenarios. Section 3 presents the data used to simulate our model and gives the obtained results and relevant discussions. The last section provides a summary of the value of this study and anticipated future work.

2. Materials and Methods

2.1. Mixed Complementarity Problems

Mixed complementarity problems (MCPs) are used to build policy models to analyze the markets and make suggestions about pricing and regulations (Murphy et al., 2016). These models have been extensively used to simulate equilibrium conditions of natural gas markets and suggest market structure design policies for them (e.g., Golombek et al., 1995; Boots et al., 2004; Gabriel & Smeers, 2006, etc.). Due to the wide usage of MCP in natural gas market modelling, it was used in this study to analyze the equilibrium conditions of the Turkish natural gas market.

An MCP is formed by Karush-Kuhn-Tucker (KKT) conditions and used to formulate non-linear problems having inequality constraints, and market clearing conditions. The MCP is formulated as given below (Bazaraa et al., 1993):

Given a function $F: R^n \rightarrow R^n$ and vector $x \in R^n$

$$F_i(x) = 0 \text{ and } l_i \leq x_i \leq u_i$$

$$F_i(x) > 0 \text{ and } x_i = l_i$$

$$F_i(x) < 0 \text{ and } x_i = u_i$$

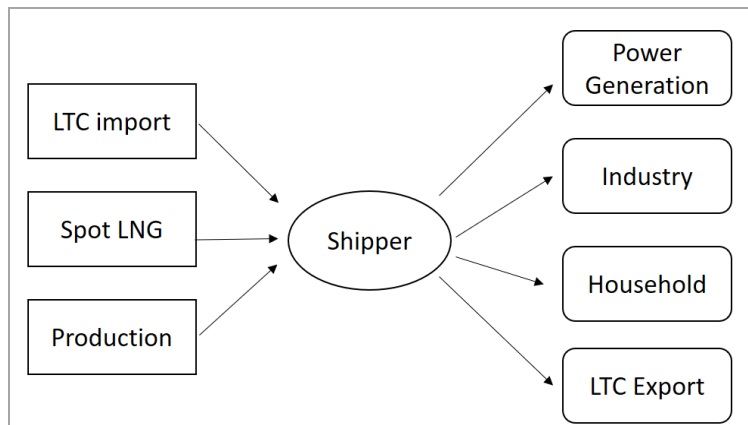
where l_i and u_i represent lower and upper bounds respectively for the parameter x_i .

The structure of a natural gas market can be defined by an MCP formulation since each market player maximizes their profit while being constrained by maximum capacities and minimum quantity obligations (Egging et al., 2010). Considering that MCPs can be solved using the GAMS software (Rutherford, 1995), we implemented PATH 5.0 algorithm on the GAMS software to solve our model. The problem's convexity ensures that the KKT optimality conditions are both necessary and sufficient.

2.2. Model Description

This study modelled the Turkish natural gas market through the shippers' profit maximization problem while omitting the transmission, underground storage, and LNG operator's problems. Since long-term contracted (LTC) natural gas prices are recalculated quarterly by pricing formulas, we used a quarter for this analysis. In the Turkish natural gas market, a shipper is a group that can either import gas or buy it from an importing company and sells it to the power generation, industry, and household sectors or export it (Figure 2). Each shipper maximizes its profit by deciding on the natural gas quantity to buy/import and sell to end-users under several constraints.

Figure 2: Structure of the Turkish Natural Gas Market



The shippers' optimization problem is given by:

$$\text{Min } \sum_p (p_p^h(q_{sp}^h) \cdot q_{sp}^h + p_p^i(q_{sp}^i) \cdot q_{sp}^i + p_p^p(q_{sp}^p) \cdot q_{sp}^p + p_{sp}^{ex} \cdot q_{sp}^{ex} - p_{sp}^{pg} \cdot q_{sp}^{pg} - c_{sp}^n(q_{sp}^n) - p_{sp}^{lng} \cdot q_{sp}^{lng}) \forall i \tag{1}$$

where $q_{sp}^h, q_{sp}^i, q_{sp}^p$ are quantities offered by shipper s in the period p which represents a quarter of the year and, p_p^h, p_p^i, p_p^p are end-user prices in the period p

for the household, industry, and power generation sectors, respectively. Our model assumed that a shipper could procure gas by buying spot LNG and production gas besides the LTC importation option. Natural gas export is assumed to be carried out by the incumbent company (S3) as in the current situation of the Turkish natural gas market. In our model, p_{sp}^{lng} , p_{sp}^{pg} , p_{sp}^{ex} are prices and q_{sp}^{lng} , q_{sp}^{pg} , q_{sp}^{ex} are quantities for spot LNG, production gas, and LTC export, respectively. Furthermore, LTC natural gas supply cost and quantity are represented by c_{sp}^{ng} and q_{sp}^{ng} . The shippers' problem is constrained with Eqs. (2-6).

$$\sum_p q_{sp}^{ng} \leq Q_s^{ng} \quad \forall s \quad (2)$$

$$\sum_p q_{sp}^{ex} \leq Q_s^{ex} \quad \forall s \quad (3)$$

$$T_s^{ng} \leq \sum_p q_{sp}^{ng} \quad \forall s \quad (4)$$

While Q_s^{ng} and Q_s^{ex} are the long-term contract's maximum available quantity per year for the natural gas import and export quantities, T_s^{ng} represents the minimum annual quantity (MAQ) for a shipper.

$$q_{sp}^{lng} \leq Q_{sp}^{lng} \quad (5)$$

$$q_{sp}^{pg} \leq Q_{sp}^{pg} \quad (6)$$

Q_{sp}^{lng} and Q_{sp}^{pg} represent the capacity for spot LNG and natural gas production for the period p and shipper s . The non-negativity of variables is ensured by Eq. (7).

$$q_{sp}^h, q_{sp}^i, q_{sp}^p, q_{sp}^{lng}, q_{sp}^{pg}, q_{sp}^{ex} \geq 0 \quad \forall sp \quad (7)$$

Shippers' balance constraint is given in Eq. (8), which ensures that all inputs of a shipper are equal to outputs in a period.

$$q_{sp}^{ng} + q_{sp}^{lng} + q_{sp}^{pg} = q_{sp}^h + q_{sp}^i + q_{sp}^p + q_{sp}^{ex} \quad \forall sp \quad (8)$$

We assumed in this study that the Turkish gas market's equilibrium prices are formed by shippers' preferences and demand response in the market. Therefore, the demand-price interaction is reflected by the following linear inverse-demand functions for household, industry, and power generation sectors where γ is the intercept of the function, whereas α represents slope (Eqs. 9-11).

$$p_p^h = \gamma_p^{h0} - \sum_s \alpha_{sp}^h q_{sp}^h \quad \forall p \quad (9)$$

$$p_p^i = \gamma_p^{i0} - \sum_s \alpha_{sp}^i q_{sp}^i \quad \forall s \quad (10)$$

$$p_p^p = \gamma_p^{p0} - \sum_s \alpha_{sp}^p q_{sp}^p \quad \forall p \quad (11)$$

LTC natural gas supply cost is formulated as in Eq. (12).

$$c_{sp}^n(q_{sp}^n) = p_{sp}^n \cdot q_{sp}^n \quad \forall sp \quad (12)$$

2.3. Model Data, Assumptions, and Scenarios

Since we aim to simulate the Turkish natural gas market structure and end-user prices, we used current data and predicted future values based on several assumptions regarding future scenarios.

The 2019 quarterly sectoral natural gas consumption (EMRA, 2020) and price data (BOTAS, 2019) were used to calibrate our inverse-demand function parameters, as shown in Table 1. The explanation for using 2019 as the reference year rather than 2020 or 2021 is that the latter years would not accurately represent market conditions because the COVID-19 pandemic and natural gas crisis affected the entire supply-demand balance in those years. Statistical data from the Central Bank of the Republic of Türkiye were used to convert USD² to TRY³ (TCMB, 2021). Furthermore, to calibrate our model, we assumed that the price elasticity of demand is 0,93, taken from Golombek et al. (1995) as results produced by our model using this elasticity match the actual end-user prices and consumption in our reference year.

Table 1: Reference Year Data

Periods	consumption (bcm)			prices (USD/1000 sm ³)		
	power generation	industry	household	power generation	industry	household
q1	2,67	3,91	9,76	289	252	166
q2	2,00	3,54	3,53	264	230	152
q3	3,26	3,57	1,17	288	262	188
q4	3,31	3,94	4,27	277	268	216

Traditional long-term natural gas contract prices are calculated based on the formulas influenced mainly by Brent prices (Cohen, 2019). Although natural gas import prices are confidential information, LTC natural gas prices can be roughly calculated using a 12% Brent slope as given in the literature (Steuer, 2019). Therefore, we calculated the monthly price of a long-term natural gas supply contract in 2023 by multiplying the nine-month average of ICE Brent futures by 12% (ICE, 2021a). Furthermore, since no public data on Türkiye's natural gas export price formula is available, we assumed that the price would be higher (+10 USD/1000 sm³) than the LTC natural gas import price.

The spot LNG supply price is another significant input to our model. In recent years, European delivery spot LNG transactions have been carried out using TTF as the benchmark price index (Liao and Sykes, 2019). As a result, we assumed that spot LNG could be supplied at a price equal to TTF and calculated using ICE TTF futures month ahead prices for the year 2023 (ICE, 2021b). Table 2 lists all import and export prices we used in the model.

² United States Dollar

³ Turkish Lira

The most crucial assumption we made in this study is the break-even price for natural gas production, which can vary from 0,5 to 4,5 USD/MMBtu depending on the resource specifications (Steuer, 2019). We assumed the cost of producing gas to be 3,25 USD/MMBtu, the average price forecast made by Rystad Energy (2021).

Table 2: Prices Used in the Model

Periods	Spot LNG price USD/1000 sm ³	LTC import price USD/1000 sm ³	LTC export price USD/1000 sm ³
q1	225	226	236
q2	191	225	235
q3	181	224	234
q4	203	223	233

Our model is constrained by shippers' contractual obligations and the physical capacities of the natural gas transmission grid. Shippers' annual available long-term contract quantities are determined under the assumption that Türkiye's expiring long-term contracts will not be renewed (BOTAS, 2020). The minimum annual quantity, which is shippers' obligation to offtake natural gas from their LTC suppliers, is assumed to be 80% of annual contract quantities since traditional long-term supply contracts have an MAQ percentage of about 70-80% (Cohen, 2019).

In this study, we assumed that there are three shippers in the market: the shipper having no contractual obligations (S1), the shipper having limited contractual obligations (S2), and the incumbent company having huge contractual obligations (S3). Our assumptions regarding shippers' annual contract quantity (ACQ) and minimum annual contract quantity are presented in Table 3.

Table 3: Shippers' Contractual Quantities

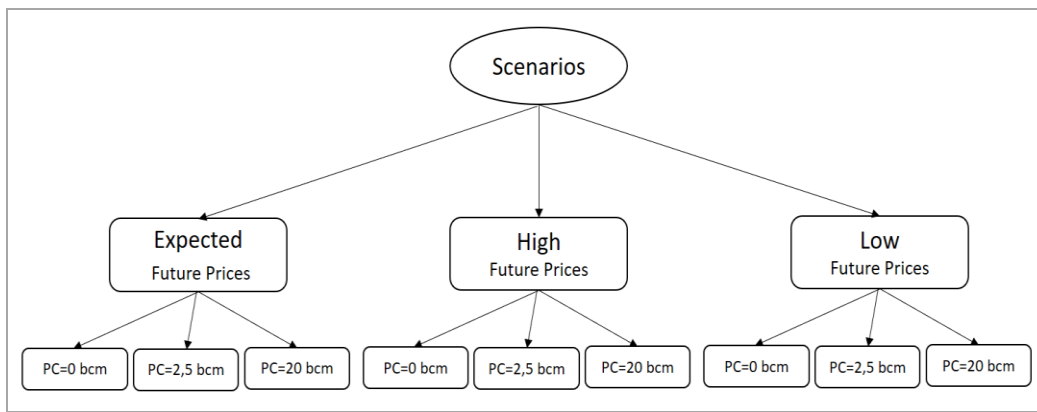
Shippers	ACQ bcm	MAQ bcm
S1	0	0
S2	6	4,8
S3	37,6	30,08

Assuming Türkiye offtakes 1,5 bcm LNG from the Algeria long-term contract per quarter (BOTAS, 2020), by subtracting this quarterly amount from the total quarterly LNG capacity, which is determined by multiplying daily send-out capacity (117 bcm) by 90 days (BOTAS, 2020), we arrive at a quarterly idle LNG send-out capacity of 9,03 bcm, which can be used for offtaking spot LNG. Moreover, since BOTAS already exports natural gas, the export contract amount (0,75 bcm/year) is used in the calculations (BOTAS, 2020).

⁴ Turkey's Algeria LNG supply contract quantity is 6 bcm/year (Rzayeva, 2018)

In this study, we created three main scenarios for different levels of future prices: (i) Expected Future Prices (EFP), (ii) High Future Prices (HFP), and (iii) Low Future Prices (LFP). For the EFP scenario, we used ICE month-ahead contract prices, which were increased by 50% in the HFP scenario and decreased by 50% in the LFP scenario (Figure 3). Furthermore, we created sub-scenarios under the main scenarios by adjusting natural gas production capacity (PC) from 0 to 2,5 and 20 bcm since Türkiye's annual gas production is expected to be in the range between 2,5 and 20 bcm (Rystad Energy, 2021).

Figure 3: Scenarios



3. Results and Discussion

This section presents our simulation results and discussion on the market structure and end-user prices under the aforementioned scenarios.

3.1. Expected Future Prices Scenario

3.1.1. PC = 0 bcm

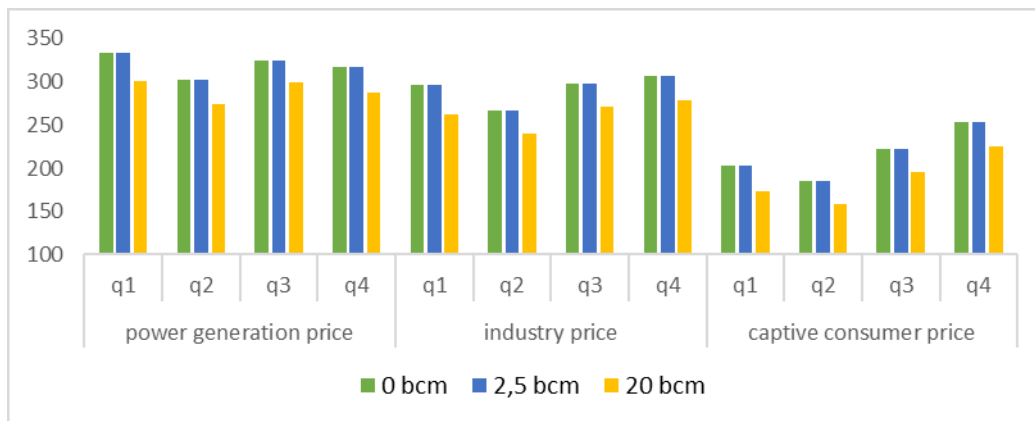
In this sub-scenario, S2 and S3 shippers fulfill their contractual obligations by offtaking the MAQ of their long-term contract, opting not to offtake spot LNG in order to prevent end-user prices from decreasing below the optimum value. However, the shipper without a long-term contract (S1) offtakes 3,5 bcm of spot LNG and sells it only to the power generation and industry sectors since household users' sales prices remain low relative to spot LNG prices. For the power generation, industry, and household sectors, total natural gas consumption is 37,7 bcm, and end-user prices are 320, 292, and 216 USD/1000 sm³, respectively. Under this sub-scenario, shippers make a profit of 1,73 billion USD due to their sales and purchase activities.

3.1.2. PC = 2,5 bcm

Although a new natural gas source comes online in this sub-scenario, the total natural gas entry to the market does not change since shippers opt to decrease spot LNG imports by the amount of produced gas in order to optimize their import quantities. In addition to spot LNG and production gas, long-term contract holders

import the MAQ of their contract to satisfy the Turkish natural gas market demand. Since the overall quantity of gas supply remains constant, total demand and end-user prices remain unchanged from the previous sub-scenario. However, in this sub-scenario, shippers' overall profit rises to 1,93 billion USD due to an improvement in S1's profit as a result of replacing spot LNG with production gas, which lowers gas supply costs.

Figure 4: End-User prices with regard to Varying PC under "Future Prices" scenario (USD/1000 sm³)



3.1.3. PC = 20 bcm

In the case that Black Sea gas is produced with an annual capacity of 20 bcm, S1 and S2 shippers purchase a total of 9,1 bcm production gas throughout the year in addition to the MAQ obligation of their long-term contract. At the same time, S1 uses the advantage of not having contractual obligations and purchases most of the produced gas that primarily enters the market in the first quarter when the natural gas consumption is at its peak for the year. The quantity of purchased production gas (9,1 bcm) shows us that shippers' optimization might result in lower production than the maximum capacity of natural gas production (20 bcm).

In this sub-scenario, increasing natural gas production triggers a rise in consumption (43,3 bcm) and a drop in end-user gas prices. Most remarkably, natural gas prices decrease by 11,4%, 12,5%, and 16,6% on an annual average in the power generation, industry, and household sectors, respectively, thanks to the cost-lowering effect of Black Sea gas production (Figure 4). Furthermore, although the profit of S1 increases due to the low-cost production gas, decreasing end-user prices pulls down the profit of S2 and S3; consequently, the total profit of shippers drops from 1,7 to 1,53 billion USD.

3.2. Low Future Prices Scenario

3.2.1. PC = 0 bcm

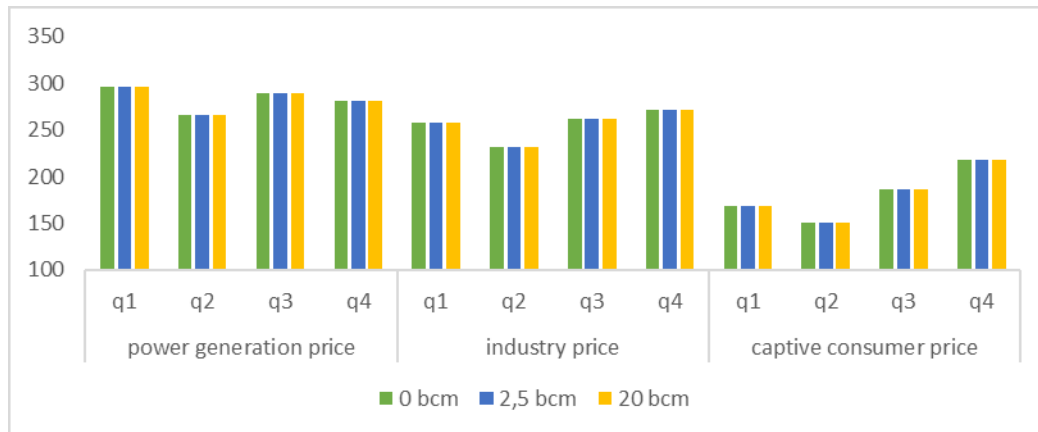
If PC equals zero, natural gas is consumed (44,6 bcm) more than the EFP scenario since low-cost spot LNG can enter into the market. Also, Spot LNG import

reaches 10,4 bcm while shippers offtake the MAQ of their LTC gas contracts. Due to low natural gas supply prices, end-user prices in the power generation, industry, and household sectors are lower in this scenario than in the EFP scenario by 11,4%, 12,5%, and 16,6% respectively on an annual average. Furthermore, while low prices do not directly benefit end-users, they do benefit shippers by lowering their average cost of natural gas provision. As a result, relative to the EFP PC=0 sub-scenario, shippers' gross profit leaps from 1,73 to 5,38 billion USD.

3.2.2. PC = 2,5 bcm

In this sub-scenario, 2,5 bcm of Black Sea annual gas production capacity is assumed to be available. Shippers meet their long-term contract commitments and offtake 10,4 bcm of spot LNG, which is the same volume as the previous sub-scenario. Black Sea production gas cannot penetrate into the market because after fulfilling the contractual obligations, the cheapest gas supply option is spot LNG in all quarters. Therefore, if spot LNG prices are lower than the cost of Black Sea gas production, shippers prefer purchasing spot LNG until the quantity reaches 10,4 bcm. Assuming Türkiye has a yearly LNG capacity of almost 36 bcm, there is no need for a different natural gas source other than LTC natural gas and spot LNG if spot LNG prices are low. Since the market structure does not change in this scenario, end-user prices, natural gas consumption, and shippers' profit do not differ from the previous sub-scenario (Figure 5).

Figure 5: End-User Prices with Regard to Varying PC Under "Low Prices" Scenario (USD/1000 sm³)



3.2.3. PC = 20 bcm

If Black Sea gas production starts with an annual capacity of 20 bcm, shippers still prefer to offtake the MAQ of their long-term contract and 10,4 bcm of spot LNG and not purchase production gas. While S1 purchases LNG in all periods, S2 purchases it in q2 and q3 when spot LNG prices are relatively lower compared to other quarters. Production gas cannot enter the gas market in this sub-scenario

either. Moreover, end-user prices, natural gas consumption, and shippers' profits under this sub-scenario do not differ from the previous sub-scenarios.

3.3. High Future Prices Scenario

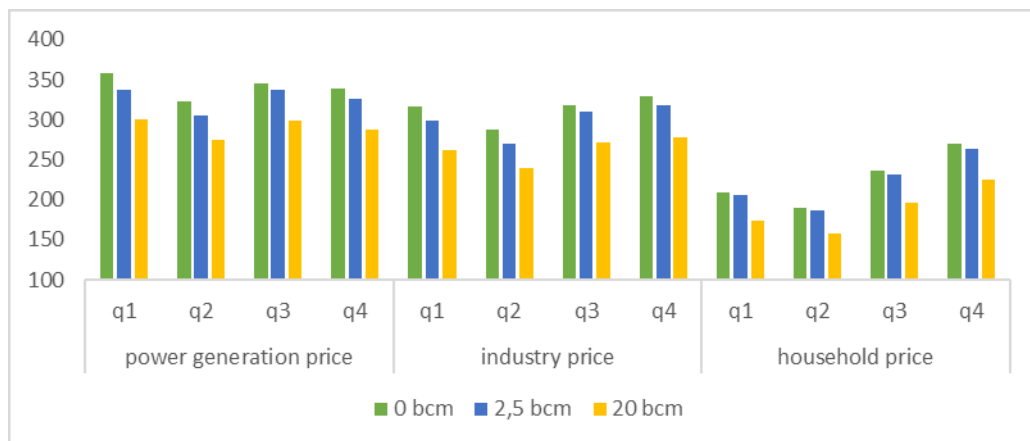
3.3.1. PC = 0 bcm

Since LTC natural gas and spot LNG prices are higher than in previous scenarios, end-user prices in this sub-scenario are 6,7%, 7,1%, and 4,5% higher on an annual average for the power generation, industry, and household sectors, respectively, than in the EFP scenario. While S2 and S3 offtake the MAQ of their contract, S1 purchases an additional 834 mcm spot LNG throughout the year. As a result of these, annual gas consumption reaches 34,9 bcm. In this sub-scenario, S2 and S3 sell the gas at a loss since contract prices are higher than end-user prices in all periods. However, since S1 does not have any offtake obligation, it sells gas in the periods when the end-user prices are higher than the spot LNG price. As a result, the profit of S1 drops, whereas S2 and S3 are compelled to bear a great loss, resulting in a total loss of 1,85 billion USD for all shippers.

3.3.2. PC = 2,5 bcm

In this sub-scenario, low-cost production gas enters the market in full capacity. S1 purchases 2,5 bcm of the production gas, whereas S2 and S3 offtake the MAQ of their contract, preventing spot LNG from entering the market. The introduction of cheap production gas increases the natural gas consumption from 34,9 to 36,6 bcm and lowers the annual average of end-user prices by 4,3%, 4,5%, and 1,7% for the power generation, industry, and household sectors, respectively (Figure 6). Owing to low-cost production gas purchased by S1, its profit increases, and the shipper's total loss decreases from 1,85 to 1,77 billion USD.

Figure 6: End-User Prices with Regard to Varying PC Under "High Prices" Scenario (USD/1000 sm³)

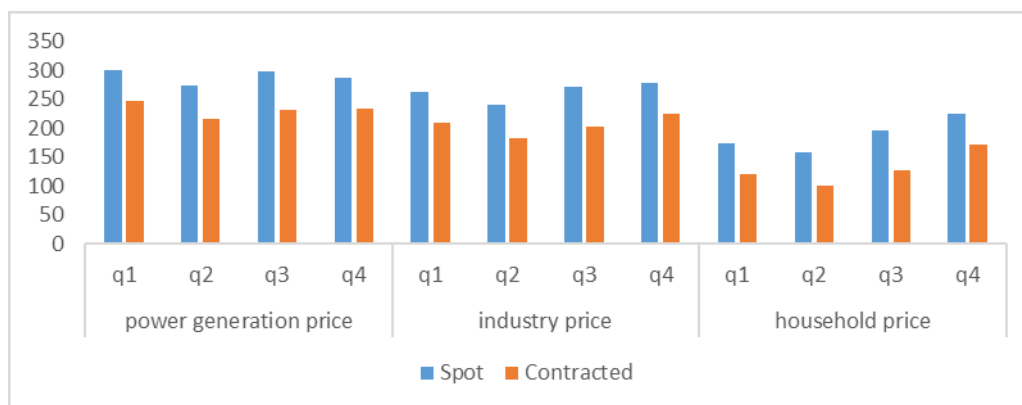


3.3.3. PC = 20 bcm

If the production gas enters into the market with 20 bcm of total capacity in the HFP scenario, shippers purchase 9,1 bcm production gas in addition to the MAQ of LTC gas, and spot LNG cannot enter into the market in this sub-scenario either. Having the advantage of not holding a long-term contract, S1 purchases 6,9 bcm of production gas, while S2 purchases the remaining 2,2 bcm. As a result, total natural gas consumption reaches 43,2 bcm, and natural gas end-user prices decrease on annual average by 15%, 16%, and 17% in the power generation, industry, and household sectors, respectively. Increasing sales quantities and decreasing end-user prices cause a rise in shippers' loss to 2,31 billion USD.

In the above scenarios, we assumed that Black Sea gas would be produced, depending on the spot market conditions. However, if the Black Sea gas is produced in full capacity regardless of market conditions, end-user prices decrease on annual average by 27%, 30%, and 40% in the power generation, industry, and household sectors, respectively (Figure 7). This picture is the result of obligations arising from production and import contracts. Since the end-user prices plunge below the level that shippers are willing to sell natural gas under the assumption that production gas is purchased in full amount, the shipper's losses increase in either future, high or low prices scenarios. On the other hand, if spot natural gas export options are developed in the Turkish natural gas market, shippers might be willing to purchase greater capacity of production gas to the extent that they can export. Therefore, we should note that our calculations in this study are based on the assumption that there is no spot natural gas export option for shippers in the Turkish natural gas market.

Figure 7: Comparison of Spot or Contracted Cases of Production under EFP (USD/1000 sm³)



4. Results and Discussion

This study analyzed the impact of the Black Sea gas production on the Turkish natural gas market under different market price scenarios. This analysis is based on the assumption of an oligopolistic market structure even though, currently this

is not the case in the Turkish natural gas market. A market equilibrium model was adopted to simulate shippers' profit maximization problem. Our model was calibrated using the reference data for the base year 2019, whereas we used the future contract prices of Brent and TTF to anticipate the cost of LTC natural gas and spot LNG. We created three main scenarios to provide insight into the effects of Black Sea gas production on the Turkish natural gas market under different market price scenarios: (i) Expected Future Prices, (ii) Low Future Prices, and (iii) High Future Prices. Under these scenarios, we adjusted production capacity from 0 to 2,5 and 20 bcm in the sub-scenarios to discuss the effects of different volumes anticipated to be produced. We arrived at a Mixed Complementarity Problem structure by combining KKT conditions from the shippers' maximization problem with market-clearing conditions and solved the problem with the GAMS PATH algorithm.

Our results assert that market prices are the main indicator of the Black Sea gas production's feasibility. When the market prices are as expected or high, production gas can penetrate the market and put downward pressure on end-user prices. However, if market prices are lower than the cost of producing gas, Black Sea gas cannot penetrate the market and impact end-user prices, according to the Low Future Prices scenario.

We found that, in the Expected Future Prices scenario, if gas production with a capacity of 2,5 bcm comes online, it would replace spot LNG imports and have no impact on overall demand or end-user prices. However, when production capacity increases to 20 bcm, the average end-user price drops more than 11% on an annual average. We discovered that a production capacity of 2,5 bcm could only impact market prices if market prices are 50% higher than expected. Moreover, the effect of increasing production capacity to 20 bcm is also more severe in the High Future Prices scenario compared to the Expected Future Prices scenario as the average end-user prices drops more than 15%. Although gas production triggers the drop of end-user prices in the Expected Future Prices and High Future Prices scenarios, it cannot impact end-user prices when the market prices are low in the Low Future Prices scenario.

Another significant finding of this study is that, regardless of market prices, maximum 9,1 bcm of Black Sea gas can enter the market annually in an oligopolistic structure due to the strategic withholding of shippers in the domestic market. Lower consumption results in lower production than availability, limiting the drop in end-user prices. However, if we assume that production gas penetrates the market regardless of market prices, the average price of end-users drops more than 27% on an annual average. Furthermore, we believe that expanding Türkiye's spot natural gas export options will favor shippers when Black Sea gas production begins, as shippers will be more likely to sell gas to other countries rather than the domestic market since they are price-takers in global natural gas market.

We can without any doubt conclude that Black Sea gas production will have a remarkable positive effect on the Turkish natural gas market. This result is consistent with the prior studies contending that natural gas infrastructure development results in decreasing prices. The decision whether to produce the natural gas on an LTC or spot basis will affect the result of who will benefit from the production gas most: shippers or end-users. Furthermore, in an oligopolistic market, shippers will optimize their import quantities to gain the maximum benefit, and production capacity will be the principal determiner of this benefit's extent.

This study can be extended by including a more detailed representation of sectoral elasticities as they are the main parameters affecting all the results. Moreover, since we assumed that one shipper of each category is competing in the market, the impact of the number of shippers can be further investigated by simulating the model with different number of shippers from each category. On the other hand, our Turkish natural gas market model can be further developed by the addition of other market activities, such as transmission and underground storage.

References

- Abada, I., Gabriel, S., Briat, V., and Massol, O. (2013). A Generalized Nash–Cournot Model for the Northwestern European Natural Gas Markets with a Fuel Substitution Demand Function: The GaMMES Model. *Network. Spatial Econ.*, 13(1), 1-42.
- BP. (2020). BP Statistical Review of World Energy. <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2020-full-report.pdf>. (Accessed: 01.02.2021).
- Bazaraa, M.S., Sherali, H.D., and Shetty, C.M. (1993). *Nonlinear Programming Theory and Algorithms*, New York: Wiley.
- Biresselioglu, M.E., Demir, and M.H., Kandemir, C. (2012). Modeling Turkey's Future LNG Supply Security Strategy. *Energy Policy*, 46, 144-152.
- Biresselioglu, M.E., Yelkenci, T., and Oz, I.O. (2015). Investigating the Natural Gas Supply Security: A New Perspective. *Energy*, 80, 168-176.
- Biresselioglu, M.E., Kaplan, M.D., and Ozyorulmaz, E. (2019). Towards a Liberalized Turkish Natural Gas Market: A SWOT Analysis. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 14(2), 25-33.
- Boots, M.G., Rijkers, F.A.M., and Hoobs, B.F. (2004). Trading in the Downstream European Gas Market a Successive Oligopoly Approach. *The Energy Journal*, 25 (3), 73-102.
- BOTAS. (2019). Satış Fiyat Tarifesi. <https://www.botas.gov.tr/Sayfa/2021-yili-ocak-ayi-dogal-gaz-toptan-satis-fiyat-tarifesi/522>. (Accessed: 21.12.2019).

BOTAS. (2020). Lisans Öğrencileri İçin. <https://www.botas.gov.tr/Sayfa/lisans-ogrencileri-icin/196>. (Accessed: 03.05.2020).

Chyong, C., and Hobbs, B. (2014). Strategic Eurasian Natural Gas Market Model for Energy Security and Policy Analysis: Formulation and Application to South Stream. *Energy Economics*, 44, 198–211.

Cohen, G. (2019). Long-Term Gas Contracting: Terms, Definitions, Pricing-Theory and Practice. *Institute of Energy for South-East Europe*.

Dieckhoner, C., Lochner, S., and Lindenberger, D. (2013). European Natural Gas Infrastructure: The Impact of Market Developments on Gas Flows and Physical Market Integration. *Applied Energy*, 102, 994-1003.

Egging, R. G., and Gabriel, S. A. (2006). Examining Market Power in the European Natural Gas Market. *Energy Policy*, 34(17), 2762-2778.

Egging, R., Gabriel, S. A., and Holz, F., and Zhuang, J. (2008). A Complementarity Model for the European Natural Gas Market. *Energy Policy*, 36(7), 2385-2414.

Egging, R., Holz, F., and Gabriel, S. A. (2010). The World Gas Model: A Multi-Period Mixed Complementarity Model for the Global Natural Gas Market. *Energy*, 35(10), 4016-4029.

EMRA. (2020). Doğal Gaz Yıllık Sektör Raporu. <https://www.epdk.gov.tr/Detay/Icerik/3-0-94/dogal-gazyillik-sektor-raporu>. (Accessed: 03.06.2020).

EMRA. (2021). Resmi İstatistikler. <https://www.epdk.gov.tr/Detay/Icerik/3-0-166/resmi-istatistikleri>. (Accessed: 03.05.2021).

Gabriel, S., and Smeers, Y. (2006). Complementarity Problems in Restructured Natural Gas Markets. *Recent Advances in Optimization*, 343-373.

Golombek, R., Gjelsvik, E., and Rosendahl, K. E. (1995). Effects of Liberalizing the Natural Gas Markets in Western Europe, *The Energy Journal*, 16(1), 85-111.

Golombek, R., Gjelsvik, E., and Rosendahl, K. E. (1998). Increased Competition on the Supply Side of the Western European Natural Gas Market, *The Energy Journal*, 19(3), 1-18.

Hasanov, M. (2017). Analyzing the Effects of Import Liberalization in the Turkish Natural Gas Market. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 12(3), 237-242.

Holz, F., Von Hirschhausen, C., and Kemfert, C. (2008). A Strategic Model of European Gas Supply (GASMOD). *Energy Economics*, 30(3), 766-788.

Holz, F., Richter, P. M., and Egging, R. (2013). The Role of Natural Gas in a Low-Carbon Europe: Infrastructure and Regional Supply Security in the Global Gas Model. *The Energy Journal*, 37(2016), 33-59.

ICE. (2021a). Brent Crude Futures. <https://www.theice.com/products/219/Brent-Crude-Futures>. (Accessed: 24.06.2021).

ICE. (2021b). Dutch TTF Gas Futures. <https://www.theice.com/products/27996665/Dutch-TTF-Gas-Futures>. (Accessed: 24.06.2021).

Icık, Y. E., and Atak, M. (2021). An Evaluation of Turkey's Natural Gas Hub Development Process. *International Journal of Economics and Innovation*, 7(1), 75-90.

Icık, Y. E., and Atak, M. (2022). An Analysis on Turkey's Natural Gas Hub Development through a Game-Theoretic Model Application. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 17(1), 75-90.

Kiss, A., Selei, A., and Takacsné Toth, B. (2016). A Top-Down Approach to Evaluating Crossborder Natural Gas Infrastructure Projects in Europe. *Energy Journal*, 37, 61-79.

Liao R., and Sykes, P. (2019). Going Global: The TTF as an LNG Benchmark. *ICIS Insight Paper*.

Lise, W., Hobbs, B. F., and Van Oostvoorn, F. (2008). Natural Gas Corridors Between the EU and Its Main Suppliers: Simulation Results with the Dynamic GASTALE Model. *Energy Policy*, 36(6), 1890-1906.

Lochner, S., and Bothe, D. (2007). From Russia with Gas: An Analysis of the Nord Stream Pipeline's Impact on the European Gas Transmission System with the TIGER-Model. *EWI Working Paper*.

Lochner, S. (2011). Identification of Congestion and Valuation of Transport Infrastructures in the European Natural Gas Market. *Energy*, 36(5), 2483-2492.

Mathiesen, L., Roland, K., and Thosnstad, K. (1987). The European Natural Gas Market: Degrees of Market Power on the Selling Side. *Golombek, R., Hoel, M., Visslie, J.(Eds.), Natural Gas Markets and Contracts*.

Murphy, F., Pierru, A., and Smeers, Y. (2016). Tutorial on Building Policy Models as Mixed-Complementarity Problems. *Informs Journal on Applied Analytics*, 46(6), 465-481.

Richter, P., and Holz, F. (2015). All Quiet on the Eastern Front? Disruption Scenarios of Russian Natural Gas Supply to Europe. *Energy Policy*, 80, 177-189.

Reuters. (2022). Turkey's Natural Gas Find in Black Sea Now Comes to 710 bcm -Erdogan. <https://www.reuters.com/business/energy/turkeys-natural-gas->

found-black-sea-now-comes-710-bcm-erdogan-2022-12-26/. (Accessed: 30.12.2022).

Rutherford, T.F., (1995). Extension of GAMS for Complementarity Problems Arising in Applied Economic Analysis. *J. Econ. Dyn. Control*, 19(8), 1299-1324.

Rystad Energy. (2021). There's a Catch! Turkey's Hooked Tuna Gas Discovery Could Save it up to \$21 Billion in Import Costs. [https://www.rystadenergy.com/newsevents/news/press-releases/theres-a-catch-turkeys-hooked-Tuna-gas-discovery-could-save-it-up-to-\\$21-billion-in-import-costs/](https://www.rystadenergy.com/newsevents/news/press-releases/theres-a-catch-turkeys-hooked-Tuna-gas-discovery-could-save-it-up-to-$21-billion-in-import-costs/). (Accessed: 03.01.2021).

Rzayeva, G. (2018). Gas Supply Changes in Turkey. *OIES Energy Insight*, 24.

Steuer, C. (2019). Outlook for Competitive LNG Supply. *OIES Paper*, NG42.

TCMB. (2021). TCMB-Kurlar. https://www.tcmb.gov.tr/kurlar/kurlar_tr.html. (Accessed: 05.01.2021).

Toth, T. B., Kotek, P., and Selei, A. (2020). Rerouting Europe's Gas Transit Landscape – Effects of Russian Natural Gas Infrastructure Strategy on V4. *Energy Policy*, 146, 1-9.

Valle, A., Dueñas, P., Wogrin, S., and Reneses, J. (2017). A Fundamental Analysis on the Implementation and Development of Virtual Natural Gas Hubs. *Energy Economics*, 67, 520-532.

Zwart, G., and Mulder, M. (2006). NATGAS A Model of European Natural Gas Market; *CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis*, 144.

An Investigation on the Components of the Living Standards: Evidence from Ethiopia

Araştırma Makalesi /Research Article

Esra KARAPINAR KOCAĞ¹

ABSTRACT: Adaption of the 2030 Agenda for Sustainable Development in 2015 by United Nations member states is an urgent call for action to improve human lives while protecting environment. As any other developed and developing members, Ethiopia is also expected to response the call for action. Ethiopia is a country with high dependency on rain-fed agriculture, severe drought as a result of climate change and wrong human action, widespread poverty, and high dependency on humanitarian aid which requires a careful investigation to deal with its problematic situations. This paper offers a household level investigation on the components of living standards or welfare in Ethiopia, utilising COVID-19 High Frequency Phone Survey of Households 2020. Findings suggest that living area, ownership of dwelling, Access to water and electricity, having a rental income, and the number of household members significantly associated with the level of consumption, that are expected to provide guidance for policy makers.

Keywords: Ethiopia, Living Standards, Consumption, Household Level Data

JEL Codes: I31, I32, D10

Yaşam Standartlarının Bileşenleri Üzerine Bir İnceleme: Etiyopya'dan Bulgular

ÖZ: 2015'te Birleşmiş Milletler üye devletleri tarafından 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündemi'nin uyarlanması, çevreyi korurken insan yaşamını iyileştirmek için acil bir eylem çağrısıdır. Diğer gelişmiş ve gelişmekte olan üyeler gibi Etiyopya'nın da eylem çağrısına yanıt vermesi beklenmektedir. Etiyopya, yağmurla beslenen tarıma bağımlılığın yüksek olduğu, iklim değişikliği ve yanlış insan eyleminin bir sonucu olarak şiddetli kuraklığın olduğu, yaygın yoksulluğun ve insani yardıma yüksek bağımlılığın olduğu ve sorunlu durumlarıyla başa çıkmak için dikkatli bir araştırma gerektiren bir ülkedir. Bu çalışma, COVID-19 Yüksek Frekanslı Hane Halkı Telefon Anketi 2020'den yararlanarak Etiyopya'daki yaşam standartları veya refah bileşenleri hakkında hanehalkı düzeyinde bir araştırma sunmaktadır. Bulgular, yaşam alanı, mesken sahipliği, su ve elektriğe erişim, kira geliri olması ve hanehalkı üyesi sayısının tüketim düzeyi ile önemli ölçüde ilişkili olduğunu göstermektedir. Çalışmanın bulgularının politika yapıcılar için yol gösterici olması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Etiyopya, Yaşam Standartları, Tüketim, Hane Düzeyi Verileri

JEL Kodları: I31, I32, D10

Geliş Tarihi / Received: 14/07/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 03/10/2023

¹ Assistant Professor, Gümüşhane University, Vocational School of Social Sciences, Social Service and Councelling Department, Gümüşhane, esrakkocag@gumushane.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-2239-0519>

1. Introduction

Adaption of the 2030 Agenda for Sustainable Development in 2015 by United Nations (UN) member states is an urgent call for action to improve human lives while protecting environment that covers 17 goals (UN, 2023a). Although this is an urgent action plan, progress does not seem sufficient in many countries. Sustainable Development Goals Report in 2023 by UN DESA highlights this slow progress to achieve the goals. Particularly, COVID-19 has worsen conditions for vulnerable groups from several aspects like economic, health, and social impacts. Insufficient investment in agriculture, insufficient protection of forests and wildlife, economic shocks, extreme poverty etc. may affect individuals permanently as mentioned in the report. In the progress report of UN General Assembly Economic and Social Council, it is seen that commitments are far behind the reality, that is to say, “..preliminary assessment of the roughly 140 targets with data show only about 12% are on track; close to half, though showing progress, are moderately or severely off track and some 30% have either seen no movement or regressed below the 2015 baseline....Under current trends, 575 million people will still be living in extreme poverty in 2030 - and only about one third of countries will meet the target to halve national poverty levels. Shockingly, the world is back at hunger levels not seen since 2005 – and food prices remain higher in more countries than in the period from 2015-2019. The way things are going, it will take 286 years to close gender gaps in legal protection and remove discriminatory laws. And in the area of education, the impacts of years of underinvestment and learning losses are such that by 2030, some 84 million children will be out of school and 300 million children or young people who attend school will leave unable to read and write...” (UN, 2023b:2). Therefore, each country should be examined in terms of their strengths and weaknesses, and they should act responsibly considering this bad picture of the world.

In the process of achieving sustainable development goals, most developing countries have considerable challenges. Sub Saharan Africa, in this respect, draws a particular attention as the region experience a variety of issues around access the food (Van Ittersum et al., 2016), national legitimacy (Jackson, 1992), water scarcity (Freitas, 2015), fatal diseases like HIV (Haeuser et al., 2022), growing income inequality (Sulemana et al., 2019), and many others. Identifying those problems and determining contributors of it are critical to progress in a sustainable way. Therefore, every efforts made to understand what each country needs, where the problem is, how to tackle with matter.

Ethiopia which is the case country of this paper is one developing sub Saharan African country. As any other developed and developing members, Ethiopia is also expected to response the call for action. Those 17 goals to achieve economic growth, combating issues on education, job opportunities, health, and social protection in an environmentally friendly way are as follows (UN Ethiopia, 2023):

No poverty; Zero hunger; Good health and well-being; Quality education; Gender equality; Clean water and sanitation; Affordable and clean energy; Decent work and economic growth; Industry, innovation and infrastructure; Reduced inequalities; Sustainable cities and communities; Responsible consumption and production; Climate action; Life below water; Life on land; Peace, justice and strong institutions; Partnerships for the goals. However, Ethiopia seems to be far behind these goals from several aspects. Even though there are efforts in the field, sub Saharan Africa might still be thought as understudied. The current paper, to that end, aims to fill this gap studying the case of Ethiopia using a nationally representative data of COVID-19 High Frequency Phone Survey of Households. Findings of this paper is expected to be useful in combating poverty and improving welfare of individuals in the region.

The rest of the paper is organised as follows: Section 2 reviews the literature in the field that focuses particularly on living standards, development goals, and Ethiopia. Section 3 discusses materials and methods to be used in the empirical investigation. Section 4 provides empirical findings from the probit analysis. Finally, Section 5 gives conclusion and policy implications based on the findings.

2. Literature Review

When considering sustainable development goals of the UN, there are variety of researches looking particularly into associations with the environmental or climate conditions in the developing countries. Access to energy is one challenge for billions of individuals, while it is also an important contributor to climate change (Kaygusuz, 2012). As well explained by Kaygusuz (2012), this directly influence individual wellbeing since relying on biomass instead of electricity causes thousands of premature deaths due to air pollution. Similarly, migration of numerous people to urban areas from rural areas accompanies insufficient infrastructures and services (Rodić and Wilson, 2017). Dumped uncollected waste in watercourses or vacant land or burned in the open air near the residences causes health risks to the residents, children in particular (Rodić and Wilson, 2017). Besides, these movements also give rise to water scarcity problem in urban areas (Vairavamoorthy et al., 2008) that influences individual wellbeing considerably. Since the role of health conditions increases across the world, healthy environment is considered as a human right in the Council of Europe (Keles, 2012).

Along with healthy environment, access to enough nutrition is fundamental to sustain the development. However, this is still a great concern for many countries, particularly in sub-Saharan Africa. Petrou and Kupek (2010) investigate the living standards of about three thousand children in Ethiopia, Peru, India and Vietnam using data from Young Lives project of childhood poverty. To measure the living standards, the study facilitates principal component analysis in which several variables used such as the number of people per room, access to electricity, source of water, owned devises like radio, fridge, TV, etc. to generate a wealth index that

is scaled from zero to ten. Findings of the maximum likelihood probit estimation show negative and statistically significant association between alternative measures of the living standards and childhood undernutrition in those developing countries. It is suggested that adverse effects of poverty on undernutrition accumulate during the early years of childhood.

Even though nutrition is thought to be the key necessity for individual wellbeing, it is not that simple to enable a decent life for human being. There are discussions in the literature about what each member of a society should have to live a decent life. Rao and Min (2018) address the issue as a matter of justice and a basis for resource allocation. Following the discussion about a basic minimum along with Amartya Sen's objection on converting sources into functioning, they propose specific components to satisfy basic physical and social wellbeing of individuals, which are nutrition, shelter, living conditions, clothing, health care, air quality, education, information and communication, mobility, and freedom to gather/dissent. However, those components are still not seen to be sufficient to ensure wellbeing and to overcome relative poverty considering significant disparities in society. Nowadays, social protection is also accepted within the elements of basic needs and capabilities which is in rise in developing countries (Barrientos and Hulme, 2009). Barrientos and Hulme (2009) describe this as a quiet revolution that could serve improving the welfare of poor and strengthening solidarity and security, although it does not widely overarching in several developing countries.

The case country that this paper investigate is Ethiopia. This country is highly dependent on agriculture that generates 32.8% of the country's GDP, produces 90% of exports, and employment for 72.7% of the total population (Assaye et al., 2022). Even though the process of development is extremely complex and difficult to attribute to a single element of it, one might still say that development of this country is mostly about agricultural development. Agricultural Development Led Industrialisation is Ethiopia's governmental development strategy to actualise goals of economic growth through agriculture sector (Mogues, 2011). Integrated Soil Fertility Management as one system technology is promoted by governments to improve household welfare. Hörner and Wollni (2021) investigate the effect of this agriculture technology on the household level welfare in Ethiopia. Empirical investigation was based on 2,059 households that cultivated in 2017 across three regions of highlands. Adoption of this particular technology was found to be positively associated with welfare outcomes of households in wet regions (i.e., Amhara and Oromia), while no impact was found in drier region (i.e., Tigray). This finding implies that regional differences should be considered to improve well-being of individuals in these regions. In Tigray region where mostly smallholder farmers were located, Gebrehiwot (2015) examines if agricultural extension system has any impact on the welfare via a survey of 730 households. Accordingly, findings suggest that Integrated

Household Extension Program contribute the welfare of rural households in this region.

Climate change creates a big burden for poor and agriculture-based economies like Ethiopia (Eshete et al., 2020). Using 2005/2006 Ethiopian social accounting matrix and macro level data, Eshete et al. (2020) investigate whether CO₂ emission affects productivity on agriculture and welfare of households in Ethiopia where carbon emissions were aimed to lower by 2025 as a result of climate-resilient green economy strategy. Findings of projections show that the effect of CO₂ emission on the welfare of household is negative, which means emission-induced reduction in the agricultural production worsen the welfare of households. Additionally, the loss of welfare is more evident for poor rural households with more agriculture dependency and limited income diversification. Agricultural policies seem to influence welfare of Ethiopian households considerably. In this manner, Shikur (2020) questions if price support policy which was applied in developed countries historically can increase productivity and thereby social welfare in a developing country, Ethiopia. Study draws important implications that are irrigation policies and adoption of precision agriculture increase household income and consumption; decrease the cost of production; and jointly increase productivity that would help eliminating poverty.

Moreover, water resources of the country is quite limited and access to water is a big challenge for poor agro pastoral households which have less labour for water collection and fewer assets for storage and transport (Tucker et al., 2014). Besides, as part of country's Sustainable Development and Poverty Reduction Program in 2002, reducing poverty was aimed by government which was reflected in rapid growth numbers between 2004-2008, although country also observed the highest rates of inflation in the history (Alem and Söderbom, 2012).

Related to this, despite all the policies and interventions, poverty and hunger are still important concerns in the country. Targets by 2030 indicate that poverty across the population to be reduced at least by half (Ethiopia, 2023). Therefore, every effort should be made to understand the dynamics of the welfare of Ethiopians, then efficient policy intervention should take place. This study, in this respect, is expected to provide considerable insights to understand which factors influence household welfare. Composition and levels of food consumption are important determinants of nutritional well-being that translates into productivity, health, and income (Berhane et al., 2011). Taking this fact into account, this study uses 10 rounds of COVID-19 High Frequency Phone Survey of Households in which consumption quintile (i.e., low and high) is chosen as a measure of living standards or welfare as dependent variable of the empirical investigation. A variety of independent variables are included in the probit model to explain the dependent variable. Studying with a household level and rounds of data consecrate this research.

3. Materials and Methods

COVID-19 High Frequency Phone Survey of Households 2020 was utilised in this paper to investigate living standards in the case of Ethiopia (Central Statistics Agency of Ethiopia, 2020). This data set which is provided by Central Statistics Agency of Ethiopia and the World Bank is publicly accessible for free through a registration process. The scope of harmonised data set includes both household and individual level data for variety of topics. For the purpose of this study, household level data is preferred.

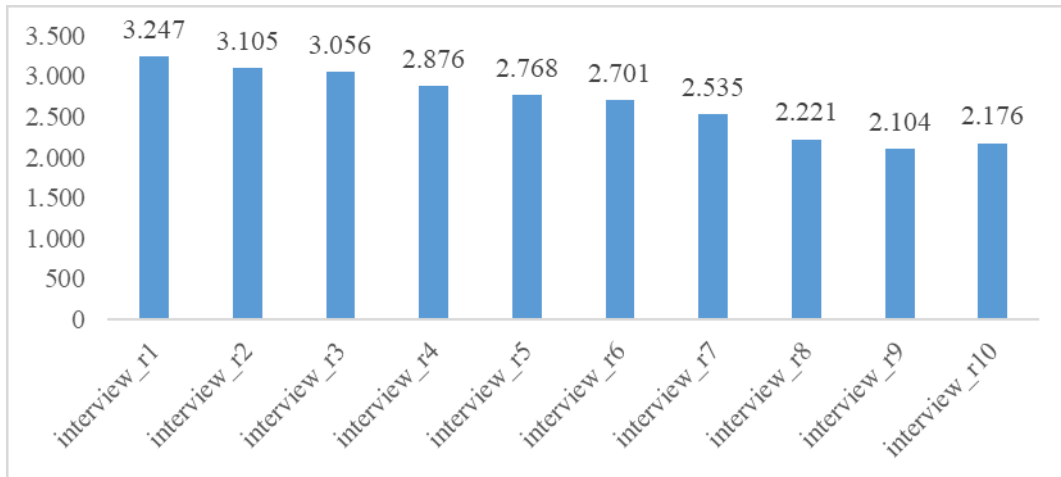
This sample is a subsample from harmonisation of Ethiopia Socioeconomic Survey and Ethiopia COVID-19 High Frequency Phone Survey of Households data. These surveys are nationally and regionally representative and based on random sampling method. This data set was produced by Living Standards Measurement Study team of the World Bank and the variables of it come from Ethiopia Socioeconomic Survey (ESS 2018-2019) and Ethiopia COVID-19 High Frequency Phone Survey of Households (2020) where the sample of households was drawn from those interviewed in ESS 2018-2019. A modular approach that allows for dropping/adding modules in different waves of the survey was used through Computer Assisted Telephone Interviewing. Participants from rural and urban areas were asked to provide phone numbers of their own or a reference number to be interviewed in the following stage. During the data collection, households were called every 3-4 weeks². Household data consist of 6,770 cases for 11 rounds of the survey starting from 2018-09-01 to 2021-02-23. However, variables in the survey were given in the wide format (e.g. the number of female in Round 1, and the number of female in Round 2, etc. were given separately). To be able to use them in a more efficient way, those variables were reshaped in a long format that results larger number of observations. Each variable in each round does not have the same number of observations due to modular approach of the survey which results the number of cases to differ based on the variable selection in the analysis as seen in the final specification of the model in which the number of children in household and the number of working age adult in household were included. Still, author tried to select those variables observed for as many individuals as possible. Those number of households that were interviewed across survey rounds are given in Figure 1 below. While some of the households were interviewed only a few rounds, some completed all interviews in 10 rounds and some did none of them.

Consumption quintile might be used as a proxy to measure household welfare or living standards. While the poorest households (i.e. the lowest consumption) are grouped in the first quintile, those households with the largest consumption are grouped in the fifth quintile. Survey participants of COVID-19 High Frequency

² For more information on the data set, please visit <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/4072>

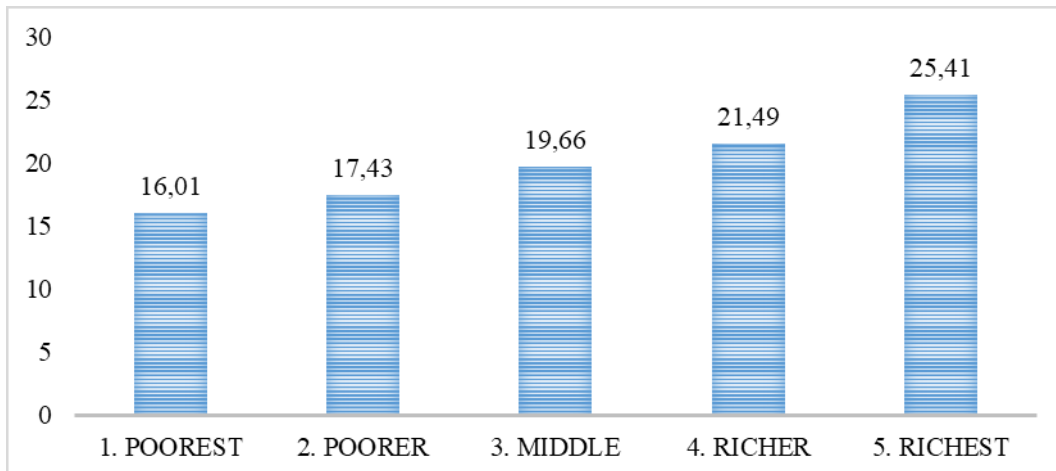
Phone Survey were asked to evaluate their consumption quintile. Corresponding answers are “1. Poorest”, “2. Poorer”, “3. Middle”, “4. Richer”, and “5. Richest”. Distribution of the share of given answers are shown in Figure 2. According to the table, it is seen that the highest share of answer is seen in Category 5 (i.e. the richest). The richer and middle are followed it. 16 % per cent of respondents replied they are in the poorest quintile of consumption, while 17.43 per cent marked the poorer category. This survey question constitutes the dependent variable of the empirical analysis in this study. However, to have relatively more observations in given categories and to make the presentation of findings easier, this dependent variable was dichotomised and recoded as “0” if an individual replied being in middle or lower categories, and “1” if an individual replied being in the richer or richest categories.

Figure 1: The number of households interviewed in each round



Source: Own illustration.

Figure 2: Distribution of answers across categories (percentage)



Source: Own illustration.

Keeping in mind that living standards contain a wide range of elements that vary across individuals and development level of countries, this paper focus only a limited number of these potential elements due to data availability constraint. This study exploits the above mentioned data set as much as possible, in which each potential element of living standards in Ethiopia was involved here. Therefore, the current study aims to answer the following question:

- What is the relationship between area where a household live/ home ownership/ access to basic needs/ income sources/ land ownership/ household members and welfare of household?

Based on those question/objective, following hypothesis is formulated:

H1: There are significant differences between living in a rural area and living in an urban area/ homeowners and non-homeowners/ accessing to basic needs and not accessing to basic needs/ income sources/ landowners and non-landowners/ number of children in household/ the number of working age adult in household in welfare of household.

Validity of the hypothesis above is tested using nine independent variables in total in the analysis. Even though the dependent variable is likely to be influenced by several indicators, data constraint detain this research in this respect. In regard to those independent variables, it should be said that they are not always used directly as in survey. For example, survey contains the number of males and females separately in some particular age groups such as age 0 to 14, 15 to 64, 65 and above. To have total number of children, females and males aged 0 to 14 were summed up. Also, to have total number of working age adult, females and males aged 15 to 64 were summed up.

Even though this survey has relatively narrower range of indicators, still there are some questions that can be used to have an idea on the welfare of households. For this purpose, this investigation includes household indicators such as whether they own dwelling, they access to clean water, they connect to electricity, they have rental income, they receive remittances, they own land, and they live in urban or rural area. Additionally, the number of children in the household as dependant family members, and the number of working age population in the household as potential income earners are included.

Living in a rural or urban region might matter in terms of welfare of households as work and live conditions differ as highlighted by Epstein et al. (2003). Not only the area where households live, but also their access to certain services affects living standards of them. Therefore, inclusion of access to improved water, connection to electricity, ownership of land and dwelling is expected to have significant affect to explain welfare of households. Income is probably to most direct way to measure households' welfare. Hence, income sources of rent and remittances were also involved in the specification.

Descriptive statistics of the variables used in the empirical analysis are given in Table 1 below. Of the total survey participants, 54 per cent lives in urban areas, 64 per cent owns their dwelling, and 34 per cent own land. 14 per cent of them can access to improved water sources, and 68 per cent can connect to electricity. Regarding to the income sources, almost 7 per cent have a rental income, and 17 per cent receives remittances.

Table 1: Description and descriptive statistics of variables

Variable	Description	Frequency	Percentage			
1. Consumption Quintile	0. Poor, 1. Rich	0	39,545	53.10		
		1	34,925	46.90		
2. Rural/Urban	0. Rural, 1. Urban	0	34,265	46.01		
		1	40,205	53.99		
3. Ownership of dwelling	0. No, 1. Yes	0	26,345	35.38		
		1	48,125	64.62		
4. Access to improved water source	0. No, 1. Yes	0	63,580	85.38		
		1	10,890	14.62		
5. Connection to electricity	0. No, 1. Yes	0	23,474	31.52		
		1	50,996	68.48		
6. Rental income	0. No, 1. Yes	0	69,311	93.07		
		1	5,159	6.93		
7. Received remittance	0. No, 1. Yes	0	61,754	82.92		
		1	12,716	17.08		
8. Ownership of land	0. No, 1. Yes	0	45,760	61.45		
		1	28,710	38.55		
		Obs.	Mean	SD	Min	Max
9. Number of children in household	Continuous variable	33528	1.60	1.59	0	14
10. Number of working age adult in household	Continuous variable	33528	2.60	1.33	0	14

Source: Own illustration.

This investigation models conditional probability of $Ch = 1$ which is a successful outcome. Ch stands for consumption of a given household, whether it is poor or rich. Successful outcome, in this respect, refers to being rich (or being in a higher consumption quintile). The probability of this outcome is explained by the following equation:

$$P [Ch = 1 | X_1h, \dots, X_Kh; \beta_0, \dots, \beta_K] = \phi(\beta_0 + \sum_{k=1}^K \beta_k X_kh) \quad (1)$$

where Ch is the binary dependent variable, Φ is cumulative distribution function the standard normal distribution which states the probability of a success of outcome variable, that is represented by $Ch = 1$, is a function of the linear combination of the regressors. Each specification of the model includes round variable to cover round-specific changes. The higher values of βX mean higher likelihood of the event to happen. With regards to the interpretation of the coefficient, a one-unit change in X_{kh} leads to a β_k change in the z-score of C . However, this is not straightforward as linear models. Therefore, marginal effects are often used to interpret such models with binary or ordered dependent variable. Marginal effects are based on prediction of estimated model to interpret coefficients in a scale that makes sense. Regarding to weighting strategy in the analysis, cross section household weight that is provided in the survey is used.

Table 2: Pairwise correlations

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1.00									
2	0.27*	1.00								
	(0.00)									
3	-0.06*	-0.48*	1.00							
	(0.00)	(0.00)								
4	0.04*	0.08*	-0.06*	1.00						
	(0.00)	(0.00)	(0.00)							
5	0.23*	0.50*	-0.33*	0.09*	1.00					
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)						
6	0.08*	0.08*	0.11*	0.01	0.07*	1.00				
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.15)	(0.00)					
7	-0.00	0.12*	-0.10*	0.07*	0.03*	0.01	1.00			
	(0.78)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.16)				
8	-0.24*	-0.85*	0.49*	-0.08*	-0.42*	-0.05*	-0.13*	1.00		
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)			
9	0.08*	-0.28*	0.27*	-0.02	-0.21*	-0.04	-0.10*	0.24*	1.00	
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.25)	(0.00)	(0.03)	(0.00)	(0.00)		
10	0.19*	-0.12*	0.24*	-0.03	-0.10*	0.08*	-0.09*	0.08*	0.13*	1.00
	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.16)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	

Note: numbers used instead of variable names to save space. Those numbers refer to the same variable as in Table 1. * $p < 0.1$

It is worth noting that a causal relationship occurs if exogeneity assumption holds. This means that independent and dependent variables are correlated but the causal link is not bilateral. More clearly, independent variable affects the dependent variable but dependent variable does not affect the independent variable. If dependent variable affects the independent variable, that means exogeneity assumption fails, causality problem may arise and it results biased estimates. In the case our investigation, it might be thought that ownership of dwelling

increases wealth (i.e., high consumption quintile), or only wealthy households who are presented in a high consumption quintile can afford owning of dwelling. To see if there is a high correlation between these variables, pairwise correlations among the variables used in the analysis were checked. Results of it is presented in Table 2.

It is seen that the correlation does not seem too high. Nevertheless, it would be a more robust way to find an instrument and apply an instrumental variable technique to make sure the findings of this investigation are not suffering from such bias. However, the difficulty of finding a good instrument refrain this study doing so.

4. Empirical Results

Probit model is preferred to examine the determinants of food insecurity. Four specification of the model is used to see how inclusion of particular independent variables influences the findings of this study. To process the data, STATA software was used.

Findings of four specifications are presented in Table 3. The first specification includes independent variables of living in rural or urban area, owning of dwelling, access to water, and connection to electricity. The first column that is called raw presents the coefficients of probit model, while the second column presents marginal effects of each variable. As seen in the first specification, all of the variables that are living in urban, ownership of dwelling, access to improved water source, and connection to electricity are found to be statistically significant indicators at 1 per cent significance level. More precisely, living in an urban area rather than a rural area decreases the probability of being in a rich quintile (i.e. higher welfare) by 25.7 percentage points. However, ownership of dwelling, access to water source, and connection to electricity also increases this probability by 11.2, 2.2, and 15.9 percentage points, respectively.

The next specification includes two income resources such as whether households have rental income and remittances. Inclusion of these two indicators does not have a significant effect on the previously significant indicators, and variables themselves are found to be statistically significant as well. It might be surprising to see having remittances to decrease household welfare. This finding is actually in line with Rivera-Batiz (1982). Rivera-Batiz (1982) argued that labour force declines through emigration that makes production possibilities curve of the country to shrink in the migrant-sending country. This eventually increases the price of non-traded goods (under certain assumptions that is widely discussed *ibid*) that would result a reduction of welfare of non-migrants. While having a rental income increases the welfare, remittances decreases it though its effect is smaller. The third specification has land ownership as another welfare indicator that is found negative and significant. The final specification has the size of dependant family members (i.e. children) and working age adults as well. These

two indicators are found positive and statistically significant at 1 per cent significance level, which implies that having more children and more working age adult increases the probability of being in a rich category though the effect of working age adults is larger in magnitude.

Table 3: Empirical findings

Variables	1		2		3		4	
	Raw	Marg.	Raw	Marg.	Raw	Marg.	Raw	Marg.
Rural/Urban								
Urban	-0.67*	-0.25*	-0.66*	-0.25*	-0.53*	-0.20*	-0.79*	-0.28*
	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.02)	(0.00)	(0.03)	(0.01)
Ownership of dwelling								
Yes	0.31*	0.11*	0.28*	0.10*	0.29*	0.10*	0.13*	0.04*
	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.00)
Access to improved water source								
Yes	0.06*	0.02*	0.06*	0.02*	0.06*	0.02*	0.12*	0.04*
	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.02)	(0.00)
Connection to electricity								
Yes	0.42*	0.15*	0.41*	0.15*	0.41*	0.15*	0.42*	0.15*
	(0.01)	(0.01)	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.02)	(0.00)
Rental income								
Yes			0.26*	0.09*	0.26*	0.09*	0.39*	0.13*
			(0.02)	(0.00)	(0.02)	(0.00)	(0.02)	(0.09)
Received remittance								
Yes			-0.10*	-0.03*	-0.11*	-0.04*	-0.01	-0.00
			(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.00)
Ownership of land								
Yes					-0.16*	-0.06*	0.05	0.01
					(0.02)	(0.00)	(0.03)	(0.01)
Number of children in household								
							0.13*	0.04*
							(0.00)	(0.00)
Number of working age adult in household								
							0.21*	0.07*
							(0.00)	(0.00)
Constant	-0.28*		-0.25*		-0.26*		-0.91*	
	(0.02)		(0.02)		(0.02)		(0.03)	
Observations	74,470	74,470	74,470	74,470	74,470	74,470	33,528	33,528
Pseudo-R2	0.074		0.076		0.077		0.116	

Note: Each specification covers a round-indicating variable that help to absorb round-specific changes. Robust standard errors in parentheses. * p<0.01

Table 4: Empirical findings, comparison of Round 0 and Round 10

Variables	Round 0		Round 10	
	Raw	Marg.	Raw	Marg.
Rural/Urban				
Urban	-0.662*** (0.068)	-0.235*** (0.024)	-0.914*** (0.089)	-0.324*** (0.029)
Ownership of dwelling				
Yes	0.059 (0.042)	0.020 (0.014)	0.148*** (0.045)	0.051*** (0.015)
Access to improved water source				
Yes	0.099** (0.046)	0.034** (0.016)	0.135*** (0.049)	0.047*** (0.017)
Connection to electricity				
Yes	0.449*** (0.041)	0.156*** (0.014)	0.414*** (0.059)	0.148*** (0.021)
Rental income				
Yes	0.347*** (0.069)	0.118*** (0.023)	0.377*** (0.070)	0.127*** (0.022)
Received remittance				
Yes	0.011 (0.044)	0.004 (0.015)	-0.032 (0.049)	-0.011 (0.017)
Ownership of land				
Yes	-0.060 (0.067)	-0.021 (0.023)	0.189** (0.091)	0.064** (0.030)
Number of children in household				
	0.124*** (0.010)	0.042*** (0.003)	0.134*** (0.013)	0.047*** (0.004)
Number of working age adult in household				
	0.252*** (0.014)	0.086*** (0.004)	0.213*** (0.015)	0.074*** (0.005)
Constant				
	-0.959*** (0.058)		-0.833*** (0.078)	
Observations	6,770	6,770	5,230	5,230
Pseudo-R2	0.136		0.105	

Robust standard errors in parentheses. * p<0.01, ** p<0.05

This finding is expectable considering the fact that adults are likely to work to increase household welfare. Children, in this respect, might also work for this purpose. In less developed countries, education is not that widespread as

developed countries. Therefore, children are likely to contribute household's welfare, even though their monetary contribution is likely to be less than adults. However, this should be treated with caution considering a potential issue of causality (i.e., if the higher consumption quintile, or a higher welfare, is related to more children in the household). It might be useful to check whether the findings differ between pre-Covid and Covid periods. To check if this is the case, another two specifications were added and they are presented in Table 4.

The first specification covers the analysis for Round 0 when the data collection started on 2018-09-01 and ended on 2019-08-31 (i.e. pre-Covid), while the second specification covers the analysis for Round 10 when the data collection started on 2021-02-01 and ended on 2021-02-23 (i.e. during Covid). Both of the specifications has all of the independent variables used in Specification 4. It is seen that the coefficient of urban is larger in magnitude for Round 10, while both are negative and significant. Ownership of dwelling and ownership of land are found to be positive and significant in Round 10 though they are not statistically significant in Round 0. Although the effects of the rest of the independent variables are similar, the magnitudes of them vary slightly.

Findings of this further analysis indicate some important impacts due to the pandemic. First, living in an urban area rather than a rural area decreases the probability of being in a rich quintile more than the pre-Covid period. Secondly, while owning the dwelling and land were not significant indicators of household welfare, they become significant contributors in the Covid period. Additionally, the importance of the access to water sources and having a rental income increased in this period. Notwithstanding, the welfare contribution of the number of working age adults in the household decreased, although it is still positive. The labour market during the pandemic has been volatile and considerable job losses have been observed. Relatedly, it is likely to have adults who lost their jobs, which translates into lower contribution to the household welfare. Considering restrictions during the pandemic, it is well expected to have access to water is a great advantage for households. Related to potential income losses of households as a result of economic impacts of Covid-19, owning the dwelling and land, and having a rental income are expected to ease household's situation.

5. Concluding Remarks

Sustainable development goals clearly states that all countries must act together to improve human lives without any harm on the environment in a fast pace. Ethiopia is one of those countries, however, concerns over extreme poverty that is about struggling to meet basic needs remain significant. According to UN Ethiopia Annual Results Report 2020/2022 Ethiopia was ranked 175 out of 191 countries in Human Development Index, and the number of people who are in need of humanitarian assistance increased from 8.4 million in 2020 to 29 million in 2022. Very high dependency onto rain-fed agriculture and deteriorated

environmental conditions through human action and climate change have worsen conditions in this country.

Even though living standards imply a complex structure, Ethiopia is a developing country where even basic needs have not been met commonly in society. Also, there is a considerable data availability concern for researches. Taking these facts into account, this study simply considers household consumption as a measure of living standard due to data constraint. Probit model suggests that living in an urban area rather than a rural area decreases the probability of being in the rich quintile, however, ownership of dwelling, access to water source, and connection to electricity also increases this probability. Besides, having a rental income increases the welfare, while remittances decrease it. Finally, having more children and more working age adult increases the probability of being rich category though the effect of working age adults is larger in magnitude.

The further analysis distinguish pre-Covid period and Covid period to see if there are any differences before and after. Results of this particular analysis show that the importance of some elements used in this investigation became more important during the pandemic. It is likely to think in a way that, limited resources to fight with the virus, job loses, breakdown in the demand and supply chain etc. seem to influence living conditions of Ethiopian households. Access to basic needs like water and alternative income resources like rental income were seen being more important during the pandemic.

Findings of this study might be used by policy makers to improve living standards of Ethiopians. Considering agriculture as a key element of the Ethiopian economy, using improved technology that would provide a higher crop productivity via decreased use of water, pesticides, fertilizer, etc. is likely to lower risks over those households who make a living from agricultural activities. Moreover, a widespread coverage of insurance would also serve to lower that risk. Also, improved water access should be assured to all households by local authorities for health and safety. Last but not the least, job creation in formal sector that would cover considerable numbers of working age Ethiopians seem to be very important to increase welfare in the society.

It is worth mentioning a few limitations of the current study. First, consumption quintile was considered as a measure of living standards or welfare of Ethiopian in this study. However, welfare of a household is likely to involve several factors to take into account together. Hence, this measure may not be a sufficient indicator, although it provides considerable insight in this developing country with a high level of extreme poverty. Nevertheless, this study is expected to contribute to limited literature of the welfare of sub-Saharan African countries. Secondly, the right hand side variables might be diversified to get more information on the determinants of consumption. Nevertheless, data availability pose a challenge to have that diversity. This is likely to be made in the existence

of a data set with more variables in the future surveys, although time period might be limited in such a case.

References

Alem, Y., and Söderbom, M. (2012). Household-Level Consumption in Urban Ethiopia: The Effects of a Large Food Price Shock. *World Development*, 40(1), 146–162.

Assaye, A., Habte, E., Sakurai, S., and Alemu, D. (2022). Impact assessment of adopting improved rice variety on farm household welfare in Ethiopia. *Journal of Agriculture and Food Research*, 10, 100428.

Barrientos, A., and Hulme, D. (2009). Social protection for the poor and poorest in developing countries: reflections on a quiet revolution: commentary. *Oxford Development Studies*, 37(4), 439–456.

Berhane, G., Paulos, Z., Tafere, K., and Tamru, S. (2011). Foodgrain consumption and calorie intake patterns in Ethiopia. *IFPRI Ethiopia Strategy Support Program II (ESSP II) Working Paper*, 23, 1–17.

Central Statistics Agency of Ethiopia. COVID-19 High Frequency Phone Survey of Households 2020 – World Bank LSMS Harmonized Dataset. Dataset downloaded from <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/4072> (accessed on 20 September 2022).

Epstein, T. S., Mumtaz, S., and Chaudhary, M. A. (2003). Redressing the Rural-Urban Imbalance [with Comments]. *The Pakistan Development Review*, 42(4), 445–466.

Eshete, Z. S., Mulatu, D. W., and Gatiso, T. G. (2020). CO2 emissions, agricultural productivity and welfare in Ethiopia. *International Journal of Climate Change Strategies and Management*, 12(5), 687–704.

Ethiopia, U. (2023). Our Work on the Sustainable Development Goals in Ethiopia. <https://ethiopia.un.org/en/sdgs> (accessed on 2 July 2023).

Freitas, A. (2015). Water as a stress factor in sub-Saharan Africa. *Population*, 2005, 47.

Gebrehiwot, K. G. (2015). The impact of agricultural extension on households' welfare in Ethiopia. *International Journal of Social Economics*, 42(8), 733–748.

Haeuser, E., Serfes, A. L., Cork, M. A., Yang, M., Abbastabar, H., Abhilash, E. S., Adabi, M., Adebayo, O. M., Adekanmbi, V., and Adeyinka, D. A. (2022). Mapping age-and sex-specific HIV prevalence in adults in sub-Saharan Africa, 2000–2018. *BMC Medicine*, 20(1), 1–24.

- Hörner, D., and Wollni, M. (2021). Integrated soil fertility management and household welfare in Ethiopia. *Food Policy*, 100, 102022.
- Jackson, R. H. (1992). Juridical statehood in sub-Saharan Africa. *Journal of International Affairs*, 46(1), 1–16.
- Kaygusuz, K. (2012). Energy for sustainable development: A case of developing countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 16(2), 1116–1126.
- Keles, R. (2012). The quality of life and the environment. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 35, 23–32.
- Mogues, T. (2011). The Bang for the Birr: Public Expenditures and Rural Welfare in Ethiopia. *The Journal of Development Studies*, 47(5), 735–752.
- Petrou, S., and Kupek, E. (2010). Poverty and childhood undernutrition in developing countries: a multi-national cohort study. *Social Science and Medicine*, 71(7), 1366–1373.
- Rao, N. D., and Min, J. (2018). Decent living standards: material prerequisites for human wellbeing. *Social Indicators Research*, 138, 225–244.
- Rivera-Batiz, F. L. (1982). International migration, non-traded goods and economic welfare in the source country. *Journal of Development Economics*, 11(1), 81–90.
- Rodić, L., and Wilson, D. C. (2017). Resolving governance issues to achieve priority sustainable development goals related to solid waste management in developing countries. *Sustainability*, 9(3), 404.
- Shikur, Z. H. (2020). Agricultural policies, agricultural production and rural households' welfare in Ethiopia. *Journal of Economic Structures*, 9(1), 50.
- Sulemana, I., Nketiah-Amponsah, E., Codjoe, E. A., and Andoh, J. A. N. (2019). Urbanization and income inequality in Sub-Saharan Africa. *Sustainable Cities and Society*, 48, 101544.
- Tucker, J., MacDonald, A., Coulter, L., and Calow, R. C. (2014). Household water use, poverty and seasonality: Wealth effects, labour constraints, and minimal consumption in Ethiopia. *Water Resources and Rural Development*, 3, 27–47.
- UN. (2023a). History. Department of Economic and Social Affairs Sustainable Development. <https://sdgs.un.org/goals> (accessed on 15 August 2023).
- UN. (2023b). Progress towards the Sustainable Development Goals: Towards a Rescue Plan for People and Planet. UN General Assembly Economic and Social Council. https://sdgs.un.org/sites/default/files/2023-04/SDG_Progress_Report_Special_Edition_2023_ADVANCE_UNEDITED_VE RSION.pdf (accessed on 15 August 2023).

UN. (2023c). United Nations Ethiopia Annual Results Report 2020/2022. <https://ethiopia.un.org/sites/default/files/2023-01/United%20Nations%20Ethiopia%20UNSDCF%20Results%20Report%202020-2022.pdf> (accessed on 15 August 2023).

UN DESA. (2023). Global Sustainable Development Report 2023. https://sdgs.un.org/sites/default/files/2023-06/Advance_unedited_GSDR_14June2023.pdf (accessed on 15 August 2023).

Vairavamoorthy, K., Gorantiwar, S. D., and Pathirana, A. (2008). Managing urban water supplies in developing countries—Climate change and water scarcity scenarios. *Physics and Chemistry of the Earth, Parts A/B/C*, 33(5), 330–339.

Van Ittersum, M. K., Van Bussel, L. G. J., Wolf, J., Grassini, P., Van Wart, J., Guilpart, N., Claessens, L., De Groot, H., Wiebe, K., and Mason-D’Croz, D. (2016). Can sub-Saharan Africa feed itself? *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(52), 14964–14969.

Vasisht, A. K. (2007). Logit and probit analysis. IASRI, Library Avenue, New Delhi–110, 12.

Türkiye’de Kadın İstihdamının Genel Görünümü: İstihdamın Artırılması Kapsamında Seçilmiş Ülke Örnekleri*

Araştırma Makalesi /Research Article

Feyzagül AYTA¹
Mustafa ŞEN²

ÖZ: Türkiye’de dezavantajlı gruplar içerisinde yer alan kadınların istihdamı geçmişten günümüze önemli bir sorun alanını teşkil etmektedir. Geleneksel düşünce yapısı, ev işi yükü, bakım sorumlulukları, cinsiyet ayrımcılığı, cam tavan sendromu, ücret eşitsizliği, eğitim gibi sorunlar kadın istihdamının düşük oranlarda kalmasına neden olmaktadır. Son dönemde kadın istihdam oranında yaşanan artışa rağmen Türkiye, AB ve OECD ülkeleri içerisinde en düşük kadın istihdam oranına sahiptir. Çalışmada AB ve OECD ülkeleri ile Türkiye’de kadınların işgücü istatistikleri karşılaştırılmış ve kadın istihdamının yüksek olduğu bazı ülke örneklerine yer verilerek bu ülkelerin çalışma hayatı içerisinde kadınlara yönelik uyguladıkları politikalar ele alınmıştır. Bu örnek ülkelerde var olan politikaların Türkiye’de uygulanabilirliği açısından değerlendirilmesi ve kadın istihdamının artırılması için çeşitli öneri ve görüşlerin sunulması çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda Türkiye’de kadın istihdamında istenilen hedeflere ulaşılabilmesi için kadınların çalışma yaşamında daha fazla yer almasını sağlayacak politikaların artırılması ve etkin bir şekilde uygulanması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kadın İşsizliği, İstihdam, Kadın İstihdamı

JEL Kodları: E24, J08, J21

General Outlook of Women's Employment in Türkiye: Examples of Selected Countries within the Scope of Increasing Employment

ABSTRACT: The employment of women, who are among the disadvantaged groups in Türkiye, has been an important problem area from the past to the present. Problems such as traditional mentality, housework burden, care responsibilities, gender discrimination, glass ceiling syndrome, wage inequality, and education cause women's employment to remain at low rates. Despite the recent increase in female employment rate, Türkiye has the lowest female employment rate among EU and OECD countries. In the study, the labor force statistics of women in the EU and OECD countries and Türkiye were compared, and some examples of countries with high female employment were included in the study and the policies implemented by these countries towards women in working life were discussed. The aim of the study is to evaluate the existing policies in these exemplary countries in terms of their applicability in Türkiye and to present various suggestions and opinions for increasing women's employment. In this direction, in order to achieve the desired targets in women's employment in Türkiye, policies that will enable women to take more part in working life should be increased and implemented effectively.

Keywords: Female Unemployment, Employment, Female Employment

JEL Codes: E24, J08, J2

Geliş Tarihi / Received: 14/07/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 03/10/2023

* Bu çalışma, Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBE Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı’nda Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ŞEN danışmanlığında Feyzagül AYTA tarafından hazırlanan “Türkiye’de Kadın İstihdamı Sorunu: Kadın İstihdamını Artırmaya Yönelik Uygulanan Sosyal Politikalar ve Öneriler” başlıklı yüksek lisans tez çalışmasından yararlanılarak hazırlanmıştır.

¹ Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Yüksek Lisans Mezunlu, feyza.ayta@outlook.com, orcid.org/0000-0003-3954-3574.

² Dr. Öğr. Üyesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, mustafasen@ktu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-3690-7582.

1. Giriş

Bir toplum tam anlamıyla gelişmeyi amaçlıyor ise toplumdaki her kesimin eşit bir şekilde yaşamını sürdürmesi, her haktan eşit şekilde yararlanması ve eşit statü ve değere sahip olması gerektiği açıktır. Ancak toplumda bazı kesimler eşit bir yaşam sürdürememekte ve bu durum o kesimleri dezavantajlı bir konuma getirmektedir. Türkiye’de dezavantajlı konumda yer alarak her alanda eşit bir yaşam süremeyen kesimlerden biri kadınlardır.

Özellikle çalışma hayatında kadınlar erkeklere nazaran daha az yer almakta, daha az istihdam edilmektedir. Kadın istihdamı; geçmişten günümüze kadar olan süreçte çeşitli değişimler yaşamış, çeşitli sorunlarla karşı karşıya kalmış ve hala değişimlerin yaşandığı bir olgudur. Günümüzde ülkeler arasında dahi ciddi farklılıkların söz konusu olduğu kadın istihdamı, işgücü piyasası için çözülmesi gereken ve çözüldüğü takdirde hem kadınlara hem de topluma büyük katkılar sağlayacak bir sorunu içinde barındırmaktadır. Kadın istihdamının aileye gerektiğinde maddi olarak ek katkı sağlaması için desteklenmesi değil de kadınların kendilerine saygınlık, ekonomik özgürlük, statü gibi değerler katması için desteklenmesi daha eşitlik içeren bir yoldur. Dolayısıyla yalnız erkeğin değil kadının da çalışması aile ekonomisine katkı sağlamakla birlikte aynı zamanda topluma, en önemlisi de kadının kendisine katkı sağlamaktadır.

Türkiye birçok gelişmiş ülkenin aksine yıllardır kadın istihdamı sorununu bir çözüme ulaştırılamamaktadır. Bu durum ise kadınların toplumda özellikle çalışma hayatında olması gereken konumda yer almasını engellemektedir. Kadın istihdamında ve işgücüne katılma oranlarında bütün AB ve OECD ülkelerinin gerisinde kalan Türkiye, kadınların işsizlik oranlarında ise birçok AB ve OECD ülkesine göre yüksek oranlara sahiptir.

Türkiye’de kadınların ve bütün çalışanların durumunun diğer ülkelere göre yeterli olmaması Türkiye’nin bu konuda herhangi bir politikaya sahip olmadığı anlamına gelmemektedir. Aksine kadınların istihdama dahil olması, kadın çalışanların korunması ya da ayrımcılığın engellenmesi için çeşitli politikalar ve yasalar mevcuttur. Ancak kadınların mevcut görünümü incelendiğinde politikalarda, politikaların uygulanmasında ve etkinliğinde ya da denetim mekanizmalarında bir sorun veya eksiklik olduğu açıktır. Bu durumun en açık göstergesi ise Türkiye’de kadınların sahip oldukları ev işi ve bakım sorumluluklarından dolayı erkekler kadar işgücü piyasasının bir parçası olamamasıdır. Çünkü Türkiye’de var olan geleneksel yapılar, kadının çalışmasına yönelik bakış açısı, ev işi yükü ve bakım konusunda uygulanan politikalar bu sorumluluğu eşler arasında eşit paylaşım yerine kadının sorumluluğuna bırakmaktadır. Bu durumda kadının yaşam alanı erkeklerin aksine yaşadığı evin sınırları olmaktadır.

Ailevi sorumlulukları bir şekilde aşan kadınlar işgücü piyasasında düşük ücret, terfi edilmeme, psikolojik şiddet ve taciz gibi sorunlarla karşılaşmaktadır. Her ne kadar kadınların bu sorunlardan korunması için çeşitli koruyucu politikalar

bulunsa da uygulamada yaşanan denetim eksiklikleri, politikaların etkin uygulanmaması, politikalardaki eksiklikler sorunların devam etmesine neden olmaktadır. Bu durumda mevcut politikalarda iyileştirmeler yapılması, güçlü bir denetim mekanizması oluşturulması ve toplumun bilinçlendirmesi gibi yeni adımlar atılmalıdır.

Kadın istihdamında örnek ülke uygulamalarının ele alındığı ve Türkiye’de kadın istihdamının artırılmasına yönelik öneri ve görüşlerin sunulduğu bu çalışmanın ilk bölümünde kadınların işgücü istatistiklerine yer verilerek durum değerlendirmesi yapılmış ve aynı zamanda bu istatistikler AB ve OECD ülkeleri ile karşılaştırılmıştır. İkinci bölümde ise kadın istihdamının yüksek olduğu ve Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yayınlanan 2023 yılı Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu’nda ilk beş içerisinde yer alan Danimarka, Finlandiya, Norveç ve İsveç ülkeleri ele alınmış ve kadın istihdamında uyguladıkları politikalara yer verilmiştir. Bu politikalar kapsamında Türkiye’de kadın istihdamının artırılmasına yönelik görüş ve önerilerin sunulduğu son bölümden sonra ise çalışmadan elde edilen bulguların tartışıldığı sonuç bölümü gelmektedir.

2. İşgücü Piyasasında Kadınların Genel Görünümü

2.1. İşgücüne Katılma Oranları

İşgücü piyasasının kapsamının belirlenmesi açısından en önemli gösterge işgücüne katılma oranıdır. İşgücüne katılma oranı; istihdamda olanların ve iş arayan işsizlerin toplamı olan işgücünün aktif nüfusa oranıdır. İşgücüne katılma oranının yüksek olması işgücü piyasasının etkin olduğunu göstermektedir. Ayrıca işgücüne katılım oranlarının düşük ya da yüksek olmasında kadınların payı da oldukça önem arz etmektedir. Kadın işgücüne katılım oranlarının çok düşük olması genel işgücüne katılım oranlarının da düşük olmasına neden olmaktadır.

Tablo 1: İşgücüne Katılma Oranları (% , 15+)

Yıllar	Kadın	Erkek	Toplam	Yıllar	Kadın	Erkek	Toplam
1988	34,3	81,2	57,5	2010	27,6	70,8	48,8
1990	34,1	79,7	56,6	2011	28,8	71,7	49,9
1995	30,9	77,8	54,1	2012	29,5	71,0	50,0
2000	26,6	73,7	49,9	2013	30,8	71,5	50,8
2001	27,1	72,9	49,8	2014	30,3	71,3	50,5
2002	27,9	71,6	49,6	2015	31,5	71,6	51,3
2003	26,6	70,4	48,3	2016	32,5	72,0	52,0
2004	23,3	70,3	46,3	2017	33,6	72,5	52,8
2005	23,3	70,6	46,4	2018	34,2	72,7	53,2
2006	23,6	69,9	46,3	2019	34,4	72,0	53,0
2007	23,6	69,8	46,2	2020	30,9	68,2	49,3
2008	24,5	70,1	46,9	2021	32,8	70,3	51,4
2009	26,0	70,5	47,9	2022	35,1	71,4	53,1

Kaynak: TÜİK, 2014: 126-127; <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>

Tablo 1’de de Türkiye’de kadın ve erkeklerin işgücüne katılma oranları verilmiştir. Hem kadınlarda hem de erkeklerde işgücüne katılma oranları 2019 yılı sonlarında ortaya çıkan ve tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgınından etkilenmiş ve 2019 yılında kadınlarda %34,4 olan oran 2020 yılında %30,9’a, erkeklerde 2019 yılında %72 olan oran 2020 yılında %68,2’ye düşmüştür. Bu oranlar 2021 yılı itibariyle artışa geçerek kadınlarda %32,8, erkeklerde %70,3, 2022 yılında ise sırasıyla %35,1 ve %71,4’e kadar artış göstermiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde günümüzdeki mevcut işgücüne katılma oranlarında önemli ilerlemeler kaydedilememiştir. Diğer taraftan kadınların işgücüne katılma oranlarının yetersiz olduğu ve erkeklere göre de oldukça düşük olduğu görülmektedir. Aynı zamanda Türkiye’de kadın işgücüne katılma oranlarının çok düşük olması genel işgücüne katılma oranlarını da aşağı doğru çekmektedir.

Tablo 2’de OECD ve AB’de işgücüne katılma oranları verilmiştir. 2022 yılında AB’de %57,6 olan işgücüne katılma oranı erkeklerde %63,8, kadınlarda ise %51,9’dur. Kadınlarda en yüksek işgücüne katılma oranına sahip olan AB ülkeleri ise İsveç (%61,6) ve Hollanda (%61,3) olurken, en düşük işgücüne katılım İtalya (%41), Romanya (%42,4) ve Yunanistan’da (%44,8) gerçekleşmiştir. AB ülkelerinde kadınlarda en düşük işgücüne katılma oranına sahip ülkelerde, Türkiye’ye göre daha yüksek oranlarda işgücüne katılım gerçekleştiği görülmektedir. Diğer taraftan Türkiye’de erkeklerin işgücüne katılma oranları AB’ye göre daha fazla, kadınların işgücüne katılım oranları AB’ye göre daha düşüktür (TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/secilmisgostergeler/degiskenler/UzerindenSorgula.do>).

Tablo 2: OECD ve AB’de İşgücüne Katılma Oranı (% , 15+)

2022 Yılı	Kadın	Erkek	Toplam
OECD	52,9	68,7	60,6
AB	51,9	63,8	57,6

Kaynak: TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/secilmisgostergeler/anaSayfa.do>

OECD genelinde işgücüne katılma oranı %60,6’dır. Erkeklerde bu oran %68,7, kadınlarda ise %52,9’dur. 2022 yılında kadınlarda en yüksek işgücüne katılım oranı olan OECD ülkeleri, İzlanda (%71,2), Yeni Zelanda (%66,5) ve Norveç (%64,4), en düşük işgücüne katılım gösteren OECD ülkeleri ise, Türkiye (%35,1), İtalya (%41), Yunanistan (%44,8) ve Meksika (%45,7) ülkeleridir. OECD üyesi ülkelerden biri olan Türkiye, OECD ve AB ülkeleri içerisinde en düşük kadın işgücüne katılım oranına sahip ülkedir. Türkiye’de işgücüne dahil olmama istatistiklerine göre kadınların işgücüne dahil olmama nedeni %47,1 ile ev işleri ile meşgul olma olarak belirtilmiştir. Bu oran 2000 yılında %72,1 seviyesinden günümüze gelindikçe düşme eğilimi göstermektedir. Ancak azalmasına rağmen halen daha kadınların işgücüne katılımının önünde en büyük engellerin başında gelmektedir. Özellikle ev işlerinin, çocuk, yaşlı, hasta, engelli bakımlarının kadınların sorumluluğu olarak görülmesi, onların çalışma yaşamı içerisinde yer

almalarının önünde önemli birer settir (TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/>; <https://biruni.tuik.gov.tr/secilmisgostergeler/degiskenlerUzerindenSorgula.do>).

2.2. İstihdam Oranları

İstihdam oranı, işgücünün hangi oranda ekonomik faaliyetlere katılabildiğini göstermesi bakımından önemlidir. İstihdam edilen kişilerin kurumsal olmayan çalışma çağındaki nüfusa oranı, istihdam oranını ifade etmektedir.

Tablo 3'te kadınların ve erkeklerin istihdam oranları verilmiştir. 1988 yılından 2022 yılına kadar olan süreçte 2008 krizinin etkisiyle 2009 yılında en düşük istihdam oranı gerçekleşmiştir. 2020 yılında ise hem kadınların hem de erkeklerin istihdam oranları son yıllardaki istihdam oranları ile karşılaştırıldığında azalış göstermiştir. Özellikle kadınların istihdam oranları her yıl erkeklere göre oldukça düşük olmuştur. Kadınlarda en düşük istihdam oranı 2005 yılında %20,7 olarak gerçekleşirken, erkeklerde en düşük istihdam oranı 2009 yılında %60,7 olmuştur. 2005 yılına kadar azalan kadın istihdamı tekrar artmaya başlamış, 2014 yılında yaşanan düşüşe rağmen 2019 yılına kadar bu artış devam etmiştir. Önceki yıllarda düzenli artış gösteren kadın istihdamında istikrarın sağlanamaması sebebiyle 2019 yılında kadın istihdamı tekrar azalmaya başlamıştır. 2021 ve 2022 yıllarında ise istihdam oranlarında artışlar yaşanmıştır. Diğer yandan Türkiye'de istihdam oranları 15-64 yaş grubuna göre incelendiğinde %52,9 olan genel istihdam oranı erkeklerde %71,1 iken kadınlarda %34,5 olarak gerçekleşmiştir (<https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>).

Tablo 3: İstihdam Oranları (% , 15+)

Yıllar	Kadın	Erkek	Toplam	Yıllar	Kadın	Erkek	Toplam
1988	30,6	75,1	52,6	2010	24,0	62,7	43,0
1990	31,2	73,5	52,1	2011	25,6	65,1	45,0
1995	28,7	71,7	50,0	2012	26,3	65,0	45,4
2000	24,9	68,9	46,7	2013	27,1	65,2	45,9
2001	25,1	66,5	45,6	2014	26,7	64,8	45,5
2002	25,3	63,9	44,4	2015	27,5	65,0	46,0
2003	23,9	62,9	43,2	2016	28,0	65,1	46,3
2004	20,8	62,7	41,3	2017	28,9	65,6	47,1
2005	20,7	63,2	41,5	2018	29,4	65,7	47,4
2006	21,0	62,9	41,5	2019	28,7	63,1	45,7
2007	21,0	62,7	41,5	2020	26,3	59,8	42,8
2008	21,6	62,6	41,7	2021	28,0	62,8	45,2
2009	22,3	60,7	41,2	2022	30,4	65,0	47,5

Kaynak: TÜİK, 2014: 126-127; <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>

2019 yılının sonlarına doğru dünyada etkisini gösteren ve hayatı sadece sağlık yönünden değil ekonomik ve sosyal yönden de olumsuz olarak etkileyen Covid-19 salgını Türkiye'de istihdamda olan kadınları büyük oranda etkilemiştir. Bu dönem esnek çalışma yapan ya da evden çalışan kadınlar için yeni sorunların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Ankara'da farklı meslek gruplarında çalışan 9

kadın ile yapılan görüşmede kadınlar evden çalışma ya da esnek çalışma yaptıklarını ve bu çalışmaların iş yüklerini artırdığını ifade etmişlerdir. Çocuk sahibi olan kadınların ise pandemi dolayısıyla bakım hizmetlerine erişimleri kısıtlandığından iş yükleri artmıştır. Kadınlar artan beklentiler nedeniyle psikolojik yorgunluklar yaşadıklarını, ev işlerinde erkeklerin eşlerine yardım etmesinin sadece Covid-19 süreci için geçerli olduğu, bu yardımın geçici olduğunu belirtmişlerdir. Evlerinde bakıma muhtaç birinin varlığının ise kadınların sorumluluğunu artırarak sosyal hayatlarını büyük oranda kısıtlandığı sonucuna varılmıştır (Işık, 2020: 228-238).

Covid-19 döneminde yapılan başka bir çalışmada kadın katılımcıların yaklaşık %50'si işten çıkarılmış ya da ücretsiz izne ayrılmıştır. Erkek katılımcıların ise %42'si işten çıkarılmış ya da ücret izne ayrılmıştır. Çalışma *2018 KONDA Hayat Tarzı Araştırması* verileri ile kıyaslanmış, bu kıyaslama sonucu 2018 yılına göre pandemi döneminde kadınlarda ücretsiz iş yükleri 2,9 saatten 4,5 saate, erkeklerde 0,3 saatten 1,1 saate çıkmıştır. Dolayısıyla ücretsiz iş yükü Covid-19 döneminde kadınlar için daha fazla artmıştır. Ücretli çalışma süreleri ise kadınlar için 1,6 saatten 1 saate, erkekler için 5,2 saatten 3,2 saate düşmüştür. Toplam ücretli ve ücretsiz çalışma süreleri birlikte ele alındığında ise kadınlarda artış göstermiş (4,5 saatten 5,5 saate), kadınların aksine erkeklerde (5,4 saatten 4,3 saate) azalmıştır. Sahip oldukları iş yükü dolayısıyla kadınların %50'lik kısmı iş yükü ile başa çıkmanın zor olduğunu ifade etmiş, istihdamda olan kadınlarda bu oran %63'e çıkmıştır. İş yüküyle başa çıkmanın zor olduğunu ifade eden erkeklerin oranı ise %24 olurken, istihdamda olan erkeklerde bu oran %27 olmuştur. Çalışma sonunda elde edilen bütün veriler göz önüne alındığında Türkiye için aile dostu politikalar içeren uygulamaların ve bakım hizmetlerine erişim kapsamında düzenlemelerin gerekli olduğuna değinilmiştir (İlkkaracan ve Memiş, 2020: 3-10).

Tablo 4'te ise 2022 yılında OECD ve AB'de 15-64 yaş grubuna göre kadın istihdamı oranları verilmiştir. AB'de genel istihdam oranı %69,8 iken erkeklerde bu oran %74,7, kadınlarda ise %64,9 olarak gerçekleşmiştir. AB'de kadın istihdamında Hollanda (%78,1), Estonya (%75,3) ve İsveç (%74,7) en yüksek oranlara sahipken, İtalya (%51,1), Yunanistan (%51,2) ve Romanya (%54,4) en düşük oranlara sahiptir. OECD'de ise genel istihdam oranı %69,4 iken erkeklerde bu oran %76,6 ve kadınlarda %62,3'tür. OECD ülkeleri arasında en yüksek kadın istihdamı İzlanda (%81,2), Hollanda (%78,1), Yeni Zelanda (%75,8), en düşük kadın istihdamı ise Türkiye (%34,5), Kosta Rika (%47,1), Meksika (%48) ve Kolombiya'da (%49,5) gerçekleşmiştir. Böylece Türkiye kadın istihdam oranlarında da hem üyesi olduğu OECD'de hem AB'de son sırada yer almaktadır (TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/>; OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/>; EUROSTAT, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>).

Tablo 4: OECD ve AB Ülkelerinde Kadınların İstihdam Oranı (% , 15-64)

2022 Yılı	Kadın	Erkek	Toplam
OECD	62,3	76,6	69,4
AB	64,9	74,7	69,8

Kaynak: OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/>; EUROSTAT, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>

2.3. Eğitim Durumuna Göre İstihdam Oranları

Sahip olunan eğitim seviyesi kişinin işgücü piyasasındaki konumunu belirlemektedir. Kadınlar için yüksek eğitim seviyesi daha vasıflı işlerde ve daha yüksek ücretlerde çalışmalarına fayda sağlamaktadır. Ancak Türkiye’de yüksek eğitim seviyesine sahip kadınların istihdam oranları erkeklere ve AB üyesi ülkelerdeki kadınlara göre oldukça düşüktür.

Tablo 5: Eğitim Durumuna Göre İstihdam Oranları (% , 15+)

Kadın							
	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2022
Okur yazar olmayan	28,0	24,7	15,3	15,9	15,6	11,7	13,4
Okur yazar fakat okul bitirmeyen	24,5	21,2	17,4	19,0	19,9	15,7	18,9
İlkokul	30,1	23,6	19,4	23,5	26,6	24,1	27,3
İlköğretim	-	7,6	10,6	16,6	23,8	23,1	21,5
Ortaokul veya dengi meslek ortaokul	12,9	13,3	19,1	20,0	17,0	16,7	
Genel lise	26,5	23,5	20,6	22,8	26,0	23,8	29,2
Lise dengi mesleki okul	35,5	35,6	28,0	30,8	33,4	28,3	34,8
Yükseköğretim	67,8	63,8	59,4	59,7	59,9	54,6	58,3
Erkek							
	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2022
Okur yazar olmayan	59,4	53,6	37,7	31,8	27,4	21,9	27,1
Okur yazar fakat okul bitirmeyen	64,1	52,3	43,3	46,2	47,9	42,0	50,3
İlkokul	80,0	76,5	69,0	67,2	65,6	56,9	61,1
İlköğretim	-	12,5	22,9	39,5	61,8	74,1	59,9
Ortaokul veya dengi meslek ortaokul	53,2	58,0	72,2	73,7	56,3	46,8	
Genel lise	65,0	61,2	59,2	59,5	64,5	57,3	64,9
Lise dengi mesleki okul	70,8	71,6	72,0	72,7	74,9	68,9	74,4
Yükseköğretim	83,1	78,3	76,9	77,5	79,6	74,9	78,0

Kaynak: TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul>; <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>

Tablo 5’te kadınların ve erkeklerin eğitim seviyelerine göre istihdam oranları verilmektedir. Tabloya göre kadınlar bütün eğitim seviyelerinde erkeklere göre daha düşük istihdam oranına sahiptir. Günümüzde kadınlarda eğitim seviyesinin istihdama önemli katkısının olmasına rağmen yükseköğretim seviyesinde istihdam

edilen kadınların oranı önceki yıllara kıyasla azalmıştır. 1995 yılında yükseköğretim eğitim seviyesine sahip kadınların istihdam oranı %67,8 olmasına rağmen 2022 yılında bu oran %58,3 olmuştur. 2022 yılında en yüksek istihdam oranı erkeklerde ve kadınlarda yükseköğretim ve lise dengi mesleki okul eğitim seviyelerinde gerçekleşmiştir. En düşük istihdam oranları ise erkek ve kadınlarda okur yazar olmayan ve okur yazar olan fakat okul bitirmeyen eğitim seviyelerinde gerçekleşmiştir. Eğitim seviyesinin arttıkça istihdam oranlarının da arttığı tabloda görülmektedir.

Tablo 6'da Uluslararası Standart Eğitim Sınıflandırması'na (International Standard Classification of Education – ISCED) göre Türkiye ve AB için istihdam oranları verilmiştir. 2020 yılında bütün eğitim seviyelerinde kadınların istihdam oranı Türkiye'ye göre AB ülkelerinde daha yüksek oranlarda gerçekleşmiştir. Özellikle ortaöğretim ve yükseköğretim seviyelerinde kadın istihdamı Türkiye'ye kıyasla çok daha yüksek oranlardadır. Erkeklerde ise ortaöğretim seviyesi altında istihdam oranı Türkiye'de daha yüksek iken diğer seviyelerde AB daha yüksek istihdam oranlarına sahiptir. Diğer taraftan AB ülkelerinde yükseköğretim seviyesine sahip erkekler ve kadınlar arasında yakın istihdam oranları gerçekleşirken aynı durum Türkiye için geçerli değildir. AB ülkeleri için yükseköğretim seviyesinde kadın istihdamı %81,3, erkeklerde %86,8 olmasına rağmen Türkiye'de yükseköğretim seviyesinde kadın istihdamı %56,1, erkek istihdamı %78,8'dir.

Tablo 6: Uluslararası Standart Eğitim Sınıflandırmasına Göre İstihdam Oranları (% , 15-64)

Türkiye			
2020 ³ Yılı	Kadın	Erkek	Toplam
Ortaöğretim seviyesi altı (Düzy 0-2)	22,7	60,2	40,4
Ortaöğretim seviyesi (Düzy 3-4)	26,6	65,0	48,3
Yükseköğretim seviyesi (Düzy 5-8)	56,1	78,8	68,0
Avrupa Birliği			
	Kadın	Erkek	Toplam
Ortaöğretim seviyesi altı (Düzy 0-2)	34,8	51,6	43,6
Ortaöğretim seviyesi (Düzy 3-4)	63,6	75,8	69,8
Yükseköğretim seviyesi (Düzy 5-8)	81,3	86,8	83,8

Kaynak: Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

AB kendi içerisinde değerlendirildiğinde kadınlarda yükseköğretim seviyesinde en yüksek istihdam oranı; Litvanya (%89,3), Norveç (%87,4), İzlanda'da (%87,2); en düşük istihdam oranı ise; Yunanistan (%67,7), İspanya (%75,2) ve İtalya'da (%75,2) gerçekleşmiştir. Türkiye'de istihdam edilen kadınların eğitim seviyelerine göre istihdam oranları en yüksek ve en düşük AB ülkeleri ile

³ EUROSTAT eğitim durumuna göre istihdam oranlarında en güncel Türkiye verileri 2020 yılı verileri olduğu için AB ile karşılaştırma yapılabilmesi için 2020 yılı verileri kullanılmıştır.

karşılaştırıldığında kadınlarda yükseköğretim seviyesinde istihdam oranları oldukça düşük kalmaktadır (Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>).

2.4. İşsizlik Oranları

İşsizlik oranı, bir ekonomide işi olmayıp iş arayanların işgücüne oranıdır. İşsizlik oranı ekonominin performansını yansıtmaları bakımından çok önemlidir. Ekonominin büyümesi ve istihdam olanaklarının artması işsizlik oranlarının azalması olarak sonuç göstermektedir.

Tablo 7: İşsizlik Oranları (% , 15+)

Yıllar	Kadın	Erkek	Toplam	Yıllar	Kadın	Erkek	Toplam
1988	10,6	7,5	8,4	2010	13,0	11,4	11,9
1990	8,5	7,8	8,0	2011	11,3	9,2	9,8
1995	7,3	7,8	7,6	2012	10,8	8,5	9,2
2000	6,3	6,6	6,5	2013	11,9	8,7	9,7
2001	7,5	8,7	8,4	2014	11,9	9,0	9,9
2002	9,4	10,7	10,3	2015	12,6	9,2	10,3
2003	10,1	10,7	10,5	2016	13,7	9,6	10,9
2004	11,0	10,8	10,8	2017	14,1	9,4	10,9
2005	11,2	10,5	10,6	2018	13,9	9,5	11,0
2006	11,1	9,9	10,2	2019	16,5	12,4	13,7
2007	11,0	10,0	10,3	2020	15,0	12,3	13,2
2008	11,6	10,7	11,0	2021	14,7	10,7	12,0
2009	14,3	13,9	14,0	2022	13,4	8,9	10,4

Kaynak: TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul>; <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>

Tablo 7’de yıllar içerisinde kadın ve erkeklerin işsizlik oranları verilmiş, 2022 yılında toplam işsizlik %10,4 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bazı yıllarda işsizliğin daha yüksek oranlarda gerçekleşmesinde ise yaşanan krizler de büyük oranda etkili olmaktadır. Buna göre, 2000 sonu 2001 başında yaşanan krizler işsizliğin %10’ların üzerine çıkmasında etkili olmuştur 2000 yılında işsizlik %6,5 seviyesinde iken 2001’de %8,4 seviyesine, 2002’de %10,3 seviyesine çıkmıştır. Erkeklerde ise 2000 yılında %6,6 olan işsizlik oranı 2002’de 10,7 olmuştur. Kadınlarda erkeklere göre daha az artış olmasına rağmen işsizlik oranı 2000 yılında %6,3 iken krizin etkisiyle 2002’de 9,4’e yükselmiştir. Türkiye’de işgücü piyasasında önemli bir etki yaratan diğer bir kriz olan 2008 krizinin de etkileri ağır olmuş, 2009 yılında genel işsizlik oranı %11’den %14’e yükselmiştir. Kadınlarda ise 2008 yılında %11,6 olan işsizlik oranı 2009’da %14,3’e, erkeklerde %10,7’den %13,9’a yükselmiştir. Sonraki yıllarda azalan bir seyirde olan kadınların işsizlik oranında süreklilik sağlanamamış, 2013 yılı itibariyle tekrar yükselişe geçen kadın işsizlik oranı 2019 yılında %16,5 seviyesine çıkmıştır. 2022 yılı itibariyle kadın işsizliği %13,4 seviyesinde gerçekleşmiştir. 1995 yılından 2003 yılına kadar erkeklere oranla daha az olan kadın işsizliği oranı 2004 yılı itibariyle erkeklerin işsizlik oranlarını geçmiş, kadınlar ve erkekler

arasındaki fark açılmıştır. Günümüzde erkeklere kıyasla daha fazla işsizlik oranına sahip olan kadınlar işsizliğin etkilerini daha ağır bir şekilde hissetmektedir.

Tablo 8’de OECD ve AB’de 15-64 yaş grubuna göre işsizlik oranları verilmiştir. AB’de ise genel işsizlik oranı %6,3 iken bu oran erkeklerde %5,9, kadınlarda %6,6 olarak gerçekleşmiştir. AB’de Malta (%2,6), Çekya (%2,8), Polonya (%3,0) ve Almanya (%3,0) en düşük kadın işsizlik oranına sahip iken, Yunanistan (%16,0), İspanya (%14,9) ve İtalya (%9,5) en yüksek işsizlik oranına sahip ülkelerdir. 15-64 yaş grubuna göre kadın işsizlik oranı %13,7 olan Türkiye, AB ülkeleri içinde Yunanistan ve İspanya’dan sonra en yüksek kadın işsizlik oranına sahip ülkedir. OECD’de ise genel işsizlik oranı %5,1 iken bu oran erkeklerde %4,9, kadınlarda %5,4 olmuştur. OECD ülkeleri arasında en düşük kadın işsizliği oranına sahip ülkeler; Japonya (%2,5), Çekya (%2,9) ve Güney Kore (%3,0), Almanya (%3,0) ve Polonya (%3,0), en yüksek kadın işsizliği oranına sahip ülkeler ise Kosta Rika (%16,7), Yunanistan (%16,6), İspanya (%14,9), Kolombiya (%14,7) ve Türkiye’dir (%13,7) (TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/>; OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/>; EUROSTAT, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>).

Tablo 8: OECD ve AB’de Kadın İşsizlik Oranı (% , 15-64)

2022 Yılı	Kadın	Erkek	Toplam
OECD	5,4	4,9	5,1
AB	6,6	5,9	6,3

Kaynak: OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/>; EUROSTAT, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>

2.5. Eğitim Durumuna Göre İşsizlik Oranları

Eğitim seviyesinin yükselmesi işsizliğin azalmasında önemli bir rol oynamasına rağmen Türkiye’de özellikle kadınlarda yüksek eğitim seviyelerinde dahi işsizlik yüksek oranlarda seyretmektedir. Yükseköğretim seviyesinde eğitime sahip kişilerin işsiz kalmasında özellikle üniversitelerde verilen eğitimlerin işgücü piyasası odaklı olmayışı, üniversite mezunlarının beklentilerini karşılamayan işler, işte seçicilik, ücretler ve çalışma koşulları, işverenlerin eğitim maliyetinden kaçınmak adına tecrübeli eleman arayışında olmaları ve piyasada ilk kez iş arayanları işe almaktan kaçınmaları gibi etkenler yükseköğretim seviyesinde eğitime sahip olan birçok kişinin işsiz kalmasında etkilidir. Ayrıca yükseköğretim mezunu kadınlar cinsiyet temelli ayrımcılıklara da maruz kalarak işsizlik sorunuyla karşı karşıya kalmaktadırlar.

Tablo 9’da kadınların ve erkeklerin eğitim seviyelerine göre işsizlik oranları verilmektedir. 2022 yılında okur yazar olmayan ve okur yazar olduğu halde okul bitirmeyen eğitim seviyesindeki işsizlik oranlarında erkeklere oranla kadınlarda daha düşük işsizlik oranları görülmektedir. Ancak ilköğretim, ortaokul ve dengi meslek ortaokulu, genel lise, lise dengi mesleki okul ve yükseköğretim

seviyelerinde kadınlar erkeklere oranla daha fazla işsizlik yaşamaktadırlar. 1995 yılında yükseköğretim seviyesinde kadınların ve erkeklerin işsizlik oranı arasındaki fark daha az olmasına rağmen yıllar içerisinde işsizlik oranı farkı giderek açılmıştır. 2022 yılında yükseköğretim seviyesine sahip kadınlarda işsizlik oranı %15,2, erkeklerde %8,3 olmuştur.

Tablo 9: Eğitim Durumuna Göre İşsizlik Oranları (% , 15+)

Kadın							
	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2022
Okur yazar olmayan	1,6	2,2	2,3	2,4	2,9	5,6	3,8
Okur yazar fakat okul bitirmeyen	1,9	4,3	4,3	6,8	7,9	10,7	8,8
İlkokul	5,3	3,6	7,3	8,6	7,9	8,5	7,5
İlköğretim	-	3,4	11,7	16,7	15,1	18,3	15,4
Ortaokul veya dengi meslek ortaokul	18,7	13,0	15,6	18,9	16,6	18,0	
Genel lise	23,9	16,6	23,2	24,9	20,3	20,3	19,1
Lise dengi mesleki okul	23,3	16,1	23,9	22,5	18,1	23,5	19,1
Yükseköğretim	8,1	9,1	14,1	15,9	16,3	16,8	15,2
Erkek							
	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2022
Okur yazar olmayan	4,9	5,6	10,1	13,7	11,3	17,0	11,6
Okur yazar fakat okul bitirmeyen	5,3	6,3	12,6	16,3	14,4	19,2	12,1
İlkokul	6,9	5,7	9,9	10,5	8,4	10,8	7,4
İlköğretim	-	13,0	15,6	18,9	14,5	17,3	10,5
Ortaokul veya dengi meslek ortaokul	9,8	7,6	11,6	10,4	8,6	14,0	
Genel lise	11,4	8,7	11,1	12,6	9,5	13,7	10,0
Lise dengi mesleki okul	12,4	9,4	11,0	10,5	7,7	11,5	8,7
Yükseköğretim	5,6	5,9	7,9	8,0	7,6	10,1	8,3

Kaynak: TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul>; <https://medas/?kn=72&locale=tr>

Tablo 10’da uluslararası standart eğitim sınıflandırmasına göre AB ve Türkiye’de cinsiyete göre işsizlik oranları yer almaktadır. Türkiye’de kadınlarda ortaöğretim ve yükseköğretim seviyelerinde erkeklere göre işsizlik oranları daha yüksektir. AB’de kadın işsizler ile karşılaştırıldığında ise Türkiye’de sadece ortaöğretim seviyesi altında kadın işsizlik oranı daha düşük olmuştur. AB ülkelerinde ortaöğretim ve yükseköğretim seviyelerinde hem kadın hem de erkeklerde işsizlik oranları tek hanelerde gerçekleşmiştir. Erkeklerde ise Türkiye’de bütün eğitim seviyelerinde işsizlik oranları AB’ye göre daha yüksek olmuştur. 2020 yılı verilerine göre AB için eğitim seviyenin artmasıyla işsizliğin azaldığı söylenebilir ancak bu durumun Türkiye için geçerli olmadığı açıktır.

Tablo 10: Uluslararası Standart Eğitim Sınıflandırmasına Göre İşsizlik Oranları (% , 15-64)

Türkiye			
2020* Yılı	Kadın	Erkek	Toplam
Ortaöğretim seviyesi altı (Düzye 0-2)	11,4	13,7	13,0
Ortaöğretim seviyesi (Düzye 3-4)	21,8	12,6	15,0
Yükseköğretim seviyesi (Düzye 5-8)	16,5	10,1	12,7
Avrupa Birliği			
	Kadın	Erkek	Toplam
Ortaöğretim seviyesi altı (Düzye 0-2)	15,3	13,0	13,9
Ortaöğretim seviyesi (Düzye 3-4)	7,0	6,1	6,5
Yükseköğretim seviyesi (Düzye 5-8)	5,1	4,4	4,8

Kaynak: Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

AB ülkeleri arasında yükseköğretim seviyesinde eğitime sahip kadınlarda işsizlik oranının en düşük olduğu ülkeler: Çekya (%1,7), Polonya (%2,1) ve Macaristan (%2,1) olmuştur. AB’de yükseköğretim seviyesinde eğitime sahip olan kadınlarda en yüksek işsizlik oranları ise Yunanistan (%14,9) ve İspanya’da (%11,4) gerçekleşmiştir. Bu durumda Türkiye’de kadınlarda yükseköğretim seviyesindeki işsizlik oranı AB’de en yüksek ülke olan Yunanistan’dan daha fazladır (Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>).

3. Kadın İstihdamında Örnek Ülke Uygulamaları ve Türkiye İçin Politika Önerileri

3.1. Kadınlara Yönelik Uygulanan Politikalarda Örnek Ülkeler

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yayınlanan Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu ülkeleri ekonomik katılım ve fırsat, eğitim durumu, politik yetkilendirme ve sağlık ve hayatta kalma kriterleri çerçevesinde değerlendirerek sıralamaktadır (WEF, 2022: 9). İlk 20 sırada yer alan ülkelerin birçoğunun Avrupa ülkeleri olmasının yanı sıra listede yer alan Ruanda’nın özellikle politik yetkilendirme anlamında kadınların ülke yönetiminde ağırlıklı olarak yer alması raporda üst sıralarda yer almalarına olanak sağlanmaktadır (WEF, 2022: 311). Namibya, Nikaragua ve Yeni Zelanda özellikle eğitim durumu, sağlık ve hayatta kalma kriteri baz alındığında raporda ilk sıralarda yer almaları ve parlamentoda kadınların yüksek katılım sağladığı ülkeler olması nedeniyle ilk 10 ülke arasında yer almalarına olanak sağlamıştır. (WEF, 2022: 273-279). Eğitime kadınların erkeklere kıyasla daha çok katıldığı (yükseköğretimde yer alan kadınların oranı %41,2, erkeklerin oranı %30,2), okuryazarlık oranlarının %98 üzerinde olduğu Filipinler’in ücret eşitliği baz alındığında raporun 11. sırasında yer alması bu ülkenin raporun genel sıralamasında 16. sırada yer almasını sağlamıştır (WEF, 2022: 301).

* EUROSTAT, eğitim durumuna göre işsizlik oranlarında en güncel Türkiye verileri 2020 yılı verileri olduğu için AB ile karşılaştırma yapılabilmesi için 2020 yılı verileri kullanılmıştır.

Diğer taraftan İzlanda, Norveç, Finlandiya ve İsveç raporda çeşitli kriterler kapsamında değerlendirmeye alınarak sıralanan 146 ülke arasında ilk 5 içerisinde yer alan ülkelerdir. Özellikle İzlanda cinsiyet eşitliğinde en iyi ülke olma başarısını uzun yıllar sürdürmektedir (WEF, 2022: 8-11). Bu ülkeler aynı zamanda AB ve OECD ülkeleri arasında kadınların istihdam ve işgücüne katılma oranları baz alındığında yüksek oranlara sahiptir. İzlanda, OECD ülkeleri arasında kadınların istihdam ve işgücüne katılma oranlarında en yüksek orana sahip ülke olarak ilk sırada yer alırken, Norveç kadın işgücüne katılma oranlarında 3. sırada yer almaktadır. İsveç, AB ülkeleri arasında işgücüne katılma oranlarında 1. iken en yüksek kadın istihdamına sahip 3. ülke olmuştur. Finlandiya’da ise ülke yönetiminde ağırlıklı olarak kadınlarında yer alması, eşitlikçi politikalara sahip olması gibi etkenler dolayısıyla birçok ülkenin ilerisinde yer almaktadır (OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/>; EUROSTAT, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>).

Sahip oldukları politikalar ile örnek bir konumda bulunan ve cinsiyet eşitliği, istihdam gibi alanlarda önemli başarılarla sahip bu ülkelerin politikalarını istikrarlı bir şekilde uygulamaları, politikalarında sürekli olarak yenilikler yapmaları bu başarıları elde etmelerinde önemli etkenlerdir. Eşitlik, kadın istihdamı gibi alanlarda başarı elde etmek isteyen ülkelerin bu politikaları göz ardı etmemesi gerekmektedir. Bu kapsamda bu ülke politikaları Türkiye için bir örnek teşkil etmektedir. Dolayısıyla bu politikaların ya da benzer politikaların Türkiye’de uygulanabilirliği açısından değerlendirilmesi ve Türkiye’deki işgücü piyasasına uygun hale getirilerek uygulanabilmesi kadın istihdamının artırılması açısından önemlidir.

3.1.1. İzlanda

2022 yılında İzlanda, %81,2 istihdam oranı ve %71,2 olan işgücüne katılma oranı ile OECD ülkeleri içinde kadınlarda en yüksek oranlara sahip ülkedir (OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/>). Ayrıca ülkede cinsiyet eşitliğine de büyük önem verilmektedir. Bu durumun en büyük örneklerinden biri ise kadınların ülke yönetiminde de yer aldığı İzlanda’da 1980 yılında dünyanın ilk kadın cumhurbaşkanı (Vigdís Finnbogadóttir) seçilmesidir (The Centre For Gender Equality Iceland-Jafnréttisstofa, 2017: 5). Ek olarak Küresel Cinsiyet Uçurumu 2023 Raporu’nda genel sıralamada 146 ülke içinde 1. olan İzlanda, aynı zamanda eşit işe eşit ücret verilmesinde de en iyi 7 ülke içerisinde 5. sırada yer almaktadır (WEF, 2022: 201).

İzlanda eşit işe eşit ücret verilmesinde dünya genelinde ilk sıralarda yer almasına rağmen bu konuda ülke içinde kadın ve erkek çalışanlar arasında yaşanan ücret eşitsizliklerinin tamamıyla ortadan kaldırılması için Eşit Ücret Sertifikası adında bir sistem oluşturmuştur. Aynı işi yapan ya da aynı değerde iş yapan kişiler arasındaki ücret açığının ortadan kaldırılmasını planlayan sertifika sistemi 1 Ocak 2018 yılı itibariyle yürürlüğe girmiştir. Buna göre 2022 yılına kadar cinsiyet eşitliği sağlamak amacıyla olan İzlanda’da, işyerinde 25 ya da daha fazla kişiyi

çalıştıran işverenin eşit ücret ödediğine dair sertifika alması gerekmektedir. Sertifika sisteminin gerçekleştirilmesi için işyerinde çalışan sayıları dikkate alınarak kademeli bir süreç izlenmektedir. 250 ve üzeri çalışana sahip işletmeler için 2018 sonu, 150 ve 249 aralığında çalışanı olan işletmeler için 2019 sonu, 90 ve 149 aralığında çalışanı olan işletmeler için 2020 sonu ve 25 ve 89 aralığında çalışanı olan işletmeler için 2021 sonuna kadar sertifika alma zorunluluğu getirilmiştir. Ayrıca yarısı ya da daha fazlası devlete ait olan kurumların da sertifika alması gerekmektedir. Bu uygulama ile İzlanda, cinsiyet eşitliğinde ilk sırada olması ve bu başarısını uzun yıllardır sürdürmesine rağmen ülke içerisinde hala yaşanmakta olan bazı eşitsizlik sorunlarının tamamen ortadan kaldırılmasına odaklanarak toplumdaki herkesin tam anlamıyla eşit bir konuma gelmesi konusunda çalışmalara devam etmektedir (Government of Iceland, <https://www.government.is/news/article/2018/01/04/New-Icelandic-law-on-Equal-Pay-Certification-entered-into-force-on-January-1-2018/>).

Yönetim kademelerinde her iki cinsiyetten kişilerinde bulunması yönünde oluşturulan cinsiyet kotası ile özel ve halka açık limited şirketlere ilişkin kanunlarda değişikliğe gidilmiştir. Buna göre; 50'den fazla çalışanı olan şirketlerin yönetim kurullarında her iki cinsiyetten de kişilerin bulunması gerekmektedir. Ayrıca yönetim kurulunda bulunanların 3 kişiden fazla olması durumunda %40 sınırı getirilmiştir. Buna göre kadın veya erkeklerin oranı en az %40 olmalıdır (The Centre For Gender Equality Iceland -Jafnréttisstofa, 2017: 40).

İş ve aile hayatı arasında bir denge oluşturulmasında önemli bir yer tutan ebeveyn izni ise İzlanda'da toplamda 9 ay olarak belirlenmiştir. 3 ay anne, 3 ay baba için ayrı ayrı kullanım süreleri belirlenmiş, sürelerin diğer eşe devredilemeyeceği belirtilmiştir. Kalan 3 ay ise eşler arasında bölüşülebileceği gibi sadece bir eş de bu süreyi kullanabilmektedir (The Centre For Gender Equality Iceland - Jafnréttisstofa, 2017: 16). Daha sonrasında bu izin planında değişikliğe gidilerek 2020 yılında ebeveyn izni toplamda 10 aya çıkarılmıştır. 1 Ocak 2021 tarihi itibarıyla ise bu süre artırılarak 12 ay olarak belirlenmiştir. Bu tarih sonrasında doğan ya da evlat edinilen çocuklar için ebeveynlere verilecek izin süresi 12 ay olup her ebeveyn için 6 ay izin söz konusudur. Ebeveynlere izinde oldukları süreçte verilen ödenek ise alınan ortalama maaş üzerinden hesaplanmakta, bu durumda ortalama maaşın %80'i ebeveynlere ödenek olarak verilmektedir (Parental Benefit in Iceland, <https://www.norden.org/en/info-norden/parental-benefit-iceland>). Bu değişiklikler ile İzlanda'nın sahip olduğu ebeveyn izni planını sürekli olarak iyileştirme yoluna giderek çalışan ebeveynlerin çocuklarıyla ilgilenme, aile ilişkilerin güçlenmesi yönünde etkili adımlar attığı ve mevcut durumun daha da iyileştirilmesi yönünde çalışmalara devam ettiği görülmektedir.

3.1.2. Norveç

Kadınların istihdam ve işgücüne katılma oranlarında OECD ülkeleri arasında en yüksek oranlara sahip olan ülkelerden biri olan Norveç'te, 2022 yılında kadınların

istihdam oranı %75,4 iken işgücüne katılma oranı %64,4 olarak gerçekleşmiştir (OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/>). Diğer taraftan Norveç, Küresel Cinsiyet Uçurumu 2023 Raporu'nda genel sıralamada 2. sırada yer almaktadır (WEF, 2022: 11). Norveç'in ilk sıralarda yer alması, diğer ülkelere kıyasla cinsiyet eşitliğinde daha iyi bir durumda yer aldığını göstermektedir. Ancak bu başarı Norveç'in cinsiyet eşitliği gibi konularda çalışmalarının devam etmesini engellememektedir.

Norveç, 50'den fazla çalışanı olan kamu ya da özel işletmelerin işverenlerini ücret açığını gösteren bir rapor sunmakla sorumlu tutmuştur. 20 ila 50 çalışanı olan özel işletmelerde ise çalışan ya da işveren temsilcilerin talebi doğrultusunda ücret açığına ilişkin raporlandırma söz konusu olmaktadır. Söz konusu uygulama ile kadınlar ve erkekler arasındaki ücret açığı olup olmadığı ve ücret konusunda ayrımcılık yapılma ihtimalinin söz konusu olup olmadığına ilişkin tespitler yapılarak gerekli önlemlerin alınması istenmektedir (Norwegian Ministry Of Culture, 2019: 11). Norveç'te uygulanan cinsiyet kotası ile borsaya kayıtlı şirketlerin yönetim kurullarına en az %40 kadın ya da erkek bulundurma şartı getirmiştir. Bu şart ile yönetim kurullarında bulunan kadınların oranı 2002 yılında %6 iken 2016 yılında %42'ye yükselmiştir (Norwegian Ministry of Foreign Affairs, <https://www.norway.no/en/missions/eu/about-the-mission/news-events-statements/news2/sharing-norways-experience-with-gender-quotas-for-boards/>).

Norveç'te çocuk bakımına her iki ebeveyn de dahil edilmiş, hazırlanan bakım ve ödenek planları bu doğrultuda oluşturulmuştur. Ebeveyn ödeneği, çocuk sahibi olan ebeveynlere çocuklarıyla evde kaldıkları sürelerde çalışmadıkları için yaşadıkları gelir kayıplarının telafi edilmesi kapsamında verilmektedir. Verilen ödenek süreleri 2 seçenek kapsamında ebeveynlerin tercihine sunulmuştur. Ebeveynlerin %100 ödenek oranı ile toplamda 49 hafta ya da %80 ödenek oranı ile toplamda 59 hafta süresince ebeveyn ödeneği alabilmeleri söz konusudur. Ebeveynler tercih ettikleri plan dahilinde ödenek almaktadır. %100 ödenek oranının tercih edilmesi durumunda her ebeveyn için 15 hafta süresince, %80 ödenek oranının tercih edilmesi halinde her ebeveyn için 19 hafta süresince ödenek verilmektedir. Ayrıca anneler doğum öncesindeki 3 hafta için de ödenek alırlar. Ebeveynler için ortak dönemde %100 ödenek oranı için süre 16 hafta, %80 ödenek oranı için süre 18 haftadır. Ödenek süresi çoğul doğum söz konusu olduğunda artış göstermektedir. İkiz sahibi olan ebeveynlere %100 ödenek oranı ile 66 hafta ya da %80 ödenek oranı ile 80 hafta süresince; üçüz ve üzeri çocuk sahibi olan ebeveynlere %100 ödenek oranı ile 95 hafta ya da %80 ödenek oranı ile 115 hafta ödenek verilmektedir. Ödenekten yararlanmak için Norveç'te yaşayıp son 10 ayın 6'sında gelir elde etmiş olmak ve bir önceki yılda en az 55.739 Norveç kronu kazanmış olma şartı bulunmaktadır (The Norwegian Labour and Welfare Administration (NAV), "Foreldrepenger", <https://www.nav.no/foreldrepenger>). Ebeveyn ödeneği için gerekli şartları sağlayamadığından ödenek alamayan kadınlar için ise bir defaya mahsus toplu hibe verilmesi söz konusudur (European Commission, 2021a: 10).

Norveç'te çocuk sahibi olan ebeveynlere çeşitli hal ve durumlara göre yardım verilmesi de söz konusudur. 18 yaş altında çocuk sahibi olan Norveçlilere çocuk parası ödenmektedir. 1 ila 2 yaş arasında çocuğu olan ebeveynlerin ise çocuklarını bırakabilecekleri bir gündüz bakım evi yoksa nakit yardımı verilmesi söz konusudur. Diğer taraftan 8 yaşından küçük çocuğu olan ve çocuğuna kendi bakan bekar ebeveynlere de yardım yapılmaktadır. Ancak 1 ila 2 yaş arasındaki çocuğunu gündüz bakım evi olmadığı için bırakamayan ebeveynlere ve 8 yaşın altında çocuğu olan bekar ebeveynlere yardımlardan faydalanabilmeleri için son 5 yıl için Ulusal Sigorta Programı'na (folketrygden) kayıtlı olma şartı getirilmiştir (European Commission, 2021a: 7-8).

3.1.3. Finlandiya

2022 yılında Finlandiya'da kadınlarda istihdam oranı %73,9, işgücüne katılma oranı ise %57,1'dir (OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/>). Finlandiya, Küresel Cinsiyet Uçurumu 2020 Raporu'nda ise genel sıralamada 3. sırada yer almaktadır (WEF, 2022: 11). İş hayatında eşitliğin ön planda tutulduğu ülkede işe alım sürecinde ve çalışma sürecinde Eşitlik Yasası gereği ayrımcılık yapılamaz. Ayrımcılığın yasak olması sebebiyle denetim eşitlik ombudsmanı tarafından yapılmaktadır. Ayrıca ayrımcılığa uğradığına dair şüphelenenler eşitlik ombudsmanından yardım alabilmektedir (InfoFinland.fi, Equality and Equal Opportunities in Working Life, <https://www.infofinland.fi/tr/work-and-enterprise/employees-rights-and-obligations/equality-and-equal-opportunities-in-working>). Diğer yandan cinsiyet eşitliği sağlanması adına en az 30 kişiyi istihdam eden işletmelerin Eşitlik Yasası'nda belirtilen usullere uygun olarak cinsiyet eşitliği planı hazırlamaları gerekmektedir (Finnish Institute for Health and Welfare, <https://thl.fi/en/web/gender-equality/promoting-gender-equality/actors>).

Finlandiya, kadınların ülke yönetiminde ağırlıklı olarak yer aldığı ve cinsiyet eşitliğinde önemli ilerlemeler kaydetmiş bir ülkedir. Bu durumun en büyük örneği ise ülkedeki mevcut 19 kişilik hükümetin 10'unu kadınların oluşturması, ülkenin başbakanının bir kadın olmasıdır (Finnish Government, <https://valtioneuvosto.fi/en/marin/ministers>). Ayrıca cinsiyet eşitliğinin sağlanması isteğiyle seçim yapılan organlar dışında devlet ve belediye organları için %40 kota uygulaması getirilmiştir. Bu uygulamaya göre kadın ve erkeklerin oranının en az %40 olması zorunlu kılınmıştır (Ministry of Social Affairs and Health, https://stm.fi/documents/1271139/5825735/STM_Tasaarvolaki_UK_verkko.pdf).

Ülkede çocuk bakımı ve ev işleri sadece kadınların görevi olarak görülmemekte, erkeklerde sorumlu tutulmaktadır. Kadınlar eşlerinden veya ailelerinden izin almalarına gerek olmaksızın çalışabilir ya da eğitimlerini sürdürebilirler (Ministry of Economic Affairs and Employment, 2018: 61). Finlandiya'da ailede genellikle her iki ebeveynde çalışmaktadır. Çocuk sahibi olan kişiler için çocuk bakımı konusunda izin olanakları da geniştir. Hem devlet tarafından verilen bakım hizmetleri hem de özel bakım hizmetleri uygun fiyatlı olmasının yanı sıra çocuklar eğitilmiş kişiler tarafından yetiştirilmektedir. Bazı büyük yerleşim

yerlerinde yabancı dil eğitimi de söz konusu olmaktadır (InfoFinlanf.fi, Balancing Family Life and Work, <https://www.infofinland.fi/tr/family/balancing-family-life-and-work>). Okul çağında olmayan çocukları olan ebeveynler çalışmıyor olsa dahi belediyeler tarafından verilen gündüz bakım evlerinden hizmet alabilmektedir. Gündüz bakım evlerine çocuğunu bırakan ailelerden alınan ücretler ise ailenin geliri ve büyüklüğü dikkate alınarak belirlenmekte, düşük gelirli ailelerden herhangi bir ücret alınmamaktadır (European Commission, 2021b: 10).

Finlandiya’da annelerin hamileliklerinin 5 ay sürmesi sonrasında annenin tercihine bağlı olarak 170 Euro hamilelik yardımı ya da bakım ürünlerinin ve bebek kıyafetlerinin yer aldığı bir paket verilir. Annelere verilen annelik izni 105 iş günüdür ve hamilelik durumunda kadın çalışan doğum tarihinden en az 50 gün önce izne çıkabilir ancak kadın çalışanın bunu tercih etmemesi halinde doğum tarihinden en az 30 gün önce izne çıkması gerekmektedir. Ayrıca izinde olmaları sebebiyle anneler ödenek almaktadır. Babanın ise kullanabileceği 54 iş günü izni vardır. 54 iş gününün sadece 18 gününü anneye aynı zamanda kullanılabilir. Ancak babaya tanınan toplam 54 günlük izin süresi çocuk 2 yaşını doldurmadan önce kullanılmalıdır. Babalık izni süresince anneler gibi babalarda ödenek almaktadırlar (KELA, 2019: 3-5). Ebeveyn izni ise 158 iş günü olup, annelik izni sonrasında başlamaktadır. Ebeveyn izni anne ya da baba tarafından kullanılabilir gibi sırayla da kullanılabilir. Ebeveyn izni süresince de ebeveyn ödeneği verilmesi söz konusudur (KELA, <https://www.kela.fi/parental-allowances>). Annelik, babalık ve ebeveyn izni kapsamında verilen ödenek son 1 yılda sahip olunan gelire göre hesaplanmakta, genellikle sahip olunan gelirin %70’lik kısmına denk gelmekte ve 6 gün için ödenmektedir. Diğer taraftan ödenek; kişinin sahip olduğu eğitim, hastalığı olması, işsiz olması gibi değişkenlere göre farklılık gösterebilmektedir. Bu kapsamda verilen ödeneğin en düşük miktarı günlük 29,05 Euro’dur (Kela, 2021: 13). Ebeveynlik izni sonrasında anne ya da baba çocuklarının bakımı için 3 yaşına kadar ücretsiz bakım iznine ayrılabilirler ya da ebeveynler çocukları ikinci sınıfı bitirinceye kadar gün içerisinde çalışma saatlerini ayarlayarak daha az ücret alıp, kısmi süreli çalışma yapabilirler. Her iki durumda da ebeveynlere Finlandiya Sosyal Sigorta Kurumu (KELA) tarafından evde bakım ve kısmi bakım için destek sağlanmaktadır (InfoFinlanf.fi, Family Leave, <https://www.infofinland.fi/work-and-enterprise/employees-rights-and-obligations/family-leave>).

3.1.4. İsveç

2022 yılında kadın istihdamının %74,7 olduğu İsveç, üyesi olduğu AB’de en yüksek kadın istihdamının olduğu ülkeler arasında yer almaktadır. İşgücüne katılma oranı ise %61,6 olan İsveç, AB ülkeleri arasında kadınlarda en yüksek işgücüne katılma oranına sahip olan ülkedir (OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/>).

İsveç; kadınların istihdam edilmesi, toplumsal cinsiyet eşitliği konularında özenli olması sebebiyle örnek bir ülke konumundadır. Bu konularda birçok ülkeden daha

ileri seviyede olan İsveç, Türkiye’de de ILO iş birliği ile kadınların istihdamına yönelik projelere de destekler vermektedir. Ayrıca Küresel Cinsiyet Uçurumu 2023 Raporu’nda genel sıralamada 5. olmuştur. Kadınlarda politik katılımın yüksek olduğu İsveç’te 24 kişiden oluşan mevcut hükümette 11 kadın bakan görev almaktadır (WEF, 2022: 11, Government Offices Of Sweden, <https://www.government.se/contentassets/8dde51a0510c4344bec983aea222f206/t-he-swedish-government-fact-sheet.pdf>).

Yönetim kademlerinde cinsiyet eşitliğinin sağlanması yönünde ortaya koyulan hedef doğrultusunda önemli bir politika olan kota uygulaması ile kısmen ya da tamamen devlete ait işletmelerin yönetim kurullarında kadın ve erkek oranlarının en az %40 olması gerektiği ortaya konmuştur. 2018 yılında bu işletmelerin yönetim kurullarında kadınların oranı %47, erkeklerin oranı %53, bu işletmelerde başkanlık görevini yürüten kadınların oranı %48, erkeklerin oranı ise %52 olmuştur (Government Offices of Sweden, Gender Equality Policy in Sweden, 2019: 11).

İsveç’te ücret açığı sorununun ortadan kaldırılması için de çalışmalar yürütülmektedir. Ülkede kadınların ve erkeklerin aldıkları ücretlerin eşit olmamasından kaynaklı kadın ve erkek çalışanlar arasında meydana gelen ücret açığı 2019 yılında %9,9 olmuştur. Buna göre saat 17:00’de biten mesai saati baz alındığında kadınların 16:12’den sonrasını ücret almadan çalıştığı anlamına gelmektedir. Ücret açığı sebebiyle erkek çalışanlara göre daha önceleri saat 15:51’den sonrasında ücret almadan çalışan kadınlar için bu süre 16:12’ye kadar ilettilmiştir. Gerçekleşmesi istenen hedef ise bu açığın tamamen kapatılmasıdır (Sweden.se, Gender Equality, <https://sweden.se/life/equality/gender-equality>).

İsveç, 1970’lerde cinsiyet eşitliğinin sağlanması yönünde reformlar uygulamaya koymuştur. Bu reformlardan biri de bireysel vergilendirmedir. Buna göre kadınların istihdama dahil olmalarına olanak sağlamak için 1971 yılında evli çiftlerin vergilendirilmesinde ayrıma gidilmiştir. Gelir vergilerinde kadın ve erkeklerin ayrı olarak vergilendirilmesi ve yüksek vergiler ile kadınların kendi vergilerini ödemek zorunda olmaları çalışmalarını sağlamıştır. Diğer taraftan 1974 yılında bakım konusunda sağlanan uygun fiyatlardaki kamu hizmetleri ile kadın ve erkeklerin istihdamının kolaylaştırılması ve iş-aile arasında denge sağlanması konusunda yardımcı olunmaktadır. Ayrıca İsveç hem anne hem de babalara yönelik bir izin kavramını benimsemiş, 1974 yılında dünyada ebeveyn iznini ortaya koyan ilk ülke olmuştur. Ebeveyn izni olarak ifade edilen izinde anne ve baba 480 gün (16 ay) kullanabilecekleri ücretli izin hakkına sahip olmaktadır. Her ebeveyn bu süreden 90 günlük bir süre belirlenmiştir. Bu sürelerin diğer eş devretme hakkı bulunmadığından kendileri kullanmak durumundadırlar. Dolayısıyla babalarında anneler kadar yeni doğan çocuklarıyla vakit geçirmeleri sağlanmış olmaktadır (Government Offices Of Sweden Ministry Of Employment, 2019: 8-9). Babalarında ebeveyn izinden yararlanmasıyla birlikte İsveç’te kafelerde, sokaklarda çocuklarıyla vakit geçirip ilgilenen ve kahve içen babalara

“latte babalar” denmektedir (Sweden.se, Work–Life Balance, <https://sweden.se/life/society/work-life-balance>).

Ülkede 1 Ocak 2018 yılında kurulan İsveç Cinsiyet Eşitliği Ajansı, (Jämställdhetsmyndigheten) kadın ve erkekler arasında gerçekleştirilmesi hedeflenen cinsiyet eşitliği konusunda oluşturulan politikaların uygulanmasına katkı sağlamaktadır (Swedish Gender Equality Agency, <https://www.jamstalldhetsmyndigheten.se/en/about-us/about-the-agency>).

3.2. Türkiye’de Kadın İstihdamının Artırılması İçin Öneriler

3.2.1. Toplumun Bilinçlendirilmesi

Türkiye’de kanunen koruyucu hükümler konulmuş olmasına rağmen haklarını bilmeyen kadınlar mağdur olabilmekte, işverenlerine karşı haklarını savunamamaktadır. Bu sebeple çalışan ya da çalışmayan kadınlara işin her sürecinde yaşayabilecekleri olumsuz durumlara karşı sahip oldukları haklarını öğrenmeleri için gerekli koşullar sağlanmalıdır. Bunun için ise kadınlara gerekli seminerler ve eğitimler verilmeli, seminer ve eğitimlere katılamayan kadınlar için gerekli bilinçlendirme çalışmaları yapılmalıdır. Bu kapsamda bu hakların kadınlar tarafından daha çok öğrenilmesi adına televizyonlarda kamu spotu olarak yayınlanması, sokaklarda görsel materyallerle belirtilmesi, özellikle sosyal medyada bilgilendirme çalışmalarının yapılması ve bu kapsamda kampanyalar yürütülmesi faydalı adımlar olacaktır.

Ev işi ve bakım sorumluluklarının kadının görevi olduğuna dair algıların yıkılması amacıyla spot filmler çekilmesi ve ilköğretim itibariyle bu konuda bilinçlendirme eğitimleri verilmesi söz konusudur (TBMM, 2013: 173). Toplumda yapılması gereken bir diğer bilinçlendirme çalışması da kadınların istihdama dahil olmasının topluma ve ülkeye katkısının öneminin anlatılması ve toplumda yıllardır yer edinmiş kadınlara yönelik algıların ve rollerin yıkılmasıdır.

Cinsiyet eşitliği konusunun eğitimin her aşamasında müfredata dahil edilmesi söz konusu olmalı, eğitimden başlayarak kadına ve erkeğe yönelik cinsiyet kaynaklı iş bölümünün kaldırılması için çalışmalar yürütülmelidir (TBMM, 2013: 174). Zira Ailenin Korunması ve Kadına Karşı Şiddetin Önlenmesine Dair Kanun’da da ilköğretim ve ortaöğretim müfredatına cinsiyet eşitliğine ve kadınlar için insan haklarına ilişkin derslerin koyulmasına ilişkin hükme yer verilmiştir (2012: madde 16/6). Dolayısıyla eşitlik düşüncesi küçük yaşlardaki çocuklara ve gençlere öğretildiği takdirde gelecekte daha eşitlikçi bir toplum oluşturulabilir. Aksi durumda belirli bir yaştan sonra kişinin sahip olduğu düşünce yapısı kolayca değişmediğinden aileden öğrenilen düşünce yapısı çocuk tarafından gelecekte de sürdürülebilir. Bu durumun engellenmesi için gelecek neslin bu konuda daha bilinçli bir toplum yaratmaları adına cinsiyet eşitliği konusunda küçük yaşlardan itibaren bilinçlendirilmeleri gerekmektedir.

3.2.2. Ücretli Ebeveyn İzni

Türkiye’de çocuk sahibi olan ebeveynlere yönelik izinler daha çok kadına verilmektedir. Kadınlarda istihdam artışının sağlanması için biyolojik haller ve sağlık sorunları haricinde bakım amacıyla verilen izin sürelerinden babalar da eşit oranda yararlanabilir. Bu hakların sadece kadınlara tanınması ve verilen izinlerin süre yönünden uzatılması kadınların istihdam artışında etkili çözüm yolları olmayacak, sadece kadınlara yönelik hükümlerin oluşturulması işverenlerin kadınları işe alımlarda tercih etmemesine neden olacaktır (Gökçeoğlu Balcı, 2017: 1281-1282). Bu kapsamda önemli bir uygulama olan ücretli ebeveyn izni, birçok ülkede uygulamaya konulan ve çocukların hem anne hem de babaları ile vakit geçirebilmelerine olanak sağlayan önemli bir uygulama olmasına rağmen Türkiye mevzuatında yer almamaktadır. Verilen izin sürelerinde anne ve babaların belirli oranlarda ücretlerini almaya devam etmeleri babaların bu izinlerini kullanmaları için teşvik edici bir uygulama olacaktır.

Türkiye’de ise mevcut yasal mevzuatlar doğrultusunda analık izni uygulamasına yer verilmekte, mevzuat kapsamında babalar için düzenlemeler yetersiz kalmaktadır. Bu duruma verilebilecek en büyük örnek eşlerinin doğum yapmaları durumunda babalara verilen izin sürelerinin oldukça kısıtlı olmasıdır. Ayrıca süreler İş Kanunu kapsamında olanlar ve DMK kapsamında olanlar açısından farklılık göstermektedir. İş kanunu kapsamında olan babalara 5 gün izin süresi verilmektedir (İş Kanunu, 2003: ek madde 2). Devlet memuru olan babalar için ise izin süresi 10 gündür (DMK, 1965: madde 104/b). Bu hükümler ayrımcılık yaratması sebebiyle memurlara tanınan haklar ile bir işverene bağlı olarak çalışanlara tanınan haklar arasındaki farklılıkların ortadan kaldırılması ve kadın çalışanlara tanınan izinlerin erkek çalışanlara da tanınması gerekmektedir (Soyseçkin, 2015: 262-263).

Çocuk bakımı ve yetiştirilmesi sorumluluğu kadın çalışana yüklendiğinden Türkiye’de kadın çalışanlar için birçok sorun ortaya çıkmaktadır. Türkiye’de babalara eşlerinin doğum yapması halinde verilen ücretli izin sürelerinin oldukça kısıtlı olduğu ve kadınların tüm çocuk bakımı ve yetiştirilmesi süreçlerinden sorumlu olmak durumunda kaldığı görülmektedir. Bu durumun ortadan kaldırılması adına ebeveyn izni kapsamında verilen izin sürelerinde mevcut ülke örnekleri incelenerek oluşturulacak bir ücretli ebeveyn izni planı işgücü piyasasından uzaklaştırmak yerine kadınların piyasanın bir aktörü olmasını sağlarken aile içi ilişkilerin sağlamlaştırılmasına, toplumda cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına ve ailelerin maddi olarak daha güçlü olmalarına katkı sağlayacaktır. Diğer taraftan ebeveyn izni bu ve bunun gibi birçok faktöre olumlu katkılar sağlayacağından Türkiye’nin gelişmekte olan ülke sınıflandırmasından çıkarak gelişmiş ülke sınıflandırmasına yükselmesi hedefine olumlu bir katkı sağlayacağı açıktır. Çünkü ülke içerisindeki bireylerin konumları ve elde ettikleri kazançlar ülkelerin gelişmişlik seviyesini gösteren önemli bir faktördür. Bu nedenle toplumda kadınların konumunun iyileştirilmesi ve erkeklerle eşit şartlarda

yaşamlarını sürdürmeleri hem kendileri hem de ülkeleri açısından önemli bir durumdur.

3.2.3. Bakım Hizmetlerin Verilmesi

Türkiye’de çocuklar, yaşlılar, engelliler için bakım hizmetleri yeterli olmamakta ve aile içerisinde kadınların sorumluluğunda bakımlar yapılmaktadır. Bu durumda bu kişilerin bakımıyla kadınlar ilgilenmek zorunda kalarak istihdama dahil olamamaktadır. Bu durumun engellenmesi adına bakım hizmetlerinin artırılması gerekmektedir (Bakırcı, 2007: 29). Kadınlar çalışmaları durumunda annelerinden bakım konusunda yardım alarak bu durumun önüne geçmeye çalışmaktadır. Ancak bu yardım daha çok çocuk bakımı konusuyla kısıtlı kalmaktadır. Özellikle zihinsel engeli bulunan çocukların bakımının özel eğitim gerektirmesi, kadınların yakınlarından bakım konusunda destek almalarını zorlaştırmaktadır. Yaşlı bakımında ise kadın çalışanın yakınlarından destek alamadığı takdirde evde bakım ya da yaşlılar için bakımevlerinden hizmet alması gerekmektedir. Bu durumda karşılanamayan yüksek maliyetler kadınları işgücü piyasasının dışına itmektedir.

Türkiye’de işverenler 150 ve üzeri kadın çalışanı olmaları halinde, yurt açmakla yükümlü tutulmaktadır. Erkek çalışanlardan ise sadece boşanması nedeniyle çocuğunun velayetini almış ya da çocuğunun annesi ölmüş erkek çalışanların bu sayıya dahil edilmesi söz konusudur. Bu işletmelerde çalışan anneler ise çocuklarını 6 yaşına kadar bu yurtlara bırakabilmektedir (Gebe veya Emziren Kadınların Çalıştırılma Şartlarıyla Emzirme Odaları ve Çocuk Bakım Yurtlarına Dair Yönetmelik, 2013: madde 13). Bu hüküm eşitlik ilkesine aykırı olduğundan sadece kadın çalışanların değil erkek çalışanlarında sayısı dikkate alınmalıdır (Bilgin, 2012: 313). Çünkü çalıştıkları işletmede çocuk bakımı konusunda hizmet verilmemesi kadınların çalışmasına engel olabilmekte, bu durumda kadınların çalışma hayatından uzaklaşması söz konusu olabilmektedir (Karadeniz ve Yılmaz, 2018: 42). Ayrıca Türkiye için göz ardı edilen gerçek ise Türkiye’de daha çok yer alan küçük işletmelerin varlığıdır. Türkiye’de var olan işletmelerin çoğunluğunda 9’dan az çalışan bulunması ve kadınların genellikle bu işletmelerde çalışmaları bu düzenlemelerden yararlanamamalarına neden olmaktadır (Dedeoğlu, 2009: 51). Bu durumda çalışan sayısı çok daha az olduğundan kadınlar için belirlenen asgari sayı karşılanamamaktadır. Ayrıca çocuklarının sadece 6 yaşına kadar bu yurtlara bırakılabilmesi 6 yaşından büyük olması sebebiyle okula giden çocuklarla okul sonrasında kimin ilgileneceği sorusu çalışan ebeveynler için bir sorun olmaktadır.

Devletin bakım hizmeti vermesi belirlenen asgari sayının altında kalması sebebiyle yurt bulunmayan işletmelerde çalışan ebeveynler için yararlı bir hizmet olacaktır. Özellikle her bir belediyenin kendi sınırları içerisinde açacağı gündüz bakımevleri için hizmet bedellerinin daha uygun fiyatlarda olması birçok kadının işgücüne dahil edilmesi yönünde etkili bir yol olabilir. Bu amaçla bölge nüfusu dikkate alınarak gündüz bakımevlerinin oluşturulması gerekmektedir. Bu bakımevlerinden çocuk ya da engelli bireylerin yararlanması sağlanırken oluşturulacak evde bakım hizmetleri ile de ev içinde bakım gerektiren yaşlı ya da

hastalara hizmet verilebilir. Diğer taraftan çocukların anneanne ya da babaannelerine bırakılmaları yerine gündüz bakımevlerinde eğitilmiş kişiler tarafından dil eğitimi almaları, sanatsal çalışmalar yapmaları ya da beceri odaklı faaliyetlerde bulunmaları ve evde bilgisayar, televizyon gibi teknolojik aletler yerine kendi yaşlıları ile vakit geçirip sosyalleşmeleri, toplu aktivitelere katılmaları çocukların küçük yaşlarda gelişimlerine daha fazla katkı sağlayacaktır.

3.2.4. Kota Uygulamaları

İzlanda, Norveç ve Finlandiya’da da uygulanmakta olan cinsiyet kotası sistemi ile hem devlete ait kurum ve kuruluşlarda hem de özel sektör işletmelerinde kadınların istihdam oranı artırılabilir. Bu ülkelerde en az %40 oranında kadın ya da erkek bulunması gerektiği hükmüne yer verilerek yönetim kademelerinde cinsiyet eşitliğini sağlanması hedeflenmektedir. Türkiye’de Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 2014 yılında yayınlanan tebliğde şirketin kadınların yönetim kurullarında yer alması konusunda hedef oran ve hedef zaman belirlemesi, bu gerçekleşmesi hedeflenen oranın %25’ten az olmaması ve hedeflerin gerçekleştirilmesi için politikaların oluşturmasına ilişkin ifadeler yer verilmiştir. Ayrıca bu hedeflere ulaşma doğrultusunda kaydedilen ilerlemelerin yıllık değerlendirilmesinin söz konusu olacağına değinilmiştir (Kurumsal Yönetim Tebliği, 2014: madde 4.3.9.)

Kota uygulaması ile ayrıca kadınların ve erkeklerin ağırlık gösterdiği sektörlerde, mesleklerde cinsiyet eşitliği sağlanabilir ve kadın-erkek mesleği ayrımı ortadan kaldırılabilir. Belirlenen oranda kadın ve erkek çalıştırma zorunluluğunun getirilmesi kadınları işe almaktan kaçınan işverenlere karşı koruyucu bir uygulama olacaktır.

Türkiye’de fırsat eşitliği ilkesi ve Anayasa’nın *Kanun Önünde Eşitlik* başlıklı 10. maddesi göz önünde bulundurularak oluşturulacak kotanın kadınların siyasette yer almasını engelleyen bütün etkenler ortadan kaldırılmaya kadar uygulanması gerekmektedir (Aldemir ve Budak, 2018: 58). Özellikle Türkiye’de siyasi partilerin yönetim kademelerinde, bakanlıklarda ya da mecliste bulunan kadınların oranları yeterli değildir. Türkiye tarihinde hiçbir kadın cumhurbaşkanının yer almadığı görülürken birçok ülkede de erkek egemen bir yönetim anlayışı ağırlıktadır. Bu gibi durumlar kadınların bir işletme, parti, bakanlık ya da ülke yönetemeyeceği ve erkeklerin bu konularda daha iyi oldukları görüşünün güçlenmesine neden olabilir. Bu durumda kadınlar kariyerlerinde yükselme hedefiyle çalışmasına rağmen birçoğu hedeflerine ulaşamamaktadır. Dolayısıyla belirli oranlarda uygulanacak kota ile cinsiyeti sebebiyle yönetim kademelerinde çalışamayan kadınların bu kademelerde yer alması sağlanabilir.

3.2.5. Denetimlerin Artması

Cinsiyet eşitliğinin sağlanması için Türkiye’de uygulamaya koyulan mevcut hükümlerin uygulanıp uygulanmadığının denetlenmesi büyük önem taşımaktadır. Özellikle günümüzde eşit işe eşit ücret verilmesi konusunda kadın ve erkeklerin

arasındaki ücret farklılıklarının olması ve bu sorunun çözümü konusunda yeterli denetimin olmaması kadınları erkek çalışanların gerisine itmektedir. Dolayısıyla erkeklere göre daha düşük ücret alan kadın yedek işgücü olarak görülmekte, ailenin asıl gelir kaynağı erkeğin aldığı ücret olmaktadır. Örneğin; İzlanda'da uygulanan Eşit Ücret Sertifikası göz önüne alındığında eşit ücret verilmesi ya da işletme içinde cinsiyet eşitliğinin sağlanması kapsamında oluşturulacak bir denetim mekanizması işlevsel olacaktır.

Denetimlerin büyük oranda önem taşıdığı önemli bir diğer nokta ise kayıt dışı istihdamdır. Hem kadınlarda hem de erkeklerde yüksek oranların mevcut olduğu bu çalışma şekli sıkı denetim mekanizması yoluyla büyük oranda azaltılabilir. Aksi halde birçok kişi kötü koşullarda, sosyal güvenceleri olmadan çalışmaya devam edecektir.

3.2.6. Caydırıcı Cezalar Verilmesi

İş Kanunu kapsamında kadınların işgücü piyasasında yaşadıkları sorunlara karşı yeterli koruyucu hüküm bulunmamaktadır. Daha çok mağdur olan kişilere sadece tazminat ödenmesi bu cezaların tekrarlanmaması adına caydırıcı bir yol değildir. Örneğin; İş Kanunu 5. maddesi kapsamında belirlenen eşitlik hükümlerine iş ilişkisi süresince ya da ilişkinin sonlanması aşamasında işverenin uymaması durumunda çalışanına 4 aya kadar ücreti tutarında tazminat ödemesi gerektiğine değinilmiştir (İş Kanunu, 2003: madde 5/6). Ayrıca İş Kanunu 99. madde uyarınca idari para cezası kesilir.

İşverene verilecek para cezasının caydırıcı boyutta artırılması, işyeri kapatma cezasının söz konusu olması caydırıcı cezalar olabilir. Bir çalışanın diğer bir çalışana istenmeyen davranışlarda bulunması durumunda da caydırıcı düzeyde tazminat ve hapis cezası gibi cezaların verilmesi söz konusu olmalıdır. Çünkü verilen cezalarının caydırıcı bir hal almaması veya durumun cezasız kalması istenmeyen bu tarz olayların tekrarlanabileceği anlamına gelmektedir.

3.2.7. Eşitlikçi İşletmelere Destek Verilmesi

İstenmeyen durumların yaşandığı işletmelere ceza verilmesinin yanı sıra eşitlikçi bir anlayış sergileyen işletmelerin de desteklenmesi gerekmektedir. Bu işletmelerin desteklenmesi diğer işletmelere de örnek olacağından etkili bir yol olacaktır. Dolayısıyla cinsiyet eşitliğinin ve ücret eşitliğinin sağlandığı örnek işletmeler ilgili bakanlık sayfalarında kamuoyuna paylaşılarak destek verilmelidir. Ayrıca oluşturulacak bir derecelendirme sistemi ile işletmeler eşitlik sağlama, çalışan dostu bir işletme olma, çalışanlara eğitim ve kariyer anlamında destek verme gibi olgulara göre derecelendirilebilir. Böylece kadın ve erkek çalışanların yanı sıra toplumun genelinin işletmeye olan bakış açısına olumlu bir katkı sağlayacak ve işletmeye değer katacaktır.

Örneğin Karadeniz (2018) tarafından hazırlanan örnek puanlama sistemi ile aile dostu işyeri için kriterler belirlenmiş ve bu kriterlerin olup olmamasına ilişkin bir puanlama sistemi oluşturulmuştur. İşyerinde cinsiyet eşitliğinin olup olmadığı,

kadın ve erkek çalışan sayıları, haftalık çalışma sürelerinin uzunluğu, işyerinde kreş, emzirme odasının bulunup bulunmadığı gibi kriterlere yer verilmiş, kriterler ve puanlama sistemi örnek olması kapsamında paylaşıldığından gerekmesi halinde bakanlık, işçi ve işveren sendikaları tarafından kriterlerin ve puanlamanın birlikte belirlenebileceği ifade edilmiştir (Karadeniz, 2018: 157-158).

Eşitlikçi işletmelerin desteklenmesine yönelik olarak uygulanabilecek başka bir yöntem ise bu işletmelere belirli sürelerde verilecek desteklerdir. Özellikle kadın istihdamının artırılması istenen sektörlerde eşitlikçi bir anlayış sergileyen işverenlere sosyal güvenlik primlerinde destekler sağlanabilir. Bu durum diğer işletmeleri de teşvik edeceğinden kadın istihdamının artırılması yönünde etkili olabilir. Sonuç olarak; eşitlikçi bir anlayışla hareket eden bu işletmelerin kamuoyuna belirtilmesi işletmenin imajına olumlu bir katkıda bulunmasına ve bu işletmelere belirli süreler dahilinde verilen prim destekleri ise işverenlerin prim ödemelerinden belirli sürelerde muaf olmalarına fayda sağlamaktadır.

3.2.8. Sivil Toplum Kuruluşlarının ve İşletmelerin Aktif Katılımı

İşgücü piyasasında cinsiyet eşitliğinin sağlanması yönünde oluşturulacak politikaların sadece devlet kaynaklı olması bir çözüm yolu oluşturmayacaktır. Bu konuda sivil toplum kuruluşlarının ve işletmelerin de daha fazla katkı sağlaması gerekmektedir. Türkiye’de KADEM, KADİGER gibi kuruluşlar kadınlara yönelik çeşitli projeler, çalışmalar yürütmektedir. Özellikle kadınların istihdamının artırılması, kadınların istihdam edilmesinin önündeki engellerin ortadan kaldırılması gibi konularda çalışmalar yürüten bu kuruluşlar ile işletmelerin ve devletin daha fazla ortaklıkta bulunması gerekmektedir. Çünkü gerçekleşmesi istenen hedef için bir araya gelen paydaşların fazla olması daha fazla kişiye ulaşılabilceği anlamına gelecektir.

İşverenler açısından bakıldığında işletme içi eğitimler büyük öneme sahiptir. Bireyler arasındaki ilişkilerde kıskançlık ve rekabet yaşanması, bireyin psikolojik açıdan olumsuz davranışlar sergileyebilecek eğiliminin olması ve işletmenin bu konuda bir çalışmasının yahut kuralının bulunmaması mobbing ve cinsel taciz gibi davranışların yaşanmasına sebebiyet verebilir. Bu davranışın engellenmesi adına işletme içinde verilecek duyarlılık ve kişisel gelişim konulu eğitimler mobbing ve cinsel tacizin oluşmasında azaltıcı bir etki olacaktır (Solmuş, 2005: 11).

İşverenler, sahip oldukları işletmelerde çalıştırdıkları çalışanlarına yönelik oluşturabilecekleri kurallar çerçevesinde cinsiyet eşitliği de sağlanması için adım atabilir. Oluşturacakları kurallar ile iş ortamında yapılması doğru bulunmayacak davranışların ve hareketlerin belirtilmesi çalışanlara güven aşılayacağından büyük önem taşımaktadır. Özellikle işletme içerisinde herkesin görebileceği görsel materyaller ile uyulması gereken kuralların açıkça belirtilmesi gerekir.

İşyerinde mobbing, şiddet, fiziksel ya da sözlü taciz gibi durumların yaşanması halinde mağdur olan çalışanların bu tarz durumları işverenine herhangi bir çekince yaşamadan kolayca bildirebilmesi konusunda çalışanlara bilgi verilmeli, bu

durumda mağdur olan kişinin tarafında olunacağı net bir şekilde ifade edilmelidir. Aksi takdirde işvereni tarafından korunmayan kadın çalışanların işgücü piyasasından uzaklaşması öngörülebilir bir ihtimaldir.

3.2.9. Girişimciliğin Teşvik Edilmesi

Kadın girişimcilerin sahip oldukları ailevi sorumluluklar ve toplumsal cinsiyet rollerine yönelik algılar, ekonomide yaşanan belirsizliklerin varlığı, girişimcilikte var olan risk, kadın ve erkek girişimciler arasındaki rekabetin özellikle erkeklerin ağırlıkta olduğu işlerde eşit koşullarda olmaması kadın girişimcilerin yaşadığı zorluklardandır (Yetim, 2002: 89-90). Bu durumda girişimciliğin büyük sorumluluklar getirmesi beraberinde zaten birçok sorumluluğa sahip olan kadının girişimcilikten uzak durmasına neden olabilmektedir. Çünkü girişimciliğin bir işverene bağlı olarak çalışmaktan çok daha fazla zaman ve özen gerektirmesi sebebiyle ailevi sorumluluklara ve rollere sahip olan kadınların bir işletme kurup, işveren olmaya çekinceli yaklaşması muhtemeldir.

Kahramanmaraş'ta kadın girişimcilerin özellikleri ve sorunları üzerine yapılan bir araştırmada kadınların iş kurarken en çok karşılaştıkları sorunların başında toplumun kadına yönelik değer yargıları, kadın girişimcilerin bilgi eksikliğinin olması, finansal düzensizlik gelmektedir. İşini kurarken ise en çok rol çatışması, güvensizlik ve başarısızlık beklentisi zorluklarıyla karşılaşmıştır (Soysal, 2010: 87-88). Balıkesir'de yapılan başka bir araştırmada kendi işletmelerini kurarak girişimci olan kadınların genel profili ve kadın girişimcilerin sorunlarına değinilmiştir. Araştırma kapsamında kadınların kendi işini kurarken en çok karşılaşılan zorluklar; sermayenin temin edilmesi, işyeri bulma ve bürokratik işlemlerdir. İş kurarken ise en çok nitelikli eleman bulmada, iş ve aile arasında denge sağlamada ve müşteri bulma konusunda sorun yaşamaktadır (Gül ve Gül, 2018: 89). Başka bir araştırma da ise kendi işletmelerini kurarak girişimci olan kadınları girişimciliğe iten faktörlere, kadın girişimcilerin sorunlarına değinilmiş ve öneriler oluşturulmuştur. Araştırma kapsamında kadınların kendi işini kurarken en çok karşılaşılan zorluklar; uygun çalışan temin edilmesi, uygun materyal temin edilmesi ve bürokratik işlemlerdir. İşletmesini kuran kadınlar ise en çok; borçların ödenmesi, vergilerin ödenmesi ve bürokratik engel zorluklarıyla karşı karşıya kalmaktadır. Kadınların erkeklere kıyasla bürokratik işlerde daha deneyimsiz olmaları ve bilgi eksikliklerinin olması nedeniyle devlet ve diğer ilgili kuruluşlarca danışmanlık ve işletmenin kuruluşu ile ilgili eğitim verilmesi ile bu sorunun kadınlar açısından hafifletilmesi söz konusu olabilir (Arslan ve Toksoy, 2017: 141-144). Bu kapsamda bilgi eksikliğini gidermek için düzenlenecek başka bir çözüm yolu ise girişimcilik eğitimlerinden yararlanan kadınlara daha önce eğitim alarak kendi işletmesini kurmuş diğer kişilerin işletmelerini ziyaret edip, iş sürecini görmelerinin ya da girişimde bulunmak istedikleri alanlarda kendi işletmesini kurarak başarı elde etmiş kişilerin yanında belirli sürelerde uygulamalı eğitim almalarının sağlanması etkili adımlar olacaktır. Çünkü kadınların kendi

işletmesini kurmak için çekinceli ve şüpheli olmaları girişimciliği engelleyici bir sorundur. Kendi işletmesini kurmuş, başarıyla işini sürdüren bir örnek görmeleri girişimci adayı olan kadınların yaşadıkları çekinceleri ve şüpheleri ortadan kaldırabilir.

Uygun eleman temin etmekte sorun yaşayan kadınlar girişimciler için danışmanlık firmalarından nitelikli eleman temini için destek alınabilir (Öztürk ve Aslan, 2016: 7). Diğer taraftan sermaye temininde kadın girişimcilerin sıkıntı yaşaması konusunda ise kadın girişimcilere düşük faizli kredi ve danışmanlık konusunda destek verilmesi kadın girişimciliğinde uygulanabilir adımlardanır (Arslan ve Toksoy, 2017: 144). Ayrıca kadın girişimcilerin kendi deneyim ve sorunlarını paylaşabileceği, birbirleriyle iletişim kurabileceği bir çevrimiçi ağ kurulmalı ve Millî Eğitim Bakanlığı, İŞKUR ve KOSGEB iş birliğinde kadınlara yabancı dil eğitimi, uluslararası ticaret ve pazarlama konularında eğitimler verilmelidir (TBMM, 2013: 174-175).

3.2.10. İŞKUR Faaliyetlerinin Genişletilmesi

İŞKUR tarafından düzenlenen eğitim ve danışmanlık faaliyetleri toplumun büyük bir kısmı tarafından bilinmemektedir. Bu sebeple kurum tarafından verilen bütün hizmetlerin toplumun geneline aktarılması için tanıtıcı afiş, reklam faaliyetleri ve kamu spotları yayınlanması gerekmektedir. Diğer taraftan kurum tarafından çalıştırılan kişi sayısı ülke nüfusuna kıyasla azdır. 2021 yılında kurumda çalışan memur, sözleşmeli ve işçi sayısı toplamda 9.832 kişidir (İŞKUR, 2022: 9). Dolayısıyla kurumun çalışan sayısı ile birlikte faaliyetlerini genişletmesi ve daha fazla kişiye ulaşması gerekmektedir.

İşbaşı eğitim programlarının teorik açıdan eğitim gerektirmeyen mesleklere yönelik oluşturulması yerine kaynaklar verimli alanlara aktarılmalıdır (Görücü, 2019: 139). Öyle ki İŞKUR tarafından yapılan işbaşı eğitim programlarıyla ilgili tanıtım da kişilerin sahip oldukları teorik bilgileri uygulayarak deneyim elde etmelerine yer verilmiştir (İŞKUR, 2022: 61). Buna göre işbaşı eğitim programlarının yeterli teorik bilgiye sahip ancak tecrübeye ihtiyaç duyan kişiler için oluşturulması daha verimli olacak, kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlayacaktır. İŞKUR tarafından yapılan tanıtım da bunu doğrular niteliktedir.

Yaşanan teknolojik dönüşüm beraberinde yeni iş alanları da yaratmaktadır. Bu yeni iş alanlarında ihtiyaç duyulan vasıflı işgücünün yetiştirilmesi için aktif işgücü piyasası politikaları önem arz etmektedir (Korkut vd., 2015: 114). Dolayısıyla düzenlenen mesleki eğitim programlarının ağırlıklı olarak gelecekte daha fazla iş imkânı oluşturabilecek, teknolojinin gelişmesiyle günümüzde önemli bir yeri olan mesleklere yönelik düzenlenmesi gerekmektedir. Özellikle kadınların daha az yöneldiği yazılım, kodlama gibi alanlarda verilecek eğitimler erkeklerin ağırlıkta olduğu bu alanlarda kadınların da yer almasını sağlayacaktır.

3.2.11. Teşvik ve Desteklerin Artırılması

Kadın işgücünden daha fazla yararlanılması ve istihdamın artırılması kapsamında devlet tarafından işyerlerine ve işverenlere yönelik çeşitli teşvik ve destekler sağlanmalıdır. Kadınlara yönelik sosyal güvenlik prim, ücret ve enerji destekleri, vergi muafiyeti gibi çeşitli teşviklerin sunulması kadın istihdamının artırılmasında önemli bir etkidir. Türkiye’de kadın ve erkeklere yönelik uygulanmakta olan işveren sosyal güvenlik prim desteği verilmektedir. Bu kapsamda 2023 yılının sonuna kadar işsiz olan kişileri, istihdam eden özel sektör işverenlerin prime esas kazanç üst sınırına kadarki sosyal güvenlik primi işveren payları işsizlik sigortası fonundan karşılanmaktadır. Teşvikten yararlanabilmek için kişinin son 6 aydır işsiz olması, istihdam edildiği tarihten önceki son 6 ayın ortalama sigortalı çalışan sayısına ilave olarak istihdam edilmesi ve özel sektörde istihdam edilmesi gerekmektedir. Teşvik süresi ise 18 yaş ve üzeri kadınları istihdam eden işverenlere 24 aydan 54 aya kadar uzamaktadır (İŞKUR, <https://www.iskur.gov.tr/isveren/tesvikler/kadin-genc-ve-mesleki-yeterlilik-belgesi-olanlarin-tesviki/>).

Diğer taraftan teşvik ve desteklerin yanında kadınlara yönelik çeşitli projelerin oluşturulması da kadınların çalışma yaşamı içerisinde yer almalarını kolaylaştıracaktır. Örneğin; Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından yürütülen "Kayıtlı Kadın İstihdamının Desteklenmesi Projesi" (Women-Up) kapsamında, 4 bin kadın işverene hibe desteği sağlanmaktadır. Türkiye ile AB tarafından finanse edilen, kadın girişimciliği ve kayıtlı kadın istihdamının desteklenmesini hedefleyen proje kapsamında, 5 Mart 2012'den sonra kurulan, kadın işverenlerin açtığı genç işletmelerden en fazla 9 işçi kapasitesi olan ve ilave işçi olarak kadın sigortalı alan işverenler yararlanabilmektedir (SGK, <https://www.sgkkadinistihdaminin-desteklenmesi.org/>). Dolayısıyla buna benzer projelerin ve desteklerin çeşitlendirilmesi ve artırılması kadınların daha fazla istihdam içinde yer almalarını sağlayacaktır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Türkiye’de ekonomik ve sosyal yönden kadının konumu göz önüne alındığında, sorgulanması gereken bir durumu işaret etmektedir. Özellikle çalışma yaşamı açısından değerlendirildiğinde kadınların istihdam oranının artırılması ve işgücü piyasasındaki konumunun iyileştirilmesi konusunda önemli ölçüde mesafe kat eden ülkelerin aksine Türkiye’deki ilerleyiş yeterli olmamıştır

Türkiye’de geleneksel düşünce yapısının etkisiyle kadının ve erkeğin aynı sorumlulukları eşit paylaşması yerine sorumlulukların kadın ve erkek arasında farklılaştığı görülmektedir. Geleneksel düşünce yapısının varlığını önemli ölçüde korumasından kaynaklı olarak toplum, kadına bakım ve ev işi, erkeklere ise evi geçindirme sorumluluğunu yüklemektedir. Diğer taraftan kadınların çalışmasının uygun olmadığı, kadının yerinin evi olduğu görüşüne sahip olan düşünce yapısının hala Türkiye’de bazı kesimler tarafından benimsenmesi geleneksel

düşünce yapısının değiştirilmesini engellemekte, bu durum kadını işgücü piyasasının bir aktörü olmaktan alıkoymaktadır.

Geleneksel düşünce yapısı kadının istihdamda devamlılığını engelleyen tek sorun değildir. Aynı işin ya da aynı değerde işin yapılmasına rağmen sadece kadın olmasından kaynaklı olarak yaşanan ücret eşitsizlikleri, işe alım süreçlerinde, iş sürecinde ya da işe son verme aşamasında ayrımcılık olarak değerlendirilebilecek tavır ve tutumların sergilenmesi, kadın çalışanlara yönelik psikolojik taciz/cinsel taciz/şiddet gibi durumların söz konusu olması ve bu durumda kadın çalışanın baskı altına alınması ya da korunmaması, yönetici olması için bütün niteliklere sahip olmasına rağmen kadınların yönetici olmasına karşı olan önyargılar ve düşünce yapısı dolayısıyla oluşan cam tavanlar, kayıt dışı çalışma sebebiyle sosyal güvencenin sağlanamaması, sendikal olarak kadınlarda düşük sendikalaşma oranları dolayısıyla kadınların işyerinde yeterli düzeyde temsil edilememesi, iş ve aile arasında dengenin sağlanması için mevcut düzenlemelerin yetersiz olması sonucu çatışmaların yaşanması, bakım ve ev işi yükünün kadının sorumluluğu olarak görülmesi, kadınlarda eğitim eksikliğinin daha vasıfsız işlerde ve düşük ücretlerde çalışmalarına neden olması gibi durumlardan birinin veya daha fazlasının yaşanması kadınların işgücü piyasasında erkekler kadar aktif olmalarını ve güçlenmelerini engellemektedir. Yaşanan sorunlar her ne kadar çeşitli boyutlarda ve şekilde yaşanırsa yaşansın bu sorunların sonucunda eşitsizlik daha da çözülmesi zor bir hale bürünmekte ve kadınların istihdam sorunu tam anlamıyla çözülememektedir.

Türkiye’de kadınların istihdama dahil olup işsizlik oranlarının düşürülmesi, kadınların güçlenmesi, cinsiyet eşitliğinin sağlanması yönünde Anayasa, İş Kanunu, İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu, Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gibi birçok kanunda düzenlemelere yer verilmektedir. Yasal düzenlemelere ek olarak planlar ve politikalar oluşturulmakta, uluslararası sözleşmelere taraf olunmaktadır. Bu düzenlemelerin bir kısmı uygulamaya geçirilemediğinden, bir kısmı eksik olduğundan ya da yeniden düzenlenmesi gerektiğinden, diğer bir kısmı ise uygulanıp uygulanmadığına ilişkin denetim eksikliğinden dolayı kadınların mevcut durumunun iyileştirilmesinde yeterli oranda etkili olamamaktadır.

Çalışmaya karar verme, iş arama, mülakat aşaması, çalışma süreci hatta iş sözleşmesinin sonlandırılması aşamasında dahi çeşitli sorunlarla karşılaşan kadınlar her ne kadar çeşitli politikalarla desteklenmeye çalışılsa da sorunların ortadan kaldırılamamasından kaynaklı olarak uygulanan politikalar yetersiz ve eksik olarak değerlendirilmektedir. Mevcut politikaların yeniden düzenlenmesi gerektiğine ilişkin en büyük etken politikaların birçoğunun kadının üzerindeki aile sorumluluğunu azaltmaması, aksine bu sorumluluğu sadece kadına yüklemesidir. Çocuk bakımı gibi ailevi sorumlulukların eşler arasında eşit paylaşılmasının yerine bu sorumluluklar için çoğunlukla kadınlara yönelik politikalara yer verilmesi durumunda kadınlar ve erkekler arasında sağlanması amaçlanan cinsiyet

eşitliğinin var olması mümkün olamamaktadır. Bu durum mevcut politikaların ve düzenlemelerin gözden geçirilmesi gerektiğinin bir göstergesidir. Özellikle çocuk sahibi olan çalışanlar için izinlerin ağırlıklı olarak kadın çalışana yönelik oluşturulması çocuk bakımı sorumluluğunun sadece kadına ait görülmesine sebebiyet vermektedir. Bu durumda işverenler kadınları işe almaktan kaçınmakta, bu durum çözülmesi daha da karmaşık bir hal alan cinsiyet ayrımcılığı sorununu doğurmaktadır.

Kadınların işgücü piyasasındaki görünümüleri değerlendirildiğinde erkeklere nazaran çok daha düşük işgücüne katılma oranlarının mevcut olduğu ve işgücüne katılmalarına engel oluşturan en büyük sebebin ev işleri olduğu görülmekteyken ev işleri erkekler için işgücüne katılmada hiçbir zaman bir engel teşkil etmemiştir. Dolayısıyla Türkiye için aile içinde dengesiz bir sorumluluk dağılımı mevcuttur.

Türkiye’de kadınların istihdama dahil edilmesi, işsizlik oranlarının azaltılması ve her alanda mevcut durumlarının iyileştirilmesi konusunda çok daha fazla politika uygulanması, yeni politikalar oluşturulması ve en önemlisi istikrarlı bir duruş sergilenmesi gerekmektedir. Bu konuda yapılacak en önemli adımlardan biri toplumun bilinçlendirilmesidir. Bu amaçla kadınların çalışması kendilerinin ve ailelerinin ekonomik olarak güçlenmesini sağlarken aynı zamanda ülkenin de gelişmişlik seviyesine katkı sağlayacağı gerçeği topluma entegre edilmeli, gelecek nesiller cinsiyet eşitliği bilinciyle yetiştirilmeli ve eğitilmelidir. Aksi halde cinsiyet eşitliğini kabul etmeyen bir toplumda uygulanan her türlü politikanın yetersiz kalacağı söylenebilir çünkü değişimler önce zihinde başlamaktadır.

Kadınların işgücü piyasasındaki konumlarının iyileştirilmesi için bir diğer yapılabilecek düzenleme politikalarda değişikliklerin yapılması ve eksikliklerin giderilmesidir. Türkiye’de annelik ve bakım konusundaki mevcut düzenlemelere babaların da dahil edilmesi ile ücretli ebeveyn izinleri oluşturulması ve devletin daha çok kadının üzerinde olan bakım sorumluluğu için hizmet alanını genişletmesi gerekmektedir. Kadınların işgücü piyasasından uzaklaşmasına yol açan politikalar yerine daha çok kadınların istihdama dahil olmasını teşvik eden politikalar söz konusu olmalıdır. Kadınların kariyerlerinde yükselmeleri için bütün kurumlarda cam tavan engelinin ortadan kaldırılması adına belirlenecek kota ile yönetim kademelerinde kadınlarında yer alması sağlanmalıdır.

Politikaların etkili sonuçlar doğurabilmesi için devlet denetim mekanizmasını geliştirmeli, işverenlerin mevcut yasal hükümleri uygulayıp uygulamadığı sıklıkla denetlenmelidir. Denetimler sonucunda hükümleri uygulamayan, çalışanlarını olası tehlikelere karşı korumayan, çalışanların mağdur edildiği işletmelerde sadece tazminat ödemesi değil daha caydırıcı cezalar söz konusu olmalıdır. Diğer taraftan yasal hükümleri yerine getiren, çalışanlarına eşit bir ortamda çalışma imkânı sunan işletmeler ise desteklenmelidir. Özellikle kayıt dışı çalışmanın önüne geçilmesi için denetim mekanizması büyük bir önem taşımaktadır.

Kadınların istihdama dahil olması yönünde oluşturulacak politikalarla ilgili işletmelerle ve sivil toplum kuruluşlarıyla ortak hareket edilmesi yoluyla daha çok paydaşın bir amaç için bir araya toplanması daha etkili olacağından iş birliği oluşturulması fikri de göz ardı edilmemelidir. Özellikle kadın çalışanların yaşadığı sorunlar ve sorunların kadın çalışanlar üzerinde yarattığı etkiler üzerine araştırma çalışmaları yapılmalı, elde edilen sonuçlara göre yeni politikalar oluşturularak ortak hareket edilmelidir. İşgücü piyasasında önemli bir konumda bulunan İŞKUR ise günümüz piyasa şartlarına uygun, piyasada ihtiyaç duyulan çalışan profilini dikkate alarak tecrübe eksikliğini ortadan kaldıracak eğitimler düzenlemeli ve çalışma alanını genişletmelidir. Düzenlenen bütün eğitim programları, eğitim sonrası staj ya da iş imkânı verilecek şekilde düzenlenmelidir. Ayrıca düzenlenen girişimcilik eğitim programlarında kadınların işgücü piyasasında işveren konumunda yer almalarının sağlanması adına düzenlemeye gidilmeli, girişimcilik eğitim programlarından yararlanarak kendi işletmesini kurmuş girişimci kadınların yanında iş sürecini görmeleri açısından tecrübe edinme imkânı tanınmalıdır.

Kadın istihdamında, cinsiyet eşitliğinde önemli adımlar atmış ülke politikaları incelenerek Türkiye’de uygulanabilir hale getirilmesi söz konusu olmalıdır. Eşitlikçi düzenlemeleri ile örnek teşkil etmesi için yer verilen İzlanda, Norveç, Finlandiya ve İsveç önemli politikalara sahip ülkelerdir. Bu ülkeler kadınların yönetim kademelerinde yer alması kapsamında kota uygulanması, babaların çocuk bakımı sorumluluğunu anneyle eşit paylaşması için ebeveyn izni oluşturulması, devlet tarafından uygun fiyatlı bakım hizmetlerinin verilmesi, çalışanlar için eşitlik ve eşit ücret verilmesi gibi konularda önemli düzenlemelere sahiptirler. Özellikle ücretli ebeveyn izni planı ve bakım hizmetleri Türkiye’de uygulandığı takdirde kadınların istihdamda yer almaları açısından etkili politikalar olacaktır. Ancak ülkelerin az ya da çok nüfusa sahip olmaları, benzer toplumsal, kültürel yapılarının olmaması ya da işgücü piyasasında farklılıkların söz konusu olması gibi etkenler dolayısıyla her politikanın her ülkede uygulanması mümkün değildir. Bu durum göz önüne alınarak bu ülkelerin sahip oldukları politikaların Türkiye’de uygulanabilirliği araştırılabilir ve Türkiye’deki piyasa yapısına uygun hale getirilerek uygulamaya konulabilir.

Sonuç olarak; Türkiye’de kadınlar konum olarak erkeklerin gerisinde kalmaktadır. Özellikle işgücü piyasasında kadının mevcut durumu dikkate alındığında var olan politikaların işlevselliği tartışma konusu olmaktadır. Bu durum politikalarda değişimlerin ve yeniliklerin yapılması gerektiğini göstermektedir. Oluşturulacak yeni politikalar ve kadınların güçlenmesi için sergilenecek kararlı duruş ile kadınların her alanda ve istihdamda daha iyi konumlara gelmesi sağlanabilir. Aksi halde Türkiye için güçlü kadın hedefinin sadece sözde kalacak bir ifade olması kaçınılmazdır.

Kaynakça

Aldemir, C. ve Budak, C. (2018). Cam Tavanı Kırmak: Parlamentoda Cinsiyet Kotası. *Eğitim Bilim Toplum Dergisi*, 16(61), 37-64.

Arslan, İ. K. ve Toksoy, M. D. (2017) Türkiye’de Kadınları Girişimciliğe Yönelten Faktörler Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 1(1), 123-148.

Bakırcı, K. (2007). İstihdamda Cinsiyetler Arası Eşitlik ve Mevzuatta ve Kamusal Politikalarda Yapılması Gereken Değişiklikler. *Sicil İş Hukuku Dergisi*, (8), 22-40.

Bilgin, B. (2012). Çalışma Yaşamında Kadın ve Yasal Düzenlemeler. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, (99), 311-315.

Dedeoğlu, S. (2009). Eşitlik mi Ayrımcılık mı? Türkiye’de Sosyal Devlet, Cinsiyet Eşitliği Politikaları ve Kadın İstihdamı. *Çalışma ve Toplum, Ekonomi ve Hukuk Dergisi*, 2009/2, (21), 41-54.

European Commission (2021a). *Your Social Security Rights In Norway*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, Brussels.

European Commission (2021b). *Your Social Security Rights In Finland*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, Brussels.

EUROSTAT, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> (Erişim: 13.05.2023)

Finnish Government, <https://valtioneuvosto.fi/en/marin/ministers> (Erişim: 07.04.2023)

Finnish Institute for Health and Welfare, <https://thl.fi/en/web/gender-equality/promoting-gender-equality/actors>, (Erişim: 07.04.2023)

Government of Iceland, <https://www.government.is/news/article/2018/01/04/New-Icelandic-law-on-Equal-Pay-Certification-entered-into-force-on-January-1-2018/> (Erişim: 07.04.2023)

Government Offices Of Sweden, <https://www.government.se/contentassets/8dde51a0510c4344bec983aea222f206/the-swedish-government-fact-sheet.pdf> (Erişim: 09.04.2023)

Government Offices Of Sweden (2019). *Gender Equality Policy in Sweden*, <https://www.government.se/4a7756/contentassets/efcc5a15ef154522a872d8e46ad69148/gender-equality-policy-in-sweden-oct-2020.pdf>, (Erişim: 16.04.2023)

Gökçeoğlu Balcı, Ş. (2017). Koruma mı Dışlama mı? Çalışma Mevzuatımızda Kadını Koruyucu Kimi Düzenlemelerin Kadın İstihdamı ve AB Normları Açısından Değerlendirilmesi. *Çalışma ve Toplum, Ekonomi ve Hukuk Dergisi*, 2017/3, (54), 1263-1298.

Görücü, İ. (2019). İŞKUR Tarafından Yürütülen İşbaşında Eğitim Politikalarına Yönelik Bir Değerlendirme. *Ulak Bilge Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(33), 125-141.

Gül, M. ve Gül, K. (2018). Balıkesir İlinde Kadın Girişimci Profili ve Sorunları: Yiyecek Sektörü Üzerine Bir Uygulama. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (56), 82-96.

İşık, E. (2020). Covid (19) Salgını ve Kadın Emeği: Türkiye’den Kadın Deneyimleri. *Politik Ekonomik Kuram*, 4(2), 219-241.

İlkaracan, İ. ve Memiş, E. (2020). COVID-19 Küresel Salgın Sürecinde Türkiye’de Bakım Ekonomisi ve Toplumsal Cinsiyet Temelli Eşitsizlikler. *UNDP Araştırma Notu*, <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/tr/UNDP-TR-GENDER-GAPS-IN-CARE-TR-V2.pdf>, (Erişim: 20.05.2023)

InfoFinland.fi, Balancing Family Life and Work, <https://www.infofinland.fi/family/balancing-family-life-and-work> (Erişim: 05.04.2023)

InfoFinland.fi, Equality and Equal Opportunities in Working Life, <https://www.infofinland.fi/tr/work-and-enterprise/employees-rights-and-obligations/equality-and-equal-opportunities-in-working> (Erişim: 11.05.2023)

InfoFinland.fi, Family Leave, <https://www.infofinland.fi/work-and-enterprise/employees-rights-and-obligations/family-leave>, (Erişim: 05.04.2023)

İŞKUR, (2022). *2021 Yılı Faaliyet Raporu*, Ankara, https://media.iskur.gov.tr/53368/2021_yili_faaliyet_raporu.pdf (Erişim: 15.04.2023)

İŞKUR, <https://www.iskur.gov.tr/isveren/tesvikler/kadin-genc-ve-mesleki-yeterlilik-belgesi-olanlarin-tesviki/> (Erişim: 15.05.2023)

Karadeniz, O. (2018). Kadın ve Aile Dostu İşyeri /Toplu İş Sözleşmesi-Sendika. Oğuz K. ve Yılmaz, H. H. (Ed.), *TÜRKONFED İş Dünyasında Kadın Cilt 3*, İstanbul.

Karadeniz, O. ve Yılmaz, H. H. (2018), “Kadın İstihdamında Son 10 Yılda Yaşanan Gelişmeler”, Oğuz Karadeniz ve Hakkı Hakan Yılmaz (Ed.), *TÜRKONFED İş Dünyasında Kadın Cilt 3*, İstanbul.

KELA (2019). *Benefits for Families with Children*, https://www.kela.fi/documents/20124/411832/Koti+ja+perhe_esite_en_Kela.pdf/ffae291e-8b46-c56f-38f3-9c1e40daed90?t=1663658897595 (Erişim: 15.05.2023)

KELA (2021). *Families with Children*, https://www.expatsfinland.com/pdf/kela/families_with_children.pdf (Erişim: 15.05.2023)

KELA, <https://www.kela.fi/parental-allowances> (Erişim: 15.05.2023)

Korkut, G. vd. (2015). Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı ile Değişen Kamu Hizmeti ve Türkiye İş Kurumu. *İş ve Hayat Dergisi*, 1(2), 107-135.

Ministry Of Economic Affairs and Employment (2018). *Finlandiya'ya Hoşgeldiniz 2018*, https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/161201/MEA_Eg_uide_26_2018_TervetuloaSuomeen_Turkki_PDFUA.pdf (Erişim: 17.04.2023)

Ministry of Social Affairs and Health, https://stm.fi/documents/1271139/5825735/STM_Tasaarvolaki_UK_verkko.pdf (Erişim: 17.04.2023)

Norwegian Ministry of Culture (2019). *The Situation of Women and Girls in Norway*, <https://www.regjeringen.no/contentassets/25232a6ce3a64c2b88d97d3f3a665241/195795-beijing-engelsk-web.pdf> (Erişim: 19.04.2023)

Norwegian Ministry of Foreign Affairs, <https://www.norway.no/en/missions/eu/about-the-mission/news-events-statements/news2/sharing-norways-experience-with-gender-quotas-for-boards/> (Erişim: 09.04.2023).

OECDSTAT, <https://stats.oecd.org/> (Erişim: 13.05.2023)

Öztürk, M. D. ve Arslan, İ. K. (2016). Türkiye'de Kadın Girişimcilik: Kadınları Girişimciliğe Yönelten Faktörler, Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü-Tartışma Metinleri*, İstanbul.

Parental Benefit in Iceland, <https://www.norden.org/en/info-norden/parental-benefit-iceland> (Erişim: 15.04.2023)

SGK, <https://www.sgkkadinistihdaminindesteklenmesi.org/>, (Erişim: 15.05.2023)

Solmuş, T. (2005). İş Yaşamında Travmalar: Cinsel Taciz ve Duygusal Zorbalık/Taciz (Mobbing). *İş, Güç” Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 7 (2), 1-14.

Soysal, A. (2010). Kadın Girişimcilerin Özellikleri, Karşılaştıkları Sorunlar ve İş Kuracak Kadınlara Öneriler: Kahramanmaraş İlinde Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(1), 71-95.

Soyseçkin, İ. S. (2015). Türkiye’de Kadın İstihdamı ve Sosyal Refah Uygulamaları. *Mülkiye Dergisi*, 39(3), 245-270.

Sweden.se, Gender Equality, <https://sweden.se/life/equality/gender-equality> (Erişim: 11.04.2023)

Sweden.se, Work–Life Balance, <https://sweden.se/life/society/work-life-balance> (Erişim: 06.04.2023)

Swedish Gender Equality Agency, <https://www.jamstallhdetsmyndigheten.se/en/about-us/about-the-agency> (Erişim: 19.04.2023)

TBMM Kadın Erkek Fırsat Eşitliği Komisyonu (2013). *Her Alandaki Kadın İstihdamının Artırılması ve Çözüm Önerileri Komisyon Raporu*. Ankara: Kadın Erkek Fırsat Eşitliği Komisyonu Yayınları, Yayın No: 12.

The Centre For Gender Equality Iceland- Jafnréttisstofa (2017). *Gender Equality In Iceland*, https://www.jafnretti.is/static/files/utgefid_efni_af_gomlu_sidu/gender_equality_in_iceland_2017.pdf (Erişim: 19.04.2023)

The Norwegian Labour and Welfare Administration (NAV). “Foreldrepenger”, <https://www.nav.no/foreldrepenger> (Erişim: 13.04.2023)

TÜİK (2014). *İstatistik Göstergeler 1923-2013*, Yayın No: 4361, Ankara.

TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr> (Erişim: 13.05.2023)

TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/secilmisgostergeler/anaSayfa.do> (Erişim: 13.05.2023)

TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul> (Erişim: 15.05.2023)

TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/secilmisgostergeler/degiskenlerUzerindenSorgula.do> (Erişim: 13.05.2023)

TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr> (Erişim: 13.05.2023)

Yetim, N. (2002). Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2(2), 79-92.

World Economic Forum (2022). *Global Gender Gap Report 2023*, Geneva

Türkiye'nin İhracat Gelişmelerinde Yeni Pazarların Katkısı ve Pazar Sürekliliği

Araştırma Makalesi /Research Article

Huzeyfe TORUN¹
Didem YAZICI²

ÖZ: Bu çalışmada, Türkiye'nin 2006-2021 dönemindeki ihracat gelişmelerine yeni pazarların katkısı ve ihracatta pazar sürekliliği, firma, ülke ve ürün seviyesindeki gümrük verileri kullanılarak incelenmektedir. İhracat pazarı, ülke-ürün kesişiminde tanımlanarak ihracattaki yıllık artışlar üç alt bileşene ayrılmaktadır; mevcut pazarlardaki gelişmeler, yeni ihracat pazarlarından elde edilen kazançlar ve terk edilmiş pazarlardan kaynaklanan kayıplar. 2006 yılı sonrasında toplam ihracat artışında mevcut pazarlardaki ihracat artışlarının önemli payı olduğu saptanmaktadır. Ek olarak, yeni pazarlardan sağlanan ihracat artışının çıkılan pazarlardan kaynaklı kayıpları fazlasıyla telafi ettiği dikkat çekmektedir. Bölgesel olarak incelendiğinde, Latin Amerika, Doğu Asya ve Güney Asya gibi bölgelerde yeni pazar kaynaklı önemli kazanımlar elde edildiği görülmektedir. Ayrıca, ihracatta pazar sürekliliğinin özellikle Avrupa Birliği (AB) gibi geleneksel ihracat bölgelerinde yüksek olduğu göze çarpmaktadır. Son olarak, ihracat yapılan pazarların yüzde 80'inde bir sonraki yılda da ihracat gerçekleştiği; ancak bu oranın üst üste iki yıl ihracat yapılan pazarlarda daha yüksek, son iki yıldan yalnızca birinde ihracat yapılan pazarlarda daha düşük olduğu gözlenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası ticaret, İktisadi kalkınma, İhracat, Pazar sürekliliği.

JEL Sınıflandırması: F10, F14, O1

Contribution of New Markets to Exports and Market Continuity in Türkiye

ABSTRACT: This study examines the contribution of new export markets to overall export performance and the continuity of export markets of Türkiye in 2006-2021 period using firm-country-product level customs data. We decompose the annual increases into three: developments in existing markets, gains from new markets, loss due to abandoned markets. Increase in exports in existing markets has an important share in total increase in exports after 2006. Contribution of new export markets compensates losses from the abandoned markets. The analysis shows that significant gains have been achieved from new markets in regions such as Latin America, East Asia and South Asia. Market continuity in exports is high in traditional export regions. On average, 80 percent of the export markets continue to be exported in the next year; however, this ratio is higher in markets where exports are made for two years in a row, and lower in markets that were exported only once in a row.

Keywords: International Trade, Economic Development, Export, Market Continuity.

JEL Classification: F10, F14, O1

Geliş Tarihi / Received: 25/08/2023

Kabul Tarihi / Accepted: 03/10/2023

¹ Dr. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Yapısal Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürü, TCMB, huzeyfe.torun@tcmb.gov.tr, orcid.org/ 0000-0002-3209-9047

²Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Uzman Yardımcısı, TCMB, didem.yazici@tcmb.gov.tr, orcid.org/0000-0001-7615-4231

*Bu makalede sunulan görüşler tamamıyla yazarlara aittir ve doğrudan çalıştıkları kurumların ya da çalışanlarının görüşlerini temsil etmeyebilir.

1. Giriş

İhracat artışları, genel olarak mevcut pazarlardaki ihracat miktarının artırılması veya yeni pazarlara ihracat yapılmaya başlanması olmak üzere iki kanaldan gerçekleşmektedir. Mevcut durumda dış ticarete açılan orta ölçekli bir ülkenin kısa vadede hemen hemen bütün ülkelere ihracat yapmaya başladığı bilinmektedir. Dolayısıyla, bir ülkenin genel anlamıyla ihracat yapılan ülke sayısını artırması ülke sayısındaki kısıt nedeniyle ihracat artışlarındaki temel sürükleyici değildir. Öte yandan, münferit firmalar birden fazla marjinde ihracatlarını artırabilmektedirler. Birincisi, henüz ihracat yapmamış bir firma bir veya birden fazla ürününü yurt dışına ihraç ederek ihracat değişimine olumlu katkı yapabilir. İkincisi, halihazırda ihracat yapmakta olan bir firma mevcut ihraç ürünlerini daha çok sayıda ülkeye satmak yoluyla ihracatını artırabilir. Üçüncüsü, ihracatçı olan bir ülke mevcut ülkelere daha geniş bir ürün gamını satarak ihracatını artırabilir. İkinci ve üçüncü kanallar temelde ürün-ülke kesişimi olarak tanımladığımız “pazar” artışı yoluyla ihracatın artmasını temsil etmektedir. Ürün-ülke kesişiminden oluşan pazar çeşitliliğini fazlaştıran ihracatı artırmak konusunda daha fazla hareket alanı olduğu görülmektedir. Zira 2017 yılı 6 haneli Harmonize Sistem (Harmonized System-HS) sınıflandırmasına göre halihazırda 5407 olan ürün sayısı ve 200 civarındaki ülkenin kesişiminde Türk firmaları için önemli bir ilerleme alanı mevcuttur.

Pazar çeşitliliği kanalı ile ihracat gelişmelerini anlamak kadar ülkenin ürün-ülke kesişiminden oluşan pazarlarda tutunup tutunmadığını, diğer bir ifade ile pazar sürekliliğini anlamak da bir o kadar önemlidir. Geleneksel olarak yoğun ihracat yapılan ülkelere ve geleneksel olarak yoğun ihracat yapılan ürünlerde pazar sürekliliği daha yüksektir. Örneğin Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde en çok ihracat yapılan ülkeleri ele aldığımızda otomotiv yan sanayi ürünlerinin bu ülkeler ihracatında yıldan yıla durma noktasına gelme söz konusu değildir. Öte yandan, ihracatı görece yeni yeni başlayan ürünlerde ve yeni girilen dünya ülkelerinde bu sürekliliği sağlamak Türkiye'nin ihracatçıları açısından daha zordur.

Sanayi ve dış ticaret politikalarının tasarımında ve makro seviyelerdeki açıklamaların sektörler arasında nasıl farklılaştığının anlaşılmasında, makro seviyede kur, küresel talep, emek maliyeti gibi ihracatın temel belirleyicilerini anlamaya çalışan çalışmalar yanında; mikro seviyede ihracat davranışlarını, pazar çeşitliliğini, ihracatçı firmaların pazar sürekliliğini anlamak kritik önem taşımaktadır. Bu çalışmada Türkiye'nin 2006-2021 yılları arasındaki ihracat gelişmelerine yeni pazarların katkısı ve ihracatta pazar sürekliliği, firma, ülke ve ürün seviyesindeki gümrük verileri kullanılarak incelenmektedir. Ele alınan dönem ihracatın görece çok yüksek artışlar gösterdiği yılları da içeren bir dönemdir. Dolayısıyla, bu dönemdeki ihracat davranışlarını yalnızca ülke bazında veya ürün bazında değerlendirmek dış ticaret dinamiklerini anlamak için yetersiz kalacaktır. Bu sebeple, çalışmanın genelinde ihracat pazarı tanımlanırken ülke ve ürün bir arada ele alınmış ve her ikisinin kesişimi ile rafine bir pazar tanımı

yapılmıştır. Nitekim bir ülkenin toplamda ihraç ettiği ürün sayısını ve ihracat yaptığı ülke sayısını değiştirmemesi halinde her ülkeye sattığı ürün sayısını veya her ürünü sattığı ülke sayısını artırarak ihracat pazarlarını genişletmesi mümkün olmaktadır. Bu kanaldan ihracatın artırılması ise bölgesel şokların getirebileceği kırılğanlıkları önlemede ve söz konusu dalgalanmalara karşı sanayi üretiminin ve cari dengenin korunmasında kritik rol oynamaktadır. Bu bakış açısıyla Türkiye ihracatında yeni pazarların katkısını ve pazar sürekliliğini anlamak, bu yönde geliştirilecek politikaların yapımına da katkı sağlayacaktır.

Türkiye'nin Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Genel Ticaret Sistemi (GTS) verilerine göre, 2021 yılı ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 32,8 artışla 225 milyar ABD dolarına ulaşmış; GTS ile hazırlanan verinin başlangıcı olan 2013 yılı ihracatına göre yaklaşık yüzde 39,5 yükselmiştir. Dünya Bankası verilerine göre, 2021 yılında Türkiye dünyada en fazla mal ihracatı yapan ülkeler arasında 28. sıradadır. Aynı verilere göre, en fazla ihraç edilen ürünler 25 milyar ABD doları ile motorlu kara taşıtları, 20 milyar ABD doları ile kazanlar, makineler ve mekanik cihazlar ve 17 milyar ABD doları ile demir çeliktir. Dış ticaret dengesi ve cari dengenin makro finansal istikrar açısından önemi göz önünde bulundurulduğunda, ülkedeki ihracat gelişmeleri hem iktisadi yazının hem politika yapıcıların odak noktalarından birini oluşturmaktadır. Ayrıca, iktisadi kalkınma için ihtiyaç duyulan yatırım ve tüketim mallarının finansmanını sağlaması açısından gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarını sürekli olarak artırmaları önem arz etmektedir. Bu bağlamda, turizm ve taşımacılık faaliyetlerinin belirleyicileri, ihracatın katma değer açısından niteliği, ihracatın ithal girdiye duyarlılığı, dış ticaretin kur değişimlerine esnekliği, iktisadi kalkınma ve ihracat ilişkisi iktisadi yazında çokça incelenen konular olmuştur (Baum vd., 2004; Çulha ve Kalafatçılar, 2014; Malgouyres ve Mayer, 2018; Nazlioglu, 2013; Ersungur ve Doru, 2014). Ersungur ve Doru (2014), Türkiye'de dış ticaret ve ekonomik kalkınma arasındaki nedensellik ilişkisini 1980-2010 dönemi için incelemiş; dış ticaretin artmasının ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkilerinin bulunduğunu tespit etmişlerdir.

Bu çalışmada, Türkiye'nin 2006-2021 dönemindeki ihracat gelişmelerine yeni pazarların katkısı ve ihracatta pazar sürekliliği, firma, ülke ve ürün seviyesindeki gümrük verileri kullanılarak incelenmektedir. Çalışma, ihracat gelişmelerine ilişkin iktisadi yazına iki önemli noktada katkı sunmaktadır. Birincisi, Türkiye özelinde ülke ve ürün kesişiminde ihracat pazar gelişmelerini inceleyen ve yeni pazarların ihracata katkısını değerlendiren çalışma son derece sınırlı olup, çalışma mevcut pazarların katkısı, yeni pazarların katkısı ve çıkılan pazarların olumsuz etkisini net bir şekilde ortaya koymaktadır. İkincisi ise ihracatta kalıcı iyileşmenin en önemli unsurlarından biri olan pazar sürekliliği analizi Türkiye iktisadi yazını için çok yeni ve öğretici bilgiler sunmaktadır. Her iki yönüyle de bu çalışmanın iktisadi yazına ve ekonomi politika yapımlarına ışık tutacağı ümit edilmektedir. Çalışmanın bir sonraki bölümünde ilgili iktisadi yazın ele alınmaktadır. Bunu takip eden üçüncü bölümde, analizde kullanılan veri seti ve yöntem

anlatılmaktadır. Dördüncü bölümde sırasıyla ihracat yapılan ürün, ülke ve pazar sayısına ilişkin analizler, ihracat pazarlarında yıllık değişimlerin bileşenleri ve ihracat pazarlarındaki süreklilik tartışılmaktadır. Ürün-ülke kesişimindeki yeni pazarların ihracatımıza olan katkısı ve buna ilişkin politika çıkarımları tartışılmaktadır. Beşinci bölüm makale bulgularını özetlemekte politika yapımı açısından ilgisine temas etmektedir.

2. İktisadi Yazın Taraması

Mevcut ve yeni pazarların ihracata katkısı konusunda ilgili yazındaki pazar tanımı ürün, ülke veya ürün-ülke kesişimi olmak üzere farklılık göstermekte ve sonuçlar pazar tanımından büyük ölçüde etkilenmektedir. Mevcut pazarlardaki ihracatın artması veya yeni pazarlara ihracat yapılmaya başlanması ile gerçekleşen toplam ihracat artışı ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Gerçekleştirilen çalışmalardan bazıları ihracatın artmasında yoğunlaşma marjının, bazıları ise yayılma marjının daha etkin olduğunu öne sürmektedir. Bu çerçevede Hummels ve Klenow (2005), 126 ihracatçı ülkenin 5000 adet ürün kategorisinde 59 ülkeye gerçekleştirdiği ihracata ilişkin veri kullanarak büyük ekonomilerin küçük ekonomilerden daha fazla ihracat yapmasının hangi eksende gerçekleştiğini incelemiştir. Söz konusu çalışmada büyük ekonomilerdeki ihracat artışının yüzde 60'ının bu ülkelerin daha fazla ürün ihraç etmelerinden kaynaklandığı görülmüş; büyük ekonomilerin aynı ürünlerde küçük ekonomilere göre daha yüksek fiyattan ihracat yaptıkları saptanmıştır. Evenett ve Venables (2002), 23 gelişmekte olan ülke için gerçekleştirdikleri çalışmada, 1970-1997 yılları arasında ihracat artışının yaklaşık üçte birinin daha önceden ihraç edilen ürünlerin yeni ülkelere gerçekleştirilen ihracattan kaynaklandığı sonucuna ulaşmıştır. Kehoe ve Ruhl (2013), 1995-2005 dönemini ele aldıkları çalışmada 1900 ülke çifti için daha önce ihracatı yapılmamış ürünlere ek olarak ihracatı görece daha az olan ürünleri de yayılma marjı olarak değerlendirmiş ve yayılma marjının ihracat artışlarında büyük ve önemli bir payı olduğunu göstermiştir. Söz konusu çalışmada, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması ülkeleri arasındaki dış ticaret artışının yüzde 10'unun Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ile Şili; Çin ile Kore arasındaki dış ticaret artışının da yüzde 26'sının bu marjda gerçekleştiği tespit edilmiştir. Schmeiser (2012) de Rusya'nın 2003-2004 yılları firma seviyesindeki gümrük verisini kullanarak ihracat büyümesinin büyük bir kısmının ihracatçı firmaların yeni pazarlara girmesinden kaynaklandığını bulgulamıştır. Felbermayr ve Kohler (2006), 1950-1997 yılları için Uluslararası Para Fonu tarafından yayımlanan ikili dünya ticareti verisini kullanarak mevcut ülke pazarlarındaki ihracat artışının 1970-1990 yılları arasında daha önemli bir etken olduğunu öne sürmüştür. Besedes ve Prusa (2011), 46 ihracatçı ülke ve 1975-2003 dönemini kapsayan çalışmalarında ihracat artışında mevcut pazarlardaki sürekliliğinin önemini vurgulamıştır. Çalışmada, ihracattaki zayıf performansın yeni dış ticaret ilişkisi kurulamamasından ziyade kurulan ilişkilerin sürdürülememesinden kaynaklandığı öne sürülmüştür. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerin daha fazla ihracat artışı

gerçekleştirebilmeleri için mevcut pazarlardaki sürdürülebilirliği sağlamaya ve derinleşmeye odaklanmaları gerektiği vurgulanmıştır.

Türkiye özelinde yoğunlaşma ve yaygınlaşma marjı üzerine yapılan az sayıda çalışma bulunmaktadır. Ekmen-Özçelik ve Erlat (2013), 1996-2006 dönemi için AB ülkeleri ve Türkiye'yi inceledikleri çalışmada ürün bazında yayılma marjının ihracat büyümesine katkısının sınırlı olduğunu ve ihracat büyümelerinin büyük kısmının aynı ürünlerde ihracatı artırmak yoluyla gerçekleştiğini saptamışlardır. Benzer sonuçlar, 1998-2011 dönemine ilişkin olarak Türkcan ve Pişkin (2014) tarafından da ortaya konulmuştur. Türkcan ve Pişkin (2014) bölgesel pazarları inceleyerek AB ve Avrasya gibi geleneksel pazarlarda yeni pazar kaynaklı ihracat artışlarının düşük seviyelerde kaldığını bulmuşlardır. Ayrıca, Güney Afrika, Asya Pasifik, Kuzey Afrika ve Ortadoğu pazarlarında ihracat artışının ürün çeşitliliğinin artması ile sağlandığı sonucuna ulaşmışlardır. Aldan ve Çulha (2016), 1995-2013 dönemini ürün-ülke bazında inceledikleri çalışmalarında, diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla Türkiye'nin yayılma marjını (ürün-ülke) genişletmekte daha başarılı olduğunu, ancak yayılma marjının büyümesinin yoğunlaşma marjına göre düşük seviyelerde seyrettiğini göstermişlerdir. Şen ve Öztürk (2019), toplam ihracat ile yaygın ve yoğun marjlar arasındaki ilişkiyi eş bütünleşme analizi ile inceledikleri çalışmada toplam ihracat ve yaygın marj arasında çift yönlü bir nedensellik tespit ederken, toplam ihracattan yoğun marja doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Ancak, yaygın ve yoğun marjlar arasında ise herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Pazar çeşitliliği, yoğunlaşma ve yaygınlaşma marjı üzerine yapılmış az sayıda çalışma yanında Türkiye'de ihracatın belirleyicilerine ilişkin ampirik çalışmalar da ihracat artış dinamiklerine firma ve sektör seviyesinde ışık tutmaktadır. Nazlioglu (2013), Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı 20 ülke ve 20 sektörün verilerini kullanarak döviz kuru oynaklığının Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisini incelemiştir. Panel eş bütünleşme analizi ile 1980-2009 dönemini analiz ettiği araştırmanın bulguları döviz kuru oynaklığının ihracat üzerindeki etkisinin sektörler arasında farklılık gösterdiğine işaret etmekte ve belirli sektörlerin Türk lirasının değer kaybından fayda sağlayabildiğini savunmaktadır. Toraganlı ve Yalçın (2016), Türk imalat firmalarının ihracat davranışlarına yükümlülük dolarizasyonu açısından odaklanmaktadır. 2002-2010 yılları için imalat sanayi firmalarını inceledikleri ve firma özelliklerini kontrol etmeye çalıştıkları makalede Türk lirasındaki reel değer kayıpları ile ihracat arasında pozitif bir ilişki tespit etmişler; ancak bu etkinin ithal girdileri yoğun olarak kullanan sektörlerde faaliyet gösteren imalat firmaları için sessiz olduğunu belgelemişlerdir. Ayrıca yabancı para borcunun ihracata oranı ılımlı veya düşük olan ve görece büyük işletmelerde ihracatın reel kura duyarlılığının daha sınırlı olduğunu gözlemlemişlerdir. Akdoğan vd. (2021), firmaların bilanço verilerini, Sosyal Güvenlik Sistemine kayıtlı istihdam ve firmaların gümrük verilerini bir araya getiren firma düzeyinde kapsamlı bir veri tabanı kullanarak döviz kuru ve ihracat gelişmeleri arasındaki ilişkiyi emek yoğunluğu boyutuyla incelemişlerdir. Araştırmada, Türkiye'deki

emek yoğun firmaların ihracatının kur gelişmelerine duyarlılığının daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Bağır (2020), konsolosluk açılışları ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi incelemiş; konsolosluk varlığının ihracat yapan firma sayısını yüzde 8 oranında artırdığını; ihracatı ise yüzde 30 oranında artırdığını ve bu artışın hacim etkisinden kaynaklandığını tespit etmiştir. Coşar (2012), toplam ihracat talebinin fiyat ve gelir esnekliğini Türkiye için incelemiş; talebin reel döviz kuru esnekliğinin birden az olduğunu ve gelir esnekliğinin ise birden fazla olduğunu tespit etmiştir.

3. Veri Seti ve Yöntem

Ürün-ülke kesişiminde tanımlanan yeni pazarların Türkiye'nin ihracatına katkısının analiz edilmesine yönelik olarak Ticaret Bakanlığı tarafından aylık bazda yayımlanan ürün, ülke ve firma bazlı dış ticaret mikro verisi kullanılmaktadır.³ Söz konusu veri, firmaların 2006 yılından itibaren gerçekleştirdikleri ihracat ve ithalat işlemlerini işlemin gerçekleştirildiği tarih, ticaret ortağı ülke, 6 basamaklı HS ürün kodu bazında ticareti gerçekleştirilen ürün, ticaret yapılan ürün miktarı ve ABD doları cinsinden parasal kıymetine ilişkin bilgi içermektedir. Tüm analizler ABD doları cinsinden ihracat değeri esas alınarak gerçekleştirilmiştir. Bu sebeple, emtia fiyatlarının önemli değişiklikler gösterdiği dönemlerde dış ticaret değerlerinin de bu değişikliklerden etkilenebileceği düşünülmektedir.⁴ ABD doları cinsinden ihracat değerleri üzerinde etki yaratan diğer bir unsur ise parite değişimleridir. Türkiye'nin ihracatının önemli bir kısmı AB ülkelerine gerçekleştirilmekte ve bu ülkelerle gerçekleştirilen ticarete büyük ölçüde Euro kullanılmaktadır. Özellikle Euro/Dolar paritesindeki değişiklikler ABD doları cinsinden ölçülen ihracat değerlerini etkileyebilmektedir. Bir sonraki bölümde 2015 yılı gelişmeleri incelenirken bu konuda ilave detaylara yer verilecektir.

Analizde yer alan ihracatçı firma sayıları Tablo 1'de gösterilmektedir. 2006 yılında 41.201 olan ihracatçı firma sayısı yüzde 137,4 artış göstererek 2021 yılında 97.796 ihracatçı firmaya yükselmiştir. Veri tabanı serbest bölgelerden ve gümrük antrepolarından gerçekleştirilen ticareti içermemekte ve bazı sektörleri dışlamaktadır. Bununla birlikte, hem seviye hem de yıllık artış oranlarına bakıldığında kullanılan mikro verinin Özel Ticaret Sistemi (ÖTS) kapsamındaki dış ticaret işlemlerini büyük ölçüde temsil ettiği görülmektedir (Grafik 1-2).⁵

³Mikro veriye Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Girişimci Bilgi Sistemi Laboratuvarı'na başvuru ve onay süreçleri sonrasında erişilebilmektedir.

⁴Belirli ürün gruplarındaki fiyat artışları miktardan bağımsız olarak değer artışına sebep olabileceği gibi kalite artışları da değer artışına sebep olabilmektedir. Bu durumda, net ayrıştırmanın zorluğu nedeniyle analizler ABD doları cinsinden yapılmıştır. Analizin yıllık karşılaştırmalar düzeyinde olması mevsimsel fiyat değişimleri kaynaklı olası problemleri de dışlamaktadır.

⁵ÖTS ve Genel Ticaret Sistemi (GTS)'ye göre dış ticaret verileri yıllar itibarıyla benzer bir eğilim izlemektedir. Örneğin, 2013-2021 yılları arasında GTS'ye göre ihracat yüzde 39,5 oranında artarken, ÖTS'ye göre ihracat aynı dönemde yüzde 40,7 oranında artmıştır. Kullanılan veri enerji sektörünü içermemektedir. Veri tabanı ham veriyi içerdiğinden tamir/bakım gibi hizmet işlemlerinin nihai değerden çıkarılma işlemi veya hariçte/dahilde işleme rejimi kaynaklı ihracatın nihai değere eklenmesi gibi yapılan düzeltmeler analize

Firma, ürün, ülke kırılımındaki mikro veri kullanılarak Türkiye'nin ihracatının hangi boyutlarda artış gösterdiği, ihracat artışında yeni pazarların olumlu katkısı, ihracatı sonlandırılan pazarların olumsuz etkisi ve mevcut pazarların sürdürülmesinin ihracata nasıl bir katkısı olduğu detaylı bir şekilde incelenmektedir.

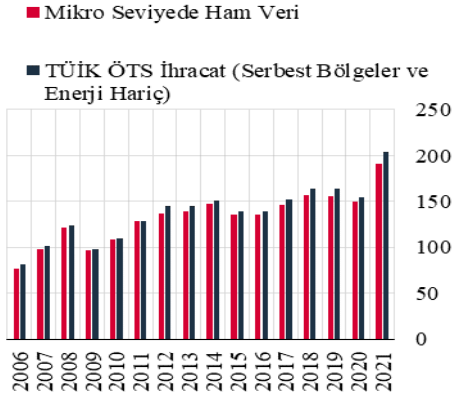
Tablo 1: İhracatçı Firma Sayısı

Yıl	İhracatçı Firma Sayısı	Yıl	İhracatçı Firma Sayısı
2006	41.201	2014	64.787
2007	46.384	2015	66.291
2008	47.505	2016	69.222
2009	49.129	2017	74.717
2010	51.830	2018	80.093
2011	54.799	2019	87.609
2012	57.939	2020	89.456
2013	61.511	2021	97.796

Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları

Not: İhracatçı firma sayısı mikro seviyedeki ham veriden hesaplanmaktadır. Bu sebeple, söz konusu sayının nihai istatistiklerden farklı olabileceği not edilmelidir.

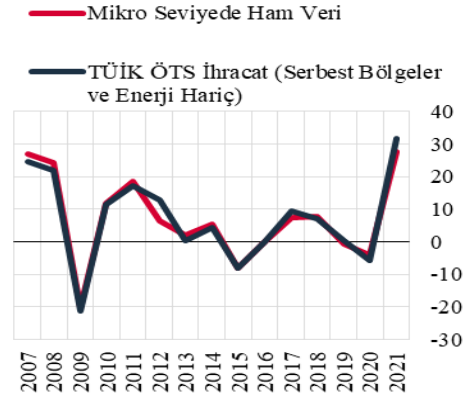
Grafik 1: Yıllara Göre İhracat (Milyar ABD doları)



Kaynak: TÜİK ve mikro veriden yazarların hesaplamaları

Not: Mikro seviyedeki ham verilerin toplulaştırılmış hali ile TÜİK verileri büyük ölçüde örtüşmektedir. Küçük farklılıklar ham veride yer almayan sektörler ve tamir/bakım gibi işlemler kaynaklı yapılan düzeltmeler kaynaklıdır.

Grafik 2: Yıllara Göre İhracat Değişimi (Yüzde)



Kaynak: TÜİK ve mikro veriden yazarların hesaplamaları

yansımamıştır. Bütün yıllar için geçerli olan bu farklılıkların ihracat gelişmelerinin eğilimini etkilemediği değerlendirilmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verisi ile yapılan karşılaştırmalarda enerji sektörü ve serbest bölgelere yapılan ihracat dışlanmıştır.

Tablo 2, 2021 yılında sektörlerin gerçekleştirdiği ihracatı ABD doları cinsinden göstermektedir. Tabloya göre, 2021 yılında en fazla ihracat yapılan sektörler “Adi Metaller ve Adi Metallerden Eşya”, “Dokumaya Elverişli Maddeler ve Bunlardan Mamul Eşya” ve “Makinalar, Mekanik Cihazlar/Elektrik Malzemeleri/Ses Kaydediciler” olmuştur. Bu üç sektör toplam ihracatın yüzde 45,7’sini oluşturmaktadır. Aynı yıl en az ihracat gerçekleştirilen sektörler ise “Silahlar ve Mühimmat”, “Deri, Post, Kürk ve Mamul Eşyalar/Seyahat Eşyası, El Çantaları/Hayvan Bağırsağından Mamul Eşya”, ve “Sanat Eserleri, Koleksiyon Eşyası ve Antikalar” olmuştur. Bu üç sektör ise ihracatın yalnızca yüzde 1’ini oluşturmaktadır. Çalışmanın son kısmında analizi gerçekleştirilen sektörlerin ihracatta süreklilikleri ele alındığında ise en fazla ihracat yapılan sektörlerin ihracatta sürekliliğin en fazla olduğu sektörler arasında yer aldıkları görülmektedir.

Tablo 2: 2021 Yılı Sektörel İhracat (Bin ABD \$)

Sektör	İhracat (Bin ABD doları)
Adi Metaller ve Adi Metallerden Eşya	35.605.964
Dokumaya Elverişli Maddeler ve Bunlardan Mamul Eşya	34.455.248
Makinalar, Mekanik Cihazlar/Elektrik Malzemeleri/Ses Kaydediciler	32.785.567
Araçlar, Hava Araçları, Gemiler ve İlgili Taşıma Araçları	28.728.786
Mineral Ürünler	14.090.846
Plastik ve Plastik Ürünleri/Kauçuk ve Kauçuk Ürünleri	13.469.808
İnci, Kıymetli/Yarı Kıymetli Taşlar ve Metaller ve Mamul/Taklit Mücevher Eşyası/Metal Paralar	10.964.702
Kimya Sanayii ve Buna Bağlı Sanayii Ürünleri	10.507.109
Bitkisel Ürünler	10.041.741
Meşrubat, Alkollü İçkiler, Sirke, Tütün	9.637.099
Muhtelif Mamul Eşya	5.924.694
Taş, Alçı, Çimento veya Benzeri Maddelerden Eşya/Seramik Mamuller/Cam veya Cam Eşya	4.834.774
Canlı Hayvanlar ve Hayvansal Ürünler	3.241.752
Odun/Diğer Lifli Selülozik Maddelerin Hamurları/Kağıt, Karton ve Mamulleri	2.394.920
Hayvansal ve Bitkisel Katı/Sıvı Yağlar	2.080.808
Optik Alet-Cihaz/Fotoğraf, Sinema, Ölçü, Kontrol, Ayar Alet ve Cihazları/Tıbbi-Cerrahi Alet ve Cihazlar/Müzik Aletleri	1.486.609
Ağaç/Ahşap Eşya, Odun Kömürü, Mantar ve Mamulleri, Örölmeye Elverişli Maddelerden Mamuller	1.477.216
Ayakkabı/Şemsiye/Baston/Kemer, Kırbaç/Yapma Çiçekler/İnsan Saçından Mamul Eşya	1.167.515
Silahlar ve Mühimmat	1.085.023
Deri, Post, Kürk ve Mamul Eşyalar/Seyahat Eşyası, El Çantaları/Hayvan Bağırsağından Mamul Eşya	819.356
Sanat Eserleri, Koleksiyon Eşyası ve Antikalar	414.921
Kaynak: TÜİK ve yazarların hesaplamaları	
Not: Ürünler 21 ürün grubundan oluşan düzey 1 HS ürün sınıflandırmasına göre sınıflandırılmıştır.	

Çalışmada iki ardışık yıl arasındaki ihracat değişimi i) mevcut pazarlardaki ihracat değişimi, ii) yeni girilen pazarların ihracata katkısı ve iii) çıkılan pazarların ihracat üzerindeki olumsuz etkisi olmak üzere üç bileşene ayrıştırılmıştır. Mevcut pazarlardaki ihracat değişimi, hem geçmiş dönemde (t-1 yılı) hem de cari dönemde (t yılı) ihracat yapılmış olan ülke-ürün pazarlarında, ardışık iki yıl arasındaki ihracat farkı alınarak hesaplanmaktadır. Geçmiş dönemde (t-1 yılında) ihracat yapılmamışken cari dönemde (t yılında) ihracat yapılan ülke-ürün pazarlarında cari dönemde gerçekleştirilen ihracat değeri, yeni girilen pazarların ihracata katkısı olarak ele alınmaktadır. Çıkılan pazarların ihracata olumsuz etkisi ise t-1 yılında ihracat yapılmışken t yılında ihracat yapılmayan ülke-ürün pazarlarının t-1 yılındaki ihracat değeri olarak hesaplanmaktadır.

Çalışmada ihracat pazarlarının sürekliliği, t-1 yılında ihracat yapılmış olan ülke-ürün pazarları arasında t yılında da ihracat yapılanların oranı şeklinde hesaplanmaktadır. Ayrıca, iki yıl üst üste ihracat yapılmasının bir sonraki yılda ihracata devam etme ihtimali üzerindeki etkisini görebilmek için t-2 yılında ihracat yapılmamış, ancak t-1 yılında ihracat yapılan pazarlar ile hem t-2 yılında hem de t-1 yılında ihracat yapılan pazarlar arasında t yılında da ihracat yapılanların oranı hesaplanmıştır.

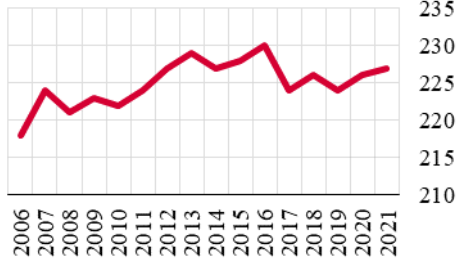
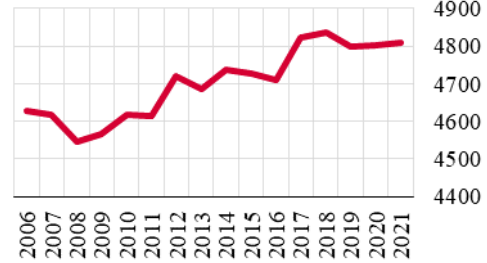
4. Bulgular

4.1. İhracat Yapılan Ürün, Ülke ve Pazar Sayısı

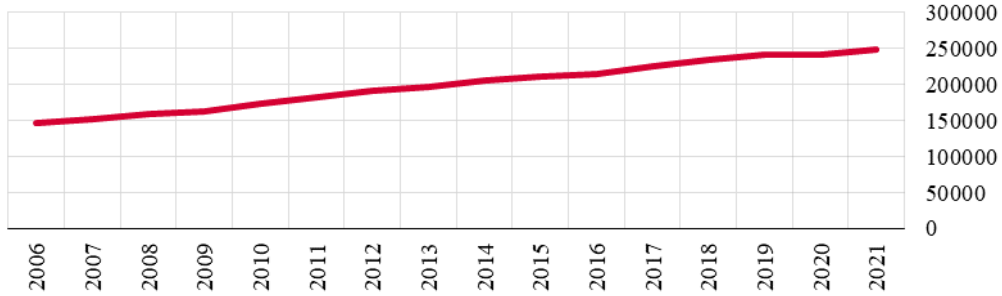
Son 15 yılda ihracattaki artışla birlikte ihracat yapılan ülke sayısında sınırlı bir artış gerçekleşmiştir (Grafik 3). Ülke sayısındaki artışın belli bir oranda kalması Türkiye'nin 2006 yılı itibarıyla ihracat yaptığı ülke sayısının 204 ile yüksek seviyede olması nedeniyle beklenen bir durumdur. Öte yandan, HS-6 seviyesindeki ürün ihracatı incelendiğinde ihracat artışına ürün sayısında sınırlı bir artışın eşlik ettiği görülmektedir. Nitekim 2006-2021 yılları arasında ihraç edilen 6 haneli ürün sayısı yüzde 3,9 oranında artmıştır (Grafik 4).⁶ Bu çerçevede, Türkiye'nin ihracat yaptığı ülke ve ürün sayısının analiz dönemi boyunca oldukça ılımlı düzeyde arttığı görülmektedir.

Önceki kısımlarda da belirtildiği gibi ihracat artışının kaynakları arasında ülke ve ürün sayısındaki artıştan ziyade ülke-ürün kesişiminin daha ağırlıkta olduğu görülmektedir. Bir ülkenin ihraç ettiği ülke sayısı ve ihraç ettiği ürün sayısı değişmediği halde ülke-ürün kesişiminde tanımlanan pazar sayısı değişebilmektedir. Bu çerçevede yapılan analizde, örneğin 120242 HS-6 kodlu "Yer fıstığı (kabuksuz) (kırılmış olsun olmasın); tohumluk olmayan" ürününün Avusturya'ya ihracatı bir pazar olarak ele alınırken, Polonya'ya olan ihracatı ayrı bir pazar olarak değerlendirilmektedir. Ürün-ülke kesişimindeki pazar sayısı 2006 yılında 145.951 seviyesinde iken 2021 yılı itibarıyla birikimli olarak yüzde 70 artışla 248.566'ya yükselmiştir (Grafik 5).

⁶ Ürün bazında ihracat daha detaylı incelendiğinde 2006-2021 yılları arasında her yıl ihracatı yapılmış ürün sayısının 3.747 olduğu görülmektedir.

Grafik 3: İhracat Yapılan Ülke Sayısı**Grafik 4: İhracat Yapılan Ürün Sayısı****Kaynak:** Mikro veriden yazarların hesaplamaları**Kaynak:** Mikro veriden yazarların hesaplamaları

İhracat yapılan ülke veya ihracatı gerçekleştirilen ürün sayısındaki ılımlı orandaki artışlara karşın ihracat pazarı sayısı keskin bir şekilde yükselmiştir. Bu durum, ihracatçı firmaların ihraç yapmadıkları bir ülkeye ürün ihraç etmek veya mevcut durumda ihracat yaptıkları bir ülkeye yeni bir ürün satmak yoluyla ihracat artışına katkı sağladıklarını göstermektedir.

Grafik 5: İhracat Yapılan Ürün-Ülke Sayısı**Kaynak:** Mikro veriden yazarların hesaplamaları

Dış ticaret gelişmelerinin detaylı anlaşılması ve sağlıklı dış ticaret politikalarının tasarlanması için ihracat değişimlerinin ne kadarının pazar sayısındaki değişimden ne kadarının mevcut pazarlardaki genişleme veya daralmadan kaynaklandığı önem arz etmektedir. Bu bağlamda, 2006-2021 yılları için ihracat değişimleri; i) mevcut pazarlardaki ihracat değişimi, ii) yeni girilen pazarların ihracata katkısı ve iii) çıkılan pazarların ihracat üzerindeki olumsuz etkisi olmak üzere ayrıştırılmıştır. Ardından, mevcut ve yeni pazarlara ihracatın sürdürülebilirliğini değerlendirmek amacı ile aynı dönem için ihracata devam eden pazarların oranı üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir.

4.2. İhracat Pazarlarında Yıllık Değişimlerin Bileşenleri

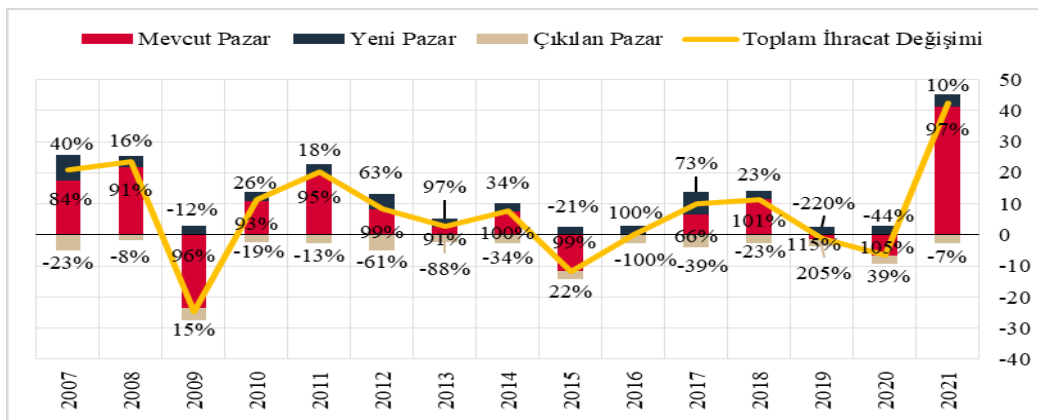
İki ardışık yıl arasındaki ihracat değişimi i) mevcut pazarlardaki ihracat değişimi, ii) yeni girilen pazarların ihracata katkısı ve iii) çıkılan pazarların ihracat üzerindeki olumsuz etkisi olmak üzere üç kanalla oluşmaktadır. 2007-2021 yılları

için söz konusu üç kanalın toplam ihracat değişimlerine katkısı Grafik 6'da sunulmaktadır. Bu grafikte hem geçmiş dönemde (t-1 yılı) hem de cari dönemde (t yılı) ihracat yapılmış olan ülke-ürün pazarlarındaki ihracat değişimine katkısı kırmızı renk ile; t-1 yılında ihracat yapılmamışken t yılında ihracat yapılan ülke-ürün pazarlarındaki ihracat değişimine katkı siyah renk ile; t-1 yılında ihracat yapılmışken t yılında ihracat yapılmayan ülke-ürün pazarlarının t-1 yılındaki ihracat değişimine katkı da bej renk ile gösterilmektedir. Bu kapsamda, tanım gereği yeni pazarlar ihracata pozitif katkı sağlarken, çıkılan pazarlar negatif yönde katkı sağlamaktadır.

Mevcut ülke-ürün pazarlarındaki ihracat değişimleri yıllık ihracat değişimlerini açıklamada önemli bir rol oynamaktadır. Mevcut ülke-ürün pazarlarındaki ihracat değişimleri ihracata son on dört yılda dört defa negatif etki yapmıştır. Bu negatif etkilerin ilki küresel krizin yaşandığı 2009 yılında; sonuncusu da pandemi etkisiyle ihracatın daraldığı 2020 yılında gerçekleşmiştir. Buna ek olarak, jeopolitik gelişmeler ve Euro/Dolar paritesindeki gerileme de 2015 yılında mevcut ihracat pazarlarında daralmaya neden olmuştur. Türkiye'nin ihracatının önemli bir kısmı AB ülkelerine gerçekleştirilmekte; Euro cinsinden gerçekleştirilen ihracat dış ticaret istatistiklerine ABD doları olarak yansımaktadır. Aynı miktardaki ihracatın ABD doları karşılığı, paritenin belirgin oranda gerilediği dönemlerde daha düşük bir ABD doları değere karşılık gelmektedir.

Yeni pazarların katkısının çıkılan pazarların negatif etkisini çoğunlukla telafi ettiği ve ilave pozitif etki yaptığı göze çarpmaktadır. Analize konu olan ham mikro veriyle 2020 yılı incelendiğinde, mevcut pazarlarda yaklaşık 7 milyar ABD doları bir kayıp yaşandığı; yeni pazarlardan gelen 3 milyar ABD doları pozitif etkinin çıkılan pazarlar kaynaklı 3 milyar ABD dolarını telafi ettiği görülmektedir.

Grafik 6: İhracatta Yıllık Değişimler (Milyar ABD doları)

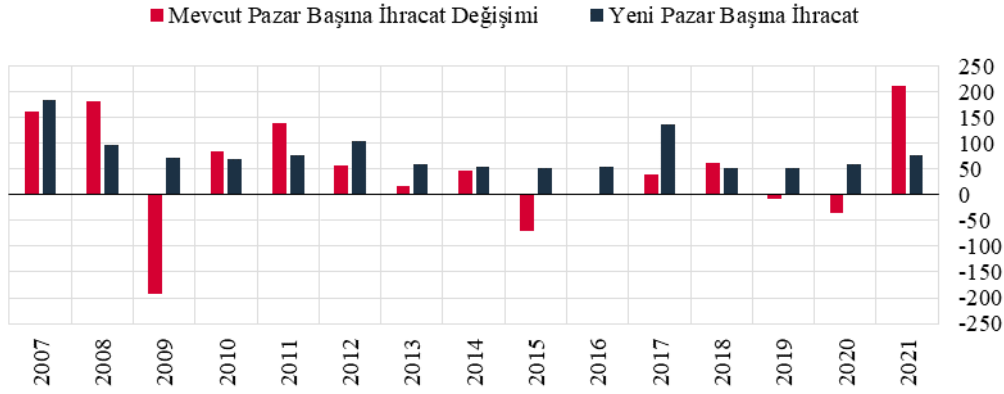


Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları

Not: İhracat yapılan ürün-ülke kesişimi pazar olarak tanımlanmıştır. Grafikteki veri etiketleri her bir pazarın toplam ihracat değişimine yüzde olarak katkısını göstermektedir.

Yıllar itibariyle mevcut pazarların sayısının yeni pazarların sayısından oldukça yüksek olduğu göz önünde bulundurulduğunda yeni pazarların katkısı daha net görülmektedir. Grafik 7, farklı gruplardaki ihracat değişiminin o grupta yer alan pazar sayısına oranını ve pazar başına ortalama ihracat değişimini göstermektedir. 2012 yılı ve sonrasında yeni pazarlardaki pazar başına ihracata ilave katkı mevcut pazarlardaki pazar başına ihracata ilave katkıyı aşmıştır. 2015 yılında da mevcut pazarlara gerçekleştirilen ihracatta belirgin bir azalma yaşanmıştır.

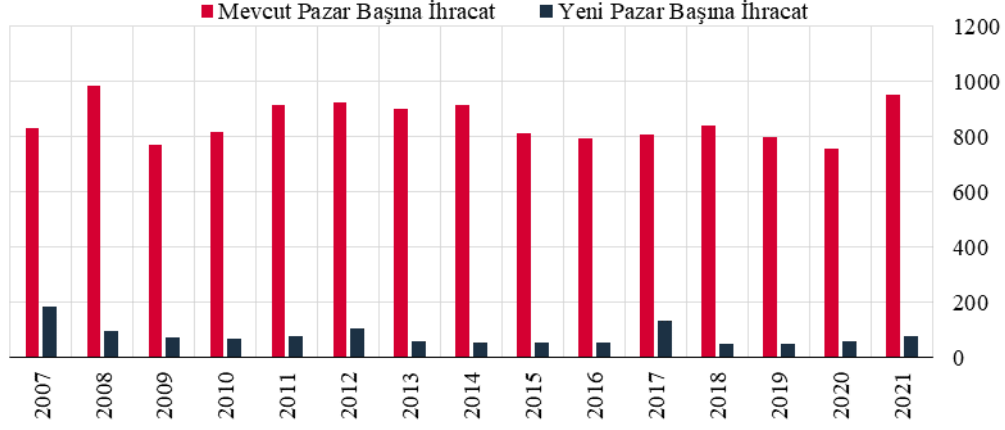
Grafik 7: Pazar Başına Mevcut Pazar İhracatı Değişimi ve Yeni Pazar İhracatı (Bin ABD doları)



Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları

Yeni pazarlardaki dinamik yapıya rağmen pazar büyüklükleri açısından karşılaştırıldığında mevcut pazarların büyüklüğü göze çarpmaktadır. Grafik 8, mevcut ülke-ürün pazarı başına ve yeni ülke-ürün pazarı başına ihracat değerlerini göstermektedir. Nitekim 2021 yılında mevcut pazar başına ihracat 953 bin ABD doları seviyesindeyken, yeni pazar başına ihracat 77 bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Ortalamada, mevcut pazar başına ihracatın yeni pazar başına ihracatın yaklaşık 10 katı düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. Bu durum, hem büyük pazarlara ihracatın daha erken dönemlerde başlaması hem de yeni pazarlardaki potansiyelin henüz gerçekleşmemesinden kaynaklanmaktadır.

Tablo 3, yukarıdaki grafiklerden farklı olarak, başlangıç ve bitiş yıllarını göz önünde bulundurmakta ve ihracat pazarlarındaki değişimleri bölgesel olarak sunmaktadır. Ham mikro veride yer alan ülke-ürün pazarlarında 2006 yılında 76,5 milyar ABD doları ihracat gerçekleşmiştir. Bu pazarların yaklaşık yüzde 18'ine 2021 yılında ihracat gerçekleşmemiştir. Her iki yılda da (2006 ve 2021) ihracat gerçekleşen ürün-ülke pazarlarındaki ihracat değeri yaklaşık 80 milyar ABD doları artışla 2006'dan 2021 yılına kadarki süreçte yüzde 128 oranında yükselmiştir. Ayrıca, 2006 yılında yer almayan ürün-ülke pazarlarında 2021 yılında 46 milyar ABD doları ihracat gerçekleşmiştir.

Grafik 8: Mevcut Pazar ve Yeni Pazar Başına İhracat (Bin ABD doları)

Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları

Tablo 3: Bölgesel İhracat (Milyon ABD doları)

Bölge	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
AB	39.100	5.344	33.756	64.074	16.339	80.413
Diğer Avrupa ve Orta Asya	15.436	2.650	12.786	26.836	7.967	34.803
Doğu Asya ve Pasifik	2.114	615	1.499	5.179	3.620	8.799
Latin Amerika ve Karayipler	788	376	413	1.590	3.780	5.370
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	12.587	3.373	9.213	29.039	8.374	37.413
Kuzey Amerika	4.808	659	4.149	11.730	2.547	14.277
Güney Asya	562	209	353	1.567	1.119	2.686
Sahra Altı Afrika	1.105	379	726	3.136	3.001	6.137
Toplam	76.499	13.606	62.893	143.151	46.747	189.899

Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları

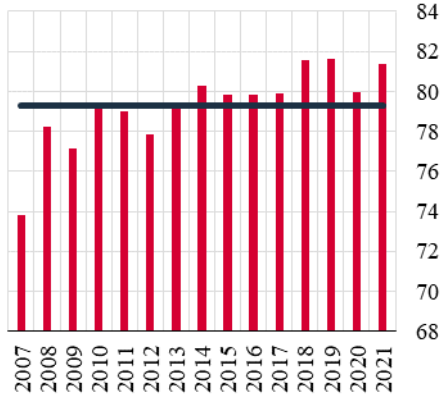
Not: Bir (1) numaralı kolon 2006 yılı toplam ihracatını, (2) numaralı kolon 2006 yılında ihracat yapılan 2021 yılında ihracat yapılmayan pazarların 2006 yılı ihracat değerini, (3) numaralı kolon 2006 ve 2021 yılında ihracat yapılan pazarların 2006 yılı ihracatını, (4) numaralı kolon 2006 ve 2021 yılında ihracat yapılan pazarların 2021 yılı ihracatını, (5) numaralı kolon 2006 yılında ihracat yapılmayan ve 2021 yılında ihracat yapılan pazarların 2021 yılı ihracatını, (6) numaralı kolon 2021 yılı toplam ihracatını göstermektedir.

2021 yılındaki toplam ihracatın yüzde 75,4'ü 2006 yılında da yer alan ülke-ürün gruplarında, yüzde 24,6'sı ise 2006 yılında pazarlar arasında yer almayan ülke-ürün gruplarında gerçekleşmiştir. 2006 yılında ihracat yapılmayan, ancak 2021 yılında ihracat gerçekleştirilen pazarların 2021 yılı toplam ihracatındaki payı en yüksek bölge yüzde 70,4 ile Latin Amerika ve Karayipler bölgesi olurken, bu payın en düşük olduğu bölgeler yüzde 17,8 ile Kuzey Amerika ve yüzde 20,3 ile AB'den oluşmaktadır. Bu tablo, geleneksel ihracat bölgelerimizde yeni pazar (ürün-ülke kesişimi) kaynaklı artışların görece daha zor olduğunu; ancak, Latin Amerika, Doğu Asya ve Güney Asya gibi bölgelerde bu çerçevede önemli kazanımlar elde edildiğini ortaya koymaktadır.

4.3. İhracat Pazarlarında Süreklilik

İhracat artışlarında yeni pazarların ne kadar katkı yaptığı mevcut pazarlarına yapılan ihracatın ne kadar sürekli olduğu ile yakından ilgilidir. Bir ülkeye ihraç edilen ürünün bir sonraki yılda da aynı ülkeye ihraç edilmeye devam etmesi güçlü dış ticaret ilişkilerinin kurulmuş olmasını ve firmaların söz konusu ülkedeki önemini göstermektedir.

Grafik 9: İhracat Pazarlarında Bir Sonraki Yıl İhracata Devam Etme Oranı (Yüzde)



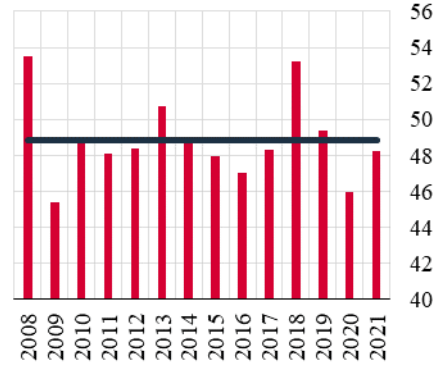
Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları.
Not: Yatay çizgi dönem ortalamasını göstermektedir.

Grafik 11: Üst Üste İki Yıl İhracat Yapılan Pazarlarda Bir Sonraki Yıl İhracata Devam Etme Oranı (Yüzde)



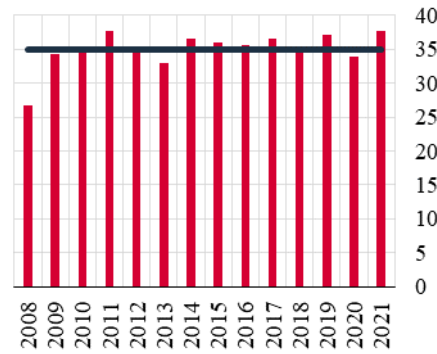
Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları.
Not: Yatay çizgi dönem ortalamasını göstermektedir.

Grafik 10: Yeni Pazarların Bir Sonraki Yıl İhracata Devam Etme Oranı (Yüzde)



Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları.
Not: Yatay çizgi dönem ortalamasını göstermektedir.

Grafik 12: Çıkılan Pazarların Bir Sonraki Yıl İhracata Devam Etme Oranı (Yüzde)



Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları.
Not: Yatay çizgi dönem ortalamasını göstermektedir.

Grafik 9-12’de, ihracat yapılan pazarlardaki sürekliliği çeşitli kırılımlarda incelenmektedir. Grafik 9’da herhangi bir yıl ihracat yapılan pazarlar arasında (ülke-ürün kesişimi) bir sonraki yılda ihracat yapılanların oranı sunulmaktadır. Buna göre t-1 yılında ihracat yapılan pazarların yaklaşık yüzde 79’una t yılında da ihracat yapılmaktadır. Daha detaylı incelendiğinde, t-2 yılında ihracat yapılmamış, ancak t-1 yılında ihracat yapılan pazarlar incelendiğinde t yılında ihracatın devam etme oranının yalnızca yaklaşık yüzde 50 olduğu görülmektedir (Grafik 10). Gerek t-2 yılında gerekse t-1 yılında ihracat yapılan pazarlar incelendiğinde t yılında ihracatın devam etme oranının yüzde 88’e çıktığı gözlenmektedir (Grafik 11). Diğer bir ifade ile iki yıl üst üste ihracat yapılmış pazarların yüzde 88’ine üçüncü yılda da ihracat yapılmaktadır.

Grafik 12, t-2 yılında ihracat yapıp t-1 yılında ihracat gerçekleştirilmeyen pazarlar içinde t yılında tekrar ihracat gerçekleştirilenlerin oranını göstermektedir. Buna göre, t-2 yılında ihracat yapılan ancak t-1 yılında ihracat yapılmayan pazarların ortalamada yalnızca yüzde 35’ine t yılında tekrar ihracat yapılmaktadır. Yakın döneme odaklanıldığında, 2020 yılında ihracat yapılan ürün-ülke pazarlarının yüzde 81’ine 2021 yılında da ihracat yapıldığı dikkati çekmektedir. Öte yandan, 2019 yılında ihracat yapılmayıp 2020 yılında ihracat yapılan pazarların sadece yüzde 48’inde 2021 yılında ihracat devam etmiş; hem 2019 yılında hem 2020 yılında ihracat yapılan pazarların yüzde 89’una 2021 yılında ihracat gerçekleştirilmiştir.

Tablo 4, t-1 yılında ihracat yapılan pazarlara t yılında ihracatın devam etme oranını bölgesel olarak göstermektedir. Ortalamada, herhangi bir yıl ihracat gerçekleştirilen pazarların bir sonraki yıl ihracatına devam etme oranının en yüksek olduğu bölgelerin AB, Diğer Avrupa ve Orta Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ile Kuzey Amerika bölgeleri olduğu görülmektedir. Doğu Asya, Latin Amerika, Güney Asya ve Sahra Altı bölgelerinde ise ihracat pazarlarında tutunma ihtimalinin daha geride olduğu göze çarpmaktadır.

Tablo 4: Bölgesel İhracat Pazarlarında Bir Sonraki Yıl İhracata Devam Etme Oranı (Yüzde)

Bölge	2007	2014	2021	2007-2021 Ortalaması
AB	79	85	86	84
Diğer Avrupa ve Orta Asya	78	85	87	84
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	77	85	83	83
Kuzey Amerika	74	83	86	82
Güney Asya	63	72	77	73
Doğu Asya ve Pasifik	65	72	73	72
Sahra Altı Afrika	58	69	75	68
Latin Amerika ve Karayipler	57	66	71	65

Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları

Tablo 5 ise sektörel olarak t-1 yılında ihracat yapılan pazarlarda t yılında ihracata devam etme oranını göstermektedir. Veriler sektörler arasında ihracat pazarlarında

sürekliliğin belirgin bir şekilde farklılaştığını göstermektedir. Tabloya göre plastik ve plastik ürünleri/kauçuk ve kauçuk ürünleri, dokumaya elverişli maddeler ve bunlardan mamul eşya ile ayakkabı/şemsiye/baston/kemer, kırbaç/yapma çiçekler/insan saçından mamul eşya sektörlerinde pazar sürekliliğinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu çerçevede, söz konusu sektörlerde kurulan ihracat ilişkilerinin daha uzun soluklu olduğu ve bu sektörlerle ilişkin ürünlerin pazarda tutunma ihtimalinin yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Öte yandan, canlı hayvanlar ve hayvansal ürünler sektöründe pazar sürekliliğinin daha az olduğu dikkati çekmektedir.

Tablo 5: Sektörel İhracat Pazarlarında Bir Sonraki Yıl İhracata Devam Etme Oranı (Yüzde)

Sektör	2007	2014	2021	2007-2021 Ortalaması
Plastik ve Plastik Ürünleri/Kauçuk ve Kauçuk Ürünleri	81	85	86	84
Muhtelif Mamul Eşya	74	84	86	83
Dokumaya Elverişli Maddeler ve Bunlardan Mamul Eşya	76	83	80	81
Ayakkabı/Şemsiye/Baston/Kemer, Kırbaç/Yapma Çiçekler/İnsan Saçından Mamul Eşya	74	82	86	81
Meşrubat, Alkollü İçkiler, Sirke, Tütün	79	81	84	81
Deri, Post, Kürk ve Mamul Eşyalar/Seyahat Eşyası, El Çantaları/ Hayvan Bağırsağından Mamul Eşya	77	80	85	80
Adi Metaller ve Adi Metallerden Eşya	76	80	81	79
Makinalar, Mekanik Cihazlar/Elektrik Malzemeleri/Ses Kaydediciler	72	79	82	79
Taş, Alçı, Çimento veya Benzeri Maddelerden Eşya/Seramik Mamuller/Cam veya Cam Eşya	69	81	83	79
Odun/Diğer Lifli Selülozik Maddelerin Hamurları/Kağıt, Karton ve Mamulleri	74	81	82	79
Araçlar, Hava Araçları, Gemiler ve İlgili Taşıma Araçları	73	78	81	78
Kimya Sanayii ve Buna Bağlı Sanayi Ürünleri	71	78	79	76
Bitkisel Ürünler	69	74	79	75
Mineral Ürünler	70	76	78	75
Optik Alet-Cihaz/Fotoğraf, Sinema, Ölçü, Kontrol, Ayar Alet ve Cihazları/Tıbbi-Cerrahi Alet ve Cihazlar/Müzik Aletleri	70	75	78	74
İnci, Kıymetli/Yarı Kıymetli Taşlar ve Metaller ve Mamul/Taklit Mücevher Eşyası/Metal Paralar	75	71	77	74
Hayvansal ve Bitkisel Katı/Sıvı Yağlar	73	74	74	73
Silahlar ve Mühimmat	72	72	75	73
Sanat Eserleri, Koleksiyon Eşyası ve Antikalar	59	80	83	73
Ağaç/Ahşap Eşya, Odun Kömürü, Mantar ve Mamulleri, Örölmeye Elverişli Maddelerden Mamuller	52	76	79	72
Canlı Hayvanlar ve Hayvansal Ürünler	61	72	72	67

Kaynak: Mikro veriden yazarların hesaplamaları

Not: Sektörler ihracat pazarlarında bir sonraki yıl ihracata devam etme oranı ortalamasına göre sıralanmıştır. Ürünler, 21 ürün grubundan oluşan düzey 1 HS ürün sınıflandırmasına göre sınıflandırılmıştır.

5. Sonuç

Bu çalışmada Türkiye'nin 2006-2021 yılları arasındaki ihracat gelişmelerine yeni pazarların katkısı firma, ülke ve ürün seviyesindeki gümrük verileri kullanılarak incelenmektedir. Çalışmada, ihracat artışının belirleyicilerinden ziyade artışın sağlandığı kanallar analiz edilmektedir. Bu sebeple ihracat-kur ilişkisine yer verilmemekte, ihracat artışları yaygın ve yoğun marj ayrımında incelenmektedir. Analiz edilen dönemde, ihracat yapılan ülke ve ürün sayısının ılımlı düzeyde arttığı, buna karşılık ülke-ürün kesişiminde tanımlanan pazar sayısının belirgin bir şekilde yaklaşık yüzde 70 oranında yükseldiği görülmektedir. Bu bulgu, 2006-2016 yılları arasında ihracatçı firma ve pazar sayısında yüksek artışlar bulan Bağır ve Torun (2020) çalışması ile de uyumludur. Bu dönemde, ihracat yüzde 150'ye yakın oranda yükseliş kaydetmiştir. Söz konusu değişimin bileşenleri incelendiğinde, ihracat artışının yüzde 75,4'ünün 2006 yılında da mevcut olan pazarlarda, yüzde 24,6'sının ise yeni pazarlardan kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Yıllık ihracat artışları, mevcut pazarlardaki gelişmeler, yeni pazarlar kaynaklı katkı ve çıkılan pazarlar kaynaklı kayıp şeklinde ayrıştırıldığında 2006 yılı sonrasındaki ihracat artışlarını mevcut pazarlardaki ihracat artışlarının sürüklediği görülmektedir. Bu sonuç, 1995-2013 yılları arasındaki ihracat büyümesinde mevcut pazarlardaki büyümenin önemli bir payı olduğunu bulgulayan Aldan ve Çulha (2016) çalışması ile ve yayılma marjının ihracat büyümesine katkısının sınırlı olduğunu vurgulayan Türkcan ve Pişkin (2014) çalışması ile uyumludur. Analiz edilen dönemde, mevcut ülke-ürün pazarlarındaki ihracat değişimleri toplam ihracata 4 defa negatif katkı sağlamıştır. Bu negatif katkının ilki 2009 küresel krizi döneminde, sonuncusu ise pandemi etkisiyle ihracatın daraldığı 2020 yılında gerçekleşmiştir. Öte yandan, analiz dönemi boyunca pek çok yılda yeni pazarlardan sağlanan ihracat artışının çıkılan pazarlardan kaynaklı kayıpları telafi edecek düzeyde olduğu dikkati çekmektedir. Bu durum ihracat artışlarında ihracatçı firmaların yeni pazarlara açılmasının önemini vurgulayan iktisat yazını ile uyumludur. Analizde kullanılan ham mikro veriyle 2020 yılı incelendiğinde mevcut pazarlarda yaklaşık 7 milyar ABD doları kayıp yaşandığı, yeni pazarlardan gelen 3 milyar ABD doları pozitif etkinin çıkılan pazarlar kaynaklı 3 milyar ABD dolarını telafi ettiği görülmektedir. 2006-2021 dönemi bölgesel olarak incelendiğinde, geleneksel ihracat bölgelerimizde yeni pazar (ürün-ülke kesişimi) kaynaklı artışların görece daha zor gerçekleştiğini, ancak Latin Amerika, Doğu Asya ve Güney Asya gibi bölgelerde bu kesişimde önemli kazanımlar elde edildiği gözlenmektedir.

Son olarak, ihracatta pazar sürekliliğinin özellikle AB gibi geleneksel ihracat bölgelerinde yüksek olduğu ve sektörler arasında belirgin bir şekilde farklılaştığı saptanmıştır. Yapılan analizde, ortalamada ihracat yapılan pazarların (ürün-ülke kesişimi) yüzde 80'inde bir sonraki yılda da ihracat gerçekleştiği tespit edilmiştir. Ancak bu oranın üst üste iki yıl ihracat yapılan pazarlarda daha yüksek, son iki

yıldan yalnızca birinde ihracat yapılan pazarlarda daha düşük olduğu gözlenmektedir.

Bulgular değerlendirildiğinde, bölgesel şokların getirebileceği kırılmalıkları önlemede kritik rol oynayan ürün ve ülke çeşitlendirmesinin teşvik edilmesinin önemi ortaya çıkmaktadır. Pazar çeşitlendirmesinin artırılması, yurt dışı talepteki bölgesel dalgalanmalara karşı yurtiçi sanayi üretiminin ve cari dengenin korunması açısından kritik önemdedir. Bu bağlamda, var olan serbest ticaret anlaşmalarının kapsamının genişletilmesi ve daha fazla ülke ile serbest ticaret anlaşması yapılması ihracat pazar çeşitliliğini artıracaktır. Öte yandan pazar sürekliliğine ilişkin bulgular, ihracat pazarlarına girmek kadar pazar sürekliliğine ilişkin strateji ve önlemlerin önemine işaret etmektedir. Yeni pazarlara giriş yapacak ihracatçıların ilk yıllarında devlet teşvikleri ve uygun kredilerle desteklenmesi yeni pazarlarda süreklilik sağlamak açısından katkı sağlayacaktır. Çıkılan pazarlarda firmaların ihracattan çıkma sebepleri irdelenip ilgili önleyici politikalar geliştirilerek ihracat artışında çıkılan pazarlar kaynaklı negatif etki en aza indirilebilecektir. Ayrıca, ilerleyen çalışmalarda yeni pazarlara ihracatın ve ihracat pazarlarında sürekliliğin belirleyicilerinin incelenmesi cari dengenin iyileştirilmesine yönelik politikalara katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

Akdogan, K., Bağır, Y. K., ve Torun, H. (2021). Heterogeneous Effect of Exchange Rates on Firms' Exports: Role of Labor Intensity. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Çalışma Tebliği No:21/15*.

Aldan, A. ve Çulha, O. (2016). The Role of the Extensive Margin in Export of Turkey: A Comparative Analysis. *Central Bank Review*, 16(2), 59–64.

Bağır, Y. K. (2020). Impact of the Presence of Embassies on Trade: Evidence from Turkey. *World Trade Review*, 19(1), 51-60.

Bağır, Y.K. ve Torun, H. (2020). Türk Firmaları Arasında İhracat Rekabeti. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Ekonomi Notları No. 20/03*.

Baum, C. F., Caglayan, M., ve Ozkan, N. (2004). Nonlinear Effects of Exchange Rate Volatility on the Volume of Bilateral Exports. *Journal of Applied Econometrics*, 19(1), 1-23.

Besedeš, T. ve Prusa, T.J. (2011). The Role of Extensive and Intensive Margins and Export Growth. *Journal of Development Economics*, 96(2), 371–379.

Cosar, E. E. (2012). Price and Income Elasticities of Turkish Export Demand: A Panel Data Application. *Central Bank Review*, 2(2), 19-53

Çulha, O. Y., ve Kalafatçılar, M. K. (2014). Türkiye’de İhracatın Gelir ve Fiyat Esnekliklerine Bir Bakış: Bölgesel Farklılıkların Önemi. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Ekonomi Notları No. 14/05*.

Ekmen-Özçelik, S. ve Erlat, G. (2013). What Can We Say about Turkey and its Competitors in the EU Market? An Analysis by Extensive and Intensive Margins. *Topics in Middle Eastern and North African Economies*, 15(1), 186–211.

Ersungur, Ş.M. ve Doru, Ö. (2014). Türkiye’de Dış Ticaret ve Ekonomik Kalkınma İlişkisinin Ekonometrik Analizi: 1980-2010. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(3), 225-240.

Evenett, S.J. ve Venables, A.J. (2002). Export Growth in Developing Countries: Market Entry and Bilateral Flows. *University of Bern Working Paper*.

Felbermayr, G.J. ve Kohler, W. (2006). Exploring the Intensive and Extensive Margins of World Trade. *Review of World Economics*, 142(4), 642–674.

Hummels, D. ve Klenow, P.J. (2005). The Variety and Quality of a Nation's Exports. *American Economic Review*, 95(3), 704–723.

Kehoe, T.J. ve Ruhl, K.J. (2013). How Important is the New Goods Margin in International Trade?. *Journal of Political Economy*, 121(2), 358–392.

Malgouyres, C., ve Mayer, T. (2018). Exports and Labor Costs: Evidence from a French Policy. *Review of World Economics*, 154(3), 429-454.

Nazlioglu, S. (2013). Exchange Rate Volatility and Turkish Industry-Level Export: Panel Cointegration Analysis. *The Journal of International Trade and Economic Development*, 22(7), 1088-1107.

Schmeiser, K.N. (2012). Learning to Export: Export Growth and the Destination Decision of Firms. *Journal of International Economics*, 87(1), 89–97.

Şen A., ve Öztürk, M. (2019). Yaygın ve Yoğun Marjların Toplam İhracatla İlişkisi: Türkiye Deneyimi. *Route Educational and Social Science Journal*, 6(4), 728-739.

Toraganlı, N., ve Yalcin, C. (2016). İhracat, Real Döviz Kuru ve Yabancı Para Cinsi Maliyetler: Türkiye İmalat Sanayi Firmaları için Ampirik Bulgular. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Çalışma Tebliğleri No:16/24*.

Türkcan, K. ve Pişkin, E. (2014). Türkiye’nin İhracat Artışında Yaygın ve Yoğun Ticaretin Rolü. *İktisat İşletme ve Finans*, 29(336), 83–116.