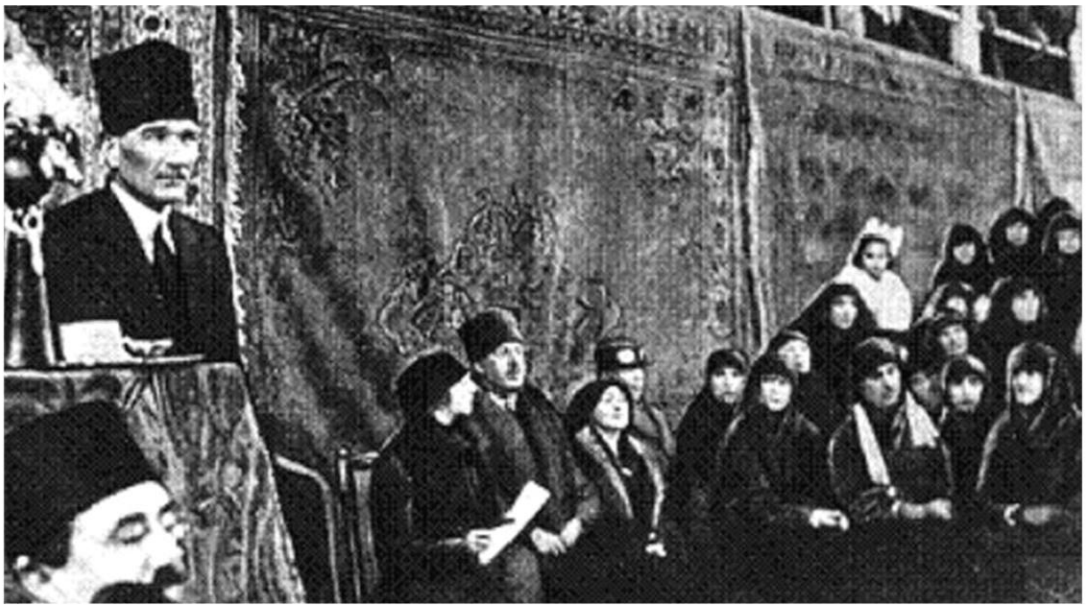
3 ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

12-13 MART 2021 / İZMİR



KONGRE KİTABI

Editör
Prof. Dr. Onur SUNAL

ISBN: 978-625-7636-17-9
İKSAD Yayınevi

3. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

12-13 Mart 2021, İzmir

KONGRE KITABI

Editör

Prof. Dr. Onur SUNAL

İKSAD YAYINEVİ®
(TC. KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞI YAYINEVİ RUHSAT NUMARASI: 2014/31220)
TÜRKİYE
TR: +90 342 606 06 75 USA: +1 631 685 0 853
E-mail: info@iksad.com
www.iksad.org.tr www.iksadkongre.org

Bu kitabın tüm hakları İKSAD Yayınevi'ne aittir.
Yazarlar etik ve hukuki olarak eserlerinden sorumludurlar.
İKSAD Publications - 2021©

Yayın Tarihi: 27.03.2021
ISBN – 978-625-7636-17-9

KONGRE ID

KONGRE ADI

3. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

TARİH ve YER

12-13 Mart 2021
İZMİR

ORGANİZATÖR

İktisadi Kalkınma Ve Sosyal Araştırmalar Derneği
Atlas Sosyal Bilimler Dergisi

DÜZENLEME KURULU

Dr. Salih ÖZTÜRK
Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi
Dr. Barış AYTEKİN
Kırklareli Üniversitesi
Dr. Bauyrzhan BOTAKARYEV
Yesevi Türk-Kazak Üniversitesi
Elvan CAFEROV
Azerbaycan Devlet Pedegoji Üniversitesi

KABUL EDİLEN BİLDİRİ SAYISI

54 bildirim

REDDEDİLEN BİLDİRİ SAYISI

5 bildiri

DEĞERLENDİRME SÜRECİ

Tüm Başvurular Çift Kör Hakem Değerlendirmesi Sürecinden Geçmiştir

BİLİM VE DANIŞMA KURULU

DR. ALİ SELÇUK
Erciyes Üniversitesi

DR. ALLA A. TIMOFEVA
Vladivostok Devlet Ekonomi Üniversitesi

DR. ALİA R. MASALİMOVA
Al – Farabi Kazak Milli Üniversitesi

DR. ARİF ÇİÇEK
Gümüşhane Üniversitesi

DR. AYSLU B. SARSEKENOVA
Orleu Milli Kalkınma Enstitüsü

DR. AYŞE YILDIZ ÖZSALMANLI
Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi

DR. BEKİR KOCADAŞ
Adıyaman Üniversitesi

DR. DEVRAN DENİZ
Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi

Dr. Emin ÇAKILCI
Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

DR. ELVAN YALÇINKAYA
Erciyes Üniversitesi

DR. ELEANOR CHIPETA
University of the Witwatersrand

DR. EMİN ÇAKILCI
Nuh Naci Yazgan Üniversitesi

DR. ERDEM KILIC
MEF Üniversitesi

DR. HALİS ADNAN ARSLANTAŞ
Osmangazi Üniversitesi

DR. GÜLLER ŞAHİN
Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi

DR. GÜLAY EKİNCİ
İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi

DR. GÖZDE EMEKLİ
Ege Üniversitesi

DR. HAYATİ BEŞİRLİ
Uluslararası Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi

DR. HULUSİ YILMAZ
Nevşehir Hacıbektaş Üniversitesi

DR. İHSAN ÇAPÇIOĞLU
Ankara Üniversitesi

DR. İLKAY ŞAHİN
Erciyes Üniversitesi

DR. KASIM KARAMAN
Erciyes Üniversitesi

DR. MAHABBAT OSPANBAEVA
Taraz Devlet Pedagoji Üniversitesi

DR. MAHA HAMDAN ALANAZİ
Riyad Kral Abdülaziz Teknoloji Enstitüsü

DR. MEHMET GÜNGÖR
Mersin Üniversitesi

DR. METİN DUYAR
Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

DR. MUHAMMET KUZUBAŞ
Kocaeli Üniversitesi

DR. MURTAZA HASANOV
Azerbeycan Devlet İdarecilik Akademisi

DR. MUSTAFA KOÇ
Ryerson University-Canada

DR. MUSTAFA TERIN
Yüzüncü Yıl Üniversitesi

DR. MUSTAFA METE
Gaziantep Üniversitesi

DR. MUSTAFA TALAS
Ömer Halisdemir Üniversitesi

DR. ÖZLEM ÜLGER
Batman Üniveristesi

DR. ÖZLEM ARZU AZER
İstanbul Esenyurt Üniversitesi

DR. RÜSTEM BARIŞ YEŞİLAY
Ege Üniversitesi

DR. ŞARA MAJITAYEVA
E.A. Buketov Karaganda Devlet Üniversitesi

DR. ŞULE DALAL
Marmara Üniversitesi

DR. VOLKAN HAN
Nevşehir hacı Bektaş Veli Üniversitesi

DR. VERA ABRAMENKOVA
Rusya Aile Ve Eğitim Çalışmaları Enstitüsü

3 ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ

KONGRE PROGRAMI

12-13 Mart 2021, İzmir

Online (with ZOOM Conference)
MEETING ID: 889 0587 4491
PASSWORD: 935413

IMPORTANT, PLEASE READ CAREFULLY

- To be able to attend a meeting online, login via **https://zoom.us/join** site, enter ID "Meeting ID or Personal Link Name" and solidify the session.
- The Zoom application is free and no need to create an account.
- The Zoom application can be used without registration.
- The application works on tablets, phones and PCs.
- The participant must be connected to the session 5 minutes before the presentation time.
- All congress participants can connect live and listen to all sessions.
- Moderator is responsible for the presentation and scientific discussion (question-answer) section of the session.

Points to Take into Consideration - TECHNICAL INFORMATION

- Make sure your computer has a microphone and is working.
- You should be able to use screen sharing feature in Zoom.
- Attendance certificates will be sent to you as pdf at the end of the congress.
- Requests such as change of place and time will not be taken into consideration in the congress program.

Önemli, Dikkatle Okuyunuz Lütfen

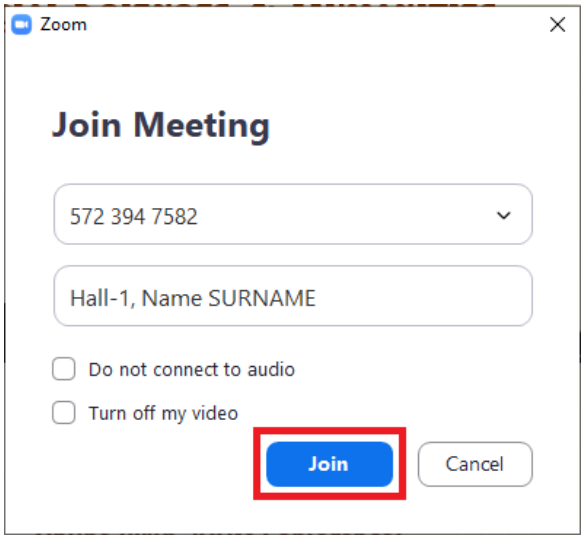
- Kongremizde Yazım Kurallarına uygun gönderilmiş ve bilim kurulundan geçen bildiriler için online (video konferans sistemi üzerinden) sunum imkanı sağlanmıştır.
- Online sunum yapabilmek için **https://zoom.us/join** sitesi üzerinden giriş yaparak "Meeting ID or Personal Link Name" yerine ID numarasını girerek oturuma katılabilirsiniz.
- Zoom uygulaması ücretsizdir ve hesap oluşturmaya gerek yoktur.
- Zoom uygulaması kaydolmadan kullanılabilir.
- Uygulama tablet, telefon ve PC'lerde çalışıyor.
- Her oturumdaki sunucular, sunum saatinden 5 dk öncesinde oturuma bağlanmış olmaları gerekmektedir.
- Tüm kongre katılımcıları canlı bağlanarak tüm oturumları dinleyebilir.
- Moderatör – oturumdaki sunum ve bilimsel tartışma (soru-cevap) kısmından sorumludur.

Dikkat Edilmesi Gerekenler- TEKNİK BİLGİLER

- Bilgisayarınızda mikrofon olduğuna ve çalıştığına emin olun.
- Zoom'da ekran paylaşma özelliğine kullanabilmelisiniz.
- Kabul edilen bildiri sahiplerinin mail adreslerine Zoom uygulamasında oluşturduğumuz oturuma ait ID numarası gönderilecektir.
- Katılım belgeleri kongre sonunda tarafınıza pdf olarak gönderilecektir
- Kongre programında yer ve saat değişikliği gibi talepler dikkate alınmayacaktır

Before you login to Zoom please indicate your name_surname and HALL number:

exp. Hall-1, Name SURNAME



Date: 12.03.2021
Time: 10^{00}-12^{00}
Hall - 1

Head of the Session: Dr. Öğr. Üyesi Sıla Turaç BAYKARA		
Autors	**University**	**Title**
Dr. Öğr. Üyesi Emin SALİHİ	*Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi*	IRAK TÜRKMENLERİ SİYASETİNDE DİASPORANIN ROLÜ
Hacı Mehmet BOYRAZ	*Sakarya Üniversitesi*	PARİS OKULU'NUN "GÜVENLİK" KAVRAMINA YAKLAŞIMI VE GÜVENLİKLEŞTİRME ÇALIŞMALARINA KATKILARI
Dr. Öğr. Üyesi Ramazan SAYAR Dr. Öğr. Üyesi Olena STRYZHAK Dr. Öğr. Üyesi Yılmaz Onur ARİ	*Bayburt Üniversitesi* *S. Kuznets Kharkiv National University*	JEOPOLİTİK RİSKLER, TURİZM VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: UKRAYNA ÖRNEĞİ
Dr. Öğr. Üyesi Sıla Turaç BAYKARA	*İzmir Demokrasi Üniversitesi*	AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI VE AB'NİN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KONUSUNDA KÜRESEL AKTÖR OLMA ÇABALARI
Dr. Öğr. Üyesi Gülbahar ATASEVER	*Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi*	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNDE VE TÜRKİYE'DE GENÇ İŞSİZLİK
Arş. Gör. Ömer KOÇ	*İstanbul Üniversitesi*	İKİ ASKERİ DARBE ARASI (1960-1980) ARASI TÜRK SENDİKAL HAYATINA BAKIŞ
Serdar ÖZÖZEN	*Uludağ Üniversitesi*	TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ: ÇİN, HİNDİSTAN, ALMANYA, ABD VE İTALYA İLE KARŞILAŞTIRMALI REKABET ANALİZİ
Dr. Öğr. Üyesi Elif GÖZLER ÇAMUR	*İzmir Demokrasi Üniversitesi*	TO PROTECT THE ENVIRONMENT WITHIN POSSIBILITIES AND LIMITATIONS: INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL LAW
Asst. Prof. Dr. Pınar Gökçin ÖZUYAR	*Istinye University*	"CIRCULAR ECONOMY PRACTICES IN TURKEY AND THEIR POTENTIAL INTERACTION WITH CLIMATE CHANGE MITIGATION AND ADAPTATION"

Date: 12.03.2021
Time: 12^{30}-14^{30}
Hall - 1

Head of the Session: Dr. Öğr. Üyesi Ece KUZULU		
Autors	**University**	**Title**
Dr. Öğr. Üyesi H. Sevgi ZENGİN SALİHİ	*Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi*	HERBERT MARCUSE VE JÜRGEN HABERMAS'TA ÖZGÜRLEŞME VE ÖĞRENCİ HAREKETİ SÖYLEMİ
Arş. Gör. Enes YALÇIN	*Selçuk Üniversitesi*	OSMANLI KENTİNİ ŞEKİLLENDİREN KURUMLAR VE KENT - ÇARŞI İLİŞKİSİ
Doç. Dr. İmam Bakır KANLI İsmail Tarık KÜPELİ	*Marmara Üniversitesi*	COVID-19 SALGININININ ŞEHİR EKONOMİSİNE ETKİLERİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME
Fehim BİLGE	*Kocaeli Üniversitesi*	MİLLİYETÇİLİĞİN KENTLEŞMEYE ETKİLERİ: ÜSKÜP 2014 PROJESİ ÖRNEĞİ
Dr. Ufuk ÜNLÜ	*TC. Cumhurbaşkanlığı*	Y KUŞAĞINA AİT ÖZELLİKLERİN ÖRGÜTSEL YANSIMALARI
Dr. Öğr. Üyesi Ece KUZULU	*İzmir Demokrasi Üniversitesi*	BEYAZ YAKALI İŞGÖRENLERİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIKLARI ÜZERİNE NİTEL BİR ARAŞTIRMA
Dr. Öğr. Üyesi Ayşe AYGÜN ÖZGÖZ Öğr. Gör. Merve UZUN	*Afyon Kocatepe Üniversitesi* *Antalya Akev Üniversitesi*	YENİ MÜŞTERİ ŞİKAYET PLATFORMU: KURUMSAL SOSYAL MEDYA HESABI
Öğr. Gör. Merve UZUN Dr. Öğr. Üyesi Ayşe AYGÜN ÖZGÖZ	*Antalya Akev Üniversitesi* *Afyon Kocatepe Üniversitesi*	TÜKETİCİNİN SATIN ALMA KARAR SÜRECİNDE REFERANS GRUBU OLARAK YAKIN ÇEVRENİN ETKİSİ

Date: 12.03.2021
Time: 15^{00}-17^{00}
Hall - 1

Head of the Session: Prof. Dr. Onur SUNAL		
Autors	**University**	**Title**
Dr. Yavuz Selim Hacıhasanoğlu	*Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası*	ASGARİ ÜCRET ARTIŞININ KREDİ KARTI KULLANIMINA ETKİSİ
Dr. Özgür KIZILTOPRAK	*Gelir İdaresi Başkanlığı*	TÜRKİYE'DE ASGARİ ÜCRET ÜZERİNDEKİ EFEKTİF GELİR VERGİSİ ORANININ ÖLÇÜLMESİ
Dr. Özgür KIZILTOPRAK	*Gelir İdaresi Başkanlığı*	TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURU VE ENFLASYON; İTHAL GİRDİ PAYI YÖNTEMİYLE ANALİZ
Dr. Öğr. Üyesi Bahadır Karakoç	*Muş Alparslan Üniversitesi*	TİCARİ KREDİ POLİTİKALARINDA NAKİT SEVİYESİ ETKİSİ
Öğr. Gör. Dr. Ömer Burak PAKSOY Öğr. Gör. Recep AKAN	*Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi* *Ege Üniversitesi*	EMTİA VADELİ İŞLEM SÖZLEŞMELERİNİN VERGİSEL BOYUTUNUN İNCELENMESİ: EGE PAMUK VADELİ İŞLEM SÖZLEŞMESİ ÖRNEĞİ
Prof. Dr. Onur SUNAL	*Başkent Üniversitesi*	THE EFFECT OF FOREIGN CURRENCY DEPOSIT DEMAND AND RELATIVE PRICES ON THE MOVEMENT OF EXCHANGE RATES IN TURKEY
Dr. Öğr. Üyesi SİNEM PINAR GÜREL	*Pamukkale Üniversitesi*	FAİZ ORANLARI ve DÖVİZ KURU İLİŞKİSİNİN MARKOV REJİM DEĞİŞİM MODELİ İLE ANALİZİ

Date: 13.03.2021
Time: 10^{00}-12^{00}
Hall - 1

Head of the Session: Prof. Dr. Selin GUNDES		
Autors	**University**	**Title**
Prof. Dr. Alkan SOYAK	*Marmara Üniversitesi*	GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE TEKNOLOJİK YAKALAMA LİTERATÜRÜNÜN EVRİMİ VE TÜRKİYE ÜZERİNE TESPİTLER
Arş. Gör. Dr. Sevgi ELVERDİ	*Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi*	İNOVASYONUN YÜKSEK TEKNOLOJİ İHRACATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: AMPİRİK BİR ANALİZ
Dr. Öğr. Üyesi Volkan HAN Öğr. Gör. Gazi POLAT	*Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi*	EKONOMİK BÜYÜME, DIŞ TİCARET VE İNSANİ KALKINMA İLİŞKİSİ; SEÇİLMİŞ 17 GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE İÇİN PANEL NEDENSELLİK ANALİZİ
Arş. Gör. Dr. Sedat ALATAŞ Dr. Öğr. Üyesi Tuğba AKIN	*Aydın Adnan Menderes Üniversitesi*	GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE SEKTÖREL CO2 EMİSYONLARI: OECD ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ÇALIŞMASI
Prof. Dr. Selin GUNDES Dr. Öğr. Üyesi Nur ATAKUL	*Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi*	RELATIONSHIPS BETWEEN CONSTRUCTION OUTPUT, INTEREST RATES AND CONSTRUCTION LOANS
Dr. Öğr. Üyesi Bersu BAHTİYAR Arş. Gör. Dr. Aykut YAĞLIKARA	*Bülent Ecevit Üniversitesi*	COVID-19 VAKALARI YAKINSIYOR MU?: GELİŞMİŞ ÜLKELER İÇİN SOSYO-EKONOMİK BİR DEĞERLENDİRME
Dr. Öğr. Üyesi Duygu YOLCU KARADAM	*Pamukkale Üniversitesi*	THE RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC DEBT AND INVESTMENT: THE ROLE OF FINANCIAL DEVELOPMENT
Doç. Dr. İlkben AKANSEL Buşra IŞIK	*Bartın Üniversitesi*	HA-JOON CHANG ve EYÜP ÖZVEREN'İN KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDE İNCELENMESİ: VEBLEN ÖZELİNDE BİR SUNUŞ
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Ercan KILIÇ	*İnönü Üniversitesi*	İKTİSAT VE EDEBİYAT İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA
Ayşegül TÜRKMEN	*Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi*	KÜRESELLEŞMENİN GELİR DAĞILIMINA YÖNELİK ETKİLERİNİN ORTAYA KONULMASI
Dr. Öğr. Üyesi Selma BÜYÜKKANTARCI TOLGAY	*Kayseri Üniversitesi*	GİRİŞİMCİLİĞİN EKONOMİK KALKINMA SÜRECİNE KATKISI TEORİK BİR ANALİZ

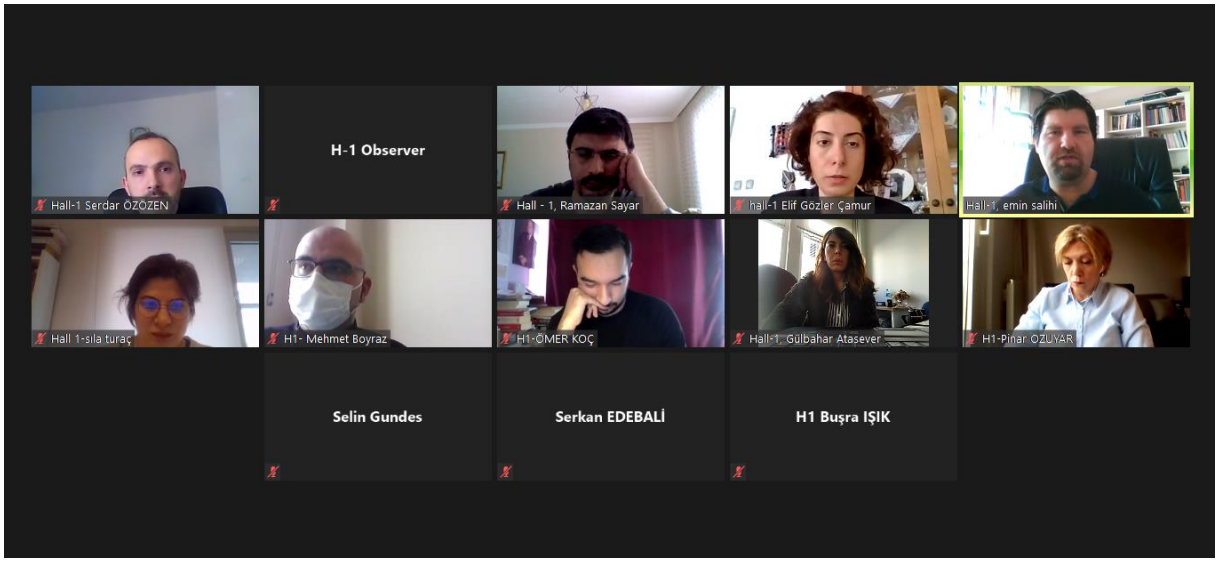
DATE: 13.03.2021
TIME: 12^{30}-14^{30}
HALL - 1

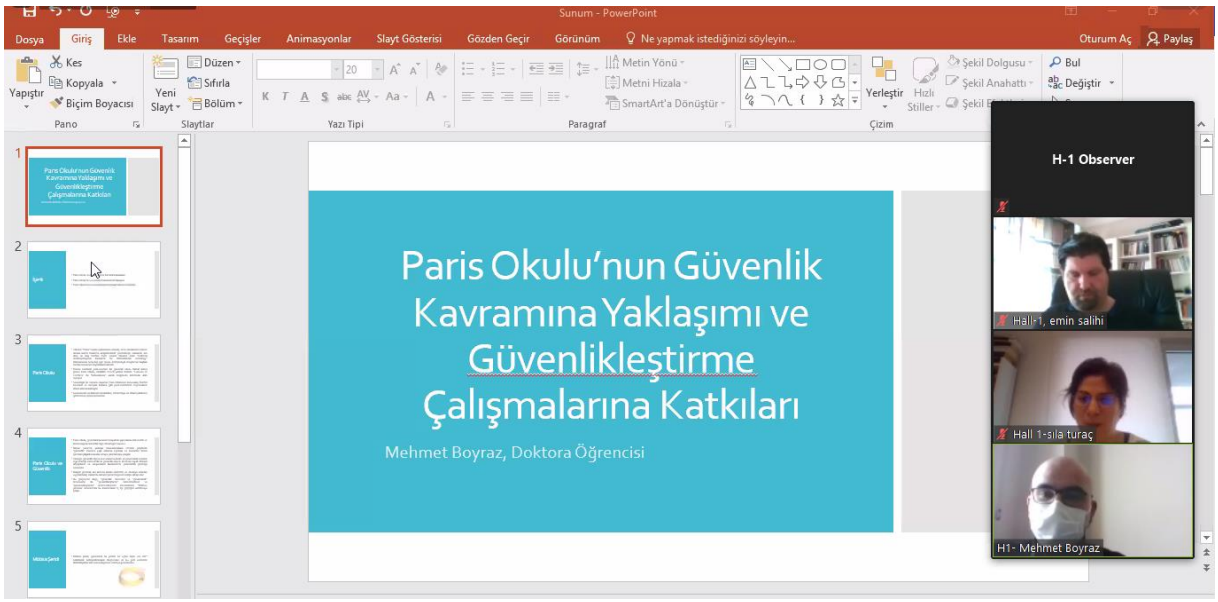
Head of the Session: Doç. Dr. Emel BACHA SIMÖES		
Autors	**University**	**Title**
Arş. Gör. Nazlı ERSOY	*Kilis 7 Aralık University*	KÜRESEL RAPORLAMA GİRİŞİMİ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BİLDİRİM VERİ TABANINA YÖNELİK BİBLİYOMETRİK BİR ANALİZ
İbrahim DAĞLI Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU	*Suleyman Demirel University*	IS THIS TIME DIFFERENT? TECHNO-ECONOMIC PARADIGMS AND INDUSTRY 4.0
Doç. Dr. Emel BACHA SIMÖES Doç. Dr. Gamze VURAL	*Akdeniz Üniversitesi Çukurova Üniversitesi*	GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARINDA MÜLK TİPİ ÇEŞİTLENDİRME AKİF KARLILIĞINI ARTIRIR MI?
Davut ÖZBOSTAN	*Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi*	MUHASEBE UYGULAMALARINDAKİ E-DÖNÜŞÜM SÜRECİ
Dr. Öğr. Üyesi Kübra ELMALI	*Bayburt Üniversitesi*	DIŞ TİCARET VE İSTİHDAMIN MEKÂNSAL ANALİZİ
Arş. Gör. Gamze SEVİMLİ ÖRGÜN	*Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi*	SAHİPLİK YAPISI PERSPEKTİFİNDE KADIN YÖNETİCİLERİN FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ: BORSA İSTANBUL ÜZERİNE BİR İNCELEME
Doç. Dr. Anıl GACAR	*Manisa Celal Bayar Üniversitesi*	OYUN KURAMI MUHASEBE DENETİMİNDE KULLANILABİLİR Mİ?
Ebru KARA Dr. Öğr. Üyesi Fatma AKYÜZ	*Uşak Üniversitesi*	İŞLETMELERDE HATA VE HİLENİN ÖNEMİ
Öğr. Gör. Pınar HAMİDİ	*Afyon Kocatepe Üniversitesi*	BAĞIMSIZ BİR DÜZENLEYİCİ KURUM OLAN BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE İLETİŞİM KURUMU'NUN TÜRK KAMU MALİ SİSTEMİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ
Dr. Abdulhalim ÇELİK	*Kocaeli Üniversitesi*	EĞİTİM-İSTİHDAM UYUMSUZLUĞU: TÜRKİYE AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME

Date: 13.03.2021
Time: 15^{00}-17^{00}
Hall - 1

Head of the Session: Doç. Dr. Ö. Hakan ÇAVUŞ		
Autors	**University**	**Title**
Ashiraf Kategaya Prof. Dr. Mustafa Cahit Ungan	*Sakarya University*	AN INVESTIGATION OF PULL, TPM AND SETUP TIME REDUCTION STRATEGIES AS CRITICAL SUCCESS ELEMENTS FOR THE OPERATIONAL PERFORMANCE: A META-ANALYTICAL STUDY
Doç. Dr. Süleyman ÇAKIR	*Recep Tayyip ERDOĞAN Üniversitesi*	İKİ SINIRLI VERİ ZARFLAMA ANALİZİ TABANLI-MALMQUIST VERİMLİLİK ENDEKSİYLE ÇİMENTO FABRİKALARINDA VERİMLİLİK ÖLÇÜMÜ
Nuri Emre ÖZOCAK Prof. Dr. Ünal Halit ÖZDEN	*İstanbul Ticaret Üniversitesi*	İŞLETMELERDE STANDART MALİYETLER DIŞINDAKİ MİKRO MALİYETLERİN OLUŞTURDUĞU MAKRO ETKİ, BİR İLAÇ FİRMASI ÖRNEĞİ
Doç. Dr. Ö. Hakan ÇAVUŞ	*Manisa Celal Bayar Üniversitesi*	DAVRANIŞSAL ÇALIŞMA EKONOMİSİ VE YENİ YAKLAŞIMLAR
Öğr. Gör. Dr. Melahat BATU AĞIRKAYA Dr. Öğr. Üyesi Polad ALİYEV Doç. Dr. Şenol ÇELİK	*Iğdır Üniversitesi* *Bingöl Üniversitesi*	ULUSLARARSI EKONOMİK İLİŞKİLERİN TÜRKİYE SABİT SERMAYE OLUŞUMU ÜZERİNE ETKİLERİ
Serkan EDEBALİ	*Kocaeli Üniversitesi*	KREDİ GARANTİ FONUNUN İŞLETMELERE ETKİSİ: KOCAELİ'NDEKİ KOBİLER ÜZERİNDE BİR UYGULAMA
Öğr. Gör. Gülcan GÜZEL Öğr. Gör. Deniz SULU Öğr. Gör. Ümit AYDIN	*İstanbul Aydın Üniversitesi* *Bingöl Üniversitesi*	ECONOMIC COSTS OF COVID-19 OUTBREAK FOR THE AIRLINE COMPANIES 'THE STRUGGLE TO SURVIVE'
Öğr. Gör. Gülcan GÜZEL Öğr. Gör. Deniz SULU Öğr. Gör. Ümit AYDIN	*İstanbul Aydın Üniversitesi* *Bingöl Üniversitesi*	ANALYSIS OF THE EFFECT OF AIRSPACE CLOSURE OF COUNTRIES ON ECONOMIC COSTS: PRE-COVID-19 AND AFTER COVID-19 COMPARISON
S. Burcu Avci Cindy A. Schipani H. Nejat Seyhun Andrew Verstein	*Sabanci University* *University of Michigan*	SHAREHOLDERS' GIFTS

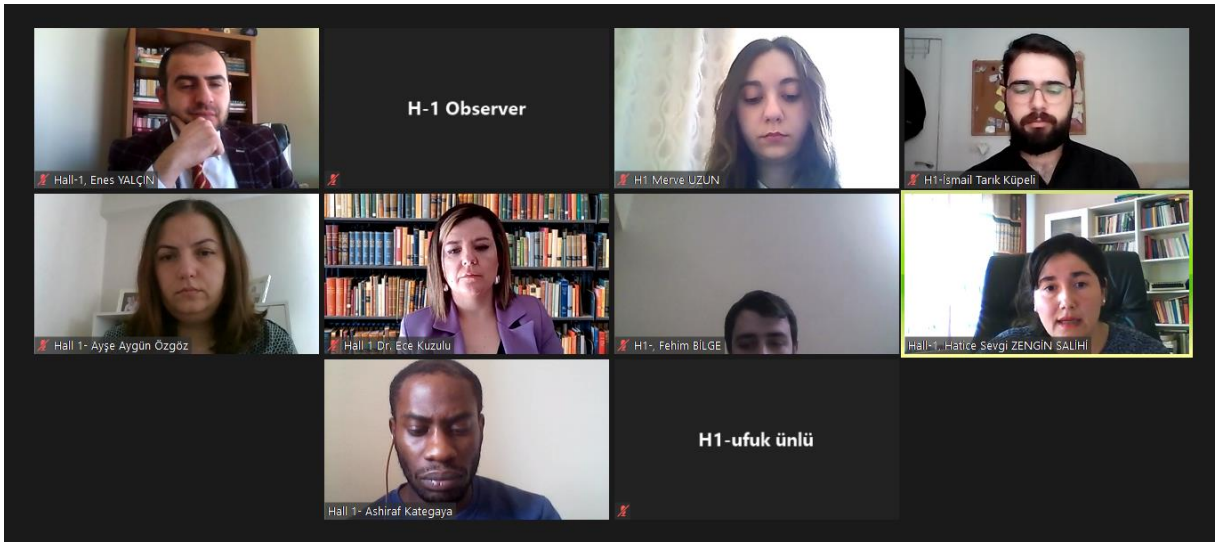
FOTOĞRAF GALERİSİ



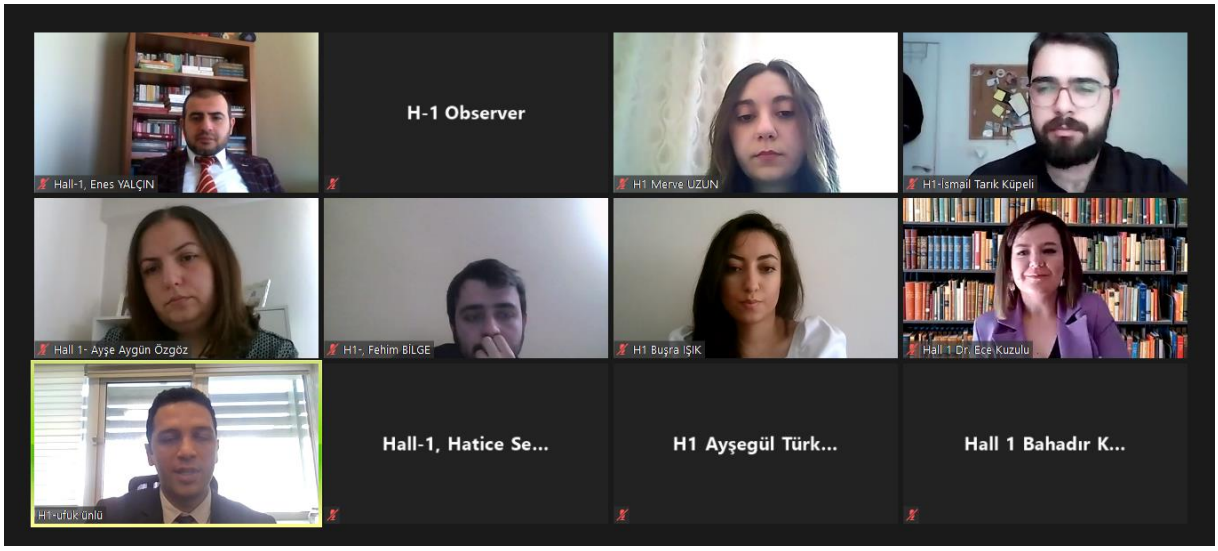


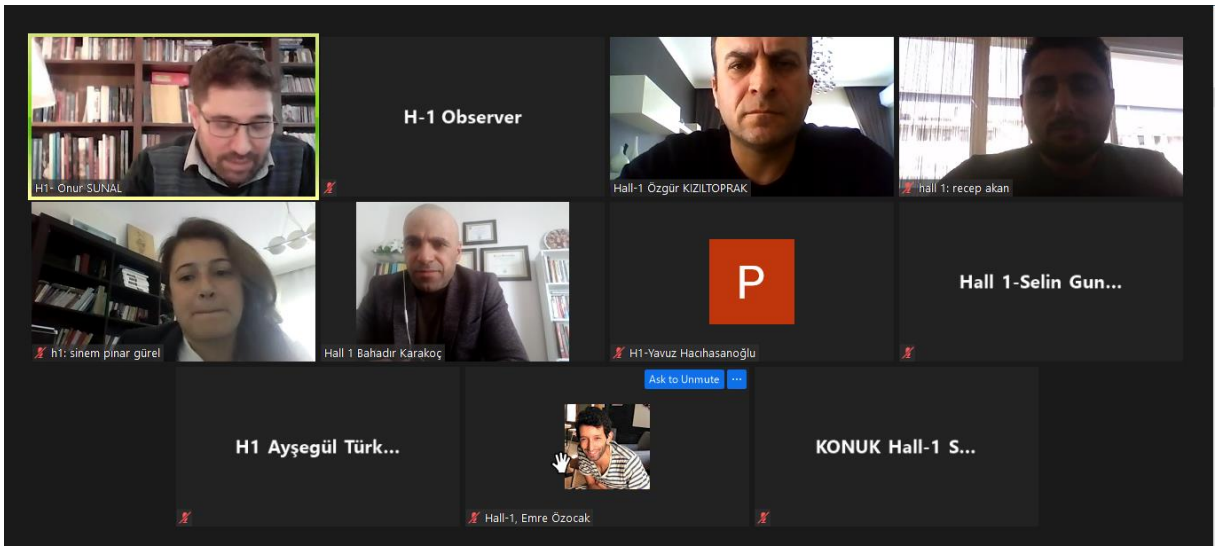
CIRCULAR ECONOMY PRACTICES IN TURKEY AND THEIR POTENTIAL INTERACTION WITH CLIMATE CHANGE MITIGATION AND ADAPTATION
Pınar Gökçin ÖZUYAR
Asst. Prof. Dr., Istinye University, Faculty of Economics, Administrative and Social Sciences, Dept of Management,
pinar.ozuyar@istinye.edu.tr
H1-Pinar OZUYAR

H-1 Observer
Hall-1, Enes YAL...
Hall 1- Ayşe ...
Hall 1 Dr. Ece...
Hall-1, Hatice S...
H1-ufuk ünlü
View
Recording...
Kadılık Kurumu
Kentin yargı mercii olduğu kadar, asayişin amiri, vakıfların denetçisi, beledî hizmet ve beledî kolluk görevlerinin de amiridir.
Kadının yetkileri o denli geniştir ki bir yandan, yeni bir inşaat alanının ulaşımı engelleyip engellemediğini denetlerken, öte yandan yeni açtırılan bir kapının, komşuların mahremiyetini işgal edip etmediğinin soruşturmasını yaptırabilmektedir.
Tanzimat'tan sonra ise, kadının mülki ve mahalli yetkileri elinden alınmış; sadece yargıya ilişkin vazifesi devam etmiştir.
!!! GÜNÜMÜZE 20.000'in ÜZERİNDE KADI SİCİL DEFTERİ KALMIŞTIR. BU DA FARKLI TÜRLERDE MİLYONLARCA DAVA DEMEKTİR !!!
1 unassigned participant


Hall-1, Enes YALÇIN
H-1 Observer
H1 Merve UZUN
H1-İsmail Tarık Küpeli
Hall 1- Ayşe Aygün Özgöz
Hall 1 Dr. Ece Kuzulu
H1-, Fehim BİLGE
Hall-1, Hatice Sevgi ZENGİN SALİHİ
Hall 1- Ashiraf Kategaya
H1-ufuk ünlü

H-1 Observer
Hall-1, Enes ...
H1-İsmail Tarık ...
Hall 1 Dr. Ece K...
Hall-1, Hatice S...
H1-ufuk ünlü
Recording...
3. ULUSLARARASI İZMİR İKTİSAT KONGRESİ
INTERNATIONAL IZMIR ECONOMICS CONGRESS
12-13 MART 2021
12TH-13TH OF MARCH 2021
COVID-19 SALGININ ŞEHİR EKONOMİSİNE ETKİLERİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME
AN EVALUATION ON THE IMPACT OF THE COVID-19 OUTBREAK ON THE URBAN ECONOMY
DOÇ. DR. İMAM BAKIR KANLI
İSMAİL TARIK KÜPELİ
12 MART 2021 /12TH OF MARCH


Hall-1, Enes YALÇIN
H-1 Observer
H1 Merve UZUN
H1-İsmail Tarık Küpeli
Hall 1- Ayşe Aygün Özgöz
H1-, Fehim BİLGE
H1 Buşra IŞIK
Hall 1 Dr. Ece Kuzulu
H1-ufuk ünlü
Hall-1, Hatice Se...
H1 Ayşegül Türk...
Hall 1 Bahadır K...


H1- Onur SUNAL
H-1 Observer
Hall-1 Özgür KIZILTOPRAK
hall 1: recep akan
h1: sinem pınar gürel
Hall 1 Bahadır Karakoç
H1-Yavuz Hacıhasanoğlu
Hall 1-Selin Gun...
Ask to Unmute
H1 Ayşegül Türk...
Hall-1, Emre Özocak
KONUK Hall-1 S...

İÇİNDEKİLER

KONGRE KÜNYESİ	**I**
PROGRAM	**II**
GALERİ	**III**
İÇİNDEKİLER	**IV**

YAZAR	BİLDİRİ BAŞLIĞI	No
Emin SALİHİ	IRAK TÜRKMENLERİ SİYASETİNDE DİASPORANIN ROLÜ	1
Hacı Mehmet BOYRAZ	PARİS OKULU'NUN "GÜVENLİK" KAVRAMINA YAKLAŞIMI VE GÜVENLİKLEŞTİRME ÇALIŞMALARINA KATKILARI	3
Ramazan SAYAR Olena STRYZHAK Yılmaz Onur ARİ	JEOPOLİTİK RİSKLER, TURİZM VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: UKRAYNA ÖRNEĞİ	5
Sıla Turaç BAYKARA	AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI VE AB'NİN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KONUSUNDA KÜRESEL AKTÖR OLMA ÇABALARI	7
Gülbahar ATASEVER	AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNDE VE TÜRKİYE'DE GENÇ İŞSİZLİK	12
Ömer KOÇ	İKİ ASKERİ DARBE ARASI (1960-1980) ARASI TÜRK SENDİKAL HAYATINA BAKIŞ	14
Serdar ÖZÖZEN	TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ: ÇİN, HİNDİSTAN, ALMANYA, ABD VE İTALYA İLE KARŞILAŞTIRMALI REKABET ANALİZİ	16
Elif GÖZLER ÇAMUR	TO PROTECT THE ENVIRONMENT WITHIN POSSIBILITIES AND LIMITATIONS: INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL LAW	18
Pınar Gökçin ÖZUYAR	"CIRCULAR ECONOMY PRACTICES IN TURKEY AND THEIR POTENTIAL INTERACTION WITH CLIMATE CHANGE MITIGATION AND ADAPTATION"	25
H. Sevgi ZENGİN SALİHİ	HERBERT MARCUSE VE JÜRGEN HABERMAS'TA ÖZGÜRLEŞME VE ÖĞRENCİ HAREKETİ SÖYLEMİ	26
Enes YALÇIN	OSMANLI KENTİNİ ŞEKİLLENDİREN KURUMLAR VE KENT - ÇARŞI İLİŞKİSİ	28
İmam Bakır KANLI İsmail Tarık KÜPELİ	COVID-19 SALGININININ ŞEHİR EKONOMİSİNE ETKİLERİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME	37
Fehim BİLGE	MİLLİYETÇİLİĞİN KENTLEŞMEYE ETKİLERİ: ÜSKÜP 2014 PROJESİ ÖRNEĞİ	39
Ufuk ÜNLÜ	Y KUŞAĞINA AİT ÖZELLİKLERİN ÖRGÜTSEL YANSIMALARI	41

Ece KUZULU	BEYAZ YAKALI İŞGÖRENLERİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIKLARI ÜZERİNE NİTEL BİR ARAŞTIRMA	48
Ayşe AYGÜN ÖZGÖZ Merve UZUN	YENİ MÜŞTERİ ŞİKAYET PLATFORMU: KURUMSAL SOSYAL MEDYA HESABI	54
Merve UZUN Ayşe AYGÜN ÖZGÖZ	TÜKETİCİNİN SATIN ALMA KARAR SÜRECİNDE REFERANS GRUBU OLARAK YAKIN ÇEVRENİN ETKİSİ	60
Yavuz Selim Hacıhasanoğlu	ASGARİ ÜCRET ARTIŞININ KREDİ KARTI KULLANIMINA ETKİSİ	70
Selma BÜYÜKKANTARCI TOLGAY	GİRİŞİMCİLİĞİN EKONOMİK KALKINMA SÜRECİNE KATKISI TEORİK BİR ANALİZ	72
Özgür KIZILTOPRAK	TÜRKİYE'DE ASGARİ ÜCRET ÜZERİNDEKİ EFEKTİF GELİR VERGİSİ ORANININ ÖLÇÜLMESİ	85
Özgür KIZILTOPRAK	TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURU VE ENFLASYON; İTHAL GİRDİ PAYI YÖNTEMİYLE ANALİZ	95
Bahadır Karakoç	TİCARİ KREDİ POLİTİKALARINDA NAKİT SEVİYESİ ETKİSİ	101
Ömer Burak PAKSOY Recep AKAN	EMTİA VADELİ İŞLEM SÖZLEŞMELERİNİN VERGİSEL BOYUTUNUN İNCELENMESİ: EGE PAMUK VADELİ İŞLEM SÖZLEŞMESİ ÖRNEĞİ	106
Onur SUNAL	THE EFFECT OF FOREIGN CURRENCY DEPOSIT DEMAND AND RELATIVE PRICES ON THE MOVEMENT OF EXCHANGE RATES IN TURKEY	108
Sinem Pınar GÜREL	FAİZ ORANLARI ve DÖVİZ KURU İLİŞKİSİNİN MARKOV REJİM DEĞİŞİM MODELİ İLE ANALİZİ	109
Alkan SOYAK	GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE TEKNOLOJİK YAKALAMA LİTERATÜRÜNÜN EVRİMİ VE TÜRKİYE ÜZERİNE TESPİTLER	110
Sevgi ELVERDİ	İNOVASYONUN YÜKSEK TEKNOLOJİ İHRACATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: AMPİRİK BİR ANALİZ	112
Volkan HAN Gazi POLAT	EKONOMİK BÜYÜME, DIŞ TİCARET VE İNSANİ KALKINMA İLİŞKİSİ; SEÇİLMİŞ 17 GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE İÇİN PANEL NEDENSELLİK ANALİZİ	122
Sedat ALATAŞ Tuğba AKIN	GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE SEKTÖREL CO2 EMİSYONLARI: OECD ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ÇALIŞMASI	128
Selin GUNDES Nur ATAKUL	RELATIONSHIPS BETWEEN CONSTRUCTION OUTPUT, INTEREST RATES AND CONSTRUCTION LOANS	129
Bersu BAHTİYAR Aykut YAĞLIKARA	COVID-19 VAKALARI YAKINSIYOR MU?: GELİŞMİŞ ÜLKELER İÇİN SOSYO-EKONOMİK BİR DEĞERLENDİRME	136

Duygu YOLCU KARADAM	THE RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC DEBT AND INVESTMENT: THE ROLE OF FINANCIAL DEVELOPMENT	145
İlkben AKANSEL Buşra IŞIK	HA-JOON CHANG ve EYÜP ÖZVEREN'İN KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDE İNCELENMESİ: VEBLEN ÖZELİNDE BİR SUNUŞ	146
Mustafa Ercan KILIÇ	İKTİSAT VE EDEBİYAT İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA	160
Ayşegül TÜRKMEN	KÜRESELLEŞMENİN GELİR DAĞILIMINA YÖNELİK ETKİLERİNİN ORTAYA KONULMASI	165
Nazlı ERSOY	KÜRESEL RAPORLAMA GİRİŞİMİ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BİLDİRİM VERİ TABANINA YÖNELİK BİBLİYOMETRİK BİR ANALİZ	176
İbrahim DAĞLI Levent KÖSEKAHYAOĞLU	IS THIS TIME DIFFERENT? TECHNO-ECONOMIC PARADIGMS AND INDUSTRY 4.0	187
Emel BACHA SIMÖES Gamze VURAL	GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARINDA MÜLK TİPİ ÇEŞİTLENDİRME AKİF KARLILIĞINI ARTIRIR MI?	188
Davut ÖZBOSTAN	MUHASEBE UYGULAMALARINDAKİ E-DÖNÜŞÜM SÜRECİ	190
Kübra ELMALI	DIŞ TİCARET VE İSTİHDAMIN MEKÂNSAL ANALİZİ	197
Gamze SEVİMLİ ÖRGÜN	SAHİPLİK YAPISI PERSPEKTİFİNDE KADIN YÖNETİCİLERİN FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ: BORSA İSTANBUL ÜZERİNE BİR İNCELEME	199
Anıl GACAR	OYUN KURAMI MUHASEBE DENETİMİNDE KULLANILABİLİR Mİ?	200
Ebru KARA Fatma AKYÜZ	İŞLETMELERDE HATA VE HİLENİN ÖNEMİ	201
Pınar HAMİDİ	BAĞIMSIZ BİR DÜZENLEYİCİ KURUM OLAN BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE İLETİŞİM KURUMU'NUN TÜRK KAMU MALİ SİSTEMİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ	216
Abdulhalim ÇELİK	EĞİTİM-İSTİHDAM UYUMSUZLUĞU: TÜRKİYE AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME	218
Ashiraf Kategaya Mustafa Cahit Ungan	AN INVESTIGATION OF PULL, TPM AND SETUP TIME REDUCTION STRATEGIES AS CRITICAL SUCCESS ELEMENTS FOR THE OPERATIONAL PERFORMANCE: A META-ANALYTICAL STUDY	220
Süleyman ÇAKIR	İKİ SINIRLI VERİ ZARFLAMA ANALİZİ TABANLI-MALMQUIST VERİMLİLİK ENDEKSİYLE ÇİMENTO FABRİKALARINDA VERİMLİLİK ÖLÇÜMÜ	229
Nuri Emre ÖZOCAK Ünal Halit ÖZDEN	İŞLETMELERDE STANDART MALİYETLER DIŞINDAKİ MİKRO MALİYETLERİN	239

	OLUŞTURDUĞU MAKRO ETKİ, BİR İLAÇ FİRMASI ÖRNEĞİ	
Ö. Hakan ÇAVUŞ	DAVRANIŞSAL ÇALIŞMA EKONOMİSİ VE YENİ YAKLAŞIMLAR	240
Melahat BATU AĞIRKAYA Polad ALİYEV Şenol ÇELİK	ULUSLARARSI EKONOMİK İLİŞKİLERİN TÜRKİYE SABİT SERMAYE OLUŞUMU ÜZERİNE ETKİLERİ	248
Serkan EDEBALİ	KREDİ GARANTİ FONUNUN İŞLETMELERE ETKİSİ: KOCAELİ'NDEKİ KOBİLER ÜZERİNDE BİR UYGULAMA	249
Gülcan GÜZEL Deniz SULU Ümit AYDIN	ECONOMIC COSTS OF COVID-19 OUTBREAK FOR THE AIRLINE COMPANIES 'THE STRUGGLE TO SURVIVE'	260
Gülcan GÜZEL Deniz SULU Ümit AYDIN	ANALYSIS OF THE EFFECT OF AIRSPACE CLOSURE OF COUNTRIES ON ECONOMIC COSTS: PRE-COVID-19 AND AFTER COVID-19 COMPARISON	262
S. Burcu Avci Cindy A. Schipani H. Nejat Seyhun Andrew Verstein	SHAREHOLDERS' GIFTS	264

IRAK TÜRKMENLERİ SİYASETİNDE DİASPORANIN ROLÜ

THE ROLE OF THE DİASPORA İN THE POLİTİCS OF IRAQİ TURKMEN

Emin SALİHİ

Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü

ÖZET

Irak'a yedinci yüzyıldan itibaren göç eden Türkmenler, devletle ilintili siyaset gütmüşlerdir. Abbasi devleti içinde önemli bir konuma gelen Türkmenler, on birinci yüzyıldan itibaren de bölgede devletler kurmuşlardır. Türkmenlerin bölgedeki hâkimiyeti yirminci yüzyıla kadar devam ederken 1921 yılında İngiltere'nin Irak'ta manda yönetimi oluşturmasıyla birlikte Türkmenler siyasi olarak da azınlık durumuna gelmişlerdir. Özellikle yirminci yüzyılın ikinci yarısıyla birlikte katliamlara, şiddete ve baskıya daha çok maruz kalan Türkmenler'in Irak'tan göç etme süreci hızlanmıştır. Irak – İran Savaş'ından sonra Irak'ta rejimin uyguladığı şiddetin artmasıyla birlikte Irak'taki bütün azınlıklar bundan payını almışlardır. Iraklı grupların tamamının günümüzde dünyanın farklı bölgelerinde diasporası oluşmuştur. Türkiye, İsveç, Danimarka, İrlanda, Almanya, Amerika Birleşik Devletler, Kanada ve Avusturalya gibi göç kabul eden ülkelerde günümüzde Türkmen diasporası bulunmaktadır.

Diaspora, bulunduğu ülke kadar atalarının yaşadığı topraklara da bağlılık duyan topluluklar olarak tanımlanır. Bu bağlamda diasporadan anavatan için çalışması ve onların çıkarını kollaması beklenir. Baskı altında yaşayan Irak Türkmenleri de kendi siyasi hedeflerini ve haklarını savunacak diasporaya ihtiyaç duymaktadır. Diasporanın yapabileceği en önemli katkı, bulunduğu ülkede ses getirecek toplantılar yapmak ve söz konusu ülkenin kamuoyunu etkileyerek kendi meselelerine dikkat çekmektir. Kamuoyunun dış politikaya daha çok etki ettiği ülkelerde bu tür faaliyetler daha da önem kazanmaktadır. Bu anlamda diaspora Irak Türkmenleri siyasetinde de önemli bir yere sahiptir. Bu çalışmada, 2017 yılında Irak Kürdistan Bölgesel Yönetimi'nin, Türkmenler için önemli bir kent olan Kerkük'ü de içine alacak şekilde, aldığı bağımsızlık referandum kararına Türkmen diasporasının tepkisi ve etkinliği tartışılacaktır. Bu bağlamda 2017 Eylül ayında yaşadıkları bölgelerde Türkmen ve Kürt diasporasının düzenlediği gösteriler karşılaştırılmıştır. Buna göre aralarında Berlin, New York, Londra ve Paris'in bulunduğu 12 önemli kentte Kürtlerin miting düzenlediği; buna karşın Türkmenlerin sadece Türkiye'de etkin bir faaliyet yürüttüğü tespit edilmiştir. Çalışmada, Türkmen diasporasının örgütlenme konusunda yetersiz olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Irak, Irak Türkmenleri, Kürtler, Diaspora, Toplumsal Hareketler.

ABSTRACT

The Turkmens, who migrated to Iraq since the seventh century, pursued a politics related to the state. The Turkmens, who had an important position in the Abbasid state, established states in the region from the eleventh century onwards. While the dominance of the Turkmen in the region continued until the twentieth century, with the establishment of a mandate government in Iraq by Britain in 1921, Turkmens became minority as a political. Especially in the second half of the twentieth century, the migration process of the Turkmens, who were exposed to massacres, violence and oppression, accelerated. After the Iraq-Iran War, with the increase of the regime's violence in Iraq, all the minorities in Iraq got their share. Today, the diaspora of all Iraqi groups has been formed in different parts of the world. Turkmen diaspora is available in Turkey, Sweden, Denmark, Ireland, Germany, the United States, Canada and Australia.

Diaspora are defined as communities that are as loyal to the land where their ancestors live as much as the country they live in. In this context, the diaspora is expected to work for the homeland and to look after their interests. Iraqi Turkmens living under pressure also need a diaspora to defend their political goals and rights. The most important contribution that the diaspora can make is to hold meetings that will make a sound in the country where it is located and to attract attention to its own issues by influencing the public opinion of the country. In countries where the public has more influence on foreign policy, such activities gain more importance. In this sense, the diaspora has an important place in the politics of Iraqi Turkmen. In this study,

the reaction and effectiveness of the Turkmen diaspora to the decision of the Iraqi Kurdistan Regional Government's independence referendum decision in 2017, including Kirkuk which is an important city for Turkmen, will be discussed. In this context, the demonstrations organized by the Turkmen and Kurdish diaspora in the regions they lived in September 2017 were compared. According to this, Kurds held demostrations in 12 important cities including Berlin, New York, London and Paris; whereas it is determined that Turkmens has been effective only in Turkey. In the study, it was concluded that the Turkmen diaspora is insufficient in organizing.

Keywords: Iraq, Iraqi Turkmens, Kurds, Diaspora, Social Movements.

PARİS OKULU'NUN "GÜVENLİK" KAVRAMINA YAKLAŞIMI VE GÜVENLİKLEŞTİRME ÇALIŞMALARINA KATKILARI[1]

THE PARIS SCHOOL'S APPROACH TO "SECURITY" AND ITS CONTRIBUTIONS TO SECURITIZATION STUDIES [2]

Hacı Mehmet BOYRAZ

Sakarya Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, Doktora Adayı

ÖZET

Post-yapısalcı bir güvenlik okulu olarak kabul edilen Paris Okulu, Didier Bigo ve Thierry Balzacq gibi Fransız araştırmacıların yaptığı çalışmalarla adından söz ettirmektedir. Bunun yanı sıra post-yapısalcı temellere dayanmasından ötürü, uluslararası ilişkilere dair birçok kavrama yeni yorumlar getiren Okul, aynı tavrını bu alanda ön plana çıkan kavramlardan biri olarak "güvenlik" için de sergiler. Buna göre Bigo ve Balzacq gibi Okulun ön plandaki isimleri, güvenliğin aslında korku ve güvensizlik üzerine inşa edildiği savunur. Bundan ötürü de güvenlik olgusunun ilginç şekilde daha fazla güvensizlik getirdiğini ileri sürerler. Bu açıdan bakıldığında özellikle Bigo, güvenlik ve güvensizlik ile güvenlikleştirme ve güvensizleştirme kavramlarını bir "Möbius şeridine" benzeterek bunların iç içe geçtiğini anlatmaya çalışır.

Diğer taraftan sık sık Kopenhag Okulu ile birlikte anılan "Güvenlikleştirme" kuramına Paris Okulu da önemli katkılar sunmuştur ve sunmaya devam etmektedir. Bu bağlamda öncelikle Kopenhag Okulu'nun güvenlikleştirme sürecine dair ortaya koyduğu temel ilkelerin ve argümanların, Paris Okulu mensuplarınca kabul edildiğini ifade etmek gerekir. Nitekim her iki okul da güvenliğin sosyal bir yapı olduğunu ve profesyonel şekilde inşa edildiğini savunur. Buna karşın Paris Okulu'nun önde gelen isimleri, Kopenhag Okulu'nun güvenlikleştirme sürecinde analiz yöntemi olarak benimsediği "söz-eylem" yaklaşımını bazı yönlerden eleştirir. Zira söylem-eylem denkleminde oluşması muhtemel tutarsızlıklardan ötürü, günlük rutinlerin ve uygulamaların da güvenlikleştirme sürecinde değerlendirilmesi gerektiğini düşünürler. Bu bağlamda tebliğin amacı, Paris Okulu'nun "kavramını nasıl ele aldığını" ve güvenlikleştirme çalışmalarına ne tür katkılar yaptığını analiz etmektir.

Anahtar Kelimeler: Güvenlik, Güvenlikleştirme, Paris Okulu

ABSTRACT

The Paris School accepted as a post-structuralist security school has made a name for itself with the a researches of French researchers such as Didier Bigo and Thierry Balzacq. In addition, the School has brought new interpretations related to many concepts in international relations due to its post-structuralist basis; and it exhibits the same attitude for "security" as one of the prominent concepts in this field. Accordingly, the prominent names of the School like Bigo and Balzacq, argue that security is actually built on fear and insecurity. Hence, they argue that the security phenomenon interestingly brings more insecurity. From this point of view, especially Bigo tries to explain that the concepts of security and insecurity as well as securitization and insecuritization are quite intertwined by likening them to a "Möbius strip".

On the other hand, the Paris School has made significant contributions to the "Securitization" theory, which is often associated with the Copenhagen School. In this context, it should be stated that the basic principles and arguments put forward by the Copenhagen School regarding the securitization process are accepted by the Paris School members. Indeed, both schools advocate that security is a social construct and a professionally constructed phenomenon. On the other hand, prominent figures of the Paris School criticize the "speech-act" approach adopted by the Copenhagen School as the main analysing method in the securitization process. The reason behind this case is that, according to them, daily routines and practices should be evaluated in the

[1] Bu tebliğ, yazarın hâlihazırda Sakarya Üniversitesinde Bilimsel Araştırma Projeler Koordinatörlüğü'nün verdiği destekle (2021-7-25-6) yazdığı Doktora tezine dayanmaktadır.
[2] This paper is based on the PhD dissertation that the author is currently writing at Sakarya University with the support of Scientific Research Projects Unit (2021-7-25-6).

securitization process as well due to possible inconsistencies in the discourse-action equation. In this context, the purpose of this paper is to analyse the Paris School's approach towards the concept of "security" and its contributions to the securitization studies.

Keywords: Security, Securitization, Paris School

JEOPOLİTİK RİSKLER, TURİZM VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: UKRAYNA ÖRNEĞİ

THE RELATIONSHIP BETWEEN GEOPOLITIC RISKS, TOURISM AND ECONOMIC GROWTH: THE CASE OF UKRAINE

Ramazan SAYAR

Dr. Öğr. Üyesi, Bayburt Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret Bölümü, (Sorumlu Yazar)

Olena STRYZHAK

Dr. Öğr. Üyesi. S. Kuznets Kharkiv National University of Economics, Tourism Department, Kharkiv, Ukraine

Yılmaz Onur ARİ

Dr. Öğr. Üyesi. Bayburt Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret Bölümü

ÖZET

Turizm bir ülke için ihracattan sonra en önemli döviz kazandırıcı faaliyetlerden sayılmaktadır. Fakat jeopolitik riskler turistlerin tatil rezervasyonu tercihlerinde belirleyici olması açısından önemli bir etkendir. Seyahat kararları, biri güvenlik olmak üzere birçok faktöre bağlıdır. Ülkedeki yüksek risk seviyesi ekonomik faaliyeti olumsuz etkilemekte ve turizmin gelişmesine engel olmaktadır. Bu bağlamda risklerin genel olarak ekonomik aktivite ve özelde turizm sektörü üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi önemlidir.

Jeopolitik sürtüşmeler, gerilimler ve hatta seçimler gibi olaylar, siyasi sahnede dalgalanmalar veya belirsizlikler yaratır ve turist akışlarında, turizm ithalatlarında, geceleme sayılarında ve turizmin gelişiminin diğer göstergelerinde kayda değer etkiler yaratabilir. Rusya ile yaşanan gerginlikler ve Kırım meselesi Ukrayna'nın ekonomik büyümesinin yanı sıra turizm gelirlerini de etkilemiştir. Bu nedenle, Ukrayna turizm sektöründeki durum, çevresel risklerin etkisini dikkate alarak Ukrayna'da turizmi iyileştirmek için bilimsel temelli yaklaşımların ve pratik tavsiyelerin geliştirilmesini gerektirmektedir.

Literatürde ekonomik büyüme, turizm ve jeopolitik risk arasındaki ilişkiyi analiz etmeye yönelik çok fazla çalışma olmadığı görülmektedir. Bu, jeopolitik risk endeksini (GPR Index) hesaplama metodolojisinin yakın zamanda önerilmiş olmasından kaynaklanmaktadır. Çalışmada Ukrayna'nın GSYH ve jeopolitik risk endeksinin Ukrayna turizminin üzerindeki uzun dönemli etkisi ARDL Sınır Testi kullanılarak araştırılmıştır. Çalışma sonucunda jeopolitik riskin turizmi olumsuz bir şekilde etkilediği, GSYH'nin ise turizm üzerinde olumlu etkilerini olduğu ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: jeopolitik risk, ekonomik büyüme, turizm, ARDL sınır testi, Ukrayna ekonomisi

JEL Kodları: L83, C22, O40

ABSTRACT

Tourism is considered as one of the most important foreign exchange-inflowing sources for a country following export activities. However, geopolitical risks are an important factor in determining the holiday reservation preferences of tourists. Travel decisions depend on many factors, one of them is security. The high risk level in the country adversely affects the economic activity and prevents the development of tourism. In this context, it is important to evaluate the impact of risks on economic activity in general and the tourism sector in particular.

Events such as geopolitical frictions, tensions and even elections create fluctuations or precariousness in the political scene and can have significant effects on tourist flows, tourism imports, overnight stays and other indicators of tourism development. The tensions with Russia and the Crimean issue affected the tourism revenues as well as the economic growth of Ukraine. Therefore, the situation in the Ukrainian tourism sector requires the development of scientifically based approaches and practical advice to improve tourism in Ukraine, taking into account the impact of environmental risks.

It seems that there are not many studies in the literature to analyze the relationship between economic growth, tourism and geopolitical risk. This is due to the recently proposed methodology for calculating the geopolitical risk index (GPR Index). In the study, the long-term effect of Ukraine's GDP and geopolitical risk index on Ukrainian tourism was investigated using the ARDL Boundary Test. As a result of the study, it has been revealed that geopolitical risk affects tourism negatively and GDP has a positive impact on tourism.

Key Words: geopolitical risk, economic growth, tourism, ARDL boundary test, Ukrainian economy

JEL Codes: L83, C22, O40

AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI VE AB'NİN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KONUSUNDA KÜRESEL AKTÖR OLMA ÇABALARI

EUROPEAN GREEN DEAL AND EU'S EFFORTS TO BE A GLOBAL ACTOR IN THE CLIMATE CHANGE

Sıla Turaç BAYKARA

Dr. Öğr. Üyesi, İzmir Demokrasi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

İklim değişikliği konusunda dünyaya öncülük etmek isteyen AB içerisinde iklim değişikliğiyle mücadelenin önem kazanmaya başlaması 1990'lara kadar gitmektedir. 2019'da AB Komisyonu Başkanı seçilen Ursula von der Leyen ile birlikte iklim değişikliğiyle mücadele AB içerisinde yeni bir ivme kazanmıştır. AB'nin Avrupa'yı 2050 yılına kadar dünyanın ilk iklim-nötr kıtası haline getirme çabası, Avrupa İklim Kanunu da içeren Avrupa Yeşil Mutabakatını hayata geçirmiştir. Dolayısıyla Avrupa Yeşil Mutabakatı, AB'nin iklim değişikliğiyle mücadelesinde bir mihenk taşı olmuştur. AB'nin, iklim değişikliğiyle mücadele politikalarında birinci derecede sorumlu kurumu uluslar-üstü yapıda olan Avrupa Komisyonu'dur. Avrupa Komisyonu iklim değişikliği konusundaki hedeflere ulaşmada üye ülkelerin kendi önlemlerini uygulamalarına izin vermekle beraber bütün bu uygulamaların kendisine raporlanmasını şart koşmaktadır. Diğer bir deyişle, Avrupa Yeşil Mutabakatı AB için gerçekte iç politika düzenlemesinin ötesinde uluslar-üstü bir anlam taşımaktadır. Avrupa Yeşil Mutabakatıyla beraber iklim değişikliği politikasının, AB'nin dış politikasının ayrılmaz bir parçası haline getirilmeye çalışılmaktadır. Bu noktadan hareketle AB, uluslararası arenada iklim değişikliğiyle mücadelede başı çeken küresel bir aktör olduğunu gösterecek girişimlerde bulunmaktadır. Bu girişimlerden en önemlileri, AB'nin 2016'da 190'dan fazla ülke tarafından imzalanan ve küresel ortalama sıcaklık artış limitinin yüzyılın sonuna kadar 1,5 ile 2 derece arasında sınırlandırılmasını hedefleyen Paris İklim Anlaşması'nın uygulanması konusunda yapıcı ve başı çeken bir pozisyon almaya çalışması ve iklim değişikliğine en çok etkisi olan iki ülke ABD ve Çin'e iklim değişikliğiyle mücadele konusunda inisiyatif aldırmaya çalışması olarak sıralanabilir. Bu çalışma, AB'nin dünyadaki en önemli küresel sorunlardan birisi olarak gördüğü iklim değişikliğiyle olan mücadelesinde küresel aktör olma yolunda ilerlediğini, AB'nin uluslar-üstü yapısını temsil eden Avrupa Komisyonu'nun Avrupa Yeşil Mutabakatıyla iklim değişikliğiyle mücadeleyi AB'nin dış politikasının bir parçası haline getirmeye katkı bulunduğunu göstermeyi amaçlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Avrupa Yeşil Mutabakatı, İklim Değişikliği, Paris İklim Anlaşması, Uluslar-üstücülük, Küresel Aktör

ABSTRACT

The EU, aiming to lead the world in climate change, started to fight against climate change in the 1990s. The elected president of European Commission in 2019, Ursula von der Leyen, has started new era in the fight against the climate change for the EU. Leyen declared the EU's target as to make Europe the world's first climate-neutral continent by 2050 via the European Green Deal including the European Climate Law. Therefore, the European Green Deal has become a cornerstone in the EU's fight against climate change. On one hand, the European Commission, supranational institution of the EU, is responsible from climate change policies of the EU. On the other hand, the European Commission allows the member states to implement their own measures in achieving the targets on climate change; however, the Commission requires that all these practices be reported to them. In other words, the European Green Deal actually have a supranational meaning for the EU beyond a domestic policy regulation. Along with the European Green Deal, climate change policy is tried to be made an integral part of the EU's foreign policy. From this point of view, the EU takes initiatives to demonstrate that it is a leading global actor in the fight against climate change in the international arena. The most important ones of these initiatives are to take a constructive and leading position in the implementation of the Paris Climate Agreement, which was signed by more than 190 countries in 2016 and aims to limit the global average temperature increase limit to 1.5 to 2 degrees by the end of the century and to take the initiative in order that the United States and China, two countries with the greatest impact on climate

change, spend more efforts for combating climate change. This study aims to demonstrate that the EU is on its way to become a global actor in its fight against climate change, which is accepted as one of the most important global problems in the world by the EU; and along with the European Green Deal, the European Commission, which represents the supranational structure of the EU, could contribute to fight against climate change by making it a part of the EU's foreign policy.

Key Words: European Green Deal, Climate Change, Paris Climate Agreement, Supranationalism, Global Actor

1. GİRİŞ

1990'lardan bu yana iklim değişikliği konusunu gündemine almış olan AB, son yıllardaki girişimleriyle iklim değişikliğiyle mücadele alanında öncü olma durumuna gelmiştir. 2019'da gerçekleştirilen Avrupa Komisyonu seçimlerinde Başkan seçilen Ursula von der Leyen ile birlikte iklim değişikliğiyle mücadele AB için bir dönüm noktası olmuştur. Ursula von der Leyen'in açıkladığı Avrupa Yeşil Mutabakatı, Avrupa'yı 2050 yılına kadar dünyanın ilk iklim-nötr kıtası haline getirme hedefiyle hayata geçirilmiş ve mutabakatın uygulanması hususunda da AB'nin uluslar-üstü yapısını temsil eden Avrupa Komisyonu inisiyatif almıştır (T.C. AB Başkanlığı, 2021). Avrupa Komisyonu iklim değişikliği konusunda üye ülkelerin hedeflerine ulaşmada kendi önlemlerini uygulamalarına müdahale etmemekle beraber uygulamalar konusunda kendisine rapor verilmesini istemektedir (Healey ve Diğerleri, 2019). Buradan anlaşılan Avrupa Yeşil Mutabakatının, AB için bir iç politika düzenlemesinden ziyade uluslar-üstü bir anlama sahip olan bir dış politika düzenlemesi olduğudur. Bu çalışma, AB'nin dünyadaki en önemli küresel sorunlardan birisi olarak gördüğü iklim değişikliğiyle olan mücadelesinde küresel aktör olma yolunda ilerlediğini, AB'nin uluslar-üstü yapısını temsil eden Avrupa Komisyonu'nun Avrupa Yeşil Mutabakatıyla iklim değişikliğiyle mücadeleyi AB'nin dış politikasının bir parçası haline getirmeye katkı bulunduğunu göstermeyi amaçlamaktadır. Çalışmada AB'nin iklim değişikliği sorunu konusunda daha çok sorumluluk almaya başladığını gösteren Avrupa Yeşil Mutabakatının önemine değinildikten sonra AB'nin Paris İklim Anlaşması'na verdiği destek ve ABD ile Çin'i iklim değişikliği konusunda daha çok inisiyatif almaları için yaptığı çalışmalara değinilecektir. Çalışma, AB'nin Avrupa Yeşil Mutabakatını dış politikasının bir parçası haline getirerek iklim değişikliğiyle mücadele konusunda dünyada sözü geçen bir küresel aktör olabileceğini öngörmekte olup hedefe ulaşma konusunda önerilerle bitirilecektir.

2. İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ, AB VE AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI

Her ne kadar AB'nin iklim değişikliğiyle mücadele çalışmaları 1990lara dayansa da 2019 yılında ilan edilen Avrupa Yeşil Mutabakatı ile AB'nin iklim değişikliği konusunu dış politikasının parçası haline getireceği kesinlik kazanmıştır. Avrupa Komisyonu Başkanı seçilen Ursula von der Leyen iklim değişikliğiyle mücadelede AB'nin başlıca hedefini Avrupa'yı 2050 yılına kadar dünyanın ilk iklim-nötr kıtası haline getirmek olarak açıklamıştır (Stratejist, 2019).

Öncelikle, Avrupa Yeşil Mutabakatı sadece halihazırda var olan politikaları iklim değişikliği açısından ele alan bir belge olmayıp yeni politikalar da sunmayı amaçlayan bir belge olmuştur. Dahası, Avrupa Yeşil Mutabakatı, AB için bir iç politika belgesinden ziyade uluslar-üstü yapıya referans veren bir dış politika belgesidir (Foreign Affairs, 2021).

Avrupa Yeşil Mutabakatında bahsi geçen hedefler arasında, AB içerisindeki emisyonları azaltmak, birliğin ithal ettiği ürünler için Birlik sınırında ürünün karbon içeriğini kontrol edecek bir mekanizma ile yüksek karbon içeriğine sahip ithal ürünleri vergilendirmek ve karbon nötr ekonomiye geçişte gerekli koşulları sağlamak bulunmaktadır (Avrupa Yeşil Mutabakatı, 2020).

Karbon nötr ekonomiye geçişin yolu ise öncelikle yenilenebilir enerjinin artırılmasından geçmektedir. Bu noktada enerji çeşitlendirmesine oldukça önem veren AB, 2030 yılına kadar toplam enerji tüketiminin %32sini yenilenebilir enerji ile sağlamayı ve üretilen elektriğin %50sini de yenilenebilir enerjiden elde etmeyi hedeflemektedir (T.C. AB Başkanlığı, 2020). Bunun yanı sıra döngüsel ekonomideki gibi sanayi ürünlerini geri dönüşümlü hale getirmeyi amaçlayan AB böylece hammaddede dışa bağımlılık miktarını düşürmek istemektedir.

3. İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ BAĞLAMINDA AB'NİN KÜRESEL AKTÖR OLMA ÇABALARI

Son yıllarda AB, iklim değişikliğiyle mücadele konusuna liderlik ederek küresel bir aktör olma yoluna girmeye çalıştığı görülmektedir. Bu çabanın içeride ve dışarıda göstergeleri bulunmaktadır. Birlik içerisinde Avrupa Komisyonu, iklim değişikliğiyle mücadele politikalarında birinci derecede sorumlu kurumdur. Her ne kadar Avrupa Komisyonu iklim değişikliği konusundaki hedeflere ulaşmada üye ülkelerin kendi önlemlerini uygulamalarına izin verse de bu uygulamaların kendisine raporlanmasını şart koşmaktadır. Yine de iklim değişikliğiyle mücadele konusunun özellikle 2019 yılında yeni Komisyon Başkanı'nın sunduğu Avrupa Yeşil Mutabakatıyla birlikte AB'nin uluslar-üstü yapıda olan kurumu olan Avrupa Komisyonuna devredilmesi, AB'nin iklim değişikliği konusunu dış politika gündemine yerleştirdiğinin göstergesidir.

AB, sadece birlik içerisinde değil uluslararası arenada da iklim değişikliğiyle mücadeleye liderlik etmek isteyen küresel bir aktör olduğunu gösterecek inisiyatifler almaktadır. Bu inisiyatiflerin başında AB'nin Paris İklim Anlaşması'nın uygulanması konusunda öncü pozisyon alma ve emisyon salınımında dünyada ilk iki sıradan olan ABD ve Çin'i iklim değişikliğiyle mücadele konusunda daha çok inisiyatif alma konusunda ikna etme çabaları gelmektedir.

3.1. Paris İklim Anlaşması'nın Uygulanması ve AB'nin Liderliği

Aralık 2015'te, 21. BM İklim Değişikliği Taraflar Konferansı'nda (COP21) onaylanan ve Nisan 2016'da 190'dan fazla ülke tarafından imzalanan Paris İklim Anlaşması, dünyadaki ortalama sıcaklık artışını 2100 yılına kadar 1,5- 2 dereceyle sınırlamayı hedeflemektedir (BBC, 2015). AB, Paris İklim Anlaşması'nın uygulanması konusunda yapıcı ve başı çeken bir pozisyon almaya çalışmaktadır.

AB'nin Avrupa Yeşil Mutabakatıyla birlik içerisinde ulaşmaya çalıştığı hedeflerin Paris İklim Anlaşmasının iklim değişikliğiyle topyekûn mücadele, sera gazı emisyonunu düşürmek için sürdürülebilir politikalar izleme ve temiz enerjiye dönüşümün desteklenmesi gibi hedefleri ile uyumlu olarak düzenlenmesi, AB'nin Paris İklim Anlaşması'na atfettiği önemi göstermektedir.

1 Haziran 2017 yılında Donald Trump'ın ayrılacağını duyurduğu Paris İklim Anlaşması'ndan resmi olarak 4 Kasım 2020'de çekilen ve Paris İklim Anlaşması'ndan ilk ayrılan ülke olan ABD'nin Joe Biden'ın başkanlık koltuğuna oturmasıyla tekrar Paris İklim Anlaşması'na dönmüştür. ABD'nin anlaşmaya dönüşü AB içerisinde memnuniyetle karşılanmış ve AB liderleri yapıcı açıklamalarda bulunmuşlardır (DW, 2020a). AB'nin önde gelen iki üye ülkesinden Fransa'nın Cumhurbaşkanı Emanuel Macron'un 'Evinize hoşgeldiniz' demesi ve Almanya'nın Şansölyesi Angela Merkel'in memnuniyetini ifade eden açıklamaları da AB'nin Paris İklim Anlaşması'nı ne kadar önemsediğinin göstergesidir (T24, 2020; DW, 2020b).

ABD'nin Paris İklim Anlaşması'na dönmesinin iklim değişikliğiyle mücadele konusunda AB içerisinde memnuniyetle karşılanmasının başlıca sebepleri arasında ABD'nin dönmesinin diğer ülkelerin bu konudaki politikalarına olumlu yönde etki edeceği inancı, Trump zamanında birçok ülkenin ABD de yapmıyor düşüncesinin arkasına sığınması, AB'nin Yeşil Mutabakatı ve Birlik sınırında ürünün karbon içeriğini kontrol edecek bir mekanizma oluşturulması konusunda adım atacak bir muhatap bulması sayılabilir (AA, 2020a).

3.2. AB'nin ABD ve Çin'e İklim Değişikliğiyle Mücadele Konusunda İnisiyatif Aldırmaya Çalışması

Avrupa Komisyonu, Avrupa Yeşil Mutabakatını farklı dış paydaşların de inisiyatif alacağı bir iklim değişikliği politikası olarak tasarlamıştır. Bu politika sadece bir iklim değişikliği politikası değil aynı zamanda bir dış politika, bir sanayi ve ticaret politika belgesi olarak tasarlanmıştır (Foreign Affairs, 2021). AB'nin iklim değişikliğiyle mücadele konusunda en çok inisiyatif aldırmak istediği dış paydaşlar ise dünyadaki emisyon üretiminde başı çeken iki ülke olan ABD ve Çin'dir.

4 Kasım 2020'de çekildiği Paris İklim Anlaşması'na 19 Şubat 2021'de resmen geri dönen ABD'nin yeni başkanı Joe Biden'ın seçim kampanyasında ilan ettiği iklim hedefleri AB ile uyumlu hedeflerdir. Biden başlan olur olmaz ilk iş olarak anlaşmayı tekrar imzalayarak olumlu bir hava yaratmıştır (TRT Haber, 2021).

Yine Biden'ın seçim kampanyasında sıklıkla bahsettiği iklim değişikliğiyle mücadele programı hedeflerinin Avrupa Yeşil Mutabakatıyla 2050'de sıfır karbon emisyonu, 2035'de elektrik üretiminde tamamen

yenilenebilir enerjiye geçmiş olma ve sınırlarda ürünün karbon içeriğini kontrol edecek bir mekanizma oluşturma gibi hedeflerde benzer olması, Biden yönetiminin de Avrupa Komisyonu gibi iklim değişikliğiyle mücadele konusunu acil bir ulusal güvenlik konusu olarak görmesi de AB ve ABD'nin iklim değişikliğiyle mücadele konusunda yakın gelecekte işbirliği içinde olacaklarına dair bir beklenti yaratmaktadır (Foreign Affairs, 2020).

Çin'e bakılacak olursa, Eylül 2020'de BM Genel Kurulu'nda Çin devlet başkanı Xi Jinping yaptığı açıklamada Çin'in 2060 yılına kadar karbon-nötr bir ülke olacağının sinyallerini vermiştir (NTV, 2020). Bu açıklama Çin'in yumuşak güç kullanma isteğine destek verirken, Xi Jinping'in AB'nin iklim konusunda dünyaya liderlik etme hedefini beslemektedir. Yine Jinping AB'nin iklim liderliği rolüne katkıda bulunarak uzun vadede AB'nin ana partneri olmaya çalışmıştır (Carnegie Europe, 2020). Jinping aynı zamanda da bu durumu zaten iklim değişikliği konusu başta olmak üzere trans-Atlantik retoriğini alt üst eden ABD eski Başkanı Trump ile geriye dönüş yaşayan ABD'ye karşı da koz olarak kullanmak istemektedir. AB de Trump döneminde ilişki kurmakta zorlandığı Çin'e iklim değişikliği konusunda Avrupa Yeşil Mutabakatı temelinde inisiyatif aldırarak küresel güç olma yolunda uzun vadeli adımlar atmayı hedeflemektedir.

4. SONUÇVE ÖNERİLER

Günümüzde enerji verimliliği, yenilenebilir enerji, temiz enerji, düşük karbonlu döngüsel ekonomi gibi kavramlar dünyada giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Avrupa Yeşil Mutabakatı belgesi bu ihtiyacın sonucunda ortaya çıkmış olup belgenin yeşil dönüşüm ve bu dönüşüm sonucunda yarattığı sanayi ve istihdam imkanlarıyla özellikle post-COVID-19 döneminde daha da önem kazanması beklenmektedir. Yine yenilenebilir enerjiyle sağlanacak temiz enerjiye geçiş ve bununla ilgili teknolojik yatırımların daha da artmasının endüstriyel gelişime de istihdama da katkıda bulunması beklenmektedir (AA, 2020a).Bu çalışma, enerji dönüşümünde hem Birlik ülkeleri temelinde hem de uluslar-üstü kurumlar temelinde önemli adımlar atan AB'nin, buradan yola çıkarak iklim değişikliğiyle mücadele konusunda küresel bir aktör olma yolunda emin adımlarla ilerlediğini iddia etmektedir.

AB'nin bu noktada en büyük avantajı ise karbonsuzlaştırma hedefinin artık ABD ile Çin arasındaki önemli rekabet alanlarından biri haline gelmiş olması olarak görülebilir. AB'nin bu rekabeti kullanarak ABD ve Çin'e iklim değişikliğiyle mücadele konusunda inisiyatif aldırması, kendisinin de iklim konusunda küresel bir aktör olmasına katkı sağlayabilir.

Son olarak, AB iklim değişikliğiyle mücadeledeki lider konumuyla kendine küresel bir aktör rolü edinebilirse Çin- ABD rekabetini de kullanarak Afrika'dan Orta Doğu'ya, Latin Amerika'dan Orta ve Doğu Asya 'ya kadar çeşitli ortaklıklarla etkisini artırabilecektir. Fakat bu noktada AB'nin kendisine ABD'nin neo-liberal politikalarından ve Çin'in Bir Kuşak Bir Yol Projesi'nden farklı bir orta yol çizmesi, bunun için de en iyi bildiği araç olan diplomasiyi yeşil dönüşüm alanında kullanabilir.

KAYNAKLAR

AA (2020a)

https://www.aa.com.tr/tr/dunya/abdnin-enerji-ve-iklim-politikasinda-koklu-degisimler-bekleniyor-/2038218. (10.03.2021).

Avrupa Yeşil Mutabakatı (2020)

http://yesildusunce.org/dl/uploads/yesilavrupamutabakati.pdf. (09.03.2021).

BBC (2015)

https://www.bbc.com/turkce/haberler/2015/12/151213_obama_iklim_paris. (03.03.2021).

Carnegie Europe (2020)

https://carnegieeurope.eu/strategiceurope/83053. (01.02.2021).

DW (2020a)

https://www.dw.com/tr/bidena-d%C3%BCnyadan-tebrik-ya%C4%9F%C4%B1yor/a-55535448. (02.02.2021).

DW (2020b)

https://www.dw.com/tr/merkel-joe-biden%C4%B1-tebrik-etti/a-55542484. (12.02.2021).

Foreign Affairs (2021)

https://www.foreignaffairs.com/articles/europe/2021-02-09/eu-cant-separate-climate-policy-foreign-policy. (15.02.2021).

Healey, E., Hilal, H., Cornali Lerche, K., Yan Ng, S., Osberg, O., Emilie Øye, L. ve Vijn, A. (2019). The divergent climate change approaches of the EU and the US: an analysis of contributing factors, Journal of Energy & Natural Resources Law, 37 (4), 465- 481.

DOI: 10.1080/02646811.2019.1649086.

NTV (2020)

https://www.ntv.com.tr/dunya/joe-bidenin-abd-baskanligi-kuresel-isinmayla-mucadelede-onemli-kazanimlar-saglayabilir,h5skHOK5WEKfvd3ZRPKxKw. (13.02.2021).

T.C. AB Başkanlığı (2020)

https://www.ab.gov.tr/p.php?e=80. (05.03.2021).

T.C. AB Başkanlığı (2020)

https://www.ab.gov.tr/fasil-27-cevre_92.html. (05.03.2021).

The Strategist (2019)

https://www.aspistrategist.org.au/the-green-deal-will-make-or-break-europe/. (01.02.2021).

TRT Haber (2021)

https://www.trthaber.com/haber/dunya/abd-paris-iklim-anlasmasina-resmi-olarak-geri-dondu-557983.html. (19.02.2021).

T24 (2020)

https://t24.com.tr/haber/biden-in-paris-iklim-anlasmasi-na-donme-sozunu-kutlayan-macron-amerikali-dostlarimiz-yeniden-hosgeldiniz,920339. (12.02.2021).

AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNDE VE TÜRKİYE'DE GENÇ İŞSİZLİK

YOUTH UNEMPLOYMENT IN EUROPEAN UNION COUNTRIES AND TURKEY

Gülbahar ATASEVER

Dr. Öğr. Üyesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

Genç işsizlik olgusu, tüm ülkelerin çözüm üretmesi gereken sorunların başında yer almaktadır. 15-24 yaş arası gençlerin eğitimde ya da herhangi bir zanaat dalında yer almalarının sağlanabilmesi için, beşeri sermaye yatırımlarının ve istihdam olanaklarının onları geleceğe taşıyacak biçimde yapılandırılması gerekmektedir. Bu bağlamda, Avrupa Birliği ülkeleri ele alındığında 2008 küresel krizinin ardından genç işsizliğin giderek yükseldiği, 2013 yılının bir kırılma noktası olarak bu tarihten itibaren işsizlik ve genç işsizlik oranlarının düşmeye başladığı gözlemlenmektedir. Küresel krizin geçici bir şok olarak genç işsizlik oranları üzerindeki etkisinin belirli bir dönem sürmesi ve ardından ortalamalara geri dönme eğiliminde olması, Avrupa Birliği ülkelerinde genç işsizliğin konjonktürel etkilere bağlı olduğunu göstermektedir. Bir başka deyişle, histeri etkisi olarak bilinen ekonomik şokların etkilerinin uzun süre devam ederek zamanla kalıcı hale gelmesi olgusu, 2008 küresel krzinin ardından Avrupa Birliği ülkeleri için 2013 yılından sonra ortadan kalkmıştır. Türkiye için ise, küresel krizin ardından genç işsizlik oranlarının Avrupa Birliği ülkelerinden farklı bir trend izlediği anlaşılmaktadır. Türkiye'de 2008-2012 döneminde genç işsizlik oranlarında düşüş gerçekleşirken, bu tarihten sonra genç işsizlik oranları hızla yükselmeye başlamıştır. Bu trend, Türkiye'de genç işsizlik olgusunun yapısal sorunlar içerdiğini ve histeri etkisinin varlığını kanıtlamaktadır. Türkiye'nin genç nüfusunun Avrupa Birliği ülkelerine göre yüksek olması bir avantaj iken, demografik fırsat penceresinin yakın zamanda kapanabileceği göz önünde bulundurularak, bu alandaki yapısal sorunlara kalıcı çözümler üretilmeye çalışılmalıdır.

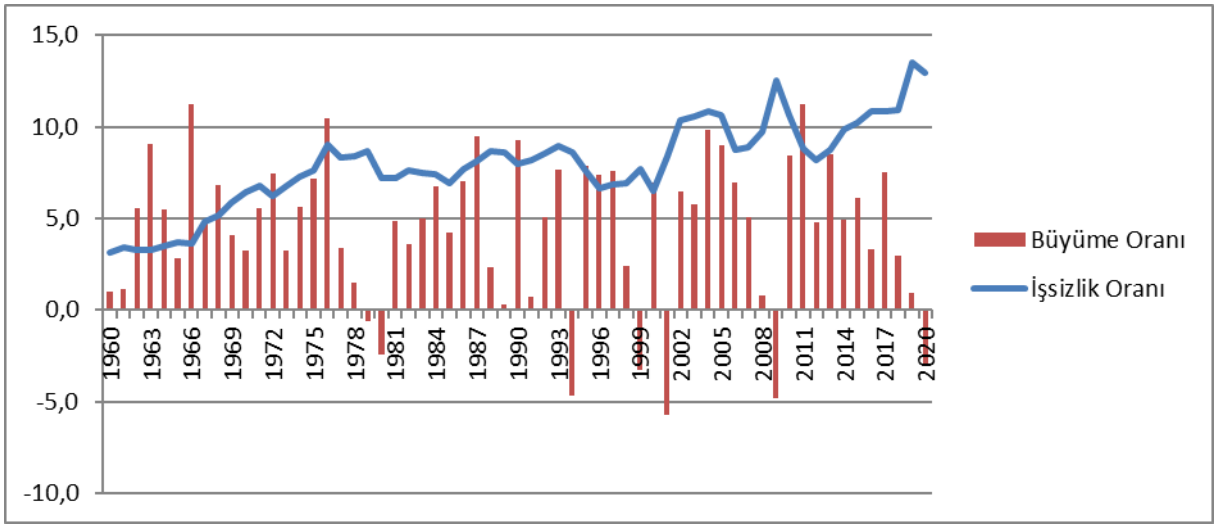
Anahtar kelimeler: Genç İşsizlik, Histeri Etkisi, Avrupa Birliği, Türkiye.

ABSTRACT

The phenomenon of youth unemployment is one of the problems that all countries need to find solutions. Human capital investments and employment opportunities should be structured in a way that will carry them to the future in order to ensure that young people between the ages of 15-24 can take part in education or any craft branch. In this context, considering the European Union countries, it is observed that the youth unemployment gradually increased after the 2008 global crisis, and as a breaking point of 2013, the unemployment and youth unemployment rates started to decrease since then. The fact that the impact of the global crisis on youth unemployment rates lasts for a certain period as a temporary shock and then tends to return to averages shows that youth unemployment in European Union countries is dependent on cyclical effects. In other words, the fact that the effects of economic shocks, known as the hysteria effect, continued for a long time and became permanent over time, disappeared after 2013 for the European Union countries after the 2008 global crisis. For Turkey, the global crisis is understood that the youth unemployment rate followed a different trend from European Union countries. Turkey was realized in the 2008 2012 period, a decrease in youth unemployment, youth unemployment rates began to rise rapidly after this date was. This trend, that contain the structural problems of youth unemployment phenomenon in Turkey and proves the existence of the effect of hysteria. Turkey's young population is high compared to European Union countries, while an advantage, considering the demographic window of opportunity may close any time soon, it should be tried to produce lasting solutions to the structural problems in this area.

Keywords: Youth Unemployment, Hysteria Effect, European Union, Turkey.

Histeri kavramı ilk olarak Blanchard ve Summers (1986) tarafından ele alınmıştır.



Şekil 1. Türkiye'de büyüme ve işsizlik oranları (1960-2020)

İKİ ASKERİ DARBE ARASI (1960-1980) ARASI TÜRK SENDİKAL HAYATINA BAKIŞ

OVERVIEW OF TURKISH TRADE UNION LIFE BETWEEN TWO MILITARY COUP (1960-1980)

Ömer KOÇ

Araştırma Görevlisi, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, ORCID No: orcid.org/0000-0002-1255-353X, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

Türkiye'nin ekonomik, siyasi ve sosyal çalkantılarla dolu serüveni şüphesiz birbirine bağlı ve etkileşimli bir süreç dahilinde ilerlemiştir. Cumhuriyetin kurulmasının ardından demokrasinin temel ilkelerinin uygulanmasının uzun süre alması dolayısıyla demokrasi, sosyal hayatın her alanına hızlı ve eşit şekilde yayılamamıştır. Çok partili hayata dahi cumhuriyetin kurulmasından yirmi üç yıl sonra geçen Türkiye, aynı aksak süreci sendikal hayat hususunda da yaşamıştır. Özellikle komünizm, sosyalizm ve anarşi ile özdeşleştirilen sendika kavramı her daim bir korku unsuru olarak görülmüş ve sert bir muamele ile karşı karşıya bırakılmıştır. Bu nitelendirmelere rağmen sendikaların haklarını savunduğu işçilerin ciddi bir oy potansiyeli olduğunu bilen partiler siyasi çıkarları için 1960 yılına kadar sendikalara samimi olmayan vaatler vererek onları oyalamış ve süreci uzatmışlardır. 27 Mayıs 1960 askeri müdahalesi ile birlikte yeni bir döneme giren Türkiye, yeni anayasanın özgürlükçü yapısının muhteviyatında sendikal haklara da yer vererek demokratikleşmenin tam anlamıyla gerçekleşmesi için önemli bir adım atmıştır. Darbe sonrasında sendikal haklarını alan işçi örgütleri 60'lı yılların ilk dönemleri boyunca her ne kadar ılımlı faaliyet sürdürmüşlerse de tavırları sonrasında ciddi erozyona uğramıştır. Bu erozyonda ülkenin dahili sorunları olan ekonomik ve siyasi istikrarsızlığın ve toplumsal huzursuzluğun etkili olduğu kadar harici olarak nitelendirilebilecek küresel sorunlar da etki etmiştir. 1960'lı yılların özgürlükçü ortamının tam aksine 1970'li yıllar özellikle muhtıra ile başlayan ve sonrasındaki sıkıyönetimlerle birlikte oldukça sert bir dönem olarak cumhuriyet tarihinde yerini almıştır. 1970-1980 dönemi yaşanan ulusal ve küresel buhranlar 1980 yılında ciddi değişikliklerle sona ermiştir. İfade edilmelidir ki hem ulusal hem de küresel anlamda değişimin başını ekonomik zihniyet değişimi çekmiştir. Gerçekten de 24 Ocak Kararları ile Türkiye, ekonomik yapısını ve görüşlerini kökünden değiştirerek liberal bir felsefeyi benimsemiş ve dünyaya entegre olma sürecini başlatmıştır. Sosyal ve siyasi buhranı sona erdirmek için yapılmış olan askeri müdahalenin ardından sendikal hayat ciddi zarar görmüş uzun bir süre boyunca da etkinlik gösterememiştir.

Anahtar Kelimeler: Sendika, Askeri Darbe, İşçi, Grev

ABSTRACT

Turkey's economic, political and social turmoil adventure filled with doubt has progressed within a period interconnected and interactive. Since the implementation of the basic principles of democracy took a long time after the establishment of the Republic, democracy could not spread rapidly and equally to all areas of social life. Multi-party life even after twenty three years of the founding of the republic said Turkey, lived in the same clunky process of union life issues. Especially the concept of union, which is identified with communism, socialism and anarchy, has always been seen as an element of fear and has been subjected to harsh treatment. Despite these qualifications, parties that know that workers whose unions defend their rights have a serious voting potential are for their political interests . Until 1960, they stalled the unions by making disingenuous promises and prolonged the process. May 27, 1960 entered a new era with the military intervention of Turkey, in the content of the new constitution by including the structure of the libertarian trade union rights took an important step to achieving the full realization of democratization. Even though the workers' organizations, which acquired their union rights after the coup, carried on moderate activities during the early 60s, their attitude suffered serious erosion afterwards. This erosion of the internal economic and political problems of the country istikrarsızl G and social huzursuzl the gun global problems that might qualify as effective as external has influence. Contrary to the libertarian environment of the 1960s, the 1970s took its place in the history of the republic as a very harsh period, especially with the martial law that started with the memorandum and later. The national and global crises of the 1970-1980 period ended with serious changes in 1980. It should be stated that the change in the economic mindset has led the change in both national and global

terms. Indeed, January 24 Decisions, Turkey has adopted a liberal philosophy fundamentally changing the economic structure and has started the process to integrate the views and the world. After the military intervention to end the social and political depression, trade union life was seriously damaged and could not operate for a long time.

Keywords: Trade Union, Military Coup Worker, Strike

TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ: ÇİN, HİNDİSTAN, ALMANYA, ABD VE İTALYA İLE KARŞILAŞTIRMALI REKABET ANALİZİ

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE TURKISH TEXTILE INDUSTRY: COMPARATIVE COMPETITION ANALYSIS WITH CHINA, INDIA, GERMANY, ITALY AND THE UNITED STATES

Serdar ÖZÖZEN

Doktora Öğrencisi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı

ÖZET

Tekstil sektörü, gelişmiş ülkelerin kalkınmasında önemli bir rol oynamıştır. Benzer şekilde tekstil sektörü, gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasında öncü bir rol oynamaktadır. Tekstil sektörü gelişmekte olan ülkeler kadar gelişmiş ülkeler içinde önemini korumaktadır.Tekstil sektöründe Türkiye, Çin, Hindistan ,Avrupa'da Almanya ve İtalya, Kuzey Amerika'da ABD tekstil ihracatında öne çıkan ülkelerdir. Günümüzde gelişmekte olan ülkeler ile birlikte gelişmekte olan ülkeler tekstil sektöründe rekabet halindedir. Dünya Ticaret Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması sonrası 2005 yılında kotalar tamamen kaldırılmıştır. 2005 sonrası tekstil sektöründeki rekabet hızlanmış ve rekabetin sürdürülebilirliği önem kazanmıştır.

Çalışmanın amacı, dünya pazarında tekstil ihracatında öne çıkan ülkeler Türkiye, Çin, Hindistan, Almanya, İtalya ve ABD'nin karşılaştırmalı rekabet gücünü analiz etmektir.

Çalışmada, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi ve Karşılaştırmalı İhracat Performans Endeksi kullanılmıştır. 1995-2017 dönemine ait Uncomtrade veri tabanından elde edilen veriler yardımıyla SITC Rev.3 iki ve üç haneli tekstil ürün grupları hesaplanmıştır.

Hesaplanan Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi sonuçlarına göre, Türkiye, Çin, İtalya, Hindistan SITC iki haneli tekstil ürün grubunda karşılaştırmalı rekabet avantajına iken Almanya ve ABD'nin ise SITC iki haneli tekstil ürün grubunda karşılaştırmalı rekabet dezavantajına sahiptir. Karşılaştırmalı İhracat Performans Endeksi sonuçlarına göre, Türkiye SITC iki haneli tekstil ürün grubunda ele alınan bütün ülkelere karşı ihracat avantajına sahiptir.

Anahtar Kelimeler: Tekstil Sektörü, Uluslararası Rekabet Gücü, Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi, Karşılaştırmalı İhracat Performans Endeksi

ABSTRACAT

The textile industry played an important role in the economic development of developed countries. Similary, The textile industry plays a pioneering role in the development of developing countries. The textile industry maintains its importance in developed countries as well as developing countries. Germany and Italy in Europe, the United States in North America, Turkey, China and India are among prominent countries in the textile sector. Nowadays, in addition to developing countries, developed countries compete with each other in the textile sector. After The World Trade Organization (WTO) Agreement on Textile and Clothing signed quotas were completely abolished in 2005. After 2005, this competition accelerated and the sustainability of the competition became important in the textile industry.

The aim of this study is to analyze the competitiveness in the textile industry of Turkey, China, India, Germany, Italy and the United States, which are the prominent countries in the textile export in the world market.

Revealed Comparative Advantage Index and Comparative Export Performance Index were used in this study. Standard International Trade Classification (SITC) Rev. 3 two and three-digit textile product groups were calculated with the help of the data obtained from the Uncomtrade database for the period 1995-2017.

According to the calculated Revealed Comparative Advantage Index results, Turkey, China, Italy, and India have comparative competition advantage in SITC two-digit textile product group while Germany and the United States have a comparative competition disadvantage in SITC two-digit textile product group. According

to result of Comparative Export Performance Index, Turkey has an advantage in export against all analyzed countries in SITC two-digit textile product group.

Key Words: Textile Industry, International Competitiveness, Revealed Comparative Advantage Index, Comparative Export Performance Index.

TO PROTECT THE ENVIRONMENT WITHIN POSSIBILITIES AND LIMITATIONS: INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL LAW

OLANAKLAR VE SINIRLILIKLAR İÇERİSİNDE ÇEVREYİ KORUMAK: ULUSLARARASI ÇEVRE HUKUKU

Elif GÖZLER ÇAMUR

Dr. Öğr. Üyesi, İzmir Demokrasi Üniversitesi

ABSTRACT

Today, International Environmental Law is one of the fastest growing areas of international law. Although various innovative concepts of standardisation have been suggested to cope with the growing threats to the global environment, International Environmental Law still falls short to deal with environmental problems. International Environmental Law is primarily based upon principles of international law related to the legal protection of the environment**.** These concepts are, briefly, the obligation to respect treaties, state responsibility, compliance and reparations for breaching international legal standards. Despite the significant growth in the legal instruments engaged with the environmental issues, the problems still continue for international law. Weaknesses in the general principles, standard setting and law-making constitute the fundamental problems. Furthermore, promotion of soft law instruments poses danger for the effective protection of environment. When the political and economic interests of the state's conflict with the environmental principles, it is important to reinforce compliance procedures such as, enforcement, implementation, and dispute settlement for the real conservation of environmental values. The purpose of this study is to indicate these shortcomings by referring to the essential components of international environmental law, such as standard setting, law-making, general principles, compliance, enforcement and implementation. Also, the role of soft law instruments, the importance of environmental institutions will be demonstrated within respect to the environmental protection. Finally, the conflicts between interests of the states and the environmental principles will be examined in different aspects.

Key words: International environmental law, enforcement, compliance, soft law

ÖZET

Uluslararası çevre hukuku günümüzde uluslararası hukukun en hızlı gelişen alanlarından biridir. Küresel çevre sorunları ile baş edebilmek için yenilikçi kavramların ortaya çıkmasına rağmen, uluslararası çevre hukuku, çevre sorunlarına bir çözüm getirme açısından sınırlı kalmaktadır. Uluslararası Çevre Hukuku, öncelikle çevrenin yasal olarak korunmasına ilişkin uluslararası hukuk ilkelerine dayanmaktadır. Bu kavramlar, kısaca, uluslararası hukuk standartlarının ihlali için antlaşmalara saygı duyma yükümlülüğü, devlet sorumluluğu, uyum ve yeniden düzenlemelerdir. Çevre sorunları ile ilgili yasal araçlarda önemli gelişmelere rağmen, sorunlar Uluslararası hukuk için hala devam etmektedir. Genel ilkelerdeki, standart koymadaki ve yasa koymadaki zayıflıklar temel sorunları oluşturur. Ayrıca, bağlayıcı olmayan hukuk (soft law) araçlarının teşviki çevrenin etkili bir şekilde korunması için tehlike oluşturmaktadır. Devletlerin siyasi ve ekonomik çıkarları çevre ilkeleri ile çeliştiği durumlarda çevresel değerlerin gerçek anlamda korunması için yaptırım, uygulama ve anlaşmazlıkların çözümü gibi uygunluk prosedürlerinin güçlendirilmesi önemlidir. Bu çalışmanın amacı, standart belirleme, kanun yapma, genel prensipler, uyum, bağlayıcılık ve uygulama gibi uluslararası hukukun temel kavramlarına değinmek suretiyle bu sınırlılıkları açıklamaktır. Ayrıca, bağlayıcı olmayan hukuk (soft law) araçları ve çevre kuruluşlarının önemi küresel çevre koruması bağlamında tartışılacaktır. Son olarak, uluslararası çevrenin korunması ve devletlerin sorumluluğu, çevresel prensipler ile devletlerin çıkarlarının çatışması bakımından incelenecektir.

Anahtar kelimeler: Uluslararası çevre hukuku, bağlayıcılık, uyum, bağlayıcı olmayan hukuk

Introduction

Today, International Environmental Law is one of the fastest growing areas of international law. Although various innovative concepts of standardisation have been suggested to cope with the growing threats to the global environment, International Environmental Law still falls short of protecting environment. The purpose of this study is to indicate these shortcomings by referring to the essential components of international environmental law, such as standard setting, law-making, general principles, compliance, enforcement and implementation. Also, the role of soft law instruments, the importance of environmental institutions will be demonstrated with respect to the environmental protection. Finally, the conflicts between interests of the states and environmental principles will be examined in different aspects.

International Environmental Law and Enforcement

International environmental law is primarily based upon principles of international law related to the legal protection of the environment (Brownlie, 2003: 274). These concepts are, briefly, the obligation to respect treaties, state responsibility, compliance and reparations for breaching international legal standards (Chinkin, 1998: 233). Being a subset of international law, international environmental law has also significant interactions with international human-rights law, natural resources law, the law of the sea and international economic law. For instance, conservation of marine living resources is counted as an issue of law of the sea, sustainable development and climate change are related to international trade law, biological diversity and sustainable use of forests water and fisheries are the main concerns of natural resources law (Birnie, Boyle and Redgwell, 2009: 3). More significantly, there are various human rights provisions related to the environmental protection, such as right to adequate standard of living, right to life, right to food etc. (Shaw, 2008: 847). Apparently, it is not possible to identify many legal issues without referring to the different bodies of international law and environmental law is also not an exception since all these law structures have environmental aspects. It is certainly true that international environmental law is not a separate discipline from international law; however, since environmental problems have increased significantly, it has become inevitable to improve a specific structure of law focusing on environmental protection (Birnie, Boyle and Redgwell, 2009: 2).

Despite the importance of the relation with other bodies of international law, there are problems embedded in the basis of international environmental law. The problems with environmental standard setting and general principles are the major problems of environmental protection. Since environmental standards require constant monitoring which may be expensive and impractical; states may avoid performing these. Moreover, the enforcement is difficult as the standards only warn about the problem and do not indicate the cause or any possible remedies (Bells, 1997: 105). Further, the lack of uniformity of standards makes international environmental law weak in terms of enforcement (McEldowney and McEldowney, 2001: 94). Other fundamental problem that comes into prominence is the uncertain character of environmental law. This inherent problem might be used to serve the interests of institutions. As Owens indicates, "Uncertainty provides a good reason for caution and for erring on the safe side in environmental decisions; but in the political process it permits different interest groups to interpret data selectively and to promote courses of action that best suit their particular objectives." (Owens and Owens, 1991: 16). Despite the disputes and confusions over the validity of unilateral action and state practices, environmental law-making is formed through diplomatic negotiations, parliamentary and national legislative processes (Schneider, 1979: 83). As other areas of international law, environmental law is elaborated through customary international law and treaties. However, the concept of customary principles remains uncertain and stable state practices render customary international law ineffective towards the protection of environment (Chinkin, 1998: 243).

Problems such as global warming and air pollution are the leading environmental problems of a global nature. In addition, activities that cause transboundary environmental impacts require cooperation between the states and making such activities subject to international environmental law. Although the measures taken at the national level are important for solving these environmental problems of international character, yet they are not sufficient by themselves. Because, in accordance with the principle of the sovereignty of states, it is limited to the states' will to deal such problems. In this context, the solution of environmental problems that transcend national boundaries requires solutions provided by international law. However, international law lacks a judicial body. Although there are some judicial bodies in the international arena, the decisions only depend on the consent of the states. Since international law is based on the principle of sovereignty and equality of states,

there is a lack of existence of a higher authority that sets international rules and imposes sanctions. With these features, international law constitutes a unique legal system that has not completed its development process yet.

Treaties, general principles of law, subsidiary sources, customary law and soft law are the basic sources of international environmental law. The most important reason for preferring treaties in the solution of international environmental problems is their flexible nature. However, treaties may have disadvantages as well. Negotiations can be slow and ratifications may be postponed, thereby, impeding the actualisation of the treaty (Chinkin, 1998: 244). The most important criticism expressed regarding the international treaties on the protection of the environment is due to its insufficient effectiveness. States frequently priorities economy and do not want to make concessions from the principle of the sovereignty often prevents a consensus on taking necessary measures to protect the environment. The fact that international environmental agreements only bind the signatory countries is a situation that reduces the effectiveness of the treaties.

Soft law is a crucial issue since international environmental law relies predominantly on soft law instruments because of the controversial nature of environment and the weakness of the formal sources of law (Alder and Wilkinson, 1999: 107). It is a fact that the adoption of soft law instruments has allowed states to make commitments to a wide range of environmentally focused declarations and conventions (Boer, Ramsay and Rothwell, 1998: 22). However, states prefer soft law instruments to tackle environmental problems and stop adopting non-binding regulations (Birnie, 1992:52). This implicit character of soft law encourages states to act flexibly on environmental issues.

Beyond the non-binding features of environmental law, the non-existence of international institutions with effective executive and legislative powers is also a major problem since it is developed in an uncoordinated manner. States also resist the formation of an effective international organisation with sufficient powers and responsibilities. Even though UNEP, which is a programme without executive powers and a sufficient budget, is dependent upon the voluntary contributions from states (Kamminga, 1995: 112). Besides, it is difficult to create a funding system for the implementation of international environmental law. However, World Bank and The Global Environment Facility are easing the problem by providing mechanisms above national government fundings, in order to achieve the goals specified in environmental conventions (Alder and Wilkinson, 1999: 101). Environmental organisations have a significant role in the application, development and enforcement of International Environmental Law. They assist in seeking and monitoring to enforce compliance by states of international environmental standards (Sands, 2003a: 199). Also as Sands states, “nongovernmental organisations have been active for many years in identifying threats to the environment, in attempting to force governments to take measures to protect the environment, and in signalling breaches of existing international environment regulations.” (Sands, 2003b: 488). Thus, the absence of environmental institutions may help states to find a way to escape their obligations.

As a general weakness, enforcement is the most significant problem in the field of International Environmental Law. Also, enforcement is strongly related to the issue of implementation of international environmental law. In this regard, states are expected to implement certain aspects of international environmental law agreements to give effect to their international obligations (Boer, Ramsay and Rothwell, 1998: 18). The lack of a standard implementation process leads to uncertainty (Victor, Raustiala and Skolnikoff, 1998: 659). Implementation is often a complex process because policies are negotiated internationally which requires coordination and integration of already complicated economic and political elements. International commitments do not display any intended changes in behaviour. For instance, officials do not perceive that some activities need special regulation and choose unsuitable ineffective policy instruments (Victor, Raustiala and Skolnikoff, 1998: 698).

The Responsibility of States

International environmental agreements are legally binding only upon the member countries of that agreement (Barret, 2003: 133). In this regard, state responsibility becomes an important issue for the protection of the environment. However, state responsibility in international environmental law comprises of various difficulties with respect to its effective application. These difficulties are generally related to the specification and refinement of the concept of customary law. As Birnie indicates, “the customary doctrine of state responsibility requires a breach of a dearly established specific 'obligation' before responsibility is enjoined, and has failed to clarify whether fault must be proved or whether liability is strict, i.e. whether the breach of the obligation

per se is sufficient to give rise to liability to compensate without need for proof of negligence." (Birnie, 1992: 66). In order to guarantee the obligations which states committed to comply with, the supervisory method should be employed since the reports of the commitments can be obtained periodically (Kamminga, 1995: 129).

The state's role can be more worthwhile with a comprehensive effort to improve the institutional arrangements and the rules agreed by compliance. This procedure enhances enforcement, implementation and dispute settlement (Sands, 2003a: 227). Generally owing to the weak enforcement, efforts to achieve compliance fail to work effectively. This is usually due to the technical difficulties faced in identifying violators and when identified, they are not sufficiently sanctioned. Further when sanctioned, punishments remain weak (DiMento, 1999: 222). Countries generally comply with their binding commitments. However, to ensure some outcomes from the implementation process has conducted governments to be very discreet in the international commitments that they embrace. Also, it must be noted how a commitment has actually influenced the state's behaviour, in a way that improves the goals that inspired the commitment; usually known as effectiveness (Victor, Raustiala and Skolnikoff, 1998: 661).

In the absence of a world government capable of managing conflicts between non-commercial interests and trade, governments must consequently solve such problems on the basis of methods and principles based on the decentralised character of international law. These principles include international cooperation for diplomatic negotiating, appropriate standard setting and binding adjudication (Francioni, 2002: 2). However, in many cases, governments tend to maintain a certain degree of freedom in setting health and safety standards to provide environmental protection. Also, they tend to determine unilaterally the degree of protection required to preserve certain interests due to the lack of internationally agreed rules and also in cases where the existing rules do not sufficiently protect the state's interest (Montini, 2002: 135). Governments may indeed tend to avoid complying with treaties through tricky means without apparently violating the law. For instance, limitations on whaling constituted by the International Whaling Commission (IWC) gave rise whaling by non-signatories (the so-called "pirate" whalers). Japan, for example, got around the restrictions of IWC by enrolling its ships under the flags of non-parties. In this regard, Chile acted as a pirate whaling state in the 1950s, with Japan's financing, ship, and crews; again, all these actions were based on legal foundations (Barret, 2003: 275).

Internationally, enforcement mechanisms are insufficient for the implementation of regulations. Also, there is an absence of supra-national enforcement of environmental agreements. Generally, there is a national enforcement of standards but unfortunately there are limited numbers of arrangements for such enforcement between countries. Finally, national control and command approaches cannot completely enforce international standards since the concept of enforcement is directly related to state sovereignty (Hutter, 1999: 32). Regarding the state responsibility, the conventional rules have only limited assistance in the field of environmental protection due to the non-reciprocal character of environmental obligations which make it hard to meet the condition of breach of an obligation towards another state (Redgewell, 2006: 665). Since the necessary information is usually unavailable, it is hard to determine whether all these international instruments are being implemented or are remain only as pieces of paper (Kamminga, 1995: 129).

When International environmental issues conflict with national security, states may tend to forgo their environmental obligations. This is usually due to the character of environmental regulation which affects the domestic jurisdiction exception to international intervention. In many cases governments render these regulations as a threat to their state's security. In these circumstances, states may deny the environmental arguments claiming security interests to be at risk (Chinkin, 1998: 234). Besides the national security issue, international trade law may conflict with the imperatives of international environmental law. In this respect, states may easily discount the environmental measures, especially when they clash with the requirements of international trade. According to Chinkin, "Conflicting demands are generated between states' needs for continuing access to resources and the competitive edge that is unfairly gained by states that do not comply with regional or international environmental regulation." (Chinkin, 1998: 240). Economic interests might be a major reason for ignoring environmental measures, especially for developing states. For instance, Norway and Japan have been unwilling to agree to the permanence of the moratorium on commercial whaling. Similarly, in 1980s, the British government was reluctant to endorse a treaty established to fight acid rain due to the economic costs incurred in reducing SO2 emissions from the power stations, especially given that the environmental impacts were felt mostly outside Britain's territory (Garner, 2000: 87). Unwillingness to act may also be induced by the cost of remedies which governments or related organisations are reluctant to accept. The main cause is the acceptance of a particular degree of environmental degradation. For this reason, they

may leave the remedial measures for the future generations. However, environmental issues should be discussed with ethics and values than with objective facts and interests (Garner, 2000: 7). States generally restrain from committing to binding guidelines or principles to maintain discretion over their implementation. Many conclude that environmental treaties do not occupy a central position in the state's interest list and lessons attached to them are not transferred to other more important issues. In order to secure consensus, treaties may deliberately have vague language. As Hurrel and Kingsbury indicated, "Very few environmental treaties contain inescapable requirements that states resort to binding third-party procedures for the settlement of disputes, and sanctions for non-compliance only infrequently extend beyond polite if vigorous disapprobation. States are keen (and usually successful) in maintaining firm control over reporting, inspection, and monitoring procedures." (Hurrel and Kingsbury, 1992: 22).

States do not always implement the international environment instruments faithfully. It can be observed from the experience of the European Union, clearly explained by Glasbergen, "In the EU, the European Commission is responsible for overseeing the implementation of EU legislation. Under Article 169 of the EC Treaty, the Commission is entitled to bring a case before the European Court of Justice if a member state fails to carry out its obligations. In recent years, the Commission has begun to employ this procedure more aggressively. In the environmental sector, the Court found 12 infringements in 1990, 19 in 1991 and nine in 1993 under this procedure. However, in view of the fact that 12 EU member states are expected to comply with more than 200 environmental instruments," (Kamminga, 1995: 129). The famous 'Almost all nations observe almost all principles of international law and almost all of their obligations almost all of the time" evaluation of Louis Henkin can be justified with these facts of implementation of environmental principles (Kamminga, 1995:129).

International law is crucial for environmental protection. However, some weak sides can be abused by states in order to achieve their interests. Generally, global and trans boundary problems should be solved via international regulations. The global face of the environmental law should be promoted for the development of principles (Bell and McGillivray, 2008: 134). Therefore, the effectiveness of environmental standards becomes a critical issue. As decision making authority shifts from national to the international sphere, the question of legitimacy remains a central issue for state consent. In this respect, International Environmental Law progressed through a consensual way rather than an authoritative process. It may be a positive factor for democratisation of the system. This, however, leads to a problem in terms of law-making because governments negotiate and adopt international rules which they consider to be in their self-interest, rather than to legitimise the law-making authority of international institutions (Bodansky, 2003: 489).

Various innovative techniques of law-making have been suggested to tackle with problems on effectiveness of environmental measures by means such as institutional reforms, promotion of non-compliance procedures and dispute settlement and by recognising the roles of NGOs. However, "These responses remain at the peripheries in that they provide no fundamental challenge to the current state-oriented structure of the international legal system. The development of an adequate International Environmental Law is restrained by doctrines of state sovereignty, consent, and non-intervention" (Chinkin, 1998: 265). This status can be revised in many ways. Measures may advance the cost of opposition of states to majority decision, yet they cannot secure either obedience or participation to treaty by all states. Appeal to soft-law structures may only have a partial effect for the solution of this problem due to the absence of obligation to comply. In these conditions, it is essential to find suitable solutions. As Birnie suggests, "The more radical alternative of allowing majorities of states to impose regulations on dissenting minorities is at variance with the philosophy of consent on which the international legal order is based, and for some governments it would accentuate the problem of democratic legitimacy referred to earlier. Nevertheless, the problem of dissentient minorities must in the end be addressed if environmental protection regimes are to establish common rules and implement collective policies followed by all states." (Birnie, Boyle and Redgwell, 2009: 98). Additionally, compliance mechanisms should be examined deeply. This research must involve in depth analysis and long-range forecasting for detailed knowledge about the interactions between different organisations and cooperative and coercive strategies. The study must also involve the rationality defined by the actors in terms of compliance process. Therefore, the propositions related to the relationship of managerial process to institutional responses needed to be tested. In order to test them accurately, it can be useful to benefit from further studies related to the strategies and characteristics of support groups, the effects of their contribution in the long-term. Finally, alternative dispute resolution procedures can be tested and operationalised better as they are progressively used to promote compliance. (DiMento, 1999: 239).

It is obvious that, our environment is threatened by human activities giving their desire for a particular standard of living, technological development and the vast quantities of natural and chemical waste. This has resulted in unsustainable growth and development. As natural resources, such as air and water, are increasingly being polluted, it has become imperative to regulate human activities which pose a threat to the environment. Regulation indeed is a legal process for its feature to govern behaviour through setting standards and rules (Birnie, 1992: 51). In this sense, we can only expect to find environmental law operating effectively, if the institutional structures are reinforced for being supportive in the prevention of environmental degradation (Alder and Wilkinson, 1999).

Conclusion

Despite the significant growth in the legal instruments engaged with the environmental issues, the problems remain for international law. Weaknesses in the general principles, standard setting and law-making constitute the fundamental problems. Furthermore, promotion of soft law instruments poses danger for the effective protection of environment. When the political and economic interests of the state's conflict with the environmental principles, it is important to reinforce compliance procedures such as, enforcement, implementation, and dispute settlement for the real conservation of environmental values. The regulations should be adjusted in a way such that states may not escape from their environmental responsibilities. These conditions can be achieved by increasing the effectiveness of binding treaties with the support of firm observation and reporting processes. Also, environmental institutions should be supported for their assistance in this procedure.

References

ALDER J., WILKINSON D. (1999), Environmental Law and Ethics, Palgrave Macmillan

BARRETT S. (2003), Environment and Statecraft-The strategy of Environmental Treaty Making, Oxford University Press

BELL S. (1997), Ball and Bell on Environmental Law, Blackstone Press Limited

BELL S., MCGILLIVRAY D. (2008), Environmental Law, Oxford University Press

BIRNIE P.(1992), "International Environmental Law: Its Adequacy for Present and Future" in Hurrel A And Kingsbury B. (eds), The International Politics of the Environment-Actors, Intrests and Institutions, Clarendon Press

BIRNIE P., BOYLE A., REDGWELL C. (2009), International Law and the Environment, Oxford University Press

BODANSKY D. (2003), The Legitimacy of International Governance: A Coming Challenge for International Environmental Law' in Dixon M., McCorquodale R. (eds), Cases and Materials on International Environmental Law, Oxford University Press

BOER B., RAMSAY R., ROTHWELL D. (1998), International Environmental Law ın the Asia Pacific, Kluwer Law International

BROWNLIE I. (2003), Principles of Public International Law, Oxford University Press

CHINKIN C. (1998), "International Environmental Law in Evolution" in Jewell T., Steele J. (ed), Law in Environmental Decision Making –National, European and International Perspectives, Clarendon Press

DIMENTO J. (1999), "Can social Science Explain Organization Noncompliance With Environmental Law" in Hutter B. (ed), A Reader in Environmental Law, Oxford University Press

FRANCIONI F. (2001), Environment, Human Rights and International Trade, Hart Publishing

GARNER R, (2000), Environmental Politics- Britain, Europe and the Global Environment, St. Martin's Press

HURREL A. AND KINGSBURY B. (1992), The International Politics of the Environment-Actors, Intrests and Institutions, Clarendon Press

HUTTER B. 1999), A Reader in Environmental Law, Oxford University Press

KAMMINGA M. (1995), "Principles of International Environmental Law" in Glasbergen P., Blowers A. (eds), Environmental Policy in an International Context, Arnold

MCELDOWNEY J., MCELDOWNEY S, (2001), Environmental Law and Regulation, Blackstone Press

MONTINI M. (2001), "The necessity Principle as an Instrument to Balance Trade and the Protection of the Environment" in Francioni F.(ed), Environment, Human Rights and International Trade, Hart Publishing

OWENS S., OWENS P. (1991), Environment, Resources and Conservation, Cambridge University Press

SANDS P. (2003A), Principles of International Environmental Law, Cambridge University Press

SANDS P. (2003b), "The Environment community and International Law" Dixon M., McCorquodale R. (eds), Cases and Materials on International Environmental Law, Oxford University Press

SCHNEIDER J. (1979), World Public Order of the Environment: Towards an International Ecological Law and Organisation, Stevens&Sons

SHAW M. (2008), International Law, Cambridge University Press

REDGEWELL C. (2006)," International Environmental Law" in Evans M. (ed), International Law, Oxford University Press

VICTOR, D., RAUSTIALA K., SKOLNIKOFF E. (1998), The Implementation and Effectiveness of International Environmental Commitments, The MIT Press

CİRCULAR ECONOMY PRACTİCES İN TURKEY AND THEİR POTENTİAL İNTERACTİON WİTH CLİMATE CHANGE MİTİGATİON AND ADAPTATİON

Pınar Gökçin ÖZUYAR

Asst. Prof. Dr., Istinye University, Faculty of Economics, Administrative and Social Sciences, Dept of Management

ABSTRACT

Circular economy is the wise use of all resources, especially natural resources, while increasing efficiency as well as reducing waste. As the circular economy serves the requirements of corporate social responsibility, it has become a prevalent approach in recent years and has begun to be included in the strategies and statements of corporations. However, while being clearly expressed as a concept, when it comes to actual implementation, circular economy practices cannot be listed down in a comprehensive way and corporations are usually faced with uncertainty in this regard.

In line with its global development, corporations in Turkey have started to utter the word more frequently. This study looks into that already existing circular economy methods in Turkey and discusses their potential impact. These are namely, organized industrial zones, clusters, free trade zones, Techno Parks and industrial symbiosis examples. Furthermore, the afore listed as well as other tools of circular economy, i.e. Eco parks are analyzed based on their potential in respect to near future sector-based implications of increasing focus on climate change.

Keywords: Corporate Social Responsibility, Circular Economy, Climate Change

HERBERT MARCUSE VE JÜRGEN HABERMAS'TA ÖZGÜRLEŞME VE ÖĞRENCİ HAREKETİ SÖYLEMİ

LIBERATION AND STUDENT MOVEMENT DISCOURSE IN HERBERT MARCUSE AND JÜRGEN HABERMAS

H. Sevgi ZENGİN SALİHİ

Dr. Öğr. Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü

ÖZET

Marcuse'de insanın doğayla ilişkisinin özgürleşme yerine iktidar ilişkisine dönüşmesi önemlidir. Marcuse'ye göre modern özne içindeki doğayı da boyunduruk altına almaktadır ve doğanın köleleştirilmesine neden olur. Bugün doğa her zamankinden fazla insanın aleti olarak algılanmaktadır. Doğa bir sömürü nesnesi haline gelmiştir. Doğanın özgürleştirici güçleri ise özgür toplumun doğuşunda rol oynar. 'Doğanın özgürleşmesi' teknoloji öncesine dönüş anlamına gelmez. Doğanın tahribatını önlemeye yönelik mücadele, siyasi bir mücadeledir. Ekolojik mücadele diğer yeni toplumsal hareketler ile benzer biçimde Yeni Sol'a özgüdür. Marcuse'ye göre kapitalist sisteme yönelik tehdit işçi sınıfından ziyade üniversite ve gettolardan gelmeye başlamıştır.

Habermas da Marcuse gibi sınıf mücadelesi yerine farklı çatışma alanlarına dikkat çeker. Protesto potansiyeli üniversite ve öğrenci hareketindedir. İktidarın meşruluk sunumları bu grupları ikna edememektedir. Bu grupların çatışma nedeni sistemden pay almak değil, sistemin dağıtım ilişkilerinin kendisidir. Habermas geç kapitalizmin kırılgan meşruluğunu yıkacak güç olarak öğrenci protestosunu görür. Habermas öğrenci hareketini işçi hareketine göre öne çıkarırken devrim yerine sivil itaatsizliği de öne çıkarır. Sivil itaatsizlik eylemlerinin ortak paydası heterojen oluşlarıdır. Habermas'a göre sivil itaatsizliğin 'hayır'ı bir çok hayır'ı içerir. Dolayısıyla tek bir politikaya itiraz edilmez; kapitalist modernleşmenin değerlerine karşı bir hareket sözkonusudur.

Sunumda Marcuse ile Habermas'ın geç kapitalizm döneminde doğa ile insan arasındaki ilişkiye bakışları ele alınacaktır. Çalışmada iki filozofun da yeni çatışma alanlarına odaklanmaları ve öğrenci hareketinin potansiyelini dikkate almaları açışından dahil oldukları ekolden farklılık gösterdikleri sonucuna varılmıştır. Teknolojinin ve bilimin ideolojikleşmesi sınıf mücadelesini başka açılardan analiz etmeyi gerektirmiştir. İki filozof için de ekonomik bölüşüm ilişkileri sistemine dahil olmayan grupların politik analizini yapmak, sistem eleştirisini anlamak açısından önemlidir. Sunumda Marcuse ve Habermas'ın muhalif gruplara yönelik analizleri tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Doğa, Öğrenci Hareketi, Kapitalizm, Sivil İtaatsizlik, Özgürlük.

ABSTRACT

In Marcuse, it is important that human's relationship with nature transforms into a power relationship rather than liberation. According to Marcuse, the modern subject also subordinates the nature within it and causes the enslavement of nature. Today, nature is perceived more than ever as a human tool. Nature has become an object of exploitation. The liberating forces of nature play a role in the birth of a free society. "Liberation of nature" does not mean going back to pre-technology. The struggle to prevent the destruction of nature is a political struggle. The ecological struggle is unique to the New Left, similar to other new social movements. According to Marcuse, the threat to the capitalist system began to come from universities and ghettos rather than the working class.

Habermas, like Marcuse, draws attention to different areas of conflict instead of class struggle. Protest potential lies in the university and student movement. The legitimacy presentations of the power cannot convince these groups. The reason for conflict of these groups is not getting a share from the system, but the distribution relations of the system itself. Habermas sees student protest as the force to destroy the fragile legitimacy of late capitalism. While Habermas highlights the student movement over the workers' movement, it also emphasizes civil disobedience instead of revolution. The common denominator of civil disobedience actions

is their heterogeneity. According to Habermas, the "no" of civil disobedience includes many no. Therefore, a single policy is not challenged; There is a movement against the values of capitalist modernization.

In the presentation, the views of Marcuse and Habermas on the relationship between nature and human in the period of late capitalism will be discussed. In the study, it was concluded that both philosophers differed from the school they were included in in terms of focusing on new areas of conflict and considering the potential of the student movement. The ideologicalization of technology and science has required analyzing the class struggle from other angles. For both philosophers, political analysis of groups that are not included in the system of economic distribution relations is important to understand the system criticism. In the presentation, the analyzes of Marcuse and Habermas on opposition groups will be discussed.

Keywords: Nature, Student Movement, Capitalism, Civil Disobedience, Freedom.

OSMANLI KENTİNİ ŞEKİLLENDİREN KURUMLAR VE KENT - ÇARŞI İLİŞKİSİ[1]

INSTITUTIONS FORMED THE OTTOMAN CITY AND THE RELATIONSHIP BETWEEN THE CITY AND THE BAZAAR

Enes YALÇIN

Arş. Gör., Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, ORCID: 0000-0002-1086-6313

ÖZET

Tarih boyunca her topluluk, yaşamış olduğu yerleşim yerinde, kendi yaşantısına dair birtakım izler bırakmıştır. Bu topluluklar, en gelişmiş toplumsal organizasyon olarak devleti oluşturduklarında ise, bırakmış oldukları izler, farklı boyutlar (toplumsal, kültürel, idari, mimari) kazanmakta ve bu izlerin etkileri de daha kalıcı olmaktadır. Osmanlı Devleti gibi imparatorluk haline gelen ve üç kıtaya yayılıp altı asır hüküm süren bir devlette de kendine özgü bir kent yapısının şekillenmiş olması, beklenen bir gelişmedir. Osmanlı Devleti, kendinden önceki devletlerden miras alarak geliştirdiği kurumlarla kente, kendi karakterini kazandırmıştır. Çarşı da Osmanlı Kenti olarak kavramlaştırılan kent yapısını şekillendiren birçok kurumun, içerisinde faaliyet sürdürdüğü bir kentsel alan ve aynı zamanda bir toplumsal organizasyon olarak dikkat çekmektedir. Çarşı, kolektif belleğin ve kent kimliğinin şekillendiği bir anlam alanı olması bakımından da değerlidir. Bu çalışmada, çarşının, Osmanlı kent yapısı ve Osmanlı kentinin toplumsal yaşamı içerisindeki yerinin ortaya konması amaçlanmıştır. Bu bağlamda, çalışmada öncelikle, neden İslam Kenti kavramı yerine Osmanlı Kenti kavramının tercih edildiği vurgulanmıştır. Devamında, yerli ve yabancı yazındaki kaynaklardan yararlanarak Osmanlı kentini farklı kılan kurumların değerlendirmesine geçilmiştir. Son olarak ise, Osmanlı kenti için çarşının önemi belirlenerek, çarşının geçmişten bugüne taşıyageldiği işlevler incelenmiştir. Çalışmanın, Türkiye'deki kentlerin sahip olduğu tarihi birikime ışık tutması ve tarihi kent merkezlerinde gerçekleştirilen koruma, planlama, yenileme çalışmalarının sağlıklı ilerlemesine rehberlik etmesi beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: İslam Kenti, Osmanlı Kenti, Çarşı, Kent Kimliği.

ABSTRACT

Throughout history, each community has left a number of traces of its own life in the settlement where it lived. When these communities form the state as the most advanced social organization, the traces they leave acquire different dimensions (social, cultural, administrative, architectural), and the effects of these traces become more permanent. In a state that became an empire like the Ottoman Empire and spread to three continents and ruled for six centuries the fact that a distinctive city structure has been formed is an expected development. The Ottoman State gave the city its own character with the institutions it developed by inheriting from its predecessors. Thus, it can be said that the bazaar is notable as an urban area and also a social organization in which many institutions that shape the city structure conceptualized as the Ottoman City operate in. The bazaar is also valuable in that it is a space of meaning in which collective memory and urban identity are formed. In this study, it was aimed to indicate the importance of the bazaar in the Ottoman city structure and the social life of the Ottoman city. In this context, firstly, the study addressed why the concept of an Ottoman City is preferred over the concept of an Islamic City. Afterwards, the evaluation of the institutions that make the Ottoman city different was be carried out by using the sources in the domestic and foreign literature. Finally, the importance of the bazaar for the Ottoman city was be determined and the functions that the bazaar carries from the past to the present was be examined. It is expected that the study will shed light on the historical accumulation of cities in Turkey and guide the healthy progress of conservation, planning and renovation works carried out in historical city centers.

Keywords: Islamic City, Ottoman City, Bazaar, Urban Identity.

[1] Bu çalışma, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı Doktora Programı çerçevesinde, Doç. Dr. Yunus Emre ÖZER danışmanlığında hazırlanmakta olan doktora tez çalışmasının bir kısmının genişletilerek yeniden türetilmiş halidir.

GİRİŞ

Bu çalışma, Osmanlı kentinin karakteristik kurumlarını ve çarşının kent içerisinde, söz konusu kurumlar bağlamında edindiği konumu ve işlevleri konu edinmektedir. Çarşı, kentsel bir alan olmasının yanı sıra toplumsal bir organizasyon olarak da dikkat çekmektedir. Osmanlı kentinde çarşı, Balkanlar, Anadolu ya da Arap bölgelerinde yer alıp almadığı fark etmeksizin, kentin tarihi merkezini oluşturması bakımından önem taşımaktadır. Çarşı, bugün dahi kent sakinlerinin karşılaşma ve buluşma noktasıdır. Ekonomik (ticari, sanayi, ulaşım) ve toplumsal (dini, sosyal güvenlik, bireysel hizmet, sağlık ve sosyal yardım, idari ve adli, eğitim, turizm) birçok işleve sahip olan çarşı, kolektif belleğin, kolektif kimliğin ve kent kimliğinin şekillenmesinde rol oynamaktadır. Bu bağlamda, çarşının, geçmişten bugüne kent içerisinde edinmiş olduğu konumu, çarşı yapısının merkezi teşkil ettiği Osmanlı kenti üzerinden okumak anlam kazanmaktadır.

Çalışmada literatür taramasından faydalanılmakta ve öncelikle Osmanlı kenti kavramıyla ne kastedildiği açıklanmaktadır. Ardından, Osmanlı kentinin karakteristik niteliklerini şekillendiren kadılık kurumu, ihtisap teşkilatı, esnaf loncaları ve vakıf kurumu, çarşıyla kurdukları ilişkiler çerçevesinde değerlendirilmektedir. Osmanlı kentinin diğer önemli unsurları olan etnik/dini cemaatler ve mahalle kurumu, konunun ana temasıyla doğrudan ilişkilendirilmedikleri için çalışma kapsamı dışında bırakılmaktadır. İlerleyen bölümde, çarşının, Osmanlı kent formu ve kent yaşamı içerisindeki önemi araştırılmakta, çarşının üstlendiği ekonomik ve toplumsal işlevler ele alınmaktadır. Son bölümde ise, elde edilen bulgular doğrultusunda varılan sonuç ile çalışma tamamlanmaktadır.

1. İSLAM KENTİ VE OSMANLI KENTİ KAVRAMLARI

Öncelikle, "çalışmada, niçin "İslam Kenti" kavramı değil de "Osmanlı Kenti" kavramı kullanılmıştır?" "Bu iki kavram arasında belirgin bir ayrım mevcut mudur?" sorularının yanıtlanması gerekmektedir. Söz konusu kavramlar zaman zaman birbirlerinin yerine kullanılmakta olsa da esasen birbirlerinden ayrışmaktadır. Bu noktada akla ilk gelen, "İslam Kenti denen şey gerçekte var mıdır?" sorusudur. Bu soruya verilen yanıtlar, İslam Kentinin söz konusu olamayacağı görüşünden, en "kâmil" kentin İslam Kenti olduğu düşüncesine dek uzanan farklılıklar içermektedir. Bu bağlamda, Weber'in, kenti Avrupa'ya özgü bir oluşum olarak değerlendirmesi ve İslam Kentinin varlığını kabul etmemesi dikkat çekmektedir. Weber kentin, a) Kale, b) Çarşı, c) Kente ait bir mahkeme ve özerk bir hukuk, ç) Kentliliğe dair bir birlik biçimi [hemşerilik fikri, kolektif kimlik bilinci], d) En azından kısmi bir özerklik gibi birtakım unsurlar içermesi gerektiğini ifade etmektedir. Weber'e göre, Asya'daki toplumsal yapılar, ilk iki unsura sahip olsalar dahi Orta Çağ Avrupa kentleri kadar bile kent yapısının özelliklerini göstermekten uzaktırlar (Weber, 2012: 109-110).

Weber'in görüşleri, İslami bir kentin yokluğunu ya da varlığını iddia edenler açısından bir mihenk taşı niteliği oluşturmuştur. Oryantalistler de özellikle Arap bölgelerinde gerçekleştirdikleri çalışmalarını (Sauvaget/Halep, Clerget/Kahire, Le Tourneau/Fas) ileri sürerek böyle bir kent yapısının mevcudiyetini reddetmektedirler. Sauvaget, İslam kanununda kentlere ilişkin hususi bir düzenleme olmadığı, İslam toplumunda kentin ayrı bir birim olarak değerlendirilmediği için İslam Kenti kavramını kabul etmemekte ve büyük Arap kentlerinde, kent işlerine bakan memurların az sayıda olmasını, görüşüne delil olarak sunmaktadır (Sauvaget'den aktaran Raymond, 2018: 115,118). Yine, Weberci sosyolojinin etkisi altındaki Oryantalistler, İslam toplumlarına ait olan kentleri, plansız kargacık burgacık çıkmaz sokaklar, politik bilince sahip olmaktan uzak yerleşikler ve kamusal yaşama set çeken dini kurallar bütününün sahnelendiği yerleşimler olarak nitelemişlerdir (Ergenç, 2013: 28).

Raymond ise, bu görüşlere katılmamakta ve Oryantalist bakış açısının çelişkilerine vurgu yapmaktadır. Farklı dönemlerde, farklı devletlerin hükümranlığı altındaki kentlerde uygulanan sistemlerin, İslam kentlerinde bulunmayışı, İslam kentinin varlığını yadsımayı gerektirmemektedir (Raymond, 2018: 117). Eldem vd. (2003: 2), Weber'in ve Oryantalistlerin görüşlerini, "doğu despotizmi" kavramını ileri süren Marksist yaklaşıma benzetmekteler ve İslami toplumsal ve siyasal yapılar hakkındaki bu görüşlerin, bilinmeyene yönelik spekülatif serüvenler olduğunu ifade etmektedirler. Kadim kentler üzerindeki İslam etkisini göz ardı etme çabası esasen, Fransız kolonizasyonundan önce, ilgili topraklardaki "Türk" döneminde elde edilen kazanımların görünür olmasının, söz konusu yerlerde sonradan hükümranlık kuran Batılılar nezdinde doğurduğu hoşnutsuzluktan kaynaklanmaktadır (Raymond, 2008: 48).

Bu görüşler ışığında, "karakteristik bir İslam Kenti var mıdır?" sorusuna, iki türlü cevap verme olanağı mevcuttur. Belli bir coğrafyada belli bir dönem için İslam dünyasının önemli merkezlerinden biri haline gelmiş

kentler dikkate alındığında, bir İslam Kentinin var olduğundan söz etmek olasıdır. Ama İslam'ın doğumundan bugüne, yayılıp yerleştiği tüm coğrafyalara şamil, hemen aynı tipolojiye sahip, aynı kültürel kodları bünyesinde barındıran, aynı toplumsal ve idari organizasyonları içeren bir kent yapısı kastedildiği takdirde, böyle bir İslam Kenti varlığının tasdik edilmesi söz konusu değildir (Uysal, 2020: 399). Eldem vd. de (2003: 17) farklı kent tiplerinin varlığını kabul etmekle beraber, tüm kent merkezlerine ve kent sakinlerine, benzersiz, gettolaştırıcı özellikler dayattıklarına inandıkları, Arap Kenti, İslam Kenti hatta Osmanlı Kenti gibi kavramsal söylemleri reddetmektedirler.

O halde, "bir Osmanlı Kentinin varlığından söz etmek ne derece isabetli bir yaklaşım olacaktır?" diye sorulduğunda, bu çalışma çerçevesinde takınılan tutum, Osmanlı Kentinde var olan karakteristik toplumsal, kültürel ve idari yaşamın vurgulanması yönünde olacaktır. Söz konusu yaşam, her ne kadar Osmanlı'nın hükümranlığı altındaki farklı coğrafyalarda, farklı görünümler sergilemiş olsa da Osmanlı Kentine ilişkin, belirli bir özgün yapının mevcudiyetinden söz etmek mümkündür.

2. OSMANLI KENTİNİ OLUŞTURAN KURUMLAR

Osmanlı Devleti, kente özgü birtakım faaliyetleri gerçekleştirmek adına birtakım, siyasal, yönetsel, ekonomik, toplumsal ve kültürel ögeler içeren kurumlar geliştirmiştir. Bu kurumlar, önemli ölçüde Osmanlı öncesi toplumlardan tevarüs etmiş ve ihtiyaçlar uyarınca, Osmanlılar tarafından geliştirilerek Osmanlıya özgü bir yapı kazanmışlardır. Böylelikle, Osmanlı Kenti olarak kavramlaştırılan, belirgin kimliğe içkin bir toplumsal organizasyon ortaya çıkmıştır. Bahsedilen bu kente ilişkin yönetsel faaliyetlerin, [her ne kadar coğrafyaya bağlı olarak değişim gösterse de] sıklıkla vurgulandığı üzere, ne denli merkezi idarenin gölgesi altında kaldığını ve ne denli özerk yürütüldüğünü anlamak için Osmanlı Kentini oluşturan kurumlara yakından bakmakta yarar vardır.

2.1. Kadılık Kurumu

Ulema sınıfından olan kadı, merkezi idare tarafından atanan, çok geniş yetkilerle donatılmış bir yerel idarecidir. Kadılık, ticari işlemlerden, mahalledeki yapıların denetimine; ağır suç davalarından, boşanma işlemlerine kadar kent idaresine ilişkin oldukça çok yönlü görevler üstlenen bir kurumdur. Bu açıdan kadı, "şehrin [kentin] yargı mercii olduğu kadar, asayişin amiri, vakıfların denetçisi, beledî hizmet ve beledî kolluk görevlerinin de amiridir" (Ortaylı, 2017: 283).

Kadı ayrıca, esnaf loncalarının en üst makamını işgal eden bir kişidir. Esnafın seçtiği şeyh başkanlığındaki heyet üyelerini tayin ve azletmek, esnafı denetlemek, kadının görevlerindendir. Kadı, kente gelen ürünleri sicillere kaydedip ihtiyaç fazlası ürünü ordu ya da merkeze sevk etme ve esnaf arasındaki anlaşmazlıkları giderme vazifelerini de üstlenmektedir. Kurallara uygun davranmayan esnafa ceza veren kadılık, kent düzeninin tesisinde, en önemli kurumların başında gelmektedir.

Kadının, yerel yaşamın nizamında ne derece etkin rol oynadığını anlayabilmek için, 19. yüzyıl sonundan itibaren başlamakla beraber, özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra ağırlık kazanan kadı sicillerine (şer'iyye sicilleri) dayalı, Osmanlı hukuk, iktisat, idare tarihi araştırmalarını tahlil etmekte yarar vardır. Söz konusu sicil defterlerinin hâlihazırda erişilebilir durumda olanları yaklaşık yirmi bin adettir ve içlerinde, yerel yaşama ilişkin sıradan olaylar, alacak davaları, narh uygulamaları, lonca davaları, kent suçları, nikâh ve vergi kayıtları, tayinler, vakıflara ilişkin muhasebe verileri olmak üzere milyonlarca vakaya ilişkin tarihi bilgiler yer almaktadır. Bu denli zengin bir sahayı yöneten kadının, Tanzimat'ın ardından mülki ve mahalli yetkileri elinden alınmış; sadece yargıya ilişkin vazifesi devam etmiştir.

2.2. İhtisab Teşkilatı

Hesap sorma, sorumlu tutma, mesuliyet ve sevap umma manaları taşıyan ihtisab, daha önceki dönemlere dayanmakla birlikte, ilk kez Hz. Ömer (ra) devrinde teşkilat haline getirilmiştir. İhtisab işlerine memur kılınan muhtesib, iyiliği emretmek ve kötülükten alıkoymak maksadıyla iş görmüştür[1]. Muhtesib, sosyal hayatın birçok alanında etkin olan, teftiş ve cezalandırma yetkilerini üzerinde taşıyan kişi olarak dikkat çekmektedir.

[1] İlgili ayetler için bakınız: Âl i İmrân Suresi ayet 104,110,114, Tevbe Suresi ayet 71,112, Hac Suresi ayet 41.

Hz Muhammed'in (sav) ise, ehliyet sahibi bazı kişileri, bilhassa çarşı ve pazarlarda, "sâhibü"s-sûk", "âmilü"s-sûk" (çarşı/pazar görevlisi) sıfatıyla esnaf ve zanaatkârları teftiş etmekle görevlendirdiği bilinmektedir (Özdemir, 2017: 13). İnalcık (2003: 244) muhtesibi, "kadının Müslüman ahalinin kamu yaşamında ve alışverişlerinde Şeriat kurallarına uygun davranmalarını kontrol eden adamı, müfettiş; özellikle çarşı bölgesinde faal olup, ağırlık ve ölçüleri, malların fiyat ve kalitesini kontrol ederdi" ifadesi ile tanımlamaktadır.

İhtisab vazifesini üstlenen kişilerin, Müslüman olması, mükellef olması, adaletli olması, ilim sahibi olması, ilmiyle âmil olması, vera ve takva sahibi olması, kudretli olması, iyi ahlaklı olması, Allah'ın rızasını gözetmesi ve erkek olması[2] beklenmektedir. Muhtesibin vazifelerinden bazıları ise, murûr (geçiş) tezkirelerinin kontrolü, kıyafet kanununa riayetin sağlanması, esnafın denetimi, ihtisab gelirlerinin dağıtımı, işyeri açma ruhsatı verilmesi, vergilerin toplanması olarak sayılmaktadır (Kazıcı, 2005: 367-377). İktisadi vazifesinin yanı sıra adli ve dini hususlarda da beledî mevzuatın uygulayıcısı konumunda olan ihtisab teşkilatı, Osmanlı Devleti'nde, 1854 yılında İhtisab Nezareti'nin kaldırılıp yerine Şehremaneti'nin kuruluşuna dek, beledî hizmetlerin temelini teşkil eden bir kurum olarak işlev görmüştür.

2.3. Esnaf Loncaları

Esnaf loncaları, iyi teşkilatlanmış, kurallar bütünlüğü içerisinde hareket eden sosyal güvenlik teşkilatlarıdır. Söz konusu kurallar, meslek ve işkollarına göre ayrı ayrı düzenlenmekte, kişinin mesleğe çırak olarak dâhil olmasını, kalfalığa ve ardından ustalığa kabulünü[3], dükkân açma yeterliliğinin koşullarını, üretilecek olan malların nicelik ve niteliğini, üretimde kullanılacak hammadde çeşitlerini, alet ve atölye biçimlerini vs. öngörmektedir. Esnaf loncalarının, avarız[4] sandığı adı altında bir tasarruf sandığı meydana getirerek bu sandıktaki birikimler yoluyla, yangın, sel, deprem gibi afetler nedeniyle, işyeri, atölyesi kullanılamaz hale gelen meslek sahiplerinin zararlarını gidermek gibi sosyal dayanışma rolleri de mevcuttur. Ayrıca loncalar, lonca üyelerine kredi temin etme işlevini de üstlenmektedirler.

Her esnaf loncasının başında, esnafın kendi üyeleri arasından seçtiği, loncanın dışarı ile ilişkilerini sürdüren temsilci konumunda olan bir şeyh bulunmaktadır. Lonca içerisindeki anlaşmazlıkları çözme yetkisi öncelikle şeyhe tanınmaktadır. Osmanlılarda kethüda olarak bilinen şeyhin, 13. ve 14. yüzyıl Anadolu'sunda ahi olarak karşılık bulduğu vakidir. 13. yüzyılda, Kırşehir'deki debbağhane işçilerinin başı olan Ahi Evran, ahilerin ilkidir. Ahi Evran'ın halefleri, Osmanlı'da her kentte ahi seçilen ustaya ahilik icazetnamesi göndermişlerdir (İnalcık, 2003: 158).

Osmanlı esnaf loncaları, 15. yüzyıldan başlayarak 16. yüzyıl süresince peyderpey ortaya çıkmışlardır (Faroqhi, 2011: 84) ve bu loncaların temelini, ahilik ve fütüvvet[5] teşkilatlanmaları şekillendirmektedir. Ahilik, en eski sivil toplum örgütlenmelerindendir. Ahiliğin misyonu, bireyden topluma devamlı bir ilerleyişi içermektedir. Ancak yetişmiş bireylerin, yakın ve uzak çevrelerine hizmet sunabilecekleri düşüncesi hâkimdir. Bu nedenle bir ahinin meslek sahibi olmaması düşünülemeyecek bir durumdur. Her birey, becerisine göre hüner kazanıp bir meslek edinecek ve bu doğrultuda bir iş sahibi olarak toplumsal yaşama katkıda bulunacaktır (Laflı, 2018: 187). Bergen (2014: 179) ahi teşkilatlarını, "ihtiyaçlar oranında üretim yapan, üretimi ve tüketimi sınırlayan, herkesi iş sahibi kılan [belki de "imkânlar elverdiği ölçüde" ibaresi eklenmeliydi], mesleki yeterliliği gözeten, haksız rekabeti ve iflasları önleyen, tekelci eğilimlerin güçlenmesini engelleyen, ürün kalitesini artıran, tüketicinin korunmasını önceleyen, muhtaçlara yardım eden, meslek içi eğitimle çıraklarını ustalığa çeken, iş

[2] Hz. Muhammed'in (sav), Semrâ binti Nüheyk'i (ra) ilk kadın muhtesib (muhtesibe) olarak atadığı bilinmektedir (Yılmaz, 2009: 499). Ayrıca, Hz. Ömer (ra) devrinde Hz. Şifa binti Abdullah (ra) da muhtesibe olarak görev yapmıştır.

[3] Esnaf loncalarında, bir çırağın ustalığa kabul töreninin ayrıntılı bir anlatımı için bakınız: İbiş, Y. (1997). İktisadî Kurumlar. İslâm Şehri (ss.145-160). 2. Baskı. Editör: R. B. Serjeant. Çeviren: Elif Topçugil. İstanbul: İz Yayıncılık.

[4] Avarız kelimesi, arıza kelimesinin çoğulu olup kazalar, belalar, engebeler, engeller, tümsekler anlamına gelmektedir. Ayrıca sözcük, Osmanlılarda, vaktiyle olağanüstü durumlarda toplanmakta olup sonradan süreklilik kazanan vergileri belirmek için de kullanılmıştır (Türk Dil Kurumu, 1998: 164).

[5] Fütüvvet kelimesi, Arapça kökenli olup fetâ (yiğit, genç, soy temizliği, cömertlik) kelimesinden gelmektedir. Fetâ kelimesi, Kur'an ı Kerim'de Hz. İbrahim (as) (Enbiya Suresi 60. ayet / feten sîgasıyla), Ashab ı Kehf (Kehf Suresi 10. ve 13. ayetlerde / fitye sîgasıyla), Hz. Musa'nın (as) arkadaşı (Kehf Suresi 60 ve 62. ayetlerde fetâ sîgasıyla) Hz Yusuf (as) (Yusuf Suresi 30. ayet / fetâ sîgasıyla) ve Hz. Yusuf'un (as) zindan arkadaşları (Yusuf Suresi 36.ayet / fetâ sîgasının tesniyesi [ikilik ifadesi] olan feteyân kalıbıyla) için kullanılmıştır. Fetâ mefhumuna ilişkin geniş bilgi için bakınız: Bergen, L. (2014). Feta Nedir? Kent-İslâm ve Kapitalizm – Şehre Yürüyelim Batı Yıkılacak (ss. 147-155). İstanbul: Doğu Kitabevi.

başındaki eğitimle iş dışındaki eğitimi birleştiren, insanı israf etmeyen bir iktisadi-sosyal hareket" olarak tanımlamaktadır.

Ortaylı (2017: 296-297), fütüvvet ve ahilik gibi kavramların, ilk Orta Çağ Avrupası'ndaki karşılıklarının, collegium (meslektaşlık), fraternite (kardeşlik) tipi yapılar olduğunu ileri sürmektedir. İnalcık ise (2003: 157), lonca müessesesi üzerinde, 13. yüzyıldaki tarikatların ve birtakım ahlaki hususların üzerine önemle eğilen fütüvvet teşkilatlarının derin tesiri olduğunu ifade etmektedir. Laflı da (2018: 189-190), ahi teşkilatı ile Bizans loncaları, mukayese edildiğinde, her ikisinde de ekonominin temelinde devletin yer almasına rağmen, ortaya oldukça farklı sonuçlar çıktığını belirtmiştir. Öncelikle ahi birliklerinin, Bizans loncalarının aksine, materyalist dünya görüşünü reddediyor olmaları göz ardı edilemeyecektir. Ayrıca, Bizans loncaları devlet denetiminde işlerlik kazanırken, ahiler devletten bağımsız sivil toplum örgütleridir. Bizans loncalarına katılımın ön şartı İmparatora veya devlet otoritesine yakınlık iken, ahilikte teşkilatın rehberliği önem taşımaktadır. Bizans loncaları, sadece esnaf ve zanaatkârları bünyesine kabul ederken; ahilikte, ahi görüş ve prensiplerini benimseyen bir iş sahibi olmak yeterli görülmektedir. Bunların yanı sıra, ahi geleneğinin devamı kabul edilen ama ahilik ile arasında örgütsel açıdan doğrudan bir bağ taşıdığına ilişkin herhangi bir kanıt bulunmayan (Faroqhi, 2011: 84) Osmanlı loncalarında, ahilik yaklaşımında görülmeyen bir biçimde, kişinin hangi dine mensup olduğuna bakılmaksızın loncaya kabul ediliyor olması, belirtilmesi gereken bir diğer husustur.

Lonca teşkilatı, Osmanlı Kentinde ve Osmanlı iktisadi yaşamında görünür hale gelmiş olan kolektif bir yapıyı ve kısmi de olsa özerk bir organizasyonu temsil etmesi bakımından önem taşımaktadır. Şöyle ki, her ne kadar loncalar arasındaki eşgüdümsüzlükler ve aşırı bölünmüşlükler, siyasi iktidara meydan okumanın önünde bir engel olarak görülmekteyse de (Raymond, 2018: 129) merkezi idarenin, kimi zaman lonca başı olarak atadığı kethüda, lonca üyelerince kabul edilmediğinde ayaklanmalar yaşanmakta ve lonca, kendi istediği kişiyi, merkezi otoriteye kethüda olarak kabul ettirebilmektedir. Merkezi idare, lonca teşkilatına, yalnızca vergi ve ihtisab kanunnamelerinin düzenlenmesi esnasında müdahalede bulunmaktadır. Ayrıca, loncaların kendi içlerinde tesis ettikleri kaideler toplamı ve yaptırım mekanizmasının, özerk bir hukuki yapıya işaret ettiği düşünülmektedir.

2.4. Vakıf Kurumu

Vakıf kurumu, Osmanlı Kentinde, devletin faaliyet sahasının dışında özel bir kurum olarak etkinlik göstererek iktisadi ve toplumsal hayatın merkezinde yer almaktadır. "Bir malın mâliki tarafından dinî, içtimaî ve hayrî bir gayeye ebediyen tahsisi" şeklinde ifade edilebilecek bir hukuki işlemle kurulan vakıflar (Günay, 2012: 475), kendine özgü bir kamusal alan oluşturarak yol, köprü, sebil, sarnıç, medrese, cami, kütüphane, aşevi, şifahane gibi birçok yapının tesisine önayak olmaktadır. Söz konusu yapıların giderlerini karşılama adına ise, gelir getirici yapılar olarak bedesten, kervansaray, han, hamam ve dükkân inşasına yönelmektedir. Bunların yanında vakıfların, Cumhuriyet Dönemi'ne dek, özellikte küçük kentler başta olmak üzere tüm İmparatorlukta temizlik, su ve kanalizasyon işlerini üstlendikleri de bilinmektedir (Ortaylı, 2005: 20).

Kamusal yapıların önemli bir kısmının inşasında rol almalarına rağmen, "vakıflar, kamu kuruluşları değil, kamusal görev üstlenmiş ve ortak kullanıma yönelik hizmetleri yerine getiren özel kurumlardır" (Cerasi, 1999: 75). Ayrıca, zikredilen hayır tesislerinin vakfa ait olmaları, sürdürülebilir ve kalıcı bir yapı kazanmalarına olanak tanımaktadır. Vakfın yalnızca Allah'a ait olduğuna duyulan inanç, yönetimlerin hatta devletlerin değişmesi halinde dahi vakıf eserlerinin daimiliğinin güvencesi kabul edilmektedir (İnalcık, 2003: 148).

Cerasi'ye (1999: 48) göre, uzun süreli değişmez ve sürdürülebilir bir yapıya sahip olan kentin şekillenmesinde, vakıflar ve esnaf loncalarının, zanaatkârları, küçük-orta kentli sınıfları, yeni doğan kapitalizm ve yabancı ekonomik sömürüden korumasının önemli rolü bulunmaktadır. Ama unutulmamalıdır ki Osmanlı Kenti'nde, gerek yapılaşmış ögeler açısından gerekse iktisadi, toplumsal ve kültürel boyutlar bağlamında önemli yer tutan vakıf kurumu, 18. yüzyıldan itibaren, devletin doğrudan müdahaleleri ve kamusal hizmet gereksinimlerinin nicel ve nitel değişimine ayak uydurma noktasında uğradığı kısıtlar nedeniyle, varlığını devam ettirmekle birlikte etkinliğini yitirmeye başlamıştır[6].

[6] Vakıfların, kent hizmetlerinde üstlendikleri rollerin, 18. yüzyıldan itibaren de zaman zaman önemini artırdığı ileri sürülmektedir. Meşrutiyet Dönemi'nde vakıflar, her ne kadar İttihat ve Terakki idaresinin ideolojisiyle örtüşmüyor olsa ve İttihatçıların, vakıf kurumunu, merkezi bir idarenin çatısı altına katma çabaları varsa da kurum, söz konusu süreçte güç kazanmıştır (Ortaylı, 2005: 20).

3. OSMANLI KENTİNDE ÇARŞININ YERİ VE İŞLEVSEL NİTELİKLERİ

Çarşı kelimesi, Farsçadaki "çar-sû" sözcüğünden gelmekte ve dört taraf, dört tarafı olan şey manası taşımaktadır. Farsçadan Türkçeye geçen bir başka sözcük olan pazar (bâzâr) ise, yaygın bir kullanıma sahip olmakla birlikte, çarşının verdiği anlamı karşılamamakta, belirli bir şeyin satıldığı yeri, dükkân dışı ticaret alanını belirtmek için kullanılmaktadır (Cezar, 1985: 12). Yine çarşı kelimesinin karşılığı olan bir diğer sözcük olan "sûk[7]" ise, Arapça kökenli olup Orta Doğu ve Afrika toplumlarında kullanımı tercih edilmektedir.

Osmanlı kent yapısı, üç temel bölümde değerlendirilmektedir. Bunlar, ticari merkez, konut alanları ve dini/kültürel faaliyetlerin gerçekleştiği kısımdır. Osmanlı Kenti'nde konut alanları, ticari merkezden, kimi istisnalar dışında kesin olarak ayrılmaktadır[8]. Böylelikle kentte, farklı ihtiyaçları gidermeye yönelik farklı tipte mimari örneklerine rastlanmaktadır. İşlevlerin net biçimde ayrılıyor olması, Avrupa'nın Gotik Rönesans kentinde karşılaşılanın tersine, morfoloji ve tipin birbirlerini karşılıklı koşullandırmalarını anlamsız kılarak yollar ile parsel düzeni arasındaki organik bağımlılığı ortadan kaldırmaktadır. 18. yüzyıldan sonra ise, nüfus artışı ve iktisadi yapının gelişimi, Bursa, İstanbul, İzmir ve Selanik gibi kentlerde dükkânların, ana eksen üzerindeki konutların altında belirmeye başladığı bilinmektedir (Cerasi, 1999: 82-85).

Osmanlı kentinde, ticari alanlar ile ikamet bölgelerinin birbirinden ayrılmalarında, Osmanlı toplumunda önemli bir yeri olan mahremiyet olgusunun büyük payı vardır. Kentin en işlek kamusal alanı olan ticaret merkezine yakın yerlerde, mahrem yaşamın sağlıklı bir şekilde sürdürülebilmesi olanaksız olduğundan böyle bir yaklaşım sergilenmiştir (Can, 1995: 131). Çarşının, özellikle kadınlar için "manevi yıkım yeri" olarak nitelendirildiği ve özellikle kriz dönemlerinde [ne tür bir kriz olduğu net şekilde belirtilmemiş] kadınların, kötü yola düşmelerinden korkulduğu için, çarşıya gitmelerinin yasaklandığı da bildirilmektedir (Raymond, 2018: 237). Dini ve kültürel etkinlikler ise, ticari merkez ve konut sahasından bu denli net bir ayrıma tabi tutulmamıştır. Buradaki ayrılma, büyük anıtsal yapılar hariç, bölgesel değil tipolojik özellik sergilemektedir (Cerasi, 1999: 85). Tipolojileri ve tarihi değerleri değişmekle birlikte, dini yapılarla, hem çarşı içerisinde hem de mahallelerde karşılaşılmaktadır.

Osmanlı'da günlük yaşam, çarşı ve çevresinde şekillenmektedir. Cami ile çarşı birbiriyle ilişkilidir ve caminin de kent merkezinde önemli bir rolü bulunmaktadır; fakat çarşının, insanları çekim gücü camiden daha fazladır. Çarşı sadece pazarlamaya yönelik işlev görmemekte, üretim faaliyetlerine de ev sahipliği yapmaktadır. Böylelikle, kent merkezi içinde belirleyici bir konum edinmektedir ve ibadet kurumlarının yerleşimleri de çarşıyla ilişkilerine paralellik içermektedir (Cezar, 1985: 31). Raymond (2018: 167) "Osmanlı dönemi Arap kentlerinde mekânsal örgütlenmenin belirleyici unsuru ekonomik merkezdi; Büyük Caminin rolü ikincildi ve siyasi iktidarın yerleşim yeri de genellikle kent dışına kaydırılmıştı" ifadeleriyle çarşının kent merkezindeki belirleyici pozisyonuna vurgu yapmaktadır. Ergenç de (2013: 88), kentin asıl merkezini, etrafında hanların yer aldığı bedestenin[9] oluşturduğunu ileri sürmektedir. Çarşıların da yer aldığı merkezden, diğer odak noktalara doğru bir yayılma söz konusudur ve bu yayılma, bedestenden köken alarak uzun çarşıyı şekillendirecek biçimde seyretmektedir.

Çarşıdaki zanaatkâr ve ticaret erbabı dükkânlarının çarşıdaki konumlanışları belirli bir sistematik çerçevesinde şekillenmektedir. Camiye en yakın noktada, terlikçiler, kuyumcular, kâğıtçılar, kitapçılar bulunmaktadır. Sabuncular, baharatçılar, kokucular ve hurmacılar gibi birtakım yiyecek içecek satıcıları da cami civarında yer tutmaktadır. Bunların öte noktasında, mutfak eşyası satıcıları, bakırcılar, marangozlar, çilingirler, kumaş satıcıları ve ayakkabıcılara rastlanmaktadır. Merkezden en uzakta demirciler bulunmaktadır. Kirliliğe ve kötü

[7] Sûk sözcüğünün ismi tasgir sîgasında gelen "suveyka" sözcüğü ise, "pazarcık" anlamına gelmekte olup loncaların birkaç dükkânla temsil edildiği, temel ihtiyaç maddelerini temin eden, kent merkezinin dışındaki mahalle pazarlarını karşılamaktadır.

[8] Uğur (2015: 312-313), konut alanları – ticari merkez ayrımının aktarıldığı gibi net olduğu hususunda şüphecidir. Osmanlı arşiv kayıtlarına göre, kentte, mahalle sınırının dışında herhangi bir alan bırakılmadığını söylemekte; ticari alanların aynı zamanda birçok kişiyi iskân ettiğini belirtmektedir. Ayrıca mahallelerde, çarşıya bile dönüşebilecek şekilde ticari birimlerin varlığına dikkat çekmektedir. Bu bağlamda, kesin bir ayrımdan ziyade, "yoğun iş alanları", "yoğun iskân alanları", "geçiş alanları" gibi bir tasnifi uygun bulmaktadır.

[9] Bedesten kelimesi, keten veya pamuktan imal edilen dokuma manasını taşıyan Arapça "bez" kelimesinden köken almaktadır. Kelime, bezci, kumaş satıcısı anlamına gelen "bezzaz" kelimesinden türeyerek "bezzazistan", "beziztan" halini almış; sonraları ise "bedestan" ve "bedesten" biçimiyle Türkçeye kazandırılmıştır (Cezar, 1985: 13). Bedesten, büyük bir vakfa akar oluşturan, kendine özgü bir mimari çerçeve içerisinde inşa edilen, kubbeli büyük bir kapalı çarşıdır. Kente getirilen mallar burada depolanıp satışa sunulmaktadır. Osmanlı ticari felsefesi, kimi malların kıt olduğu bir beldeye, o belde halkının yoksunluğunu gidermek amacıyla, ilgili malların bol bulunan başka bir beldeden aktarılmasını gerekli kılmaktadır. Böylelikle bedestenin, ithal edilen mallara ilişkin ortaya çıkan bir ticari mekân olduğu iddia edilmektedir (Ergenç, 2013: 173).

kokuya yol açtıkları için kent merkezinde olmaları istenmeyen dericiler, boyacılar, hayvan satıcıları ve alıcıları daha çok köylüler olan saraçlar ile eyerciler ise, dış bölgelerde ve kent kapıları civarında yerleşim göstermektedir (Can, 1995: 129, Ergenç, 2013: 87). Görüldüğü üzere, birbirinin aynı veya birbirinin benzeri işle meşgul olan dükkânlar birbirlerine yakın yer almaktadırlar. Osmanlı çarşısında, aynı etkinliği gerçekleştiren esnaf ve zanaatkârın tek bir yerde toplanma eğilimi o denli güçlüdür ki bu durum, zaman içerisinde gelenekselleşmiş ve yazılı kurallarla belirlenmişçesine algılanır hale gelmiştir (Raymond, 2018: 231-232). Bu yerleşimde, esnaf loncalarının belirleyici kurallarının tesiri de göz önünde tutulmalıdır (Ergenç, 2013: 93).

Osmanlı kentinde çarşı, toplumsal yaşamın devamlılığını temin eden birçok işlevin gerçekleştiği bir merkezdir. Bu işlevler, ekonomik ve toplumsal işlevler olarak ikiye ayrılmaktadır. Ekonomik işlevler, ticari işlev, sanayi işlevi ve ulaşım işlevidir. Toplumsal işlevler ise, dini işlev, sosyal güvenlik işlevi, bireysel hizmet işlevi, sağlık ve sosyal yardım işlevi, idari/adli işlev, eğitim işlevi ve turizm işlevi olarak sıralanmaktadır (Şahinalp ve Günal, 2016: 353-354). Çarşının ekonomik hayata ilişkin katkısı, salt alışveriş işlemlerinden ibaret olmayıp çarşı içerisinde birtakım imalat aktivitelerine de yer verilmektedir. İmalathanelerde, kilimcilikten demirciliğe, marangozluktan kalaycılığa türlü mamullerin üretimi gerçekleşmektedir.

Çarşının, birçok ulaşım yolunun üzerinde bulunan kentin merkezinde yer alması, ilk ve son kervan durağı olması, ulaşım işlevindeki önemini ortaya koymaktadır. Bu noktada, çarşı içerisindeki yapılaşmış kent ögelerinin başında gelen hanlar, dikkat çekmektedir. Hanlar, ticari amaçlı (depolama, pazarlama) kullanılabildiği gibi, kısa süreli konaklama ve uzun süreli barınma hizmetleri de sunmaktadır. İzmir Kemeraltı Çarşısı'nda yer alan Arap Hanı ve Piyaleoğlu Hanı gibi hanlar, bir dönem yolcu terminali vazifesi de görmüşlerdir. Hanlar, farklı coğrafyalardan gelen insanların, bir süreliğine de olsa bir araya gelmelerine olanak tanıyarak bir kültürel aktarım aracı olarak da kullanılmışlardır. Söz konusu hanlar, adlarını, kimi zaman hanı inşa ettiren şahıstan (Kemahlıoğlu Hanı, Büyük Karaosmanoğlu Hanı vs.), kimi zaman han içerisinde toptan pazarlaması gerçekleştirilen mamulden (Keten Hanı, Büyük Demir Hanı vs.) kimi zaman hanın yapımında kullanılan malzemeden (Kurşunlu Han vs.), kimi zaman da hana devamlı uğrayan tüccarların uyruklarından (Arap Hanı, Acem Hanı vs.) almaktadırlar.

Çarşıların dini işlevleri de vardır ve bunun en güzel örnekleri, dini yapıların heterojen bir şekilde dağılımlarına imkân veren Balkan kentlerinde görülmektedir. Üsküp Eski Çarşı ve Saraybosna Başçarşı örneklerinde, kentlerinin kimliklerine katılan söz konusu çarşılar, cami, kilise ve sinagogların bir arada bulunuşlarıyla, çarşının dini hayata ilişkin üstlendiği fonksiyonu gözler önüne serer niteliktedir. Çarşının, esnaf loncaları başlığı altında değerlendirildiği üzere, sosyal güvenlik işlevi de mevcuttur. Yine çarşı, içerisinde konaklayacak insanların kişisel ihtiyaçlarının giderilmesini sağlayan hamam, berber gibi birçok oluşumu da bünyesinde barındırmaktadır. Çayhaneler, kıraathaneler de çarşıda yer alan hizmet sektörü kuruluşlarıdır. Vakıf kuruluşları olarak şifahaneler ve aşevleri gibi organizasyonlar ise, sağlık ve sosyal yardım işlevlerini hayata geçirmektedirler.

Çarşı, idari/adli işlev ile doğrudan bağlantılı bir kentsel alan olmasa dahi, söz konusu işlevlere ait birtakım unsurları da içermektedir. Çarşı, sadece fiziki açıdan merkezi olan kentsel bir alan değil, aynı zamanda her gün, adli ve idari birçok işleme konu olan faaliyetlerin gerçekleştiği toplumsal bir organizasyondur. Evvelce, kentlerin henüz coğrafi yayılımlarını gerçekleştirmedikleri dönemde, çarşının, idari ve adli işlev ile olan ilişkisi daha aşikâr idiyse de hâlihazırda Konya, Sivas ve İzmir gibi kentlerde, hükümet binalarının çarşıların bitişiğinde bulunması dikkat çekmektedir. Saraybosna'da da Tarihi Belediye Binası'nın çarşı dibindeki konumu, bu hususla alakalı akla gelen bir diğer örnektir.

Osmanlı çarşısında, çok sayıda külliyenin bulunduğu da bilinmektedir. Daha çok Osmanlı mahallelerinde gözlenen medreseler, çarşıdaki külliyelerin bünyesinde de yer alarak eğitim işlevine önemli katkı sunmuşlardır. Yine, Kahire Han El Halili Çarşısı'nda gözlenen, üstü mektepten, altı ise sebilden meydana gelen, özgün sebil küttab yapıları ise, kendine has bir sübyan mektebi örneği sunarak çarşı içerisindeki eğitim ve sosyal yardım işlevine örnek teşkil etmektedir.

Çarşı bugün, belki de zikredilen tüm işlevleri gölgede bırakacak şekilde turizme yönelik faaliyetlere ağırlık vermektedir. Elbette çarşının turistik değer taşımasında, içinde yer almış olduğu kentin, coğrafi konumu, tarihsel anlamı gibi unsurlar önem içermektedir. Ama bunların yanı sıra, konut bölgelerinin çarşı civarından oldukça uzak konumlara taşınmasının, ulaşım imkânlarının gelişim göstererek çeşitlilik sağlamasının, kentlerin çok merkezli hale gelmesinin, çarşının adeta bir açık hava müzesi olarak değerlendirilmesindeki etkileri göz ardı edilemeyecek düzeydedir.

SONUÇ

Osmanlı Kenti, üç kıtaya yayılan geniş bir coğrafyaya sahip bir devletin temsili olmasından ötürü, farklı bölgelerde, hem yapısal hem de toplumsal anlamda farklı özellikler içeren kent görünümleri sunmuştur. Buna rağmen, Osmanlı'da, kent formunun ve kent yaşamının, kendileriyle neşvünema bulduğu birtakım kurumların varlığı bilinmektedir. Kadılık kurumu, ihtisab teşkilatı, esnaf loncaları ve vakıf kurumu olarak incelenen bu organizasyonlar, Osmanlı Kenti olarak kavramsallaştırılan kentin, özgün bir çerçeve içerisinde değerlendirilmesine olanak tanımıştır. Zikredilen bu kurumların her biri, birbirleriyle de bağlantılı olarak doğrudan, kente ilişkin faaliyetlerin içerisinde yer almıştır. Bu faaliyetlerin odağında yer alan kamusal yapı ise çarşıdır.

Çarşı, hem bir kentsel alan hem de oldukça geniş çaplı bir toplumsal organizasyon örneğidir. Çalışmada incelendiği üzere, ekonomik (ticari, sanayi ulaşım) ve toplumsal (dini, sosyal güvenlik, bireysel hizmet, sağlık ve sosyal yardım, idari/adli, eğitim, turizm) bağlamda birçok işlev, çarşı içerisinde gerçekleşmektedir. Söz konusu işlevler, önemli değişim ve dönüşümler geçirmiş olsa dahi hâlihazırda, kentlerin tarihi merkezleri olan çarşılarda, varlıklarını sürdürmeye devam etmektedir. Böylelikle çarşı, kolektif belleğin ve kolektif kimliğin inşa edilip nesilden nesile aktarıldığı toplumsal anlam alanı olma özelliğiyle de önem taşımaktadır. Kentlerin hızla tek tipleşmekte olduğu küresel çağda, her kentin kendi kimliğini görünür kılarak muhafaza etmesi elzemdir. Bu bağlamda, özellikle kent koruma, kent planlama sahaları başta olmak üzere, farklı disiplinler içerisinde kent çalışmaları yürüten araştırmacıların, doğal, yapılaşmış ve toplumsal birçok kimlik ögesini bünyesinde barındıran çarşıyı göz ardı etmemeleri beklenmektedir.

KAYNAKÇA

Bergen, L. (2014). *Kent-İslâm ve Kapitalizm – Şehre Yürüyelim Batı Yıkılacak*, İstanbul: Doğu Kitabevi.

Can, Y. (1995). *İslâm Şehirlerinin Fizikî Yapısı,* Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

Cerasi, M. M. (1999). *Osmanlı Kenti – Osmanlı İmparatorluğu'nda 18. ve 19. Yüzyıllarda Kent Uygarlığı ve Mimarisi*, Çeviren: Aslı Ataöv. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Cezar, M. (1985). *Tipik Yapılariyle Osmanlı Şehirciliğinde Çarşı ve Klasik Dönem İmar Sistemi,* İstanbul: Millî Eğitim Basımevi.

Eldem, E., Goffman, D. ve Masters, B. (2003). *Doğu ile Batı Arasında Osmanlı Kenti Halep, İzmir ve İstanbul*, Çeviren: Sermet Yalçın. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Ergenç, Ö. (2013). *Şehir, Toplum, Devlet – Osmanlı Tarihi Yazıları*, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Faroqhi, S. (2011). *Osmanlı Zanaatkârları*, Çeviren: Zülal Kılıç, İstanbul: Kitap Yayınevi.

Günay, H. M. (2012). Vakıf. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi 42. Cilt* (ss. 475-479). İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

İbiş, Y. (1997). İktisadî Kurumlar. *İslâm Şehri* (ss.145-160). 2. Baskı. Editör: R. B. Serjeant. Çeviren: Elif Topçugil. İstanbul: İz Yayıncılık.

İnalcık, H. (2003). *Osmanlı İmparatorluğu Klâsik Çağ (1300-1600),* Çeviren: Ruşen Sezer, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Kazıcı, Z. (2005). Osmanlı Şehir İdaresinde İhtisâb Müessesesi. *İslâm Geleneğinden Günümüze Şehir Hayatı ve Yerel Yönetimler Cilt I* (ss. 355-388). 2. Baskı. İstanbul: İlke Yayıncılık.

Laflı, E. (2018). Ahi Birlikleri ile Bizans Loncaları Üzerine Bir Deneme. *III. Uluslararası Ahilik Sempozyumu - XIII. Yüzyıla Kadar Türk ve İslam Dünyasında Ahiliğin Temelleri* (ss. 183-204), Kırşehir. 5-7 Ekim 2017.

Ortaylı, İ. (2005). Osmanlı Belediyeleri ve Kent Hizmetleri. *İslâm Geleneğinden Günümüze Şehir Hayatı ve Yerel Yönetimler Cilt II* (ss. 13-24), 2. Baskı, İstanbul: İlke Yayıncılık.

Ortaylı, İ. (2017). *Türkiye Teşkilât ve İdare Tarihi*, 6. Baskı, Ankara: Cedit Neşriyat.

Özdemir, R. (2017). Tarihte Tüketici Haklarına Yönelik Yapılan İlk Kanun: "Kanunnâme-i İhtisab-ı Bursa". *Mecmua Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(4), 1-16.

Raymond, A. (2008). The Spatial Organization of the City. *The City in the Islamic World* (pp. 47-70). Editor: Salma K. Jayyusi. Leiden: Koninklijke Brill NV.

Raymond, A. (2018). *Osmanlı Döneminde Arap Kentleri*, Çeviren: Ali Berktay, İstanbul: Alfa Tarih.

Sauvaget, J. (1934). Esquisse d'une Historie de la ville de Damas. *Revue des Etudes Islamiques*.

Türk Dil Kurumu (1998). *Türkçe Sözlük*, 9. Baskı, Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi.

Uğur, Y. (2015). *Şehirler ve Şehirleşme. Osmanlı İmparatorluğu'nda Çevre ve Şehir* (ss. 293-327). Editör: Fehmi Yılmaz. T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ve İstanbul Medeniyet Üniversitesi ortak yayını.

Yılmaz, M. (2009). Semrâ Bint Nuheyk. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi 36. Cilt*, (s. 499). İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

Weber, M. (2012). *Şehir – Modern Kentin Oluşumu*, 10. Baskı, Çeviren: Musa Ceylan. İstanbul: Yarın Yayınları.

COVID-19 SALGININININ ŞEHİR EKONOMİSİNE ETKİLERİ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

AN EVAULATION ON THE EFFECTS OF COVID-19 PANDEMIC DISEASE ON THE URBAN ECONOMY

İmam Bakır KANLI

Doç. Dr., Marmara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, Kentleşme ve Çevre Sorunları AB, ORCID: 0000-0002-5715-8752

İsmail Tarık KÜPELİ

Yüksek Lisans Öğrencisi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, ORCID: 0000-0003-1988-7660, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

Salgın hastalıklar dünya tarihi boyunca farklı dönemlerde farklı bölgelerde ve çeşitli şekillerde sürekli meydana gelmiştir. Ortaya çıktığı dönemin koşullarına ve hastalığa sebep olan bakteri ya da virüsün özelliklerine göre, gerek insan gerekse diğer canlılar üzerinde farklı etkiler oluşturabilmektedir. Örneğin Yersinia Pestis bakterisinin yol açtığı 1347-1351 yılları arasında etkisini göstermiş olan, "Kara Veba" olarak da bilinen 2. Veba Salgını, 200 milyon insanın ölümüne sebep olmuştur. Bir Koronavirüs enfeksiyonu olan ve 2012 yılından beri varlığını sürdüren MERS-CoV ise çok daha az sayıda kişinin yaşamını yitirmesine sebep olurken, Dünya Sağlık Örgütü 29 Aralık 2020 verilerine göre dünya genelinde COVID-19 kaynaklı ölümler 1,7 milyonu aşmıştır. Salgın hastalıkların insan hayatına olan doğrudan etkisinin yanında toplumsal, idari, siyasi ve ekonomik alanlarda dolaylı etkileri de bulunmaktadır. Sağlık harcamalarının artmasına sebep olması, yatırımların ve üretiminin azalması, işsizlik gibi ulusal ve yerel ekonomileri olumsuz yönde etkileme gücüne sahip salgınlar, COVID-19 sürecinde de yaşandığı üzere sadece yerel ve ulusal ekonomileri değil aynı zamanda küresel ekonomileri de etkileme gücüne sahip bir olgu olarak dünya gündeminin belki de ilk sırasına yerleşmiştir. İşte bu çalışma şehir ekonomisinin sürdürülebilirliğinde salgın hastalıkların etkisinin COVID-19 özelinde değerlendirilmesini konu almaktadır. Güncel bir konu olması, akademik alana yapacağı katkı ve aynı zamanda; yerel, ulusal ve uluslararası ölçekte politikaların geliştirilmesine destek sağlayacağı için, çalışmanın önemli olduğu düşünülmektedir. COVID-19 salgının şehir ekonomisine olan etkilerini tartışarak ortaya koymak ve bu süreçte, yerel ölçekte salgının olumsuz etkileriyle mücadelede kooperatiflerin üstleneceği stratejik rolü analiz etmek araştırmanın amacını oluşturmaktadır. Çalışma, COVID-19'un şehir ekonomisini ve onun paydaşlarını hangi seviyede etkilediği ile sınırlandırılmıştır. Nitel araştırma yöntemi kullanılan çalışmada; İzmit genelinde işletmesi COVID-19'dan etkilenmiş esnaf ve çalışanlar ile meslek kuruluşlarının yetkilileri ile yapılacak olan yarı yapılandırılmış mülakat tekniğinden, literatür taramasından, ulusal ve uluslararası alanda araştırmalarda bulunan kurum ve kuruluşların yayınladıkları teknik rapor ve analizlerden faydalanılmıştır. Yapılan değerlendirmeler neticesinde ulaşılan bulguların analiz edilmesi sonucunda yapılan önerilerle çalışma sonlandırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, ekonomi, kooperatif, salgın hastalık, şehir ekonomisi.

ABSTRACT

Pandemics have continuously occurred in different regions and various ways in different periods throughout world history. Depending on the conditions of the period in which it arose and the characteristics of the bacteria or virus that caused the disease, pandemics can bring on different impacts on both humans and other living creatures. For instance, the second Plague, also known as "The Black Death", which was effective between 1347 and 1351, caused by the Yersinia Pestis bacterium, lead to the death of 200 million people. MERS-CoV, a Coronavirus infection that has been in existence since 2012, has caused far fewer deaths, while World Health Organization data from December 29, 2020 shows that worldwide deaths from COVID-19 have exceeded 1.7 million. In addition to the direct effect of pandemics on human life, there are also indirect effects in the social, administrative, political and economic spheres. Pandemics that have the power to affect national and local economies adversely, such as increasing health expenditures, decreasing investments and production, and unemployment, as experienced during the COVID-19 process, it has perhaps been at the top of the world

agenda as a phenomenon that has the power to affect not only local and national economies but also global economies. This study focuses on assessing the impact of pandemics on the sustainability of the urban economy in terms of COVID-19. The study is considered significant inasmuch as being a current topic, its contribution to the academic field, additionally, its support to the development of local, national and international policies. The aim of the research is to discuss the effects of the COVID-19 pandemic on the urban economy and to analyse the strategic role that cooperatives will play in combating the negative effects of the epidemic on a local scale in the process. The study is limited by the level at which COVID-19 affects urban economy and its stakeholders. In the study qualitative research method has been used and also semi-structured interview technique with tradesmen and employees whose businesses were affected by COVID-19 and the officials of professional organizations throughout Izmit. Additionally, literature review, technical reports and analyses published by institutions and organizations engaged in national and international research were used. The study was concluded based on the recommendations through the evaluations of the findings obtained.

Keywords: COVID-19, economy, cooperative, pandemic, urban economy.

MİLLİYETÇİLİĞİN KENTLEŞMEYE ETKİLERİ: ÜSKÜP 2014 PROJESİ ÖRNEĞİ

THE EFFECTS OF NATIONALISM ON URBANIZATION: THE SAMPLE OF THE SKOPJE 2014 PROJECT

Fehim BİLGE

Yüksek Lisans Öğrencisi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kentleşme ve Çevre Sorunları Bilim Dalı, Orcid: 0000-0002-2051-9745

ÖZET

Balkanlar, Avrupa kıtasının güneydoğusunda bulunan bir yarımadadır. Adını bölgede bulunan Balkan dağlarından alır. Balkanlar, tarih boyunca kendine özgü coğrafyası ve sahip olduğu farklı etnik kökenler sebebiyle Avrupa'nın en istikrarsız bölgelerinden biri olmuştur. Çalışmamızın ana unsuru bölgede bulunan Makedonya, resmi adı ile Kuzey Makedonya Cumhuriyeti olacaktır. 8 Eylül 1991 tarihinde gerçekleştirdiği referandum ile Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti'nden bağımsızlığını kazanan ülke, bağımsızlığın ardından milliyetçi problemler, azınlık hakları, ekonomik koşullar, komşularla ikili ilişkiler ve sıkıntılı dış politika ile baş başa kalmış ve Makedonya için yeni bir dönem başlamıştır.

Tarihsel olarak başkent Üsküp, 19.ve 20. yüzyıllarda Balkan şehirlerinin Batılılaşması ve modernleşmesinin sonucu olarak farklı bir dizi dönüşüm sürecine maruz kalmış geleneksel bir şehir olarak tanımlanabilir. Şehir, yönetimi altında kaldığı süre boyunca Osmanlı kent modelinden etkilenmiştir. Girdiği reaksiyonlar sonucu yeniden şekillenmiş ve politik gelişmeler bu şekillenmeyi hızlandırmıştır. Üsküp'ün tarihsel kentsel doku değişimini yedi farklı döneme ayırmak mümkündür. Çalışmamızın kapsamı şehrin son değişim dönemi yani Üsküp 2014 Projesi'dir.

Dış politikada yaşanan gerginlikler, aşırı Arnavutların, Arnavutluk ile birleşme talepleri, artan terör olayları, Yunanistan'ın Makedonya ismini tanımaması ve uluslararası her alanda Makedonya'nın karşısına sorun olarak çıkması iç politika anlayışlarını değiştirmiş ve milliyetçilik rüzgârını keskinleştirmiştir. Makedon kimliğinin altını çizmek isteyen Makedonya yönetimi başkentte Üsküp 2014 Projesini başlatmış ve şehrin yapısını başkalaştırmıştır. Üsküp 2014 Projesi, 2010 yılında başlamış ve başladığı tarihten itibaren oldukça çok konuşulan bir proje olmuştur.

Bu çalışmada millet ve milliyetçilik terimleri açıklanarak, milliyetçiliğin kentleşme üzerine etkileri Üsküp 2014 Projesi özelinde tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Üsküp 2014 Projesi, Balkan, Milliyetçilik, Kentleşme

ABSTRACT

The Balkans is a peninsula located in the southeast of the European continent**.** It takes its name from the Balkan mountains in the region. The Balkans have been one of the most unstable regions in Europe throughout history due to their specific geography and different ethnic origins. The main element of our work will be Macedonia located in the region and the Republic of North Macedonia with its official name. The country, which gained its independence from the Socialist Federal Republic of Yugoslavia with the referendum held on September 8, 1991, was left alone with nationalist problems, minority rights, economic conditions, bilateral relations with neighbors and troubled foreign policy after independence, and a new era began for Macedonia.

Historically, the capital Skopje can be defined as a traditional city that has undergone a different series of transformation processes as a result of the westernization and modernization of Balkan cities in the 19th and 20th centuries. The city was influenced by the Ottoman urban model during its period of rule. It has been reshaped as a result of the reactions it has entered and political developments have accelerated this formation. It is possible to divide Skopje's historical urban texture change into seven different periods. The scope of our study is the last change period of the city, namely Skopje 2014 Project.

Tensions in foreign policy, extreme Albanian demands for unification with Albania, increasing terrorist incidents, Greece's not recognizing the name Macedonia and facing Macedonia as a problem in every

international field have changed their understanding of domestic policy and sharpened the wind of nationalism. Wanting to underline the Macedonian identity, the Macedonian administration initiated the Skopje 2014 Project in the capital and transformed the structure of the city. Skopje 2014 Project started in 2010 and has been a very talked about project since its inception.

In this study, the terms nation and nationalism will be explained and the effects of nationalism on urbanization will be discussed in the Skopje 2014 Project.

Keywords: Skopje 2014 Project, Balkans, Nationalism, Urbanization

Y KUŞAĞINA AİT ÖZELLİKLERİN ÖRGÜTSEL YANSIMALARI

ORGANIZATIONAL EFFECTS OF GENERATION Y CHARACTERISTICS

Dr. Ufuk ÜNLÜ

TC. Cumhurbaşkanlığı, Orcid: 0000-0003-2547-7609

ÖZET

Kuşaklar, yaşadıkları dönemin sosyal, ekonomik ve kültürel olaylarını meydana getiren ve bu olaylardan etkilenen, birbirine yakın karakteristik özelliklere sahip insan gruplarıdır. Aynı kuşaktaki insanların temel değerleri, beklentileri ve yargıları benzer özellikler gösterirken, kuşaklar arasında bu özellikler belirgin halde farklılaşmaktadır. Bu nedenle, bir arada yaşansa dahi kuşaklar arasında sosyal hayat, iletişim ve karakter ayrışmaları görülmektedir. Geride bıraktığımız 100 yıllık dönemi kapsayan çalışmalar, kuşakları beş farklı başlık (gelenekseller, bebek patlaması, X, Y ve Z kuşakları) altında incelemekte ve her kuşağın özelliklerini, örgütsel alandaki yeri ve etkisini ayrı ayrı belirlemektedir. Kuşaklar arası değişim ve gelişim süreci her geçen gün hızlanmakta, farklılaşan teamüller, değerler ve tutumlar kuşak çatışmasına neden olmaktadır. Bu kapsamda çalışmamızın amacı, Y kuşağına ait özelliklerin örgütsel yansımalarını incelemektir. Adını İngilizcedeki "why" kelimesinden alan ve sorgulayıcı bir yapıya sahip olan Y kuşağı, kendinden önceki kuşaklardan örgütsel alandaki egemenliği, aile ilişkileri ve teknolojinin hızlı değişimi nedenleriyle farklılaşan ve günümüz iş yaşamında en fazla nüfusa sahip olan kuşaktır. Bu yönleriyle Y kuşağı özelliklerinin örgütsel alandaki yansımalarının belirlenmesi, yönetim ve organizasyon alanında strateji ve politika üretenlere fayda sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: Örgüt, Örgütsel Davranış, Kuşak.

ABSTRACT

Generations are groups of people with close characteristics that constitute and are affected by the social, economic and cultural events of the period in which they live. While the basic values, expectations and judgments of people of the same generation show similar characteristics, these characteristics differ markedly between generations. For this reason, social life, communication and character differences are observed among generations, even if they live together. Covering the 100-year period we left behind, the studies examine the generations under five different titles (traditional, baby boom, Generations X, Y and Z) and determine the characteristics of each generation, its place in the organizational field and its impact separately. The process of intergenerational change and development is accelerating every day, and differentiated teams, values and attitudes lead to generational conflict. In this context, the aim of our study is to examine the organizational reflections of the characteristics of Generation Y. Generation Y, which takes its name from the English word "why" and has an interrogative structure, is the generation that differs from its predecessors due to its dominance in the organizational Field, family relations and rapid change of technology and has the most population in today's business life. In these aspects, determining the reflections of Generation Y characteristics in the organizational field will benefit those who produce strategies and policies in the field of management and organization.

Key Words: Organization, Organizational Behavior, Generation.

1. Giriş

Kültürel anlamada bakıldığında, yeni bir yaşama duygusu ve yeni bir anlayış edinen, farklı biçimlerde birleşen ve yanı sıra kesin çizgilerle ayrılan insan yığınlarına kuşak denilmektedir. Kuşak kavramı, bireylerin gruplandırılmasında ve farklılıkların anlaşılmasında sıklıkla kullanılan bir olgudur. Kuşak sınıflandırmasına yönelik çalışmalar; bireylerin algıları, hayata bakışları, öncelikleri ve davranışları üzerinden yirmi birinci yüzyılda kuşakların gelenekseller, bebek patlaması, X, Y ve Z kuşakları şeklinde gruplandırılmasını sağlamıştır. Ardından gerçekleştirilen çalışmaları bu gruplar üzerinde odaklanmıştır.

Örgütlerin başarılı olabilmesinde yegâne kaynaklardan biri insan faktörüdür. Örgütlerde farklı kuşaklardan insanlar bir arada çalışmakta ve yoğun rekabet ortamından müşteri memnuniyeti kadar çalışan memnuniyeti de önemli hale gelmektedir. Örgütlerin hedefine ulaşmasında motive olmuş, uyumlu ve etkili şekilde görev icra eden çalışanların katkısı büyüktür. Bu yönüyle, farklı kuşaklardan çalışanlara sahip olan işletmelerin bu hususu avantajlı duruma çevirmeleri beklenir.

Bu dönemde Y kuşağının dünya üzerinde en kalabalık kuşak olduğu ve çalışma yaşamında önemli bir rol oynamaya başladığı bilinmektedir. Sayısal yoğunluk ve iş yaşamındaki hâkimiyet nedeniyle birçok çalışmaya konu edilen Y kuşağı, günümüz örgüt yapısının temel taşı konumundadır. Bu veriler ışığında çalışmamızın amacı, Y kuşağına ait özelliklerin örgütsel yansımalarını incelemektir. Öncelikle kuşak sınıflandırması içerisinde yer alan kuşak grupları tek tek açıklanacak, ardından sırasıyla Y kuşağının özellikleri ve Y kuşağının örgütsel alandaki yeri ve etkisini değinilecektir.

2. Kuşak Sınıflandırması

Türk Dil Kurumu felsefe sözlüğünde kuşak, "*yaklaşık olarak aynı yıllarda doğmuş, aynı çağın şartlarını, dolayısıyla birbirine benzer sıkıntıları, kaderleri paylaşmış, benzer ödevlerle yükümlü olmuş kişilerin topluluğu*", sosyoloji sözlüğünde ise "*yaklaşık yirmi beş otuz yıllık yaş kümelerini oluşturan bireyler öbeği, göbek, nesil, batın, jenerasyon*" olarak tanımlanmıştır (TDK, 2021). Aynı yaş gruplarına yahut nesillere ait bireyler, tarihsel süreçte aynı olayları tecrübe ettikleri için her kuşağın kendine özgü karakteristik yapıları vardır. Kuşaklar bu özellikleri ile tanınır ve bilinirler.

Kuşak sınıflandırması toplumların yaşadığı tarihi, sosyal, ekonomik ve siyasal olayların etkisiyle ortaya çıkmıştır (Gürbüz, 2015:40). Aynı özellikleri yansıtan kişilerin oluşturduğu kuşakların sınıflandırılması, farklı toplumların yaşadığı birbirinden farklı dönüm noktaları nedeniyle araştırmacıların her zaman ilgisini çekmiştir. Bu durum farklı tarihlerde ve farklı başlıkları taşıyan ancak birbirine yakın bir kuşak sınıflandırmasını meydana getirmiştir. Kuşak sınıflandırmasına kuram, ilk olarak Karl Mannheim (1928) tarafından ileri sürülmüş, günümüz kuşaklarını da içeren yaklaşım ise Strauss ve Howe (1991) tarafından yayımlanan kitapla gündeme gelmiştir (Aslan ve Staub, 2015:5). Sınıflandırma mantığına göre aynı dönemlerde yaşayan insanlar aynı özelliklere sahip olmaktadır. Aşağıda yapılan sınıflandırma ve sınıflandırmaya ilişkin tarihler literatürdeki genel kanıya uygun olarak belirlenmiştir.

2.1. Gelenekseller Kuşağı (1925-1945)

Bu grup "sessiz kuşak" olarak bilinir. 1945'li yıllardan önce dünyaya gelen kişiler gelenekseller olarak ifade edilir ve bu dönemin başlangıç tarihi 1925'li yıllara dayanır (Kyles, 2005: 54). Önemli tarihsel ve toplumsal olayların yaşandığı bu dönemde doğanlar, günümüz toplumunun en yaşlı üyeleridir.

Bu kuşağın önde gelen değerlerinden bazıları; vatanseverlik, fedakârlık, çalışkanlık, otoriteye saygı, istikrar, dürüstlük, mahremiyet ve ekonomik muhafazakârlıktır. Bu neslin bencil davranmamasının nedeni, aileleri ve arkadaşlarıyla birlikte ekonomik zorluklar içinde yaşamalarıdır (Linden, 2015: 20). Uzun yıllar süren savaşlar ve ekonomik buhran içinde yaşayan sessiz kuşak insanları, tasarrufa ve etik değerlere fazlaca önem verirler. Zor zamanlar geçirdikleri için hayatları boyunca sosyal statü elde etme çabasında olmuşlardır. Kıtlık zamanlarında yetişmiş olmaları, ellerindeki muhafaza etme konusunda ayrı bir çaba içinde olmalarına neden olmuştur.

Bugünün büyükleri olan bu kişilerin karar vermekte sıkıntı çektikleri, sonuç odaklı çalıştıkları ve tartışmacı bir yapıya sahip oldukları bilinmektedir (Çemberci vd., 2014: 59). Mevcut durumda 65 yaş üstü oldukları için işgücüne katılımları sınırlıdır.

2.2. Bebek Patlaması Kuşağı (1947-1964)

1947-1964 yılları arasında doğan bireyler, bebek patlaması ya da patlama kuşağı denen bu döneme ait kuşakta yer alırlar. Nüfus patlaması yıllarında doğan ve ikinci dünya savaşından sonraki döneme denk gelen yaklaşık 1 milyar bebek nedeniyle bu kuşak, "Baby Boomers" şeklinde tarif edilmiştir. Bu dönemde dünyaya gelen kişiler, soğuk savaş dönemi bireyleri diye ifade edilirler (Ayhün, 2013: 99).

Bebek patlaması kuşağının önde gelen değerlerinden bazıları; sağlıklı yaşam, kişisel tatmin, iyimserlik, çalışma, takım ruhu ve kişisel gelişim yer almaktadır. Bir önceki dönemden daha rahat şekilde büyüyen bu nesil, savaş sonrası yokluk ve sıkıntılar nedeniyle refah yaşama hasret duyan, eğlenceli hayata eğilimli bir kuşak olarak büyümüşlerdir (Zemke vd., 2000: 63). Yaşadıkları yıllar itibariyle bu kuşaktaki bireylerin babaları çalıştığı ve anneleri evde çocuk baktığı için daha geleneksel bir hayat tarzına sahip olmuşlardır. Çok çalışkan olmalarının yanısıra, bu kişilerde sorumluluk duygusu da gelişmiştir. Doğu-batı ikilemi içerisinde 68'leri yaşamışlar, Vietnam savaşından, Küba devriminden ve soğuk savaş döneminden etkilenmişlerdir.

2.3. X Kuşağı (1965-1979)

1965-1979 yılları arasında doğan bireyler, X kuşağı bireyleri olarak adlandırılmıştır. Bu kuşak, mümkün olabildiğince kanaatkâr, sadık, dünya dinamiklerinin farkında olan, idealist ve toplumcu bir kuşaktır. X kuşağı geçiş dönemi kuşağı olarak bilinir. Bunun nedeni, 1965-1979 yılları arasında dünya açısından önemli değişim ve dönüşümlerin yaşanmış olmasıdır (Senbir, 2004: 24).

Bu kuşak içerisinde kadınlar, iş hayata giriş yapmışlardır. Söz konusu yıllar içerisinde paraya daha fazla önem verilmiş ancak, para hiçbir zaman tek seçenek olarak görülmemiştir. Kendi sorunlarını kendileri çözen X kuşağı bireylerinin çalışkan ve aynı işte uzun yıllar çalışan kişiler oldukları bilinmektedir. Kayıp kuşak olarak da adlandırılan bu dönemde gelecek kaygısı hissedilmesi, insanların çok çalışmasına ve kariyer planı yapmalarına neden olmuştur (Altuntuğ, 2012).

2.4. Y Kuşağı (1980-1994)

Çalışmamızın hedef kuşağı olarak belirlenen Y kuşağının tarihsel aralığı tartışılsa da, genel kanı, 1980-1994 arasında doğan bireylerin Y kuşağını temsil ettiği yönündedir. Günümüzde nüfus olarak en kalabalık kuşağın Y kuşağı olduğu söylenmektedir (Aslan ve Staub, 2015:7). Yetiştikleri dönem itibariyle olumlu şartlar altında doğan bu kuşağın, teknolojik imkânlar sayesinde kendinden önceki kuşaklardan farklılaştığı görülmektedir. Bu kuşak çocukları küreselleşmeyi bilen, teknoloji dostu, rahat ve bireyselliği ön planda tutan bir yapıya sahiptirler (Senbir, 2004: 25). Takdir edilmeyi seven, ön planda tutulmaya yönlendirilen bu kuşak, yeniliklere açıktır ve teknolojiyi hayatın bir parçası olarak görmektedirler. Sıklıkla iş değiştirmeye meyilli olan bu kuşağın, son 20 yıldır iş yaşamında diğer kuşaklarla beraber çalışmaktadırlar.

2.5. Z Kuşağı (1995-2002)

İnternet kuşağı, dijital kuşak, milenyum kuşağı gibi isimlerle tarih edilen Z kuşağını, 1995-2002 yıllarında doğan bireyler oluşturmaktadır (Senbir, 2004: 26). Teknoloji dostu olmalarının ötesinde, dünya vatandaşı olan ve teknolojik araçları hayatın vazgeçilmez bir parçası olarak gören bu kuşağın yaşam sınırlarını internet ağları belirlemektedir. Sosyal olaylara çok fazla önem atfetmeyen bu kuşağın, çevreye duyarlı olma, eşitlik ve adalet olgularına önem verme özellikleri ön plana çıkmaktadır (Zemke vd., 2000: 65). Bilgiye erişimin kolaylığı, Z kuşağına her türlü bilgiden haberdar olma kolaylığı sağlamıştır. Değişime açık olan ve pratik olmayı tercih eden bu kuşağın, en önemli araçları ellerinden düşmeyen tabletler ve telefonlardır.

3. Y Kuşağına Ait Özelliklerin Örgütsel Yansımaları

Y kuşağına ait özelliklerin örgütsel yansımalarını irdelerken, Y kuşağının karakteristik özelliklerinin bilinmesi ve Y kuşağının örgütsel alandaki yeri ve etkisinin incelenmesi gerekmektedir.

3.1. Y Kuşağının Karakteristik Özellikleri

Y kuşağı, hayatı irdeleyen, sorgulayan ve sorumluluklarını eleştiren bir yapıya sahip olmaları nedeniyle Why Generation (Neden Kuşağı) ismiyle anılırlar. İngilizcedeki "Why" kelimesi Y harfi ile sesteş olduğu için bu kuşağa Y kuşağı denilmiştir (Kuyucu, 2014:58). Diğer kuşaklardan etkilenen Y kuşağı, II. Dünya Savaşını yaşayan büyük dedelerinin bulunduğu geleneksellerden politik karmaşalar ve çatışmalar yönüyle, fazla

nüfusun yer aldığı ve ebeveynlerin bulunduğu bebek patlaması kuşağından aile bireyleriyle bir arada yaşama yönüyle etkilenmişlerdir.

Bu kuşağın bireyleri dünya genelinde internetin hızlı yayılmasına, 11 Eylül olayına, Afganistan-Irak savaşlarına tanıklık etmişler, ülkemiz açısından ise 1980 askeri darbesiyle başlayan süreçte, ekonomik kriz, deprem, salgın hastalık gibi büyük olayları yaşayarak olgunlaşmışlardır. Kadın-erkek ilişkisindeki güç dengesi anlamında bir üst kuşağa kıyasla büyük kırılmaların yaşandığı bu dönemde, aile üyeleri arasındaki ilişkiler ve özel hayatta yüklenilen görevler tamamiyle değişmiştir. Bir üst nesildeki aile ilişkilerinde para kazanmak ve evin ihtiyaçlarını karşılamak rolünü üstlenen, bunlar dışında çok fazla işe karışmayan/karıştırılmayan, kadına bağımlı olması nedeniyle, çoğunlukla hayatını tek başına idame ettirebilmesi mümkün olmayan erkek, bu kuşak ile birlikte çamaşır-bulaşık yıkama, yemek, temizlik, ütü ve benzeri ev işlerinden anlayan, çocuk bakan, daha ılımlı ve hoşgörülü bir karaktere bürünmüştür. X kuşağında evin tüm işlerini tek başına yapan, çocuk bakan, tüm fedakârlıkları üstlenen kadın rolü değişerek yerine, iş yaşamına atılan, ekonomik özgürlüğüne kavuşan, aile ilişkilerinde hâkimiyeti paylaşan ve ev işlerini erkekle ortaklaşa yürüten bir karakter yapısı ortaya çıkmıştır.

Y kuşağı için "tüm ezberleri bozan kuşak" şeklinde çarpıcı bir ifade kullanılmaktadır. İş yaşamında alışılmadık ve yeni olan davranış hallerini ve kurallarını uygulayan bu kuşak, iletişim teknolojisiyle harmanlanmıştır. Bu yüzden internet odaklı bir hayat şekilleri vardır. Dijital teknolojinin yoğun olarak hissedildiği bir dönemde hayata merhaba demişlerdir (Bozkır, 2014: 90). Teknolojik nimetlerin sabırsızlıkla birleşmesi bilgiye ve hiper bağlantılara sahip bir kuşağın meydana gelmesini sağlamıştır. Ayrıyeten bu durum onları girişimci ve daha işbirlikçi bir yapıya büründürmüştür.

McQuenn (2011) açısından Y kuşağında yaygın olarak bulunan birtakım negatif özellikler mevcuttur. Bunlar; saygısız davranmaları, sadece teknoloji ile iletişim kurmak istemeleri, geleceği düşünmemeleri, tembel olmaları, bencil davranmaları ve eski kuşaklarla ilişki kurmak istememeleridir. Y kuşağının pozitif özellikleri ise Kupperschmidt (2000) tarafından sıralanmıştır. Bunlar; yetenekli olmaları, yenilikçi ve uyumlu davranmaları, hoşgörülü ve kararlı olmalarıdır.

Y kuşağının ebeveynleri çocuklarına müzik, spor, sanat gibi birçok aktiviteyi öğrenme imkânı sunmuşlar ve onları bu anlamda desteklemişlerdir. Ebeveynler tarafından Y kuşağına, bütün düşünceleri aynı ölçüde değerli olduğu öğretilmiştir. Bu durum Y kuşağına eleştirel bakış açısı kazandırmış ve bu yetenek sosyal mecralarda sıklıkla kullanılır hale gelmiştir (Çarıkçı ve Kaplan, 2018: 28). Y kuşağı için özel hayat ve iş hayatı arasındaki denge oldukça önemli bir konudur. Bu kuşak çalışanları daha fazla kariyer yapabilmek adına işlerinde daha fazla zaman geçirmeyi yeğlerler. Y kuşak çalışanların işlerinde, onları karışılmaması, mesai saatlerine müdahale edilmemesi yönünde esneklik isterler. İşyerlerinde esnek çalışma modelinin uygulanması, Y kuşak çalışanlarının örgütlerine olan bağlılıklarını artırmaktadır. Y kuşağı açısından en tahammül edilmeyen durumlardan birisi, yeteneklerini geliştirecek bir alanın onlara sunulmamasıdır (Yüksekbilgili, 2013: 346).

Kültürel yönden bakıldığında bu kuşak, diğer kuşaklardan daha fazla hoşgörülü bir kuşak olarak bilinmektedir. Cinsiyet rolleri, eşcinsel hakları daha yaygın olarak görülmekte ve kabul edilmektedir. Kadın ve erkek eşit olarak kabul görmüş ve kadınlara saygı bu kuşak ile artmıştır. Farklılıkların en fazla olduğu, ırksal ve etnik olarak en çeşitli kuşaktır. Cinsiyet, ırk, ekonomik konum gibi farklılıklar bu kuşak için bir zenginlik ve avantaj olarak görülmektedir. Zira gerek özel hayat, gerek komşuluk ilişkileri, gerekse iş yaşamında veya okul çevresinde farklılık arz eden bireylerle bir arada yaşanmaktadır. Bu yönüyle Y kuşağı tümüyle evrensel bir kuşaktır (Weston, 2006: 17). Ayrıca öğrenmeye eğilimli olmaları nedeniyle Y kuşağı, en eğitimli kuşaklardan biridir. Ancak zamana verdikleri aşırı önem nedeniyle dikkat süreleri kısa olup, televizyon izlerken telefonla konuşmak gibi, aynı anda birden fazla işi yapma gayretinden vazgeçemezler.

3.2. Y Kuşağının Örgütsel Alandaki Yeri ve Etkisi

Y kuşağı karakteristik özelliklerini örgütsel alana yansıtan ve iş yaşamını derinden etkileyen bir kuşaktır. İnternet kuşağı olmaları nedeniyle onların için hız, bir yaşam şekli haline gelmiştir. Hızlı olmadıklarında zaman kullanımı açısından kendilerini eksik ve yetersiz hissedebilirler. İş hayatının kalabalıklığını oluşturan ve işe eğlence katmayı seven bir kuşak olduğu gibi, bu alanın en genç kuşağı konumundadırlar. Örgütsel alana sosyal medyayı dâhil ederler ve otoritenin karşısında yer alırlar. İş hayatında anlık ve kısa mesajlaşmayı tercih ederler ve dijital araçlar onlar için vazgeçilmezdir. İş yaşamındaki aktörlerle iletişim cihazlar aracılığıyla gerçekleştirilir (Bozkır, 2014: 92). Y kuşağı iş hayatında takdir görmeyi bekler. Yaratıcı işler yapmaları ve

motive olmaları için iş ortamının uygunluğu ve ödüllendirme ihtiyacı duyarlar. Pek çok işe aynı anda kanalize oldukları için disiplini elden bırakmazlar. Motive olamadıklarında adaptasyon sorunu yaşarlar ve iş hayatında en çok arzuladıkları, bir alanda uzmanlaşabilmektir (Bayram, 2013: 79). Y kuşağı kariyer kavramını aşağıdaki hususlar önceliğinde benimsemektedir (Şar, 2020: 40);

- Tüm çalışanlar kariyer basamaklarında ilerleme ve statü kazanma fırsatına sahip olmalıdır. Kariyer yapmak sadece yüksek mevkilerde olanlara has bir durum değildir.
- Terfi etmek, kariyer için tek yeterli koşul değildir. Çalışanlar kendilerinin başka örgütlerde başka faaliyet alanlarında ifade edebilirler.
- Kariyer planlaması sadece örgütle ilgili olmayıp, çalışanların kendi kariyerlerini kendilerinin planlaması ve denetlemesi gerekmektedir.

Geçmiş dönemlerde yapılan araştırmalar Y kuşağı çalışanlarının, kendilerinden önceki kuşaklardan farklı olduklarını ortaya koymaktadır. Bu araştırmalarda, yöneticilerin Y kuşağı çalışanlardan bir şeyler öğrenmeyi bekledikleri sonucuna ulaşılmıştır (Schawbel, 2012). Genç yaşta olan bu kuşak, yöneticilerinden kariyer tavsiyesi bekler, geri bildirim almak ister ve kendilerine daha çok zaman ayrılmasını talep ederler. Yöneticilerinden de bu kuşaktan beklentileri çoğu zaman olumlu yöndedir.

Farklı bir araştırmada, Y kuşağı işçilerinin işte motivasyon sağlama hususunda çalışma koşullarında esneklik, yöneticileriyle sıkı ilişkiler, kişiler arasındaki farklılıkları dikkate alma konuları önemli olarak tespit edilmişken, fazla kontrol ve denetim çalışmalarının güvensizlik ortamı oluşturarak motivasyonda önemli bir düşüşe neden olduğu belirlenmiştir.

Bu kuşakta işte tutmak için sosyal ve fiziksel çevre oldukça önemlidir. Y kuşağı, bir üst kuşağı olan X kuşağında olduğu gibi, eğlenceli, samimi ve rahat bir iş ortamı talep eder. İş ortamında çalışma arkadaşlarıyla etkileşim ve dostluk geliştirebilme olanaklarının var olmasını isterler. Zira Y kuşağı, okul yıllarından itibaren gruplar halinde ve rahat ortamlarda çalışmaya alışmışlardır (Yüksekbilgili, 2013: 345). Bu rahatlık işyerinde fiziksel anlamda da beklenir. Açık, ferah ve hoş bir tasarım içinde çalışmak ve sanki aile ortamındaymış gibi rahat hareket etmek, Y kuşağının işyerlerinden beklentileri arasındadır.

Çalışma hayatı Y kuşağı ile birlikte değişmeye başlamıştır. İş hayatına teknolojik bir devrim getiren bu kuşak, değişime çok çabuk adapte olabilen ve değişimi yönetebilen yeteneklere sahiptir. Sorgulama özelliği yüksek olan bu kuşak, süreçlere ve geleneklere meydan okuyarak, şüpheci ve kimi zamanlar saygısızca davranış sergileyebilirler. İş hayatında Y kuşağıyla birlikte nelerin değiştiği Tom Peters (2006) tarafından aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır,

Neydi	**Ne Oldu**
Yaşamak için iş	Çeşitli işlerle dolu bir yaşam
Anahtar kelime: Kariyer	Anahtar kelime: Proje
Ağır bürokrasiler	Dinamik ortaklıklar
Muhasebecilik kuralları	Yenilikçilik kuralları
Maddi varlıklar	Maddi olmayan varlıklar
Teknoloji değişimi destekler	Teknoloji, değişimin itici gücüdür
Aniden yükselenler batabilir	Aniden yükselenler her zaman batar
Taşa oyulmuş endüstri kuralları	Kuma yazılmış endüstri kuralları
Kitaba bağlı yönetim	Teknoloji kitabını doğaçlama olarak yazmak
Yüksek kuleler	Alçak yapılar
Kâğıt	Silikon
Bıktırıcı toplantılar	Gerektiğinde e-gruplar
Planlama, planlama, planlama	İcraat. Test. Uyarlama. Hız.
Stabiliteye tapmak	Çılgınlıktan zevk almak
Rütbeme yer ver	Katılım yeteneğime değer ve takım arkadaşları sürekli artıyor
Eski takım ile çalışıyoruz	Hareketli gruplar
İyi tanımlanmış, sınırları belli organizasyonlar	Yetenek
Çalışanlar	

* Peters, T. (2005). İşinizi Yeniden Yaratın:İş Hayatında Mükemmeli Yakalamak. (Çev.: Nilgün Müler). İstanbul: Boyner Yayıncılık. *aktaran*; Kaçar, S. (2019). X, Y ve Z Kuşaklarının Yönetim Tarzlarının

Karşılaştırılması Örnek Bir İşletme Araştırması. Yalova Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yalova.

Yönetim ve organizasyon alanında Y kuşağının handikabı, örgütlerine sadık olmamalarıdır. Sıkıldıkları anda, Y kuşağının iş değiştirme niyeti ortaya çıkar. Bunun nedeni, iş yaşamının gerçekdışı ve geçici olduğunu düşünmeleridir. Bu düşünce onların örgütlerine bağlılık duygusu hissetmemelerine ve örgüte daha az sadakat göstermelerine neden olur. Bu kuşak üyeleri, çalıştıkları işyerinden fazlaca yararlanabildiklerini hissettikleri sürece işlerinden ayrılmazlar. Y kuşağı için etkileyici bir unvan ve rahat bir iş ortamı başarı ile eşittir. Bu kişilere daha iyi bir iş teklifi yapıldığında memnun olurlar. Y kuşağının beklentileri yüksektir ve kariyer basamaklarını sıkıcı işlerle tırmanmak istemezler. Dolayısıyla işlerine büyük bir iştahla başlasalar dahi, sıkıldıklarında ya da daha iyi bir fırsat bulduklarında işten ayrılma eğiliminde olurlar (Yüksekbilgili, 2013: 347). Otoriteden memnun kalmaları, girişimci yönlerini geliştirmiştir. Her zaman bilen insanlarla yola çıkmayı, otoriter bir yapıya tercih ederler.

4. Sonuç

Tarihsel sahnede yaşanan ekonomik, kültürel ve toplumsal olaylar insan topluluklarını etkiler ve bu sayede farklı kuşaklar farklı özelliklere sahip olurlar. Kuşakları birbirinden ayıran karakteristik özellikler, örgütsel alana da sirayet eder ve her kuşağın bu alandaki etkisi, algılar ve çalışma biçimleri birbirinden ayrışır. İş ahlakı, değerleri ve tutumları, yönetim algısı, yöneticinin davranışı ve yöneticiye bakış açısı o dönemin kuşağı tarafından şekillendirilir. Aynı zamanda farklı kuşakların bir arada iş yaptığı örgüt mekânlarında, kimi zaman çeşitlik ve zenginlik sağlarken, kimi zamanlarda kuşak çatışmalarına sahne olunur.

Günümüz çalışanlarının büyük bir kısmı Y kuşağı temsilcisi olduğundan, çalışmamızda nesil olarak Y kuşağının belirlenmesi, örgütsel açıdan daha anlamlı bir tercih olmuştur. Bu kuşak üyelerinin temel farklılığın ebeveynlerine göre kadın-erkek ilişkilerinin aile içinde farklılaşmasıdır. Aile içinde yaşanan farklılıklar pek tabi, örgütsel alana yansımıştır. Yöneticileriyle karşılıklı etkileşim halinde olmayı arzulayan Y kuşağı, rahat ve esnek çalışma koşullarına sahip iş alanları talep ederler. Güvensizlik yaratacağı endişesiyle denetimden memnun olmayan bu kuşak için iş motivasyonunu sağlayacak hususlar; eğlenceli, rahat iş ortamı, sağlıklı iletişimin ve dostluğun bulunduğu iş arkadaşı çevresidir. Kariyer beklentileri vardır ancak, farklı bir örgütten daha iyi bir teklif geldiğinde örgütten ayrılma konusunda bir an bile tereddüt göstermezler. Teknolojik devrim içine doğan bu kuşağın internet, sosyal medya ve uzaktan çalışma konuları ile arası oldukça iyidir. Değişimi yönetebilir ve değişime çabuk adapte olabilirler. Otoriter bir yapının sergilenmemesi, uzaktan ve esnek çalışmaya elverişli ortamların oluşturulması Y kuşağının örgütsel bağlılığını artırmaktadır.

Y kuşağının bir üst kuşak özelliklerine kıyasla yaşadığı büyük değişim ve kırılma, kendinden sonraki kuşaklara değişime ayak uydurmaları açısından büyük faydalar sağlamıştır. Y kuşağı tampon görevini üstlenen, kendi iradesi dışında fedakârlık gösteren bir kuşaktır. Gerek özel yaşamda gerekse örgütsel alanda Y kuşağının yarattığı etki, diğer kuşakların değişimlere olan adaptasyonunu kolaylaştırmış, kuşak çatışmalarının yoğunluğunu azaltmıştır. Bundan sonraki çalışmalarda Y kuşağının diğer kuşaklar üzerindeki etkisinin neler olduğu/olabileceği hakkında araştırmalar yapılabilir.

Kaynakça

Altundağ N. (2012), Kuşaktan Kuşağa Tüketim Olgusu ve Geleceğin Tüketici Profili, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 1(4), 203-212.

Aslan, A. ve Staub, S. (2015). Kuşak Teorisi Ve İçgirişimcilik Üzerine Bir Araştırma, Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 6(11), 1-23.

Ayhün, S. E. (2013). Kuşaklar Arasındaki Farklılıklar ve Örgütsel Yansımaları. Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, 2(1), 93-112.

Bayram, Ş. (2013), Liderlik Kavramı ve Liderlik Türlerinin İnovasyon Üzerindeki Etkileri, Yüksek Lisans Tezi, Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze.

Bozkır, H. S. (2014). Dönüşümcü Liderlik ile İş Tatmini Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Kamu ve Özel Sektör Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Çarıkçı, H.İ. ve Kaplan, B.T. (2018). İş Dünyasında Jenerasyonlar: X, Y ve Z Jenerasyonları Üzerine Kavramsal Bir İnceleme. Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi, 25-30.

Çemberci, M., Kıvanç Sudak, M., Aşçı, S., Öz, S. ve Civelek, M. (2014). Y Neslinin Örgüt Ortamındaki Davranış Farklılıklarının Analizi. Bilişim Teknolojileri Akademik Dergisi, 5(15), 57-74.

Gürbüz, S. (2015). Kuşak Farklılıkları: Mit mi, Gerçek mi?, İş ve İnsan Dergisi, 2(1), 39-57.

Kaçar, S. (2019). X, Y ve Z Kuşaklarının Yönetim Tarzlarının Karşılaştırılması Örnek Bir İşletme Araştırması. Yalova Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yalova.

Keleş, H.N. (2011). Y Kuşağı Çalışanlarının Motivasyon Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, Bahçeşehir Üniversitesi, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(2), 129-137

Kupperschmidt, B. R. (2000). Multi Generation Employees: Strategies for Effective Management. The Health Care Manager, 19(1), 65-76.

Kuyucu, M. (2014). Y Kuşağı Ve Facebook: Y Kuşağının Facebook Kullanım Alışkanlıkları Üzerine Bir İnceleme, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 13(49). 55-83.

Kyles, D. (2005). Managing Your Multigenerational Workforce. Strategic Finance, 87 (6), 53-56.

McQueen, M. (2011). The New Rules of Engagement: A Guide to Understanding & Connecting With Generation Y (5.Baskı b.). New York: Morgan James Publishing.

Peters, T. (2005). İşinizi Yeniden Yaratın: İş Hayatında Mükemmeli Yakalamak. (Çev.: Nilgün Müler). İstanbul: Boyner Yayıncılık.

Schawbel, D. (2012). Millennials vs. Baby Boomers: Who Would You Rather Hire? http://business.time.com/2012/03/29/millennials-vs-baby-boomers-who-wouldyou-rather-hire/, Erişim Tarihi: 30.01.2021.

Senbir, H. (2004). Z Son İnsan Mı?, O Kitaplar, 1. Baskı, Nisan, İstanbul.

Şar, T. (2020). X ve Y Kuşaklarının Örgütsel Bağlılıklarının İncelenmesi Üzerine Bir Çalışma, Bahçeşehir Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Türk Dil Kurumu Sözlüğü, https://sozluk.gov.tr/, Erişim:15.02.2021.

Weston, M. J. (2006). Integrating Generational Perspectives in Nursing. Online Journal of Issues in Nursing, 11(2), 12-22.

Yüksekbilgili, Z. (2013). Türk Tipi Y Kuşağı. Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 12(45), 342-353.

Zemke, R., Raines, C. ve Filipczak, B. (2013). Generations at Work: Managing the Clash of Boomers, Gen Xers, and Gen Yers in the Workplace. (2.baskı). ABD: American Management Association.

BEYAZ YAKALI İŞGÖRENLERİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIKLARI ÜZERİNE NİTEL BİR ARAŞTIRMA

A QUALITATIVE RESEARCH ON ORGANIZATIONAL COMMITMENTS OF WHITE-COLLARED EMPLOYEES

Ece KUZULU

Dr. Öğretim Üyesi, İzmir Demokrasi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü

ÖZET

Kurumların elde ettikleri başarının işgörenlerin örgüte karşı duydukları bağlılık ile doğru orantılı olduğu iddia edilmektedir (Fındıklı & Nayır, 2018). İşgören bağlılığı normatif bağlılık, duygusal bağlılık ve devam bağlılığı olmak üzere üç faktöre ayrılmaktadır (Meyer & Allen, 1991). İşgörenlerin çalıştıkları kurumla olan ilişkilerinin temel hatlarını belirleyen ve yine işgörenlerin çalışmakta oldukları örgütte kalmaya ya da örgütten ayrılmaya karar vermelerini önemli ölçüde etkileyen faktörlerin işgören bağlılığı faktörleri olduğu belirtilmektedir. Literatürde işgören bağlılığı üzerine yapılan çalışmalar, işgörenin kuruma olan bağlılığını etkileyen faktörleri araştırmaktadır (Barrow & Mosley, 2005; Kimpakorn & Tocquer, 2009). Bu çalışmalar işgörenin çalıştıkları kuruma olan bağlılığını etkileyen faktörler arasında performans değerlendirmeye dayalı adil bir ücret sisteminin olması, kariyer olanaklarının varlığı, çalışma ortamının huzurlu olması, diğer işgörenler ve amirler ile iyi ilişkilere sahip olmak, kurumun bir parçası olmaktan memnuniyet duymak sayılmaktadır. Bu çalışmada 25 beyaz yakalı işgörene çalışmakta oldukları kuruma olan bağlılıkları, kurumdaki hangi insan kaynakları yönetimi uygulama ve düzenlemelerinin bu bağlılığı etkilediği üzerine soruların yer aldığı yarı yapılandırılmış mülakat yapılmıştır. Mülakatlar Covid19 virüsü ve alınan pandemi önlemleri sebebi ile Zoom üzerinden online olarak gerçekleştirilmiştir. Mülakatta katılımcılardan alınan cevaplar deşifre edilecek ve MAXQDA Analytics Pro 2020 Nitel Veri Analiz programında analiz edilmiştir. Çalışmanın sonunda işgörenler gözünde hangi insan kaynakları yönetimi uygulamalarının işgörenin çalışmakta olduğu kuruma bağlılığını etkilediğini ortaya koymak hedeflenmiştir.

Anahtar Kelimeler: İşgören Bağlılığı, Normatif Bağlılık, Devam Bağlılığı, Duygusal Bağlılık, İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları

ABSTRACT

It is claimed that the success achieved by the institutions is directly proportional to the commitment of the employees to the organization (Fındıklı & Nayır, 2018). Employee commitment is divided into three factors such as normative commitment, affective commitment and continuance commitment. (Meyer & Allen, 1991). It is stated that the factors that determine the basic lines of the relations of the employees with the institution where they work and that significantly affect the employees' decision to stay or leave the organization are the factors of employee engagement. Studies on employee engagement in the literature investigate the factors affecting the employee's commitment to the institution (Barrow & Mosley, 2005; Kimpakorn & Tocquer, 2009). These studies are among the factors affecting the commitment of the employee to the institution where they work, including the existence of a fair wage system based on performance evaluation, the existence of career opportunities, the peaceful working environment, having good relations with other employees and supervisors, and being pleased to be a part of the institution. In this study, a semi-structured interview was conducted with 25 white-collar employees about their commitment to the institution they work for, and which human resources management practices and regulations in the institution affect this commitment. Interviews was held online via Zoom due to the Covid19 virus and the pandemic measures taken. The answers received from the participants in the interview were transcribed and analysed in the MAXQDA Analytics Pro 2020 Qualitative Data Analysis program. At the end of the study, it was aimed to reveal which human resources management practices affect the commitment of the employee to the institution.

Key Words: Employee Commitment, Normative Commitment, Continuance Commitment, Affective Commitment, Human Resources Management Practices

Örgütsel Bağlılık

İşgörenlerin örgüte olan bağlılığı kurumların hedeflerini gerçekleştirmelerinde ve başarılı olmalarında en etkili olan faktörler arasında kabul edilmektedir. Örgütsel bağlılık, işgörenin çalışmakta olduğu kurumun örgütsel değerlerini kabul etmesi, benimsemesi ve kurumdaki istihdamını sürdürme isteği olarak tanımlanabilmektedir. Allen ve Meyer (1990) örgütsel bağlılığı üç alt faktöre ayırmaktadır. Bu faktörler duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık olarak sıralanmaktadır.

Örgütsel bağlılık faktörleri tek tek incelenecek olursa, normatif bağlılık işgörenin çalışmakta olduğu kurumda çalışmaya devam etmek hususunda kendini zorunlu hissetme olarak tanımlanmaktadır. Wiener (1982), normatif bağlılıkta işgörenin kendisini çalıştığı kuruma adamasına, örgüte sağdık olmasına dikkat çekmektedir. İşgörenin normatif bağlılık hissetmesinin altında yatan sebep, bireyin ve örgütün değerleri arasındaki uyumdur ve işgören örgüte bağlı olmayı doğru ve etik bulduğu için bu bağlılık türünü sergilemektedir.

İşgörenlerin duygusal bağlılığı, işgörenlerin çalışmakta oldukları örgütle paylaştıkları bir kimlik oluşturmaları ve kendilerini kurumun bir parçası olarak ifade edilmektedir. Wiener'a (1982) göre bireyleri çalıştıkları kuruma duygusal olarak bağlı hissettiren, kurumun bir parçası olmaktan memnuniyet duymalarını sağlayan şey işgörenlerin bireysel değerleri ile kurumun örgütsel değerleri arasında bir uyum olmasıdır.

Devam bağlılığı ise, işgörenlerin çalışmakta oldukları kurumdan ayrılmaları karşı karşıya kalacakları maliyetlerin bilincinde olmaları şeklinde tanımlanmaktadır. Devam bağımlılığında işgören çalışmakta olduğu kurumun kendisine yaptığı yatırımlar sebebi ile örgüte karşı bağlılık hissetmektedir (Allen & Meyer, 1990). Yeni bir iş bulma konusunda belirsizlik olması ve bu yeni işte işgörene sağlanacak olanaklardan emin olmama da devam bağımlılığını beslemektedir.

Metodoloji

Yin 2003 yılında yaptığı çalışmasında nitel araştırmaları, bir konunun keşfedilmesi amacı ile yürütülen çalışmalarda genellikle yararlanılan bir araştırma türü olarak tanımlamaktadır (aktaran Baykara & Kuzulu, 2021). Bu araştırmada 25 beyaz yakalı işgörene çalışmakta oldukları kuruma olan bağlılıkları, kurumdaki hangi insan kaynakları yönetimi uygulama ve düzenlemelerinin bu bağlılığı etkilediği üzerine soruların sorulduğu yarı yapılandırılmış mülakat yapılmıştır. Mülakatlar Covid19 virüsü ve alınan pandemi önlemleri sebebi ile Zoom üzerinden online olarak gerçekleştirilmiştir. Mülakatta katılımcılardan alınan cevaplar deşifre edilecek ve MAXQDA Analytics Pro 2020 Nitel Veri Analiz programında analiz edilmiştir.

Demografik Veriler

Cinsiyet

Araştırmaya katılan beyaz yakalı işgörenlerin 12si kadın, 13ü erkektir.

Tablo 1: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı

Kod Sistemi	BY1	BY2	BY3	BY4	BY5	BY6	BY7	BY8	BY9	BY10	BY11	BY12	BY13	BY14	BY15	BY16	BY17	BY18	BY19	BY20	BY21	BY22	BY23	BY24	BY25	TOP...
Cinsiyet																										0
Kadın	1							1		1		1	1	1	1			1		1			1	1	1	12
Erkek		1	1	1	1	1	1		1		1					1	1		1		1	1				13
TOPLAM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25

Yaş

Mülakata katılan beyaz yakalı işgörenlerin 4'ü 46-50, 5'i 41-45, 2'si 36-40, 3'ü 31-35, 8'i 26-30 ve 3'ü de 20-25 yaş aralığındadır.

Tablo 2: Katılımcıların Yaş Dağılımı

Kod Sistemi	BY1	BY2	BY3	BY4	BY5	BY6	BY7	BY8	BY9	BY10	BY11	BY12	BY13	BY14	BY15	BY16	BY17	BY18	BY19	BY20	BY21	BY22	BY23	BY24	BY25	TOP...
Yaş																										0
46-50			1			1							1							1						4
41-45				1					1			1							1			1				5
36-40								1		1																2
31-35											1			1											1	3
26-30					1		1								1	1	1	1			1		1			8
20-25	1	1																						1		3
∑ TOPLAM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25

Eğitim Düzeyi

Araştırmaya katılan beyaz yakalı işgörenlerin 3'ü lise, 2'si ön lisans, 5'i yüksek lisans, 15'i de lisans mezunudur.

Tablo 3: Katılımcıların Eğitim Düzeylerinin Dağılımı

Kod Sistemi	BY1	BY2	BY3	BY4	BY5	BY6	BY7	BY8	BY9	BY10	BY11	BY12	BY13	BY14	BY15	BY16	BY17	BY18	BY19	BY20	BY21	BY22	BY23	BY24	BY25	TOP...
Eğitim Düzeyi																										0
Lise								1		1		1														3
Önlisans		1															1									2
Yüksek Lisans				1										1						1	1				1	5
Lisans	1		1		1	1	1		1		1		1		1	1		1	1			1	1	1		15
∑ TOPLAM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25

İş Deneyimi

Araştırmaya katılan beyaz yakalılardan 1'inin 16-20 yıl, 5'inin 11-15 yıl, 5'inin 6-10 yıl, 14'ünün ise 5 yıla kadar deneyimi vardır.

Tablo 4: Katılımcıların İş Deneyimlerinin Dağılımı

Kod Sistemi	BY1	BY2	BY3	BY4	BY5	BY6	BY7	BY8	BY9	BY10	BY11	BY12	BY13	BY14	BY15	BY16	BY17	BY18	BY19	BY20	BY21	BY22	BY23	BY24	BY25	TOP...
İş Deneyimi																										0
16-20 Yıl																						1				1
11-15 Yıl				1				1		1		1													1	5
6-10 Yıl						1							1		1		1			1						5
0-5 Yıl	1	1	1		1		1		1		1			1		1		1	1		1		1	1		14
∑ TOPLAM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25

Çalışılan Departman

Mülakat katılan işgörenlerin 1'i hukuk, 5'i yönetim, 1'i müşteri ilişkileri, 3'ü İSG, 3'ü üretim, 4'ü muhasebe-finans ve 8'i de satış-pazarlama departmanında çalışmaktadır.

Tablo 5: Katılımcıların Çalıştıkları Departmanların Dağılımı

Kod Sistemi	BY1	BY2	BY3	BY4	BY5	BY6	BY7	BY8	BY9	BY10	BY11	BY12	BY13	BY14	BY15	BY16	BY17	BY18	BY19	BY20	BY21	BY22	BY23	BY24	BY25	TOP...
Departman																										0
Hukuk														1												1
Yönetim								1		1			1								1	1				5
Müşteri İlişkileri		1																								1
İSG															1					1					1	3
Üretim							1				1					1										3
Muhasebe-Finans			1			1						1					1									4
Satış-Pazarlama	1			1	1				1									1	1				1	1		8
TOPLAM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25

İşgörenin Örgütsel Bağlılığı Genel Bulgular

Mülakat katılan beyaz yakalı işgörenlere kendilerini çalışmakta oldukları kuruma bağlı hissedip hissetmedikleri sorulduğunda 3 katılımcının bağlı hissetmediğini belirttiği, 22 katılımcının ise çalıştığı kuruma karşı kendisini bağlı hissettiğini dile getirdiği görülmektedir (tablo 6). Bundan sonraki aşamada örgütsel bağlılığın alt bileşenlerinin dağılımını görmek amaçlanmıştır. Bu doğrultuda işgörenlere çalışmakta oldukları kurumda hangi uygulamaların örgüte bağlı hissetmelerini sağladığı ya da bağlı hissetmeye engel olduğu sorulmuştur.

Tablo 6: İşgörenin Örgütsel Bağlılığı Genel

Kod Sistemi	BY1	BY2	BY3	BY4	BY5	BY6	BY7	BY8	BY9	BY10	BY11	BY12	BY13	BY14	BY15	BY16	BY17	BY18	BY19	BY20	BY21	BY22	BY23	BY24	BY25	TOPLAM
Çalıştığım kuruma bağlı hissetmiyorum	1												1				1									3
Çalıştığım kuruma bağlı hissediyorum		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	22
TOPLAM	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	25

Duygusal Bağlılık

Mülakata katılan işgörenlerin duygusal bağlılıkları hakkında bilgi alabilmek amacı ile sorulan sorulara cevaben 24 katılımcı çalıştıkları kurumun parçası olmaktan memnun olduğunu belirtmiştir. Tablo 7'de katılımcılardan 23'ünün kurumunu iyi bir işyeri olarak yakınlarına önereceğini belirtmiş olduğu görülmektedir. Beyaz yakalı işgörenlerin tamamı sosyal yaşamlarında çalışmakta oldukları kurumdan bahsettiklerini dile getirmişlerdir.

Tablo 7: Duygusal Bağlılık

Kod Sistemi	BY1	BY2	BY3	BY4	BY5	BY6	BY7	BY8	BY9	BY10	BY11	BY12	BY13	BY14	BY15	BY16	BY17	BY18	BY19	BY20	BY21	BY22	BY23	BY24	BY25	TOPLAM
Duygusal Bağlılık																										0
Kurumun parçası olmaktan memnunum		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	24
Kurumun parçası olmaktan memnun değilim	•																									1
Çalıştığım kurumu yakınlarıma önermem	•						•							•												3
Çalıştığım kurumu yakınlarıma öneririm		•	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	23
Sosyal yaşamımda çalıştığım kurumdan bahsetmem																										0
Sosyal yaşamımda çalıştığım kurumdan bahsederim	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	25
TOPLAM	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	76

Normatif Bağlılık

Mülakata katılan 25 işgörenin 21'i çalışmakta oldukları kurumun eğitim imkanlarından memnun olduğunu dile getirmiştir (tablo 8). Katılımcıların sadece 7'si çalıştıkları kurumda iş güvencelerinin bulunduğunu belirtmiştir. Araştırmaya katılan 25 beyaz yakalının 14'ü ücret paketlerinden memnun olduklarını 11'i ise memnun olmadıklarını beyan etmiştir.

Tablo 8: Normatif Bağlılık

Kod Sistemi	BY1	BY2	BY3	BY4	BY5	BY6	BY7	BY8	BY9	BY10	BY11	BY12	BY13	BY14	BY15	BY16	BY17	BY18	BY19	BY20	BY21	BY22	BY23	BY24	BY25	TOPLAM
Normatif Bağlılık																										0
Kurumumdaki eğitim imkanlarından memnun değilim	■										■	■						■								4
Kurumumdaki eğitim imkanlarından memnunum		■	■	■	■	■	■	■	■	■			■	■	■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	21
Çalıştığım kurumda iş güvencem vardır	■			■			■						■		■		■			■						7
Çalıştığım kurumda iş güvencem yoktur		■	■		■	■		■	■	■	■	■		■		■		■	■		■	■	■	■	■	18
Ücret paketinden memnunum		■	■	■	■	■			■			■					■		■		■	■	■	■	■	14
Ücret paketinden memnun değilim	■						■	■		■	■		■	■	■	■		■		■						11
TOPLAM	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	75

Devam Bağlılığı

Mülakat katılan 25 işgörenin 9'u başka bir kurumdan gelecek iş teklifini değerlendireceğini belirtirken, 16'sı başka bir kurumdan gelecek iş teklifini değerlendirmeyeceğini belirtmiştir. Tablo 9'da görüldüğü üzere beyaz yakalı işgörenlerden 22'si çalışmakta oldukları kurumda terfi imkanlarının bulunduğunu 3'ü ise kurumlarında terfi imkanlarının bulunmadığını dile getirmiştir.

Tablo 9: Devam Bağlılığı

Kod Sistemi	BY1	BY2	BY3	BY4	BY5	BY6	BY7	BY8	BY9	BY10	BY11	BY12	BY13	BY14	BY15	BY16	BY17	BY18	BY19	BY20	BY21	BY22	BY23	BY24	BY25	TOPLAM
Devam Bağlılığı																										0
Başka bir kurumdan gelen iş teklifini değerlendiririm	●						●		●				●		●	●			●	●	●					9
Başka bir kurumdan gelen iş teklifini değerlendirmem		●	●	●	●	●		●		●	●	●		●			●	●				●	●	●	●	16
Kurumumda terfi imkanları vardır		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●		●	●	●	●	●	22
Kurumumda terfi imkanları yoktur	●																	●		●						3
TOPLAM	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	50

Değerlendirme ve Sonuç

Literatür taramasında incelenen akademik çalışmalar işgörenin kendisini çalıştığı kurumun bir parçası olarak hissetmenin duygusal bağlılığın bir göstergesi olduğunu belirtmekteydi, mülakata katılan işgörenlerin verdiği cevaplar da bu iddiayı destekler niteliktedir. 24 katılımcı çalıştıkları kurumun parçası olmaktan memnun olduğunu belirtmiştir.

Katılımcıların sadece 7'si çalıştıkları kurumda iş güvencelerinin bulunduğunu belirtmiştir. 18 işgören kurumlarında işlerinin güvende olmadığını ve işlerini kaybetme tehlikesinin bulunduğunu dile getirmiştir. Bu cevaplar bize iş güvencesi olmaması halinde bile işgörenlerin örgütsel bağlılığa sahip olabildiğini göstermektedir.

Araştırmaya katılan 25 beyaz yakalının 14'ü ücret paketlerinden memnun olduklarını 11'i ise memnun olmadıklarını beyan etmiştir. Ücret konusunda memnuniyet duyanlar ile duymayanların sayısının oldukça yakın olması, ancak örgütsel bağlılık duyanların duymayanlara göre rakamsal bazda oldukça fazla olması bize bu çalışmaya katılanlar için ücretin örgütsel bağlılık üzerinde belirgin bir fark yaratmadığını göstermektedir.

Beyaz yakalı işgörenlerden 22'si çalışmakta oldukları kurumda terfi imkanlarının bulunduğunu 3'ü ise kurumlarında terfi imkanlarının bulunmadığını dile getirmiştir. Verilen bu cevaplar beyaz yakalı işgörenlerin çalışmakta oldukları kurumda terfi edeceklerini düşünmelerinin örgütsel bağlılıklarında etkili olduğunu göstermektedir.

Bu araştırmada zaman kısıtı ve Covid19 virüsü sebebi ile mülakatların yüz yüze gerçekleştirilememesi araştırmadaki iki önemli kısıt olarak belirtilebilir. Sonraki aşamalarda mülakatların daha fazla katılımcı ile yüz yüze ve daha derinlemesine gerçekleştirilmesi planlanmaktadır. Bu araştırmada sektör bakımından bir sınırlama getirilememiştir, ileriki araştırmalarda belirli sektörlere ve çalışan pozisyonlarına odaklanmak hedeflenmektedir.

Kaynakça

Allen, N. J. & Meyer, J. P. 1990: Organizational Socialization Tactics: A Longitudinal Analysis of Links to Newcomers' Commitment and Role Orientation. AMJ, 33, 847–858.

Barrow, S. & Mosley, R. (2005). The Employer Brand Bringing the Best of Brand Management to People at Work, West Sussex, John Wiley & Sons Ltd.

Baykara, S. & Kuzulu, E. (2021). Erasmus Öğrenim Hareketliliği Öğrencilerinin Kültürel Zekâ Seviyeleri ve Program Deneyimleri Üzerine Bir Araştırma. Avrasya Uluslararası Araştırmalar Dergisi, 9 (26) , 110-126 .

Fındıklı, M.M. & Nayır, B. (2018). İşveren Marka Yönetiminin Örgütsel Bağlılığa Etkisi: İstanbul'da Hizmet Sektöründe Bir Araştırma. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 17. UİK Özel Sayısı, 1-18.

Kimpakorn, N. & Tocquer, G. (2009). Employees' Commitment to Brands in the Service Sector: Luxury Hotel Chains Thailand. Journal of Brand Management, (16), 532-544.

Meyer, J.P. & Allen, N.J. (1991). A Three-Component Conceptualization of Organizational Commitment. Human Resource Management Review, 1 (1), 61-89.

Yin, R. K. (2003). Case study research: Design and method (3rd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Wiener, Y. (1982). Commitment in Organizations: A Normative View. AMR, 7, 418–428.

YENİ MÜŞTERİ ŞİKAYET PLATFORMU: KURUMSAL SOSYAL MEDYA HESABI

NEW CUSTOMER COMPLAINT PLATFORM: CORPORATE SOCIAL MEDIA ACCOUNT

Ayşe AYGÜN ÖZGÖZ

Dr. Öğr. Üyesi Afyon Kocatepe Üniversitesi/ Bolvadin Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu/Lojistik Yönetimi Bölümü/Lojistik Yönetimi Anabilim Dalı, (Sorumlu Yazar)

Merve UZUN

Öğr. Gör. Antalya Akev Üniversitesi/Meslek Yüksekokulu/Ulaştırma Hizmetleri Bölümü/Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri Programı

ÖZET

Müşteri beklentileri karşılandığında memnun olur ve tekrarlanan satın almalarla işletme ile ilişkisini devam ettirir. Memnun olmadığında ise sorunun çözümü, zararının tazmini için işletmeye şikayetini iletir ya da sessiz kalıp işletmeyi terk eder. İşletmeler için müşteri şikayetleri altın değerinde bilgilerdir. Şikayet yönetimini başarılı yürüten işletmeler memnuniyetsizliği memnuniyete çevirerek müşterisi ile daha güçlü ilişkiler kurma şansı elde edebilir. Şikayet eden müşteri de işletmelerin kaçmak yerine sevgiyle karşılaması gereken değerli müşterileri olmalıdır. Şikayetleri fırsat olarak görüp ürün ve hizmetlerini iyileştirmede bilgi olarak kullanmalıdır. İşletmeler müşterilerinin onlara ulaşması ve şikayetlerini bildirmesi için pek çok platform oluşturmaktadırlar. Bunlar Çağrı merkezleri, mobil uygulamalar, web sitesi uygulaması, Canlı destek uygulaması, mail yolu gibi platformlardır. Bunların dışında, müşteriler seslerini yalnızca işletmeye duyurmakla yetinmeyerek farklı platformları da şikayetleri için kullanmaya başlamışlarıdır. Bunlar; şikayet siteleri, şikayetleri yayınlayan sosyal medya hesapları, müşterilerin kendi sosyal medya hesapları ve işletmenin pazarlama iletişimi ve kurumsal iletişim için kullandığı kurumsal sosyal medya hesabıdır. İşletmenin kontrolünün dışında olan diğer platformlar şikayet çözülmediğinde işletmeyi olumsuz etkileyecek özelliktedir. Bu nedenle bunların takibi işletmeler için çok önemlidir. Ortaya çıkan bu değişiklik işletmelerin şikayet yönetim sürecine yeni bir aşama daha eklemiştir.Başarılı şikayet yönetimi için özellikle herkes tarafından görülen bu platformlarda daha aktif bir şikayet yönetimi ve müşteri ilişkileri yönetimi gerçekleştirmelidirler.

Bu çalışmada, bilinen online perakendecilerin sosyal medya hesaplarında yaptıkları pazarlama iletişimi mesajlarının altında yer alan müşteri şikayet yorumları incelenerek, şikayet sıklığı, şikayet konuları, işletmenin bu mesajlara verdiği yanıtlar incelenerek bir değerlendirme yapılmıştır. Yapılan inceleme sonrasında işletmelerin kurumsal sosyal medya hesaplarında gerçekleştirdikleri şikayet yönetimi performansı karşılaştırılmıştır. Böylece şikayet yönetimi konusunda işletmelerin farkındalıkları tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Müşteri İlişkileri Yönetimi, Şikayet Yönetimi, Sosyal Medya Pazarlaması

ABSTRACT

When customer expectations are met, they are satisfied and continue their relationship with the business through repeat purchases. If he/she is not satisfied, he / she sends his / her complaint to the company for the solution of the problem and compensates for the damage or leaves the business by staying silent. For businesses, customer complaints are golden information. Businesses that carry out successful complaint management can turn dissatisfaction into satisfaction and get the chance to establish stronger relationships with their customers. The complaining customer should also be valuable customers that businesses should welcome rather than run away. Businesses should allow complaints as opportunities and use them as information to improve their products and services. Businesses organise many platforms for their customers to reach them and report their complaints. These are platforms such as Call centers, mobile applications, web site application, Live support application and e-mail. Apart from these , customers not only made their voices heard by the business, but also started to use different platforms for their complaints . These; Complaint sites, social media accounts that publish complaints, customers' own social media accounts, and corporate social media accounts used by the business for marketing and corporate communication. Other platforms that are beyond the control of the company may affect the business negatively if the complaint is not

resolved. Therefore, tracking them is very important for businesses. This change has added a new stage to the complaint management process of businesses. For successful complaint management, they should perform a more active complaint management and customer relationship management on these platforms, which are seen by everyone.

In this study, a study was made by examining the customer complaint comments under the marketing communication messages made by known online retailers on their social media accounts, and by examining the frequency of complaints, complaint issues, and the responses of the company to these messages. After the examination, the complaint management performance of the companies on their corporate social media accounts were compared. Thus, the awareness of businesses on complaint management were determined.

Keywords: Customer Relationship Management, Complaint Management, Social Media Marketing

GİRİŞ

Şikayet; müşterilerin üründen beklentileri ile ürünün kullanım amacına uygunluğu arasında ortaya çıkan olumsuz farklılardan, gerçek bir problemden ya da müşteri tarafından yorumlanan bir problemin olması durumunda başlar (Odabaşı ve Barış, 2002).

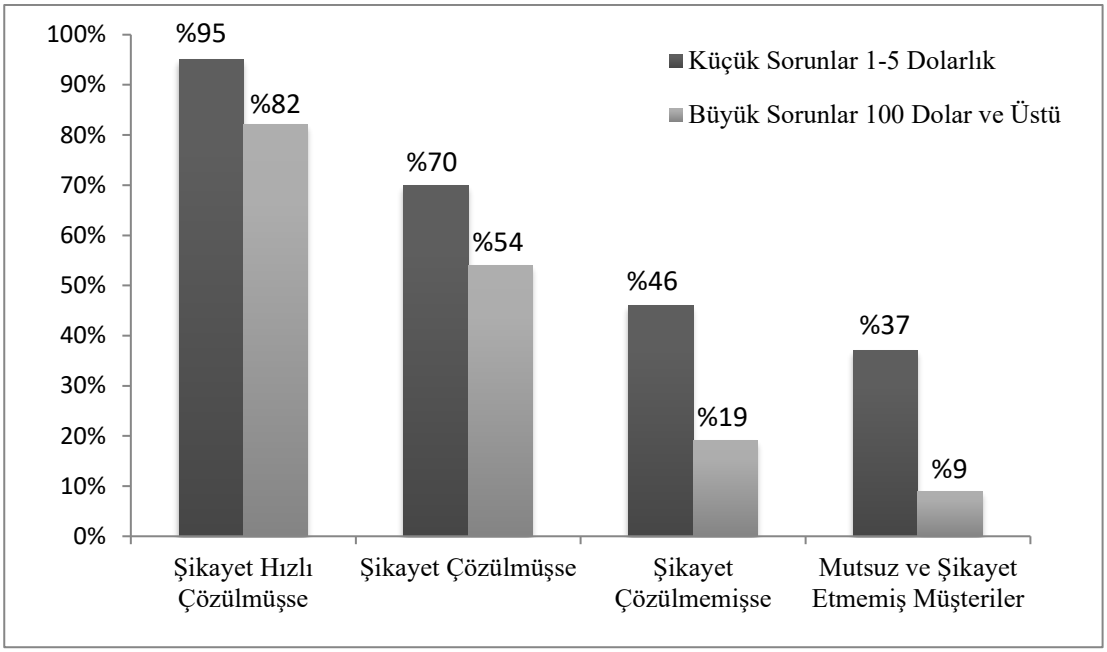
Problem yaşadığı için işletmeye şikayetlerini bildiren müşteriler, şikayet etmeyenlere göre işletmeden alışveriş yapmaya devam etme konusuna daha sıcak yaklaşmaktadırlar. Şikayetleri olumlu şekilde karşılanan ve sorunları çözülen müşterilerin işletmeye olan bağlılıkları da artmaktadır. Böylece işletmeye bir güven oluşur ve sonradan herhangi bir problem yaşandığında bunun telafi edileceğine inanırlar (Demir ve Kozak, 2013: 198-199).

Etkili bir şikayet yönetimi süreci; işletmelerin müşterilerden geribildirim alması için önemli bir araç olmaktadır. Bu geri bildirimler iyi değerlendirildiğinde müşteri memnuniyeti ve daha sonra müşteri sadakati oluşmakta, işletmeler de bu şikayetler sonucunda hatalarını düzeltme imkanına sahip olmaktadır.Bu durum işletmelerin gelirlerini koruma hatta arttırmaya ve ürün ve hizmet kalitelerini iyileştirmeye katkı sağlamaktadır (Hansen, vd., 2010: 9; Powers &Bendall-Lyon, 2002: 13). Bu nedenle işletmeler, şikayetleri görmezden gelmemeli, etkili bir şikayet yönetimi sistemi kurmalıdırlar (Harrison-Walker, 2001: 401).

Bir müşterinin kaybedilmesinin maliyeti, yerine yenilerini koymanın maliyetinden çok daha yüksek olduğu için işletmelerin öncelikli hedefi mevcut müşterilerini elde tutmayı öğrenmek olmalıdır. Yapılan araştırmalara göre; yeni bir müşteri kazanmak için yapılan harcamaların maliyeti, mevcut müşterileri elde tutmak için katlanılan maliyetin beş katı kadardır (Kotler & Kotler, 2013: 54).

Amerika'da şikayetçi müşterilerle yapılan bir araştırmada "Sizi mutsuz eden bu işletmeden bir daha alım yapar mısınız?" sorusu sorulmuştur. Verilen cevaplara göre oluşturulan grafik aşağıdaki şekilde gösterilmektedir (Barış, 2015: 53;

Şekil 1. Sorun Yaşamış Müşterilerin Yeniden Satın Alma Yüzdeleri



Kaynak: Barış, 2015: 53

İnternet, şikayet ve memnuniyetsizliklerin aktarılmasında tüketiciler için daha önce var olmayan bir şikayet kanalı haline gelmiştir. İnternet artık herkesin ulaşabileceği zaman ve yer kısıtının olmadığı, maliyet ve enerji bakımından zahmet getirmeyen bir platformdur. Bu nedenle tüketiciler için alışveriş deneyimlerini paylaşma konusunda çekici bir araçtır.

Şengöz ve Eroğlu (2017:512); yaptıkları araştırmada işletmelerin sosyal medya kullanım amaçlarının satış rakamlarını arttırmanın ötesinde ürün ve marka farkındalığı yaratmak ve bunu pekiştirmek olduğunu ortaya koymuştur. Sosyal medya kullanımlarının ilk amacı kurumu tanıtmak, çevrimiçi bilinirliği artırmak olmuştur. Bu amaçların yanı sıra satışları ve işletme itibarını artırmak, müşteri görüş öneri ve şikâyetlerini almak ve işletme çevresine ilişkin bilgi edinmek diğer ulaşılan amaçlardandır.

MÜŞTERİ ŞİKAYET PLATFORMLARI

Müşterilerin şikâyetlerini işletmeye doğrudan bildirmesini işletmelerin uyguladıkları şikâyet yönetim politikalarını desteklemektedir .İşletmelerin mağaza içi şikâyet kabul masaları, müşteri iletişim hizmetleri, ücretsiz şikâyet hatları ve müşteri deneyimini değerlendiren anketler gibi uygulamalar ile tüketicilerine şikâyetleri hoş görü ile karşıladığını ve müşteri şikâyetlerine önem verdiğini göstermesi, tüketicilerin şikâyet etme konusunda cesaretlendirecektir. İşletmenin çalışanlarının şikâyet karşılama konusundaki tutumları, tüketiciler üzerinde şikâyetlerinin uygun şekilde değerlendirileceği inancı uyandırmaktadır . Aynı zamanda işletmelerin ürün ve hizmetler ile ilgili sunduğu verdiği garanti ve satış sonrası diğer hizmetler de müşterilerin şikâyetlerini şirketlere bildirme oranını arttırmaktadır. Böylece işletmelerin şikâyet yönetim konusundaki olumlu yaklaşımlarının, tüketicileri negatif ağızdan ağıza iletişim ve işletmeyi terketme gibi eylemlerden de vazgeçirmektedir. İşletmenin çalışan bir şikâyet yönetim sisteminin olması, şikâyet etme platformlarının bulunması ve bunların tüketiciler tarafından görülmesi tüketicilerin işletme ile ilişkilerini sürdürmesini olumlu yönde etkileyebilir. Bazı müşteriler bir başka markayı tercih etmeden ya da başka bir işletme ile iş yapmadan önce bunu araştırmakta ve ona göre karar vermektedirler. İşletmelerin şikâyet platformlarının olması tüketicilerin algıladıkları riski azaltmaktadır (Başyazıcıoğlu, 2020: 73-74).

Şikayet toplama platformları, ilişkiye dayalı ve teknolojiye dayalı olmak üzere ikiye ayırmak mümkündür. Bunlar sırasıyla şu şekildedir (Güven ve Bengül,2009:2528-2529): Şikayet kutuları, İşletme çalışanlara bildirme, Müşteri Anketleri, Müşteri Destek Masaları, Ücretsiz telefon hatları, Çağrı merkezleri, Fax ve E-Mail, SMS.

Yeni iletişim teknolojileri bu platformlar işletmeler tarafından müşterilerinin onlara ulaşması ve şikayetlerini bildirmesi için şu şekilde güncellenmiştir: Çağrı merkezleri, Mobil uygulamalar, Web sitesi uygulaması, Canlı destek uygulaması, E-Mail.

Bunların dışında, müşteriler seslerini yalnızca işletmeye duyurmakla yetinmeyerek farklı platformları da şikayetleri için kullanmaya başlamışlarıdır. Bunlar; şikayet siteleri, şikayetleri yayınlayan sosyal medya hesapları, müşterilerin kendi sosyal medya hesapları ve kurumsal sosyal medya hesaplarıdır. İşletmenin kontrolünün dışında olan diğer platformlar şikayet çözülmediğinde işletmeyi olumsuz etkileyecek özelliktedir. Bu nedenle bunların takibi işletmeler için çok önemlidir. Ortaya çıkan bu değişiklik işletmelerin şikayet yönetim sürecine yeni bir aşama daha eklemiştir. Başarılı şikayet yönetimi için özellikle herkes tarafından görülen bu platformlarda daha aktif bir şikayet yönetimi ve müşteri ilişkileri yönetimi gerçekleştirmelidirler (Breitsohl v.d., 2010:653).

ARAŞTIRMA VE BULGULAR

Çalışma, bir inceleme araştırmasıdır. Bazı nicel verilerinde derleneceği fakat müşteri ve işletme paylaşımlarının gruplanıp özetlenecektir. Kullanılan veriler görünür ve erişime açık olduğu için işletme adı paylaşımında sakınca görülmemiştir.

Araştırma için örneklem olarak alınan e-ticaret firmalarının web siteleri incelenerek kurumsal sosyal medya hesapları bilgilerine ulaşılmıştır. Sözkonusu kurumsal sosyal medya hesapları 1-10 Mart 2021 tarihleri arasında incelenerek ulaşılan bulgular aşağıda verilmiştir.

Tablo 1: Kurumsal Web Sitelerinde Paylaşılan Kurumsal Sosyal Medya Hesapları

firma	Facebook	Twitter	Instagram	Pinterest	Linkedin	Youtube
HepsiBurada	+	+	+	+	+	+
Trendyol.com	+	+	+	-	-	+
n11.com	+	+	+	+	-	+

HepsiBurada 6, Trendyol.com 4, n11.com ise 5 kurumsal sosyal medya hesabına sahiptirler.

İncelenen firmaların kurumsal sosyal medya hesaplarının takipçi sayıları Tablo 2'de gösterilmiştir. Firmalar farklı platformlarda farklı sıralamalarda yer almaktadırlar. Ortak platformlarda Facebook'da HepsiBurada, Twitter'da HepsiBurada, Instagram'da Trendyol.com en çok takipçi sayısına sahiptir.

Tablo 2: Sosyal Medya Hesaplarının Takipçi Sayıları

firma	Facebook	Twitter	Instagram	Pinterest	Linkedin	Youtube
HepsiBurada	2.938.043	412.2 K	1.8 milyon	8.685	163.773	110 bin
Trendyol.com	2.637.784	193.7 K	3.9 milyon	-	-	176 bin
n11.com	1.838.763	289.6 K	913 bin	15.3 bin	-	Bilgi yok*

*Takipçi sayısı gizlenmiş, paylaşımlarda en çok izlenme sayısı 859.254.

Tablo 3: 1-10 Mart 2021 Tarihlerinde Yapılan Paylaşım Sayısı

firma	Facebook	Twitter	Instagram
HepsiBurada	3	3	35
Trendyol.com	3	1	35
n11.com	2	2**	2

*@n11.com destek isimli ayrı bir hesaptan şikayet yönetimi yapılıyor.

Firmalar sosyal medya hesaplarından paylaşım yapma konusunda Facebook ve Twitter da beklenilenden daha az aktifler.

Trendyol gönderi paylaşımlarında kurumsal paylaşımlardan ziyade birlikte işbirliği yaptığı ya da müşterilerinin yaptığı gönderileri paylaşmaktadır. Ürün ve promosyon tanıtımını günlük gösterilen ve sonrasında silinen hikayelerde paylaşmaktadır. Diğer rakiplerine göre Instagramı farklı bir amaç için kullanmaktadır.

Tablo 4: 1-10 Mart 2021 Tarihlerinde Yapılan Şikayet Yorumu Sayısı

Firma	Facebook	Twitter	Instagram
HepsiBurada	9	21	110
Trendyol.com	68	36***	****
11.com	3	4	20*****

*** Trendyol.com twitter 'da tweet ve cevaplar kısmında söz konusu tarih aralığında yapılmış 900 şikayet var.

**** her gönderide binlerce yorum var fakat şikayet ya da ürün ve hizmetlerle ilgili bir yorum yok. Takipçi arttırmaya yönelik ya da markayla işbirliği yapan kişilerin kendi lehlerine yaptıkları yorumlar mevcut.

***** 24 şubatta yapılan paylaşımda 33 tane şikayet yorumu var.

Kurumsal Sosyal Medya Hesaplarında müşterilerin işletmelere ilettiği şikayet konuları incelenmiş, okunan paylaşımlar sonucunda;

HepsiBurada'nın Daha çok iade işlemlerinde yaşanılan sorunlar, gönderilen ürünün görsellerinden farklı olması ve sipariş teslimi ile yaşanılan gecikmelerle ilgili şikayetler aldığı tespit edilmiştir.

Trendyol'un sipariş edilen ürünün hasarlı ya da farklı bir ürün gelmesi, ürün teslimatının gecikmesi, ürünlerin orijinal olmadığı ile ilgili şikayetlerin yoğunlukta olduğu tespit edilmiştir.

n11.com'un ise daha çok siparişlerin onaylandıktan satıcı tarafından iptal edildiği ya da gönderilmediği/geç gönderildiği ve iade işlemlerinin sorunlu olduğu ile ilgili şikayetlerin yoğunlukta olduğu belirlenmiştir.

n11.com sosyal medyada çok aktif sayılmaz. Twitter platformu için ayrı bir hesap açarak isimlerinin etiketlendiği şikayet yorumlarını takip etmektedirler. Sözkonusu@n11.comdestek'dir.

HepsiBurada ise twitter da etiketlendiği şikayet yorumlarına kurumsal hesap dışında müşteri temsilcisi hesaplarıyla da yönetiyor. @hbaysenur gibi...

Yapılan şikayet yorumlarının tekrarlandığı örnekler en çok trendyol.com'un sosyal medya hesaplarında görülmektedir.. Az sayıda olan olumlu yorumlara ise kalp emojisi ile teşekkür ediyorlar.

HepsiBurada sosyal medya hesaplarında müşteri şikayetleri yoğunlukta fakat aynı zamanda inceleyenlerin gözüne çarpacak sayıda olumlu yorumlarda müşteriler tarafından yazılmıştır.

n11.com, zaten az sayıda olan paylaşımlarının altında gözüken az sayıda şikayet yorumlarına standart bir mesajla cevap veriyor.

İncelenen Kurumsal Sosyal Medya Hesaplarında yer alan (görünür-silinmemiş) olan şikayet yorumları değerlendirdiğinde en fazla memnuniyetsizlik paylaşımları sırayla trendyol.com, hepsiburada, n11.com'dur.

Şikayete cevap verme performansı değerlendirildiğinde ise sırasıyla hepsiburada, trendyol.com ve n11.com gelmektedir.

İncelenen örneklerde çözüm süreci üçüncü kişiler tarafından bilinmemektedir. Yine şikayet yorumlarının tekrarından ya da memnuniyet paylaşımlarından bir çıkarım yapılabilir.

SONUÇ

Tüketiciler beklentileri karşılandığında memnun olur ve tekrarlanan satın almalarla işletme ile ilişkisini devam ettirir. Memnun olmadığında ise sorunun çözümü, zararının tazmini için işletmeye şikayetini iletir ya da sessiz

kalıp işletmeyi terk eder. İşletmeler için müşteri şikayetleri altın değerinde bilgilerdir. Şikayet yönetimini başarılı yürüten işletmeler memnuniyetsizliği memnuniyete çevirerek müşterisi ile daha güçlü ilişkiler kurma şansı elde edebilir. Şikayet eden müşteri de işletmelerin kaçmak yerine sevgiyle karşılaması gereken değerli müşterileri olmalıdır. Şikayetleri fırsat olarak görüp ürün ve hizmetlerini iyileştirmede bilgi olarak kullanmalıdır.

İşletmelerin şikayet yönetimi yaparak mutsuz müşterilerini kazanma ve onlarla daha güçlü bir bağ kurma fırsatı elde ederler. Var olan müşteriler ile uzun dönemli ilişkiler kurmak işletmenin gelirlerini korumayı ve arttırmasını sağlar. Bu nedenle, müşterileri ile bütün kanallarda iletişim halinde olan, onları dinleyen ve sorunlarına çözümler üreten işletmeler hep kazançlı çıkacaklardır.

Müşterilerin süreci hızlandırmak, işletme tarafından ciddiye alınmak, başkaları tarafından da görünür olma, memnuniyetsizliklerini daha çok kişiye duyurma amacıyla şikayetlerini işletmelerin oluşturduğu şikayet mecraları dışında sosyal medyada da paylaşmaları aynı sebeplerden işletmeye daha fazla zarar verir. Bu yorumlardan olumsuz etkilenmemek için sosyal medya mecrasında da kendisi ile ilgili yorumları sürekli izleyerek hızlı bir şekilde çözmelidirler.

KAYNAKÇA

Barış G. (2015). *Şikayet Yönetimi Rehberi Strateji ve Uygulama Araçları.* MediaCat, İstanbul.

Başyazıcıoğlu, H. N. (2020) Müşteri Şikayet Yönetimi, Bölüm:4, Bölüm Adı: Müşteri Şikayet Davranışı, Editör: Fahri Apaydın, Nobel Yayıncılık, Haziran, Ankara.

Breitsoshl, J, Khammash, M. ve Griffiths, B. (2010)E-business complaint management: perceptions and perspectives of online credibility, Journal of Enterprice Information Management, Vol:23, No:5, (653-660).

Demir, Ş. Ş. ve Kozak M. (2013). *Tüketici Davranışları,* 1. Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.

Güven, Ö. Z. ve Bengül S. S. (2009) Müşteri Odaklı Pazarlamanın UYgulanmasında Müşteri Şikayet Yönetiminin Rolü ve Önemi, 1.Uluslararası 5.Ulusal Meslek Yüksekokulları Sempozyumu, 27-29 Mayıs 2009, Selçuk Üniversitesi Kadınhanı Faik İçil Meslek Yüksekokulu, Konya (2525-2534).

Harrison-Walker, L. J. (2001).E-Complaining: A Content Analysis of an Internet Complaint Forum.*Journal of Services Marketing,* Vol 15, No 5, 397-412.

Kotler, P. & Kotler, M. (2013). *Küresel Pazarlarda Büyümenin 8 Yolu*, Çeviri: E. Kızıldağ. MediaCat, İstanbul.

Odabaşı, Y. ve Barış, G. (2002) Tüketici Davranışı, Mediacat, İstanbul.

Powers, T.L. ve Bendall-Lyon, D. (2002) Using Complaint Behavior to İmprove Quality hrough the Structure and Process of Service Delivery, Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Complaining Behavior, Vol:15,(13-21).

Şengöz, A. ve Eroğlu, E. (2017) Örgütlerde Sosyal Medya Kullanımı:Sosyal Medya Algıları, Amaçları ve Kullanım Alışkanlıkları, Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi, Cilt:5, Sayı:1, Mart, (503-524).

TÜKETİCİNİN SATIN ALMA KARAR SÜRECİNDE REFERANS GRUBU OLARAK YAKIN ÇEVRENİN ETKİSİ

THE INFLUENCE FAMİLY AS A REFERENCE GROUP ON THE CONSUMER PURCHASE DECISION PROCESS

Merve UZUN

Öğretim Görevlisi, Antalya Akev Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Ulaştırma Hizmetleri Bölümü Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri Programı

Ayşe AYGÜN ÖZGÖZ

Dr. Öğr. Üyesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Bolvadin Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Lojistik Yönetimi Bölümü Lojistik Yönetimi Anabilim Dalı, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

İnsanlar yaşamları boyunca hep tüketirler. İhtiyaçlarını ve isteklerini karşılamak amacıyla ürünler satın alırlar. İşletmeler de tüketicilerin ihtiyaç ve isteklerine cevap verecek birçok alternatif sunmaktadırlar. Tüketiciler bu alternatifler arasından kendisi için en uygun olanı seçerler. Bu seçim birçok aşamadan oluşan bir karar sürecidir ve pek çok faktör bu karar sürecini etkiler. Bunlar; işletmelerin pazarlama çabaları, kişisel faktörler, psikolojik faktörler, sosyal faktörler ve ekonomik faktörlerdir. Sosyal faktörler içinde Kültür-Alt Kültür, Sosyal sınıf, Referans grupları, Roller ve Aile'nin etkileri yer almaktadır. İşletmeler tüketicilerin kararlarında etkili olan faktörleri izleyerek tüketiciyi ikna edecek yeni fikirler geliştirebilirler. Tüketicilerin satın alma tercihleri ve pazardaki diğer dinamikler sürekli değiştiği için satın alma karar süreci işletmeler için periyodik olarak incelenmesi gereken önemli bir konudur.

Bu çalışmada Tüketicinin satın alma karar sürecinde yakın çevrenin etkisi incelenmiştir. Tüketicilerin gıda ürünü, giyim ürünü, kozmetik ürünü, teknoloji ürünü, temizlik ürünü, beyaz eşya, mobilya, otomobil ve gayrimenkulden oluşan 9 farklı ürün grubunda satın alma sürecinde yakın çevrelerinden etkilenip etkilenmedikleri araştırılmıştır. Araştırma verileri yüz yüze anket yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Örneklem Afyonkarahisar'da yaşayan 400 kişiden oluşmaktadır. Frekans analiz sonuçları yorumlanarak Tüketicilerin satın alma karar sürecinde yakın çevrelerinden etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tüketici, Tüketici Satın Alma Süreci, Satın Alma Kararı, Sosyal Faktör

ABSTRACT

People consume throughout their lives. They buy products to satisfy their needs and desires. Businesses also offer many alternatives to supply the needs and demands of consumers. Consumers choose the most suitable one among these alternatives. This choice is a multi-step decision process and many factors influence this decision process. These; the marketing efforts, personal factors , psychological factors, social factors are the economic factors. Social factors include the effects of culture and sub-culture, Social class, Reference groups, Roles and Family. Businesses can develop new ideas that will convince the consumer by follow the factors that affect the consumers' decisions. Since the purchasing choices of consumers and other dynamics in the market are constantly changing, the purchasing decision process is an important issue that should be examined periodically for businesses.

In this study, the consumer purchase decision process were reviewed. we examined whether or not consumers purchasing influence their family on 9 product groups consist of food products of consumers, apparel products, cosmetic products, technology products, cleaning products, white goods, furniture , cars and real estate . The research data were collected using face to face questionnaire method. The research sample consists of 400 people living in Afyonkarahisar . Interpreting the frequency analysis results, it was concluded that consumers are influenced by their family during the purchasing decision process.

Keywords: Consumer, Consumer Purchasing Process, Purchasing Decision, Social Factor

GİRİŞ

Tüketim çağında yaşadığımız düşünüldüğünde, hemen hemen her gün yeni bir şeyler satın almaktayız. Bu aldıklarımız bir ekmek ya da bir çay gibi fazla çaba harcamadan aldığımız ürünler olabildiği gibi ev ya da araba gibi fazla zaman ve çaba harcayarak aldığımız ürünler de olabilmektedir. Her ne satın alırsak alalım çevremizde danışacağımız, fikirlerini önemsediğimiz insanlar olmaktadır. Çevremizdeki bu kişilerin zevkleri ve tercihleri de bizim satın alma karar sürecimize etki etmektedir. Bazen çok beğendiğimiz bir ürünü referans aldığımız kişiler beğenmediğinde almaktan vazgeçebilmekteyiz. Tüm bu anlatılanlar doğrultusunda bir araştırma yapılmak istenmiştir. Yakın çevremizde bulunan insanlardan hangilerinin, bizim satın alma karar sürecimizde daha büyük rol oynadığı bu araştırmada araştırılmıştır.

Çalışmada ilk olarak tüketicinin satın alma karar süreci hakkında literatür bilgisi verilmiştir. İkinci olarak ise tüketici davranışlarını etkileyen sosyal faktörlere değinilmiştir. Sonrasında araştırma hakkında genel bilgiler verilmiş; araştırma bulguları yazılmış ve değerlendirmeleri yapılmıştır.

I. TÜKETİCİNİN SATIN ALMA KARAR SÜRECİ

Tüketicilerin satın almaya karar vermesi; tüketicinin kafasında neyi istediğini çözmesidir. Bu süreç geçmiş tecrübelere bağlı olarak çok uzun bir zaman alabilir ya da çok hızlı bir şekilde gerçekleşebilir. Tüketicinin karar verme süreci, bir ürün ya da hizmeti ne denli istediğine bağlı olarak, ya da o şeyin özelliklerine bağlı olarak değişkenlik gösterebilir(Altunışık vd, 2016: 125).

Tüketiciler her ürün ya da hizmet alışlarında yoğun olarak araştırma yapmaz, o şey hakkında bilgi sahibi olmak için yoğun bir çaba göstermezler. Eğer tüketiciler her satın alım gerçekleştireceklerinde çok yoğun çaba harcamış olsalardı, günlük rutin işlerini yapmaya bile zaman ayıramayabilirlerdi, tüm zamanlarını tüketim için harcarlardı. Tam tersi tüketiciler bir satın alım gerçekleştirecekleri zaman hiç çaba harcamaz ve araştırma yapmaz olsalardı, tüketimden bir heyecan ve haz almazlardı, tüketim onlar için sıkıcı bir hal alırdı. Bu sebepten tüketiciler zaman zaman satın alım öncesinde oldukça yoğun araştırmalar yapabilecekleri gibi, bazı satın alımlarda ise hiç düşünmeye bile gerek duymayabilirler(Odabaşı ve Barış, 2003: 339). Bu durum, satın alım gerçekleştirecekleri ürün ya da hizmetin değer, miktar, fiyat, büyüklük ve daha birçok özelliğine göre farklılaşabilir.

Tüketiciler satın alma kararı verirken birtakım yöntemler kullanırlar, bu yöntemlerden başlıcaları şunlardır;

1. Rutin (Otomatik) Satın Alma Davranışı

2. Sınırlı Sorun Çözme Davranışı

3. Yaygın Sorun Çözme Davranışı

Rutin satın alma davranışı; tüketicinin sürekli satın aldığı, bu nedenle de aklındaki ürünle ilgili en çok bilgi birikimine sahip olduğu satın alma davranışıdır. Tüketicinin satın alacağı ürün düşük maliyetlidir, bu nedenle de tüketici satın alma davranışını çok fazla düşünmeden ve fazla araştırma yapmaya gerek duymadan yapabilir. Kişiler daha önce deneyimlediği markaları satın alma eğilimi içerisinde olabilirler. Örnek verecek olursak kişinin düzenli olarak satın alım gerçekleştirdiği zeytin, süt ya da peçete gibi bir ürün olabilir. Kişi bu mallardan sık sık satın alabilir. Bu satın alım işini rutin olarak yaptığı için satın alacağı ürünün üzerinde çok fazla düşünmez, araştırma yapmaz. Daha önce deneyimlemiş olduğu ve memnun kaldığı bir markayı üzerinde düşünmeden alabilir (Ak, 2009: 46).

Sınırlı sorun çözme davranışında tüketici; markaları, mağazaları, ürün fiyatlarını karşılaştırarak kendine en uygun olanı bulmaya çalışır. Yeni bilgi edinme konusunda çok fazla çaba sarf etmez, fakat deneyimlemek isteyeceği yeni markalar olursa bunu da göz ardı etmez. Tüketici; edindiği bilgi ve deneyimleriyle yeni marka arama ya da mevcut markayı yeniden tercih etme kararını verir (Ak, 2009: 47).

Tüketiciler, yaygın sorun çözme davranışını ise; ürün hakkında bilgi sahibi olmadığı ya da bilgisinin az olduğu, maliyeti yüksek ve önemli bir ürün satın alırken göstermektedir. Kişinin herhangi bir markaya bağlılığı bulunmamaktadır. Satın alma davranışları içerisinde en çok düşünülen, araştırma yapılan, problemin çözümü için en çok çaba sarf edilen yöntemdir. Tüketici; alternatifleri belirleme, alternatifleri değerlendirme ve satın alma kararını verme aşamalarını çaba harcayarak ve araştırma yaparak geçirir. Bu aşamaları geçmesi ve satın

alma kararını vermesi uzun zaman alabilir. Kişinin maddi olanakları da alacağı ürünün özelliklerinde sınırlı ya da özgür davranmasını etkilemektedir (Ak, 2009: 48).

Tüketici, satın almaya karar vermeden önce birtakım aşamaları gözden geçirir. İlk olarak tüketici, aklındaki ürün ya da hizmet ile ilgili satın alma ihtiyacı hisseder. Sonra ise, ihtiyacı dahilinde kendine uygun seçenekleri belirler. Daha sonra, belirlediği seçeneklerin değerlemesini yapar ve kendine en uygun olan seçeneği satın almaya karar verir. Son olarak da satın aldığı mal ya da hizmeti kullanması sonucunda tatmin olma ya da olmama durumuna göre olumlu ya da olumsuz bir davranış meydana getirir (Arpacı vd, 1992: 39-40).

II. TÜKETİCİ DAVRANIŞLARINI ETKİLEYEN SOSYAL FAKTÖRLER

Tüketiciler, satın alma karar sürecini geçtikten sonra satın alma davranışını oluşturmaktadırlar. Bu davranışı oluştururken de farkında olmadan birtakım faktörlerin etkisinde kalabilmektedirler. Bu faktörlerden biri de sosyal faktörlerdir. Bu kısımda başlıca sosyal faktörlere değinilmiştir.

Kültür, kişilerin davranışlarını büyük ölçüde etkileyen, önemli bir faktördür. Kültür, bir toplumdaki üyelerin paylaştıkları ve gelecek nesillerine aktardıkları davranışlar sonucunda oluşmuş ve öğrenilmiş birtakım davranışların toplamıdır (Odabaşı ve Barış, 2003: 313). Kişilerin ihtiyaçları; kendi kültürlerindeki örf ve adet anlayışına, ahlak anlayışına, değerlerine, tutumlarına, inançlarına, sanat anlayışlarına, toplumlarında paylaştıkları sembollere göre değişkenlik göstermektedir. Bu nedenle kültürün, kişilerin istek ve ihtiyaçları üzerinde belirleyici bir rolü vardır. Kültürel faktörler, günlük yaşantımızda önemli rol oynadığı için satın alma kararlarımız üzerinde de etkin rol oynar. Neler yediğimiz, neler giydiğimiz, yaşadığımız yerler, seyahat ettiğimiz yerler ve mekânlar daima kültürümüze göre şekillenmektedir. Bu nedenle kültürün satın alma kararındaki etkileyici rolü büyüktür ve göz ardı edilemez(Arslan, 2003: 89).

Kültür, doğuştan kazanılmaz. Kişi, ailesi ve çevresindekilerin davranışlarını gözlemleyerek ve öğrenerek kültürünü algılar. Kendisi de çevresinden öğrendiği bu davranışları çocuklarına aktarır. Bu şekilde de nesilden nesle geçen bir davranışlar topluluğu meydana gelir. Bir toplumun üyeleri ortak anlayış ve düşünceler içerisindedir, bu durum kültürün bir sonucudur. Toplumların kültürleri zamanla değişip farklılaşabilir. Toplumlar, diğer toplumların özelliklerini kendi kültürlerine taşıyarak bunu kendi kültürlerine uyarlayabilmektedirler. Yalnızca başka kültürlerden öğrenerek değil, yeni bir davranış ortaya çıkararak da kültürlerinde değişiklikler ortaya çıkarabilmektedirler. Ayrıca, teknolojik gelişmeler sonucu ortaya çıkan değişiklikler, toplumun kültüründe birtakım değişikliklere neden olabilmektedir(Odabaşı ve Barış, 2003: 314).

Aile, kişilerin davranışlarını etkileyen en önemli faktörlerin başında gelmektedir. Kişi, bebekliğinden itibaren ailesiyle etkileşim içindedir ve aile fertleri birçok durumda olduğu gibi satın alma kararında da etkili rol oynamaktadır. Ailenin bu etkisi; fikir vermek, etkilemek olabileceği gibi satın alımı gerçekleştirmek de olabilmektedir(Arslan, 2003: 92-93). Gülerarslan'a göre (2011: 133) bir ürünün satın alınmasına karar verilirken aile fertlerinin etkileşimi arkadaşlar, meslektaşlar gibi diğer kişilere nazaran daha büyük ve etkili olmaktadır.

Anne ve babaların çocuklarının satın alma davranışına etkileri oldukça fazladır. Bu konu ile alakalı olarak 2009 yılında ilkokullarda bir çalışma yapılmış ve öğrencilerin giyim alışverişlerinde anne ve babadan etkilendikleri ortaya çıkmıştır (Harmankaya ve Ağaç, 2009: 7). Ayrıca anne ve babalar, çocuklarının istek ve ihtiyaçlarını en fazla bilen kişiler olduklarından dolayı ve satın alım gerçekleştirilecek ürün ya da hizmetin bedelini ödeyecek kişi olmaları dolayısıyla, çocuklarının satın alma davranışlarına etki etmeleri oldukça doğaldır.

Satın alma kararlarında yalnızca anne ve baba çocukların kararlarını etkilemez. Tam tersi çocuklar da anne ve babasının kararlarını etkileyebilmektedirler. Bu konu ile ilgili yapılmış araştırmalar bulunmaktadır. Bunlardan birine göre çocuklar, dayanıklı ürünlerden çok tüketici mallarında anneyi etkilemektedir. Çocuğuyla birlikte alışverişe giden anneleri çocuklar, kahvaltılık ve şekerleme gibi tüketim ürünlerinde etkilemişler ve annelerine kendi istedikleri ürünleri aldırmışlardır (Arpacı, vd. 1992: 31). 2016 yılında Mersin ilinde yapılan bir araştırmada ise; ergenlerin (12-18 yaş arası çocuklar) aile satın alma kararlarına etkili rol oynadıkları belirlenmiştir. Araştırmadan çıkan sonuçlara göre; ergen çocuklarda ailelerinin satın alma kararlarına en çok etkisi olan yaşların 15. ve 16. yaşlar olduğu belirlenmiştir (Kadıoğlu, 2016: 65). Gülerarslan (2011)'a göre ise; İngiltere de yapılan bir araştırmanın sonucu olarak, ebeveynlerin %84'ü çocuklarının yiyecek alımlarında etkili olduğunu, %29'u mobilya alırken çocuklarının fikir beyan ettiğini ve %20'si ise kendilerine bir kıyafet satın

alacakları zaman çocuklarının fikirlerini önemsediklerini belirmişlerdir. Yine başka bir araştırmaya göre ise; çocukların ailelerinin özellikle tatil, yiyecek ve hem kendi hem de ailelerindeki diğer fertlerin giyim tercihlerini etkilemede oldukça önemli rol oynadıkları belirlenmiştir (Gülerarslan, 2011: 135).

Türk kültüründe ailenin ayrı bir yeri ve önemi vardır. Günümüzde büyük çoğunlukta çekirdek aile yapısına dönüşen bir aile sistemi olmasına karşın, ülkemizde akrabalık ilişkileri de oldukça yoğun bir varlık göstermektedir. Anne, baba ve çocuklardan oluşan aile yapısına dönüş olsa da yine de özellikle otomobil gibi önemli bir satın alım gerçekleşeceği zaman çekirdek aileden ziyade geniş aile karar vermede etkili olmaktadır (Arslan, 2003: 93). Dayanıklı ve lüks tüketim malları satın alırken (otomobil, mobilya vb.); aile fertlerinin görüşleri büyük önem taşımaktadır. Özellikle otomobil satın alımında aile reisinin karar verici etkisi büyük olmaktadır (Arslan, 2003: 93). 1992 yılında yapılan bir araştırmada da çocukların ailenin ev donanımına ilişkin aldıkları kararlara katılımlarının düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır(Odabaşı ve Barış, 2003: 252).

Referans grupları da, tüketicilerin tutumlarını, fikirlerini, değerlerini ve yargılarını bilinçli olarak ya da bilinçli olmaksızın etkilen kişilerdir. Bu kişiler tüketicinin yakın çevresindeki kişilerden oluşabileceği gibi (arkadaşları, akrabaları, komsuları, vb.) yüz yüze iletişim kuramadığı, birebir etkileşim içinde olmadığı (ünlüler, futbolcular vb.) kişilerden de oluşabilmektedir(Arlı, 2012: 157-158).

Kişiler hayatı boyunca birçok farlı role sahip olurlar. Bu rol değişimleri evlenme, bir işe başlama, çocuk sahibi olma vb. şekilde oluşabilir. Kişilerin yaşamlarında meydana gelen bu değişimler, satın alma davranışında ve satın alma karar sürecinde etkili olan kişilerin değişmesine veya şekillenmesine neden olmaktadır. Kişinin evlenmesi ile satın alma karar sürecini etkileyen kişilerin içerisine eş faktörü de eklenmiş olacaktır. Çocuğu olduğunda ise çocuk faktörü de satın alma sürecine etki eden bir faktör olacaktır. Bu örnekleri daha da çoğaltmak mümkündür (Aktuğlu ve Temel, 2006: 50). Tüketicilerin yaşamlarındaki bu rol değişimleri istek ve ihtiyaçlarının farklılaşmasına da neden olmaktadır. Örneğin bekâr bir kişi ailesi ile yaşarken kendine bir beyaz eşya almak istemeyebilirken, evlilik hazırlığı içerisindeki bir kişi için bu, mutlaka alınması gereken bir ihtiyaç olacaktır. Bu nedenle kişilerin sahip olduğu ve olacağı roller, satın alma kararlarında ve satın alma karar sürecinde danışacağı kişilerin değişkenlik gösterebilmesine neden olacaktır.

Kişilerin sürekli etkileşim içerisinde bulundukları arkadaş çevresi de kişinin satın alma karar sürecinde etkili olmaktadır. Arkadaş çevresinin etkili olduğu konuya fikir vermek, yardımcı olmak, yol göstermek diyebiliriz. Yapılan bir araştırmanın bulgularına göre, arkadaşlar kişilerin özellikle giysi tercihlerinde büyük etkiye sahip olmaktadır. Özellikle gençler, seçtikleri giysileri arkadaş çevrelerinin giyim tarzına göre belirlemektedirler. Ayrıca genç ve yetişkinler, arkadaş çevresinin giyim ve marka tercihlerini inanılır bilgi kaynağı olarak görmektedirler (Aktuğlu ve Temel, 2006: 50).

III. ARAŞTIRMA HAKKINDA GENEL BİLGİLER

Araştırma; 2018 yılı Eylül-Kasım ayları arasında ve Afyonkarahisar'ın Merkez ilçesinde yaşayan katılımcılar ile gerçekleştirilmiştir. Bu araştırma için en uygun veri toplama yönteminin anket yöntemi olduğu düşünülerek birincil veri toplama yöntemlerinden anket yöntemi ile veriler toplanmıştır. Anket verileri yüz yüze görüşme yöntemi ile toplanmıştır. Araştırmanın ana kütlesi; Afyonkarahisar ilinin Merkez ilçesinde yaşayan tüketicilerdir. Bu ana kütleden oluşturulan örneklem; kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak belirlenmiş, yani ankete katılmak isteyen tüm katılımcılar örnekleme dâhil edilmiştir. 400 kişiden oluşan bir örneklemle anket araştırması tamamlanmıştır. Araştırma sorularının güvenilirliği test edilmiş ve Cronbach Alpha değeri 0,726 çıkmıştır.

IV. BULGULAR VE DEĞERLENDİRME

Katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik olarak sorulmuş sorulara frekans analizi yapılmıştır. Demografik soruların frekans analizi sonuçları Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Demografik Soruların Frekans Analizleri

Yaş	***Frekans***	***Yüzde***	***Medeni Durum***	***Frekans***	***Yüzde***
6-10	26	6,5	Evli	206	51,5
11-18	47	11,8	Bekar	194	48,5
19-29	104	26,0	Toplam	400	100,0
30-39	80	20,0	***Eğitim Durumu***	***Frekans***	***Yüzde***
40-49	61	15,3	Mezun Değil	28	7,0
50-59	51	12,8	İlkokul Mezunu	74	18,5
60 ve Sonrası	31	7,8	Ortaokul Mezunu	64	16,0
Toplam	400	100,0	Lise Mezunu	101	25,3
Cinsiyet	***Frekans***	***Yüzde***	Ön Lisans Mezunu	34	8,5
Kadın	196	49,0	Lisans Mezunu	78	19,5
Erkek	204	51,0	Yüksek Lisans/Doktora Mezunu	21	5,3
Toplam	400	100,0	Toplam	400	100,0
Meslek	***Frekans***	***Yüzde***	***Gelir Düzeyi***	***Frekans***	***Yüzde***
Öğrenci	122	30,5	1300 TL ve Altı	141	35,3
Ev Hanımı	70	17,5	1301-2000 TL	102	25,5
Emekli	42	10,5	2001-3000 TL	64	16,0
Memur	54	13,5	3001-4000 TL	37	9,3
İşçi	30	7,5	4001-5000 TL	12	3,0
Serbest Meslek	23	5,8	5001 TL ve Üzeri	13	3,3
Özel Sektör	47	11,8	Gelirini Belirtmeyen	31	7,8
İşsiz	12	3,0	Toplam	400	100,0
Toplam	400	100,0			

Tablo 1'de katılımcıların demografik özellikleri görülmektedir. Katılımcıların %26'sı 19-29 yaş aralığında, %20'si ise 30-39 yaş aralığındadır. Katılımcıların %15,3'ünü 40-49 yaş aralığı, %12,8'ini 50-59 yaş aralığı, %11,8'ini ise 11-18 yaş aralığı oluşturmaktadır. Son olarak katılımcıların %7,8'ini 60 yaş ve sonrası, %6,5'ini 6-10 yaş arası oluşturmaktadır.

Katılımcıların %51'i erkek %49'u ise kadındır. Araştırmaya katılan kadınların ve erkeklerin oranı; Türkiye'de yaşayan kadın ve erkeklerin oranı ortalaması ile de uyum göstermektedir.

Katılımcıların %30,5'i öğrenci, %17,5'i ev hanımı, %13,5'i memur, %11,8'i ise özel sektör çalışanıdır. Katılımcıların %10,5'ini emekliler, %7,5'ini işçiler, %5,8'ini serbest meslek çalışanları ve %3'ünü ise işsizler oluşturmaktadır.

Katılımcıların %51,5'i evli, %48,5'i ise bekârdır.

Araştırmaya katılanların eğitim durumuna baktığımızda ise katılımcıların %25,3 ünü lise mezunlarının, %19,5'ini lisans mezunlarının, %18,5'ini ilkokul mezunlarının, %16'sını ortaokul mezunlarının oluşturduğu görülmektedir. Son olarak katılımcıların %8,5'inin ön lisans mezunlarından, %7 sinin herhangi bir okuldan mezun olmayanlardan, %5,3'ünün yüksek lisans ya da doktora mezunlarından oluştuğu görülmektedir.

Araştırmaya katılanların gelir düzeyine baktığımızda ise katılımcıların %35,3'ünü 1300tl ve altı gelire sahip olanların, %25,5'ini 1301-2000tl arası gelire sahip olanların, %16'sını ise 2001-3000tl arası gelire sahip olanların oluşturduğu görülmektedir. Katılımcıların %9,3'ü 3001-4000tl arası gelire sahip olduğunu, %3,3'ü 5001tl ve üzeri gelire sahip olduğunu, %3'ü ise 4001-5000tl arası gelire sahip olduğunu belirtmişlerdir. Katılımcıların %7,8'i ise gelirini belirtmemiştir.

Tablo 2. Satın Alma Karar Sürecinde Kimlerin Rol Oynadığı İle İlgili Soruların Frekans Analizleri

SIRA	GIDA	KİŞİ	%	SIRA	GİYİM	KİŞİ	%
1	Eş	168	42	**1**	Eş	171	42,7
2	Anne	151	37,8	**2**	Anne	115	28,8
3	Arkadaş	22	5,5	**3**	Arkadaş	43	10,8
4	Çocuk	19	4,8	**4**	Çocuk	21	5,3
5	Baba	8	2	**4**	Kardeş	21	5,3
5	Kardeş	8	2	**5**	Baba	8	2
6	Akraba	3	0,8	**6**	Komşu	1	0,3
7	Diğer	2	0,5				
8	Komşu	1	0,3				
	Cevapsız	18	4,5		Cevapsız	20	5
	Toplam	***400***	***100***		***Toplam***	***400***	***100***
SIRA	**KOZMETİK**	**KİŞİ**	**%**	**SIRA**	**TEMİZLİK**	**KİŞİ**	**%**
1	Eş	115	28,7	**1**	Anne	150	37,5
2	Arkadaş	89	22,3	**2**	Eş	135	33,7
3	Anne	49	12,3	**3**	Arkadaş	26	6,5
4	Kardeş	26	6,5	**4**	Kardeş	12	3
5	Çocuk	17	4,3	**5**	Çocuk	7	1,8
6	Komşu	4	1	**6**	Komşu	4	1
7	Baba	2	0,5	**7**	Diğer	3	0,8
7	Akraba	2	0,5	**8**	Baba	2	0,5
7	Diğer	2	0,5	**8**	Akraba	2	0,5
	Cevapsız	94	23,5		Cevapsız	59	14,7
	Toplam	***400***	***100***		***Toplam***	***400***	***100***
SIRA	**TEKNOLOJİ**	**KİŞİ**	**%**	**SIRA**	**BEYAZ EŞYA**	**KİŞİ**	**%**
1	Eş	127	31,7	**1**	Eş	171	42,7
2	Baba	76	19	**2**	Anne	89	22,3
3	Arkadaş	64	16	**3**	Baba	34	8,5
4	Çocuk	31	7,8	**4**	Çocuk	16	4
5	Kardeş	26	6,5	**5**	Arkadaş	11	2,7
6	Anne	17	4,3	**6**	Kardeş	7	1,8
7	Diğer	13	3,3	**7**	Akraba	5	1,2
8	Akraba	4	1	**8**	Diğer	4	1
9	Komşu	2	0,5	**9**	Komşu	2	0,5
	Cevapsız	40	10		Cevapsız	61	15,3
	Toplam	***400***	***100***		***Toplam***	***400***	***100***
SIRA	**MOBİLYA**	**KİŞİ**	**%**	**SIRA**	**OTOMOBİL**	**KİŞİ**	**%**
1	Eş	181	45,2	**1**	Eş	138	34,5
2	Anne	89	22,3	**2**	Baba	104	26
3	Baba	22	5,5	**3**	Arkadaş	18	4,5
4	Çocuk	20	5	**4**	Kardeş	17	4,3
5	Arkadaş	11	2,8	**5**	Anne	14	3,5
6	Kardeş	5	1,3	**6**	Çocuk	9	2,3
7	Komşu	2	0,5	**7**	Akraba	5	1,3
8	Diğer	1	0,3	**8**	Diğer	4	1
	Cevapsız	69	17,2		Cevapsız	91	22,7
	Toplam	***400***	***100***		***Toplam***	***400***	***100***
SIRA	**GAYRİMENKUL**	**KİŞİ**	**%**	**SIRA**	**GENEL**	**TOPLAM**	**%**
1	Eş	143	35,7	**1**	Eş	1349	44,5
2	Baba	112	28	**2**	Anne	696	22,9
3	Anne	22	5,5	**3**	Baba	368	12,1
4	Çocuk	12	3	**4**	Arkadaş	287	9,5
5	Akraba	10	2,5	**5**	Çocuk	152	5
6	Kardeş	8	2	**6**	Kardeş	130	4,3
7	Diğer	5	1,3	**7**	Akraba	31	1
8	Komşu	4	1	**8**	Komşu	20	0,7
9	Arkadaş	3	0,8				

	Cevapsız	81	20,2				
	Toplam	***400***	***100***		***Toplam***	***3033***	***100***

Tablo 2'de tüketicinin satın alma karar sürecinde referans grubu olarak yakın çevrenin etkisi görülmektedir. 9 ayrı tüketim unsuru hakkında, katılımcılara satın alım gerçekleştirmeden önce öncelikli olarak kime danıştıkları sorulmuştur.

Çocuklar; beyaz eşya, otomobil, gayrimenkul vb. tüketim unsurlarının birer alıcısı değillerdir. Dolayısı ile de almadan önce birilerine danışmak gibi bir faaliyet gerçekleştirmediklerinden dolayı, bu kategorilerdeki soruları cevapsız bırakmışlardır. Çocuklar aileleri yanında olarak; oyuncak, odaları için bir aksesuar, kendileri için çocuk diş fırçası/ çocuk diş macunu/ çocuk şampuanı vb. kozmetik ürünler, ıslak mendil/ kolonya vb. temizlik ürünleri, giyim ürünü ya da gıda alışverişi yapabilirler. Ufak tefek market alışverişlerini kendileri yapabilirler. Bu sebeple, çocuklar da birer tüketicidirler.

Gıda ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna eş cevabı veren 168 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %42'dir. İkinci sırada 151 kişi ile anne cevabı vardır ve oranı %37,8'dir. Üçüncü olarak 22 kişi ile arkadaş cevabı verilmiştir ve oranı %5,5'tir. Daha sonra 19 kişi ve %4,8'lik oranla çocuk cevabı gelmektedir. Baba ve kardeş cevapları 8'er kişi tarafından verilmiş ve oranları ise %2'dir. Akraba cevabı 3 ve komşu cevabı ise 1 kişi tarafından verilmiştir.

Giyim ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna eş cevabı veren 171 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %42,7'dir. İkinci sırada 115 kişi ve %28,8 oranla anne cevabı ve üçüncü sırada 43 kişi ve %10,8 oranla arkadaş cevabı gelmektedir. Dördüncü sırada 21er kişi ve %5,3 oranlarla çocuk ve kardeş cevapları gelmektedir. Beşinci sırada 8 kişi ve %2 oranla baba cevabı altıncı sırada ise 1 kişi ve 0,3 oranla komşu cevabı gelmektedir.

Kozmetik ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna eş cevabı veren 115 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %28,7'dir. İkinci sırada 89 kişi ve %22,3'lük oranla arkadaş cevabı, üçüncü sırada 49 kişi ve %12,3'lük oranla anne cevabı, dördüncü sırada 26 kişi ve %6,5'lik oranla kardeş cevabı, beşinci sırada ise 17 kişi ve %4,3'lük oranla çocuk cevabı bulunmaktadır. Komşu cevabını 4 kişi vermiş, baba ve akraba cevaplarını ise 2'şer kişi cevaplamış ve oranları 0,5'te kalmıştır.

Temizlik ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna anne cevabı veren 150 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %37,5'tir. Anne cevabını 135 kişi ve %33,7 oranla eş cevabı izlemektedir. Arkadaş cevabını ise 26 kişi vermiş ve oranı %6,5'tir. Kardeş cevabı veren 12 kişi bulunmakta ve oranı ise %3'tür. Çocuk cevabını %1,8 oranla 7 kişi, komşu cevabını %1 oranla 4 kişi vermiştir. Son olarak baba ve akraba cevaplarını veren 2'şer kişi bulunmakta ve oranları %0,5'te kalmaktadır.

Teknoloji ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna eş cevabı veren 127 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %31,7'dir. İkinci sırada 76 kişi ile baba cevabı bulunmakta ve oranı %19'dur. Arkadaş cevabı veren 64 kişi vardır ve oranı %16'dır. Dördüncü olarak 31 kişi ile çocuk cevabı verilmiş ve oranı %7,8'dir. 26 kişi kardeş cevabını vermiş ve oranı %6,5'tir. Anne cevabını veren 17 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %4,3'tür. Akraba cevabını 4 kişi ve komşu cevabını ise 2 kişi cevaplamıştır.

Beyaz eşya ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna eş cevabı veren 171 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %42,7'dir. 89 kişi anne cevabını vermiş ve oranı %22,3'dür. Baba cevabını veren 34 kişi bulunmakta ve oranı ise %8,5'dir. Dördüncü olarak çocuk cevabı %4'lük oranla 16 kişi tarafından verilmiştir. Son olarak beyaz eşya ürünü almadan önce kimlere danıştıkları sorusuna 11 kişi arkadaş cevabını, 7 kişi kardeş cevabını, 5 kişi akraba cevabını ve 2 kişi de komşu cevabını vermiştir.

Mobilya ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna eş cevabı veren 181 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %45,2'dir. İkinci sırada 89 kişi ve %22,3'lük oranla anne cevabı gelmektedir. Baba cevabını veren ise 22 kişi bulunmaktadır ve oranı %5,5'tir. 20 kişi çocuğuna danıştığını belirtmiş (%5), 11 kişi ise arkadaşına danıştığını (%2,8) belirtmiştir. 5 kişi kardeş cevabını vermiş ve 2 kişi de komşu cevabını vermiştir.

Otomobil ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna eş cevabı veren 138 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %34,5'dir. Baba cevabı veren ise 104 kişi bulunmakta ve oranı %26'dır. Arkadaş cevabını %4,5'lik oranla 18 kişi vermiştir. Kardeş cevabı veren 17 kişi bulunmakta ve oranı %4,3'tür. Beşinci sırada 14 kişi ve %3,5'lik oranla anne cevabı bulunmaktadır. Çocuk cevabı veren 9 kişi ve akraba cevabı veren 5 kişi bulunmaktadır.

Gayrimenkul ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna eş cevabı veren 143 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %35,7'dir. Baba cevabı veren 112 kişi bulunmakta ve oranı ise %28'dir. 22 kişi anne cevabını vermiş ve oranı ise %5,5'dir. 12 kişi çocuk, 10 kişi akraba, 8 kişi kardeş, 4 kişi komşu ve 3 kişi ise arkadaş cevaplarını vermiştir.

Son olarak sorulan 9 ayrı tüketim unsuruna verilen cevapların toplamı değerlendirilmiş ve kişilerin en çok %44,5 oranla eşlerine danıştıkları sonucuna ulaşılmıştır. Genel değerlendirmede ikinci sırada anne cevabı gelmektedir. Anne cevabı verenlerin oranı %22,9 olmuştur. Baba cevabının oranı %12,1 arkadaş cevabının oranı ise %9,5'tir. Çocuk cevabının oranı %5 kardeş cevabının oranı ise %4,3'tür. Akraba (%1) ve komşulara (%0,7) danışılma oranları ise çok düşük düzeyde kalmıştır.

Tablo 3. Bekârların Satın Alma Karar Sürecinde Kimlerin Rol Oynadığı İle İlgili Soruların Frekans Analizleri

SIRA	GIDA	KİŞİ	%	SIRA	GİYİM	KİŞİ	%
1	Anne	134	69,1	**1**	Anne	105	54,1
2	Arkadaş	19	9,8	**2**	Arkadaş	37	19,1
3	Çocuk	12	6,2	**3**	Çocuk	15	7,7
4	Baba	6	3,1	**3**	Kardeş	15	7,7
5	Kardeş	5	2,6	**4**	Baba	5	2,6
6	Akraba	3	1,5				
7	Diğer	1	0,5				
	Cevapsız	14	7,2		Cevapsız	17	8,8
	Toplam	***194***	***100***		***Toplam***	***194***	***100***
SIRA	**KOZMETİK**	**KİŞİ**	**%**	**SIRA**	**TEMİZLİK**	**KİŞİ**	**%**
1	Arkadaş	70	36,1	**1**	Anne	126	65
2	Anne	45	23,2	**2**	Arkadaş	14	7,2
3	Kardeş	15	7,7	**3**	Kardeş	4	2,1
4	Çocuk	3	1,5	**4**	Çocuk	3	1,5
5	Baba	2	1	**5**	Akraba	2	1
5	Akraba	2	1	**5**	Diğer	2	1
5	Diğer	2	1	**6**	Baba	1	0,5
	Cevapsız	55	28,4		Cevapsız	42	21,6
	Toplam	***194***	***100***		***Toplam***	***194***	***100***
SIRA	**TEKNOLOJİ**	**KİŞİ**	**%**	**SIRA**	**BEYAZ EŞYA**	**KİŞİ**	**%**
1	Baba	65	33,5	**1**	Anne	73	37,6
2	Arkadaş	45	23,2	**2**	Baba	28	14,4
3	Kardeş	17	8,8	**3**	Çocuk	15	7,7
4	Anne	13	6,7	**4**	Arkadaş	8	4,1
5	Çocuk	12	6,2	**5**	Kardeş	5	2,6
6	Diğer	6	3,1	**6**	Akraba	4	2,1
7	Akraba	3	1,5	**7**	Komşu	2	1
8	Komşu	2	1	**7**	Diğer	2	1
	Cevapsız	31	16		Cevapsız	57	29,4
	Toplam	***194***	***100***		***Toplam***	***194***	***100***
SIRA	**MOBİLYA**	**KİŞİ**	**%**	**SIRA**	**OTOMOBİL**	**KİŞİ**	**%**
1	Anne	80	41,2	**1**	Baba	74	38,2
2	Çocuk	19	9,8	**2**	Kardeş	16	8,3
3	Baba	16	8,2	**3**	Arkadaş	10	5,2
4	Arkadaş	8	4,1	**3**	Anne	10	5,2
5	Kardeş	5	2,6	**4**	Çocuk	4	2,1
				5	Akraba	1	0,5
				5	Diğer	1	0,5
	Cevapsız	66	34		Cevapsız	78	40
	Toplam	***194***	***100***		***Toplam***	***194***	***100***
SIRA	**GAYRİMENKUL**	**KİŞİ**	**%**	**SIRA**	**GENEL**	**TOPLAM**	**%**
1	Baba	74	38,1	**1**	Anne	605	46,6
2	Anne	19	9,8	**2**	Baba	271	20,9

3	Çocuk	10	5,2	**3**	Arkadaş	212	16,3
4	Kardeş	7	3,6	**4**	Çocuk	93	7,2
5	Akraba	5	2,6	**5**	Kardeş	89	6,9
6	Komşu	4	2,1	**6**	Akraba	20	1,5
7	Arkadaş	1	0,5	**7**	Komşu	8	0,6
7	Diğer	1	0,5				
	Cevapsız	73	37,6				
	Toplam	***194***	***100***		***Toplam***	***1298***	***100***

Tablo 2'de tüketicinin satın alma karar sürecinde referans grubu olarak yakın çevrenin etkisi incelenmiş ve genel olarak eş faktörünün satın alım gerçekleştirmeden önce danışılan kişi olmada çok önemli bir yeri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç doğrultusunda, eş faktörü olmadığında, yani "bekârlarda" satın alım gerçekleştirmeden önce danışılan kişilerin kimler olduğu merak edilmiştir. Bu nedenle bekârların satın alma karar sürecinde referans grubu olarak kimlerin etkili olduğu da analiz edilmiştir. Tablo 3'te bekâr tüketicilerin satın alma karar sürecinde referans grubu olarak yakın çevrenin etkisi görülmektedir. 9 ayrı tüketim unsuru analiz edilmiştir. Bekârlar grubunun içerisinde evlenmemiş kişiler olduğu gibi, boşanmış ya da eşi vefat etmiş kişiler de bulunmaktadır.

Ayrıca bekârlar grubuna çocuklar da girdiği için; onlar beyaz eşya, otomobil, gayrimenkul vb. tüketim unsurlarının birer alıcısı değillerdir. Dolayısı ile de almadan önce birilerine danışmak gibi bir faaliyet gerçekleştirmediklerinden dolayı, bu kategorilerdeki soruları cevapsız bırakmışlardır. Çocuklar aileleri yanında olarak; oyuncak, odaları için bir aksesuar, kendileri için çocuk diş fırçası/ çocuk diş macunu/ çocuk şampuanı vb. kozmetik ürünler, ıslak mendil/ kolonya vb. temizlik ürünleri, giyim ürünü ya da gıda alışverişi yapabilirler. Ufak tefek market alışverişlerini kendileri yapabilirler. Bu sebeple, çocuklar da birer tüketicidirler.

İlk olarak bekârların gıda ürünü almadan önce kime danıştıkları incelendiğinde ilk sırada 134 kişi ve %69,1'lik oranla anne cevabının bulunduğu görülmektedir. İkinci sırada ise 19 kişi ve %9,8'lik oranla arkadaş cevabı bulunmaktadır. 12 kişi ise (%6,2) bu soruya çocuk cevabını vermiştir. Bekârların giyim ürünü almadan önce kime danıştıkları incelendiğinde ise ilk sırada 105 kişi ve %54,1'lik oranla anne cevabı bulunmaktadır. 37 kişi bu soruya (%19,1) arkadaş cevabı vermiş ve üçüncü olarak ise 15'er kişi bu soruya çocuk ve kardeş cevaplarını vermişlerdir. Bekârlarda, kozmetik ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna arkadaş cevabı veren 70 kişi bulunmaktadır ve oranı ise %36,1'dir. Anne cevabı veren 45 kişi bulunmakta ve oranı ise %23,2'dir. 15 kişi ise kardeş cevabını vermiş ve oranı ise %7,7'dir. Bekârlarda, temizlik ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna 126 kişi (%65) anne cevabını vermiştir. 14 kişi (%7,2) arkadaş cevabını vermiş ve 4 kişi de (%2,1) kardeş cevabını vermiştir. Bekârlarda teknoloji ürünü almadan önce kime danıştıkları sorusuna ise baba cevabı veren 65 kişi bulunmakta ve oranı ise %33,5'tir. İkinci olarak 45 kişi ile arkadaş cevabı gelmektedir ve oranı ise %23,2'dir. Kardeşime danışırım diyen 17 kişi bulunmakta ve oranı ise %8,8'dir. Bekârlarda beyaz eşya almadan önce kime danıştıkları sorusuna anne cevabı veren 73 kişi bulunmakta ve oranı ise %37,6'dır. İkinci olarak 28 kişi ve %14,4'lük oranla baba cevabı gelmektedir. 15 katılımcı ise (%7,7) çocuklarına danıştığını belirtmiştir. Bekârlarda mobilya almadan önce kime danıştıkları sorusuna ise anne cevabı veren 80 kişi bulunmakta ve oranı ise %41,2'dir. İkinci sırada 19 kişi ile (%9,8) çocuk cevabı gelmektedir. Baba cevabı veren 16 kişi bulunmakta ve oranı ise %8,2'dir. Bekârlarda otomobil almadan önce kime danıştıkları sorusuna baba cevabı veren 74 kişi bulunmakta ve oranı ise %38,2'dir. İkinci sırada 16 kişi ile kardeş cevabı bulunmaktadır ve oranı %8,3'dür. Arkadaş ve anne cevaplarını veren ise 10'ar kişi bulunmaktadır ve oranları %5,2'dir. Bekârlarda gayrimenkul almadan önce kime danıştıkları sorusuna baba cevabı veren 74 kişi bulunmakta ve oranı ise %38,1'dir. Anne cevabını veren katılımcı sayısı ise %9,8'lik oranla 19 kişidir. Çocuk cevabını veren katılımcı sayısı ise %5,2'lik oranla 10 kişidir.

Son olarak sorulan 9 ayrı tüketim unsuruna verilen cevapların toplamı değerlendirilmiş ve bekâr katılımcıların en çok %46,6'lık oranla annelerine danıştıkları sonucuna ulaşılmıştır. Genel değerlendirmede ikinci sırada ise baba cevabı gelmektedir. Satın alım gerçekleştirmeden önce babalarına danışan katılımcı oranı %20,9'dur. Arkadaş cevabı verenlerin oranı ise %16,3'tür. Katılımcıların %7,2'si çocuk, %6,9'u kardeş cevabını vermiştir. Akraba (%1,5) ve komşu (%0,6) cevaplarını verenlerin oranı çok düşük düzeyde kalmıştır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Hepimiz birer tüketiciyiz ve çevremizde bir ürün satın almadan önce danıştığımız, fikirlerine güvendiğimiz insanlar bulunmaktadır. Tüketiciler bazen bir ürün almadan önce çok fazla zaman ve çaba harcamazken, bazen de alınacak ürün seyrek alınan ve almak için fazla ücret ödemek gereken bir ürünse çok fazla zaman, çaba ve maliyet harcamaktadır. Bu gibi çok fazla zaman, çaba ve maliyet gerektiren satın alma durumlarda, satın alım gerçekleştirmeden önce birilerinden fikir almak doğru kararlar vermede etkili olmaktadır. Bazen de rutin satın alımlarımızda bile güvendiğimiz referans gruplarına fikirlerini sorabilmekteyiz. Tüm bunlar doğrultusunda bir araştırma yapılmak istenmiştir. 400 kişiyle yapılan araştırmada katılımcılara 9 ayrı tüketim unsuru hakkında satın alma karar sürecinde etkili olan kişiler sorulmuş ve bir takım sonuçlar elde edilmiştir. Tüketiciler; gıda, giyim, kozmetik, teknoloji, beyaz eşya, mobilya, otomobil ve gayrimenkul alımlarında öncelikli olarak eşlerine danıştıklarını, temizlik ürünlerinde ise annelerine danıştıklarını belirtmişlerdir. Eş faktörünün satın alma karar sürecinde çok önemli bir etken olduğu yapılan araştırmada ortaya çıkmıştır. Bu sonuç doğrultusunda bekârların satın alma karar süreçlerine kimlerin etki ettiği de analiz edilmiştir. Bekâr katılımcılar ise; gıda, giyim, temizlik, beyaz eşya ve mobilya alımlarında öncelikli olarak annelerine danıştıklarını; teknoloji, otomobil ve gayrimenkul alımlarında öncelikli olarak babalarına danıştıklarını; kozmetik alımlarında ise öncelikli olarak arkadaşlarına danıştıklarını belirtmişlerdir. Genel olarak baktığımızda ise bekârlarda anne faktörünün satın alma karar sürecinde çok önemli bir etken olduğu, ikinci sırada ise baba faktörünün geldiği görülmektedir.

Bu araştırmada, satın almaya fikirleriyle etki eden yakın çevre faktörü incelenmiştir. Araştırma daha da genişleterek araştırmaya uzak çevre faktörleri yani uzman kişiler, internet yorumları vb. de eklenerek daha kapsamlı bir araştırma yapılabilir. Bu araştırma Afyonkarahisar'da yapılmıştır, Türkiye genelini kapsayan daha geniş bir araştırma da yapılabilir. Ayrıca bu araştırmada 9 tüketim unsuru analiz edilmiştir. Başka tüketim unsurları da eklenerek yeni bir araştırma yapılabilir.

KAYNAKÇA

Ak, T. (2009). *Marka Yönetimi ve Tüketici Karar Sürecine Etkileri*. Karaman Oğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Karaman

Aktuğlu, I.,K.(2006) Tüketiciler Markaları Nasıl Tercih Ediyor(Kamu Sektörü Çalışanlarının Giysi Markalarını Tercihini Etkileyen Faktörlere Yönelik Bir Araştırma) *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü dergisi 2006,sayı15,ss.43-59*

Altunışık, R., Özdemir, Ş., Torlak, Ö. (Şubat 2016). *Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi,* İstanbul: 2.Baskı, Beta Yayıncılık

Arlı, E. (2012). Müşterilerin Kulaktan Kulağa İletişime Bağlı Satın Alma Kararları Üzerinde Referans Gruplarının Etkisi: Deniz Turizm İşletmeciliği Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, Cilt 8, Sayı 17, Int. Journal of Management Economicsand Business, Vol. 8, No. 17, ss.155-170*

Arpacı, T., Ayhan, Y.D., Vd. (1992). *Pazarlama*, Ankara: 1.Baskı, Gazi Yayınları

Arslan, K. (2003). Otomobil Alımında Tüketici Davranışlarını Etkileyen Faktörler. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dergisi2003-06, ss.83-103*

Gülerarslan, H. (2011). Tüketici Olarak Çocuk ve Ailenin Satın Alma Kararlarına Etkisi. *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi 2011,Cilt 6, Sayı 4, ss.126-137*

Harmankaya, H., Ağaç, S.(2009).İlköğretim Birinci Kademe Öğrencilerinin Giysi Tercihleri ve Giysi Satın Alma Davranışlarına Etki Eden Faktörler *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 22/2009,ss.1-13*

Kadıoğlu, C. T. (2016). *Aile Satın Alma Kararında Ergenlerin Etkisi: Mersin Kentinde Yapılan Bir Araştırma.* Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Mersin

Odabaşı, Y., Barış, G.(2003). Tüketici Davranışı, İstanbul: 3.Baskı, Media Cat

ASGARİ ÜCRET ARTIŞININ KREDİ KARTI KULLANIMINA ETKİSİ

THE EFFECT OF MINIMUM WAGE INCREASE ON CREDIT CARD USAGE

Dr. Yavuz Selim HACIHASANOĞLU[1]

Ekonomist, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

ÖZET

Asgari ücret grubundaki çalışanların toplam çalışanlara oranı dikkate alındığında, Türkiye akran ülkelerden ayrışmaktadır. Bu durum, 2016 yılında asgari ücrette yapılan yaklaşık yüzde 30'luk artışın ekonomi üzerinde önemli etkilerinin olabileceğini göstermektedir. Bu makalenin amacı asgari ücret artışı sonrasında asgari ücret gelir grubundaki kredi kartı kullancılarının kredi kartı harcama dinamiklerini incelemektir. 2016 yılı Ocak ayı öncesi ve sonrasında belirli bir dönem için regresyon-süreksizlik deseni (RDD) metodolojisi kullanılarak yaptığımız analizlerde şu sonuçlar elde edilmiştir: i) Asgari ücret artışı sonrasında, gelecek dönemde ödenmesi gereken taksitli alışveriş tutarı miktarındaki artış istatistiksel olarak anlamlıdır. ii) Taksitli alışveriş tutarındaki yükselmenin yanında asgari ücret artışı sonrasında bir önceki ekstre döneminde yapılan ödemelerde de yükselme gözlenmiştir. iii) Ek olarak, asgari ücret artışı sonrasındaki aylar için taksitsiz harcama tutarı azalmıştır.

Kredi kartı sahiplerinin harcamalarında önemli bir faktör olan kredi kartı limitindeki değişikliklere bakıldığında ise bulgular şu şekildedir: i) Asgari ücretli kredi kartı kullanıcıların tümü dikkate alındığında 9 ve 18 aylık süreler itibarıyla limitlerde bir değişiklik görülmezken, görece risksiz olarak değerlendirilen yeşil bayraklı kart kullanıcılarının limitlerinde bir artış gerçekleşmiştir. ii) Buna mukabil, görece riskli olarak nitelendirilebilecek kırmızı bayraklı kart sahiplerinin kartlarında limit artışı görülmemiştir.

Son olarak, asgari ücret artışı sonrasında kredi kartı kullanıcılarının o ay ödemesi gereken borç, o ay ödemesi gereken konut ve taşıt kredisi taksitlerinde bir değişiklik olmadığı tespit edilmiştir. Bulgular genel olarak değerlendirildiğinde, 2016 yılında yapılan yaklaşık yüzde 30'luk asgari ücret artışının kredi kartı kullanımı yönüyle finansal istikrar üzerinde olumsuzluk oluşturmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Kredi kartı, asgari ücret, gelir şoku, regresyon-süreksizlik deseni

ABSTRACT

Considering the ratio of the total employees working at minimum wage groups, Turkey is separated from peer countries. This situation shows that the 30 percent increase in the minimum wage in 2016 may have significant effects on the economy. This paper aims to examine the credit card spending dynamics of credit card users in the minimum wage income group after the minimum wage increase. Using the regression-discontinuity design (RDD) methodology for a certain period before and after January 2016, we obtain the following results in the analysis: i) After the minimum wage increase, the rise in the volume of installments to be paid in the next period is statistically significant. ii) In addition to the increase in the volume of installments, after the minimum wage increase, there is also an increase in the payments made in the previous period. iii) Moreover, the non-installment spending amount has decreased for the months after the minimum wage increase.

When we look at the changes in the credit card limit, which is an important factor in the expenditures of credit card holders, the findings are as follows: i) Considering all the credit card users with minimum wage, there is no change in the credit card limits for 9 and 18 months, while there is an increase in the limits of the green flag card users who are considered to be relatively risk-free. ii) On the other hand, there is no limit increase in the credit cards of the red flag cardholders, which can be considered relatively risky.

Finally, after the minimum wage increase, it has been determined that there is no change in the debt that credit card users must pay in that month and the housing and vehicle loan installments that must be paid in that

[1] Çalışmada sunulan görüşler yazarlara aittir ve TCMB'nin görüşlerini temsil etmeyebilir.

month. When the findings are evaluated in general, it is seen that the 30 percent minimum wage increase made in 2016 has no negative effect on financial stability in terms of credit card usage.

Keywords: Credit card, minimum wage, income shock, regression-discontinuity design

GİRİŞİMCİLİĞİN EKONOMİK KALKINMA SÜRECİNE KATKISI TEORİK BİR ANALİZ

CONTRIBUTION OF ENTREPRENEURSHIP TO ECONOMIC DEVELOPMENT PROCESS A THEORETICAL ANALYSIS

Selma BÜYÜKKANTARCI TOLGAY

Dr. Öğr. Üyesi, Kayseri Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu, Pazarlama ve Dış Ticaret Programı, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

Girişimcilik üretim faktörleri arasında yeni bir iş fikri ile riski göze alarak, diğer üretim faktörlerini bir araya getirerek ve ayrıca yeni istihdam olanakları yaratma imkânı sağlayarak ekonomik büyüme içinde önemli bir role sahiptir. Girişimcilik rekabetçi bir dünyada üretimde, yenilik ya da bir farklılık yaratma sürecidir. Literatürde girişimcilik kavramının benzer birçok tanımı yapılmakla birlikte girişimcinin yenilikçi olmak özelliği ilk kez Schumpeter tarafından güncellik kazanmıştır. Schumpeterian görüşüne göre, girişimcilik süreci bir ülkenin veya bölgenin ekonomik kalkınmasında anahtar faktörlerden birini oluşturmaktadır.

Günümüzün değişen dinamik dünyasında, özellikle teknolojik ilerlemelerle, girişimciliğin ekonomik kalkınmadaki önemi, ülkeler tarafından daha ayrıntılı olarak anlaşılmaya başlanmaktadır. Ekonomik büyüme ve kalkınma içinde bulunduğumuz yüzyılda ülkelerin ana hedeflerinden biridir. Girişimciliğin bu bağlamda toplumdaki yeri çok ilgi duyulan bir duruma ulaşmıştır. Girişimciliğin ekonomik büyüme için olumlu veya olumsuz bir katkısının olup olmadığı ise akademisyenler tarafından son yıllarda araştırılan konular arasına girmiştir. Yapılan çalışmalar incelendiğinde bir ülkedeki girişimciliğin ölçülmesinin zor olduğu tespit edilmiş ve girişimciliği ölçmek için farklı göstergelerden faydalanıldığı görülmektedir. En çok kullanılan göstergeler arasında patent sayısı, yeni kurulan şirketlerin sayısı ve kendi hesabına çalışan nüfus oranı olduğu görülmektedir. Girişimciliğin ekonomik kalkınmadaki rolü ve büyümedeki etkilerinin araştırıldığı çalışmalarda girişimciliğinin önemli bir unsur olduğuna değinilmiştir. Yine yapılan çalışmalarda girişimciliğin istihdam ve refah artışı oluşturarak ekonomik gelişmeyi hızlandırdığı bulunmuştur.

Girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin anlaşılabilmesi için öncelikle bu kavramların çok iyi anlaşılması gerekmektedir. Bu çalışmanın amacı ekonomik büyüme, kalkınma ve girişimcilik kavramlarını incelemek ve daha sonra girişimciliğin ülke veya toplumların ekonomik gelişmelerindeki rolünü vurgulamaktır. Bu çalışmada, girişimcilik ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi ortaya koyan ve bu ilişkideki önemli faktörleri ortaya koyan bir literatür tarama yöntemi izlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Ekonomik kalkınma, İstihdam, Girişimcilik

ABSTRACT

Entrepreneurship plays an important role in economic growth by taking risks with a new business idea among factors of production, combining other factors of production, and also providing the opportunity to create new employment opportunities. Entrepreneurship is the process of innovation or making a difference in production in a competitive world. Although many similar definitions of the concept of entrepreneurship are made in the literature, the innovative feature of the entrepreneur has been updated for the first time by Schumpeter. In the Schumpeterian view, the entrepreneurship process constitutes one of the key factors in the economic development of a country or region.

In today's changing dynamic world, especially with technological advancements, the importance of entrepreneurship in economic development, has started to be understood in more detail by countries. Economic growth and development are one of the primary targets of countries in the current century. In this context, the position entrepreneurship in society has reached a state of great interest. Whether entrepreneurship has a positive or negative contribution to economic growth has been among the topics studied by academics in recent years. When the studies conducted are examined, it has been found that it is difficult to measure entrepreneurship in a country and different indicators are used to measure entrepreneurship. Among the most used indicators are the number of patents, the number of newly established companies and the proportion of the self-employed population. In studies investigating the role of entrepreneurship in economic development and its effects on growth, it was mentioned that entrepreneurship is an important element. Again, studies have found that entrepreneurship accelerates economic development by creating employment and welfare increases.

In order to understand the relationship between entrepreneurship and economic growth, these concepts must first be understood very well. The aim of this study is to examine the concepts of economic growth, development and entrepreneurship, and then to emphasize the role of entrepreneurship in economic developments of countries or socities. In this study, a literature review method that reveals the relationship between entrepreneurship and economic development, andİmportant factors in this relationship was followed.

Keywords: Economic Growth, Economic Development, Employment, Entrepreneurship

GİRİŞ VE ÇALIŞMANIN AMACI

Gelişmekte olan ülkeler ekonomik kalkınma sürecinde girişimciliğin vazgeçilmez olduğunu ve yeni bir işletme açarak veya eski işini yeni bir teknoloji ile geliştirerek istihdam yaratılacağını ve bunun da gelir ve refah etkisine yol açtığını kabul etmektedir. Bu nedenle ekonomistler ve birçok araştırmacı, girişimciliğin kalkınmanın ana aracı olduğunu vurgulamaktadır (Anokhin, Grichnik, ve Hisrich, 2008). Dolayısıyla bir ekonomide ne kadar çok girişimci varsa o ekonominin hızla büyüdüğü ve kalkındığı iddia edilmektedir (Dejardin, 2000).

Literatürde birçok yazar girişimcilik disiplinine önemli katkıda bulunmuşlardır; kalkınma ekonomisi literatürüne bakıldığında da girişimciliğin tek bir referans içermediği görülmektedir. Yapılan literatür çalışmalarında, bazı kaynaklarda girişimcilik kelimesinin ilk olarak ekonomi literatürüne 1730'lu Yıllarda Fransız ekonomist Richard Cantillon tarafından dahil edildiği, bununla birlikte İngiliz ekonomi literatüründe John Stuart'ın girişimcilik kavramını 19. Yy'ın ilk yarısında kullandığı görülmüştür (Çetindamar, 2002). Başka bir kaynakta girişimci kavramını ilk olarak Fransız iktisatçı J. Baptista Say' in incelediği ve bir ekonomideki kaynakları bir arada doğru şekilde kullanarak, bu kaynakları idare eden ve halkın kullanımına sunan kişi olarak tanımladığı yer almıştır (Aydın, 2017).

Araştırmacıların yapmış oldukları çalışmalarda, girişimciliğin istihdam, yenilikçilik ve refah etkileri yoluyla ekonomik kalkınma için önemli bir mekanizma olarak kabul edildiği görülmektedir (Naude´, 2010).

Girişimciliğin gelişmiş ülkeler ve araştırmacılar tarafından önemi kavrandıktan sonra, gelişmekte olan ülkeler tarafından girişimciliğin ne olduğu konusunda ciddi çalışmalar başlatılmıştır.

Girişimcilik, aslında ekonomik bir terim olarak adlandırılmaktan çok, toplumu ve toplumsal yaşamı direk olarak etkilemesinden dolayı bir ülkenin gelişmesi ve kalkınması bakımından çok önem arz etmektedir (Şimşek, 2006). Girişimcilik ile birlikte anılan yenilik ise, yeni bir ürün veya hizmet vermek amacıyla yeni işletmelerin açılmasıyla ülkeye istihdam yaratma, faaliyetlerini hâlihazırda devam ettiren işletmelerin de ürün süreçlerinde yeniliklerin arttırılması yoluyla daha kaliteli ürün sunma ve o ürünü üretecek kalifiye eleman ihtiyacı ile ekonomik gelişme ve büyüme için önemli bir unsur olduğu söylenmektedir (Audretsch,2003; Gündüz, 2018).

Girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, girişimciliğin ekonomide yeni bir iş yaratarak istihdam oluşturmasıyla oluşan toplumsal refah artışı ile ekonomik gelişmeyi hızlandırması olarak tanımlanmaktadır (Gerni, Nişancı, Çelik, Yurttançıkmaz, 2013). Çünkü bir ülkede ekonomik büyüme seviyesinin yükselmesi, üretimin kıt kaynaklarını en etkili ve verimli bir şekilde kullanmasıyla gerçekleşmektedir (Carre ve Thurik, 2003; Gerni vd., 2013).

Bu çalışmanın literatüre katkısı, ekonomik kalkınma ile girişimcilik kavramlarını kısaca incelenmesi, yeni firma girişlerinin veya mevcut işi geliştirmenin ülkenin ekonomik kalkınma performansı üzerindeki doğrudan veya dolaylı etkilerini ve girişimciliğin ekonomik kalkınmadaki rolünü vurgulanması şeklindedir. Metodolojik yaklaşım olarak literatür taraması yapılmıştır. Çalışma üç bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde girişimcilik ve ölçülebilir tanımlamalarına yer verilmiştir. İkinci bölümde girişimcilik ve ekonomik kalkınma teorik yaklaşımlara yer verilmiştir Üçüncü bölümde bu konuda yapılmış ampirik çalışmalar ele alınmıştır. Genel bir değerlendirme ve politika önerileri ile çalışma sonuçlanmaktadır.

1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1.1 Girişimcilik ve Ekonomik Büyüme Kavramı

Girişimci kelimesinin tüm dünyada tek bir tanımı olmamakla birlikte birçok açıklama ile ifade edilebilmektedir. Oxford İngilizce Sözlüğünde girişimci, "risk alarak ve öncelik elde ederek kâr etmeye çalışan kişi" olarak tanımlanmaktadır. Tanımda, girişimcilerin yüksek derecede öncelik kullandıklarını ve yüksek derecede risk almaya istekli oldukları vurgulanmaktadır. 1800'lü yıllarda, Fransız iktisatçı Jean-Baptist Say, girişimciliğin ekonomik kaynakları düşük üretkenlikten alarak verimliliği arttırma yolu ile değer yaratan kişi olarak tanımlamaktadır. Girişimciler, yeni talep yaratarak ya da mevcut pazarlardan faydalanarak yenilik gerçekleştirip ticari fırsatlardan yararlanabilmektedirler (Burns, 2011).

Farklı kaynaklardaki bir başka tanıma göre girişimci, üretim kaynaklarını bir araya getirerek arz ve talebi yöneterek, kendine pazarda yer edinmeye çalışan kişi, girişimcilik ise, elindeki kaynakları ekonomik anlamda değerlendirme ve bunları en uygun şekilde kullanma faaliyeti olarak tanımlanmaktadır. Girişimcilik ile birlikte yeni bir ürün, farklı bir ürün, eski ürünün değiştirilmesi veya verimlilik kavramları ortaya çıkmaktadır. Bu kavramları elindeki kaynaklar ile birlikte gerçekleştirecek, yani girişim faaliyetini gerçekleştirecek olan kişi de girişimcidir denilmektedir. Bir ekonomide girişimcilikten bahsetmek için bu unsurlar ve bu unsuru kullanacak girişimcinin varlığının olması gerekmektedir (Aracıoğlu, Demirhan, Tatarlar ve Zalluoğlu, 2016).

Ekonomik büyüme kavramı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından özellikle üstünde durulan bir konudur. Fakat gelişmiş ülkeler ekonomik büyümeye, yani reel GSYH' nın yıldan yıla değişimini dikkate alırken, gelişmekte olan ülkeler ekonomik kalkınma kavramını daha çok dikkate almaktadırlar. Ekonomik kalkınma, ekonomik büyüme ile birlikte bir toplumda gelir dengesizliklerinin azaltılması, işsizliğin minimuma indirilmesi, az gelişmiş veya gelişmemiş toplumların modern, siyasal, toplumsal ve kültürel bakımdan sanayileşmiş ülkeler modelini benimsemeleri ve onlara benzeme sürecini kapsamaktadır (Özel, 2012). Ekonomik anlamda büyüme, gayri safi milli hasılanın yıllar arasındaki miktar artış yani büyüme hızı olmasından dolayı büyüme miktarını artırabilmek için ekonomik ve sosyal anlamda bir takım değişikliklerin yapılması gerekmemektedir. Ekonomik kalkınma ise ekonomik ve sosyal yapılarda yapılması düşünülen değişikliklerin zorunlu olduğunu söylemektedir (Karakayalı ve Dilber, 2010; Akçomak, 2014).

Ekonomik büyüme çağımızda hem ekonomik politika yapıcılar hem de araştırmacılar için temel bir konu olma özelliğini devam ettirmekte ve ülkelerin yüksek büyüme hızlarına ulaşarak işsizliğin azaltılmasına odaklanılmaktadır (Wennekers ve Thurik, 1999). Bu nedenle bir ülkenin ekonomik büyümesi, ekonomik kaynakların tam istihdam ile daha verimli kullanılması ve tam istihdamda iken üretim sürecinde kullanılan kaynaklara yenilerinin eklenmesi ile gerçekleşmektedir. Toprak, emek, sermaye ve teknolojiyi içeren üretim faktörlerini bir araya getiren, bunları kullanarak riski göze alan, yenilikleri takip eden ve önüne çıkan yeni iş fırsatlarını değerlendiren kişi olan girişimci de ülke ekonomisinin büyümesine ve kalkınmasına katkı sağlayan bir üretim faktörü olarak tanımlanmaktadır (Karakaya ve Kızıloğlu, 2015).

Girişimcinin yeni pazarlar oluşturmak, yeni ürün veya yeni bir üretim sürecini meydana getirmek için riski göze alan birey olmasından dolayı, girişimcilik ekonominin büyüme sürecinde daha fazla istihdam olanağı yaratmaktadır. Ekonomik büyümenin de tam istihdam altında gerçekleştiği sonucundan yola çıkarak girişimciliğin ekonomik gelişme ve kalkınma açısından önemli bir rolü olduğu söylenebilmektedir (Ünüvar, 2019).

Girişimciliğin ekonomiye yaptığı katkıların, bir ülkenin her bölgesinde aynı etkiyi vermediği yapılan çalışmalarda tespit edilmiştir. Özellikle bölgenin demografik, sosyal, ekonomik, kültürel, ticari kolaylık ve teknoloji imkânları gibi özelliklerinin birbirinden farklılık göstermesinden dolayı girişimcilik faaliyetleri etkilenmektedir. Bu etkilenme olumlu veya olumsuz anlamda gerçekleşmektedir. Demografik faktörler göz önüne alınırsa bir ülkenin belli bir bölgesindeki nüfus artış oranı ve nüfusun büyüklüğü girişimcilere yeni pazar imkânı yaratarak girişimcilik faaliyetlerini arttırabilen örnekler arasında girmektedir (Liu, Qian, and Haynes, 2018). Yine sosyal çeşitlilik ve farklı kültürel gruplar arasında oluşabilecek iletişim maliyetlerinin yüksek olması sebebiyle girişimcilik faaliyetleri gerçekleşmeyebilmektedir. Bununla birlikte girişimcilikte bazı toplumlarda cinsiyet boyutu da girişimcilik için büyük bir engel oluşturabilmektedir. Özellikle kadınların işlerini kurarken veya büyütürken erkeklere oranla daha fazla engelle karşılaştıkları görülmektedir (Liu, Qian, and Haynes, 2018).

Girişimciliğin ekonomiye kazandırdığı somut katkılardan bir başkası, yenilik oluşumunu hızlandırması yönünde olduğu söylenmektedir. Her zaman yeni fırsatları takip ederek yeni fikir, ürün/hizmetler oluşturmaya

gayret eden girişimciler, bir ülkenin ekonomik yapısının dinamik bir yapı halini almasında çok önemli rol oynamaktadır. Girişimcilik ve girişimciliğin bu yenilikçi yönü ile büyüme hızlanmakta, verimlilik ve yeni iş imkânı sayısı artmaktadır (Önce, Marangoz, ve Erboy, 2014).

1.2 Girişimciliğin ölçülmesi

Bir ülkede girişimciliğin etkilerini ölçmek birden farklı yollarla gerçekleştirilmektedir. Yapılan literatür çalışmaları sonucunda girişimcilik ölçülürken kullanılan değişkenlerin farklılık gösterdiği görülmüştür.

Farklı veri kaynaklarının olması ve çoğu zamanda gerçekçi verilere ulaşılamaması sonucunda girişimciliği ölçmenin çok kolay bir iş olmadığı belirtilmektedir. Girişimciliği ölçmenin ilk yolu, serbest meslek sahipleri anketler ve özel görüşmelerden elde edilen verilere göre yapılan çalışmalar ile yapılmaktadır. Bu yöntemde genellikle girişimciliğin bir ölçüsü olarak serbest meslek sahipleri kullanılmaktadır. Serbest meslek, işin resmi verilerine dayanarak kendi kendine rapor edilen ölçülebilir veya muhtemelen resmi olarak kayıtlı olmayan katılımcılardan oluşmaktadır (Feki ve Mnif, 2016).

Girişimciliğin ölçülmesine yönelik diğer yaklaşımlar GEM (Küresel Girişimcilik Monitörü) yaklaşımı ve WBGES yaklaşımı (Dünya Bankası Grubu Girişimcilik Anketi) üzerine odaklanmaktadır.

GEM, politika yapıcılara ekonomik büyüme ve toplum refahını arttırabilmek için, girişimciliği ülkelerde en iyi nasıl teşvik edebileceklerine ve ülkeler arasında karşılaştırılabilecek veriler üretme çabası olarak adlandırılmaktadır. Araştırma temel olarak, tüm dünyada girişimcilik ve girişimcilik ekosistemleri üzerine anketlere ve uzman görüşmelerine dayanmaktadır. GEM araştırmasına güç veren veri toplama metotları, - Yetişkin Nüfus Anketi (APS) ve Ulusal Uzman Anketi (NES)' dir. APS, girişimcilik sürecinin her aşamasında bireyin rolünü araştırmaktadır. Sadece işin özelliklerine değil, bununla birlikte girişimcilerin bir iş kurma isteğine, bir işi başlatmak ve yürütmek için attığı adımlara ve girişimcilikle ilgili tutumlarına da odaklanmaktadır. GEM, girişimcilik dinamiklerinin yeni iş yaratmak için teşvik edilen (veya yeni bir açmaya engel olan) koşullarla ilişkilendirilebileceğini savunmaktadır. NES ise, belirli bir zamanda her ekonomideki EFC' lerin durumunu değerlendirmek amacıyla yapılmaktadır. Girişimcilik Çerçeve Koşulları (EFC) olarak bilinen, girişimcilik üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğuna inanılan dokuz faktörü tanımlar. Bu amaçla Likert ölçeğindeki bir dizi ifadeye yanıt vermeleri istenen ve bunları tamamen yanlıştan tamamen doğruya derecelendiren özenle seçilmiş en az 36 uzmana anket uygulanmaktadır (https://www.gemconsortium.org/wiki/1599).

WBGES (Dünya Bankası Girişimcilik Anketi), dünya çapında bir iş yaratma göstergesi elde ederek dinamik anlamda özel sektörde yer alan firmaların büyümesini teşvik eden faktörleri araştırmaktadır. Bunun için kayıtlı özel sektörün kayıt dışı sektöre göre daha fazla büyümesinin analizini gerçekleştirerek, firmaları kayıtlı sektörde faaliyete geçmeye teşvik etmektedir (https://www.smefinanceforum.org/post/2010-world-bank-entrepreneurship-snapshots-wbges, WBGES_2008_FAQs). Araştırmaları ülkeleri karşılaştırmak ve kayıtlı sektördeki girişimciliği ve resmi olarak kayıtlı yeni limited şirket (LLC) sayısını ölçmek için tasarlanmıştır. Tanımı gereği, WBGES kayıt dışı sektörü kapsamamakta, sadece kayıtlı sektörde kamuya açık kayıtlarda yer alan, resmi kayıtlı olan ve diğer kuruluşlarla ekonomik faaliyet ve ticari ilişkiler yapabilen ekonomik birimleri ele almaktadır (Feki ve Mnif, 2016).

Girişimciliğin ölçülmesi amacıyla Acs, Autio ve Szerb (2014), Ulusal Girişimcilik Ekosistemini (NEE) ve ekonomik büyüme üzerindeki sonuçlarını ölçmek için ampirik bir çerçeve olan Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Endeksini (GEDI) oluşturmuşlardır. Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Enstitüsü (GEDI Enstitüsü), girişimcilik, ekonomik gelişme ve refah arasındaki ilişkide bilginin ön plana çıktığını gösteren bir girişimcilik geliştirme enstitüsü ve araştırma kuruluşudur. GEDI Enstitüsü, Küresel Girişimcilik Endeksi (GEI) aracılığıyla bir ülkenin girişimcilik ekosistemiyle ilgili girişimcilik ve iş istatistiklerini toplamaktadır. İşletmelerin ekonomik büyümede önemli bir motor görevi üstlendiğine değinilerek, girişimciliğin olmaması durumunda yeniliğin de az olması ve dolayısıyla verimlilik artışının da çok az olacağı vurgulanmaktadır. Farklı bileşenler arasındaki etkileşimleri tanıyan ve özellikle girişimci performansı engelleyen darboğaz faktörlerini belirleyen ulusal girişimcilik sistemlerini karakterize eden yeni bir endeks metodolojisi geliştirmişlerdir. GEDI' nin veri toplama yöntemi, yerel nüfusun girişimci tutumları, yetenekleri ve istekleri hakkındaki verilerin toplanması, ardından bunları mevcut sosyal ve ekonomik altyapıya göre ağırlıklandırılması şeklindedir (https://thegedi.org/).

Ülkelerdeki girişimcilik düzeyi yukarıdaki anlatılanlardan farklı olarak da iki çeşit gösterge ile ölçülebilmektedir. Bunlardan ilki statik göstergeler olarak adlandırılmaktadır. Serbest çalışma (self-employment) ya da iş sahipliği (business ownership) oranları önemli statik göstergelerdendir. İkincisi ise dinamik göstergelerdir. Ülkedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) sayısı, yeni kurulacak girişimcilik faaliyetleri (nascent entrepreneurship) ve yeni bir iş yeri kuranlar arasındaki faaliyetler (start-up activity) ve son olarak ekonomide oluşan firma giriş ve çıkışların oranları toplamı dinamik bir göstergeler olarak tanımlanmaktadır (Gerni vd., 2013).

2. GİRİŞİMCİLİK, EKONOMİK BÜYÜME VE KALKINMA İLİŞKİSİ

Serbest piyasada girişimcilik faaliyetleri, ekonomik büyüme ve ekonomik kalkınma süreci için önemli bir rol üstlenmektedir. Çünkü girişimciler eski işlere yenilik getirerek ürünü iyileştiren veya yeni ürün/hizmet oluşturan böylelikle rekabeti geliştirerek, verimliliğin artmasına katkı sağlayan en önemli üretim faktörüdür. Girişimci, üretim faktörlerini en verimli alanlara yöneltip bunları bir araya getirerek ve bunları birleştirip ekonomik faktörlere dönüşmesini sağlamaktadır. İşte bu amaçla girişimciler ekonomik anlamda çok önemli bir görevi üstlenmekte ve girişimciliği de toplumsal ve ekonomik kalkınma ve büyüme için önemli hale getirmektedir (Önce, Marangoz, Erboy, 2014). Girişimciliğin ekonomik kalkınmaya katkısı ulusal rekabet gücünü arttırması ile gerçekleşmektedir. Girişimcilik ulusal rekabet gücünü risk alma, sektör bazında yoğunlaşma, istihdam yaratma, katma değeri yüksek ürünler üretme, uluslararası ticarileşme, ihracat, yatırım, inovasyon, patent, teknolojik değişimler sayesinde de üretim ve verimliliği arttırmaktadır (Kumral, 2008). Bu nedenle girişimcilik faaliyetleri ile ekonomik kalkınma arasında pozitif ilişki olduğu görülmüştür (Perktaş, 2014).

Ekonomik büyüme, hem ülkelerin ekonomik politikalarında hem de ekonomik araştırmada akademisyenlerin en çok tartıştıkları konulardan biri olmaktadır (Wennekers ve Thurik, 1999). Yüksek işsizlik oranları, gelişmekte olan birçok ülkede ve hatta bazı gelişmiş ekonomilerde ekonomik büyüme için bir engel teşkil etmekte ve büyüme için oldukça önemli bir konu haline gelmektedir. Girişimcilik, gelişmekte olan ülkelerde görülen yüksek işsizlik oranlarına çözüm olarak sunulmaktadır. Yine girişimciliğin ekonomik büyümedeki rolü, refah, istihdam ve yenilik açısından ülkeler için temel ekonomik kalkınma mekanizmalarından biri olarak literatürde güçlü bir şekilde vurgulanmaktadır (Peprah ve Adekoya, 2020).

Girişimciliğin ekonomik büyüme ile ilişkisi literatürde iki teori ile tanımlanmaktadır Bunlardan birincisi Schumpeterian teorisi ikincisi de endojen teoridir.

İktisat tarihinde, girişimcilik ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin varlığından ilk bahseden J.Schumpeter'dir (Kılınç, Göktaş ve Işık, 2011). Bu nedenle Ekonomik büyümeyi teşvik etmek için önemli bir araç olarak girişimciliğe dikkat çeken ilk teori Schumpeterian teorisi (Schumpeter, 1911) olarak adlandırılırmaktadır. Schumpeter, Ekonomik Kalkınma Teorisi isimli kitabında girişimcinin ekonomik büyüme ve kalkınmadaki kritik rolüne dikkat çekmektedir. Girişimcinin ekonomik büyümdeki en önemli rolü olarak mevcut teknolojileri ve ürünleri kullanmak yerine yeni buluşlar ile rakip firmalara meydan okuyabilme yeteneği olduğunu söylemektedir (Peprah ve Adekoya, 2020).

Schumpeter'e göre (2017) ekonomik kalkınmanın temel taşı, girişimcilerin yeni fikirlerini hayata geçirerek, yeni bir üretim süreci veya yeni bir ürün yaratma gibi birleşimleri gerçekleştirme yeteneğidir. Schumpeter, girişimciliğin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini, girişimcilerin yenilikleri uygulama becerisi ile ilişkilendirmektedir. Piyasaya yeni ürün sürülmesi, yeni üretim tekniklerinin kullanılması, yeni pazarların bulunması, üretim gerçekleştirilirken ürünlerin yeni hammadde veya yarı mamul maddeler ile üretilmesi yenilikçilik olarak adlandırılmaktadır. Schumpeter (2017) çalışmasında, girişimcinin yenilikleri uygularken bir takım zorluklarla karşılaşacağını iddia etmektedir. Bu zorluklardan ilki, girişimcinin alacağı kararlar gerekli bilgi ve bilgi alışverişi akışından bağımsız gerçekleştiği için belirsizdir. İkincisi, nesnel belirsizlik, bireylerin bilinmeyene doğru grev yapma konusundaki öznel isteksizlikleri ile daha da artmaktadır. Üçüncüsü, girişimcilerin uygulamayı düşündükleri yenilikler yasal yasal siyasi engeller, sosyal gelenekler, adetler gibi konular ile karşı karşıya kalabilmektedir. Bu zorlukların üstesinden gelen kişi girişimci olarak adlandırılmaktadır. Schumpeter (2017), eski düşünce ve eylem kalıplarını yok ederek yeni şeyler yaratma arzusuna sahip olan girişimcinin somut değişim faktörleri ile değil, bunların işleyiş yöntemiyle, değişim mekanizmasıyla ilgili olduğunu ve ekonomik kalkınmayı tetikleyecek bu değişim mekanizmasında, girişimcinin mekanizmanın taşıyıcı rol üstlendiğini belirtmektedir. Schumpeter'in teorisi ile birlikte

girişimciliği ölçmek ve ekonomik büyümeye katkısını ortaya koymak amaçlı yapılan ampirik çalışmalarda yenilik üzerinde durulmuştur (Özkul ve Örün, 2016). Girişimcilik faaliyeti yeni işletme açılma sayısı ve inovasyon derecesini hesaba katan ülke sakinleri ve yerleşik olmayanlar tarafından sunulan patent sayısı, ar-ge faaliyetleri, istihdam, fiziksel kişi başına yatırım oranı, nüfus, tüketici fiyatları, fiziki sermaye, beşeri sermaye toplam girişimcilik faaliyeti değişkenleri olarak ele alınmaktadır.

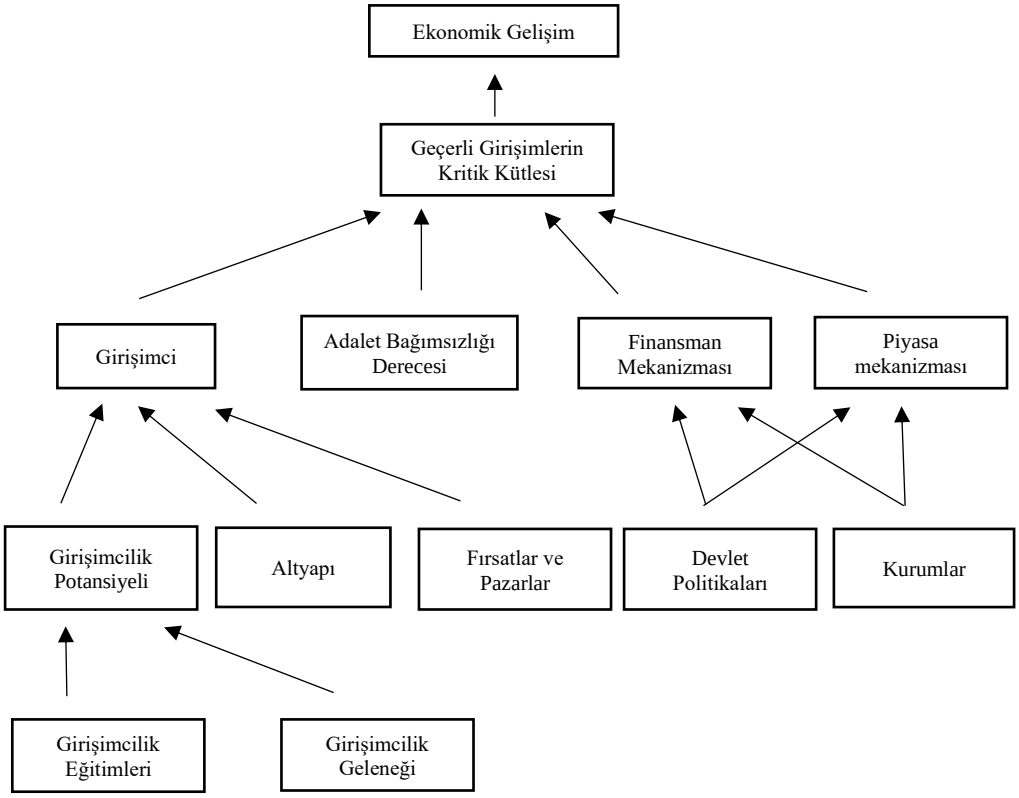
Girişimciliğin ekonomik büyüme ile ilişkisini literatürde tanımlayan ikinci teori endojen teori olarak adlandırılmaktadır. Aghion ve Howitt (1992) endojen büyüme teorisini, bilgisini kâr elde etme amacı için kullanarak firmadaki görev yapan girişimci ile ilişkilendirmektedir. Yazarlar, girişimcilik ile ekonomik büyüme ve kalkınma arasındaki ilişkiyi ise Schumpeterian teoriyi örnek alarak göstermişlerdir. Endojen teori yani içsel girişimcilik teorisi, girişimciliği ekonomide içsel bir değişken olarak tanımlamaktadır. Bu teoriye göre bilgi içsel olarak modellenmekte ve firmaların bilgiye yapacakları yatırımlar ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır. Böylelikle bilginin geliştirilmesinin teşvik edilmesi ile girişimci ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmektedir (Peprah ve Adekoya, 2020).

Girişimcilerin yenilikleri kolaylıkla uygulayabilmelerindeki tek amaç, yüksek rekabet gücü elde ederek kâr sağlamaktır. Girişimcilerin bu davranışları ekonomik kalkınmayı olumlu yönlü olarak tetiklemektedir. Bu da çarpan etkisine yol açarak bireylerin yeni iş kurma isteğini yükseltmekte ve yeni girişimcilerin ortaya çıkmasını sağlamaktadır (Gündüz, 2018).

Girişimcilik ve ekonomik büyümenin piyasada tam istihdam yaratması ile ilgili fikirler 2. Dünya Savaşı'ndan sonra önemli değişiklikler göstermektedir. Savaş döneminde ekonomik büyüme fiziki sermaye ve büyük ölçekli firmalar tarafından belirlenirken, girişimcilik ve küçük ölçekli firmalar çok önemsenmemiştir. 1990'lı yıllarda bilgi, fikri mülkiyet ve beşeri sermayenin ekonomik büyüme için önemli birer unsur olduğu anlaşılarak küçük ölçekli firmaların girişimciliğe yönelmesine neden olmuştur. Çünkü bilginin yayılması ve ticarileştirilmesi konusunda girişimcilik bir aracı rolü üstlenmektedir (Audretsch, 2003). Bununla birlikte Carree ve Thurik (2005) girişimciliğin bireysel faaliyetlerle ilgili olup, ekonomik büyüme öncelikle işletmeler, bölgeler ve ülkeler (makro düzey) ile ilgili bir kavram olduğunu ileri sürmüştür.

Toma, Grigore ve Marinescu (2014), girişimcilik ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi belirtmek için teorik bir model geliştirmiştir. Şekil 1'de gösterilen teorik modele göre girişimci olabilecek kritik bir kitlenin oluşması ile uygulanabilir girişimler ekonomik kalkınmaya yol açmaktadır. Bir yandan, girişimcilik potansiyeli girişimci gelenek ve girişimcilik eğitimleri ile ortaya çıkarılmaktadır. Önlerine çıkan fırsatları ve yeni pazarları değerlendiren, bir girişimin gerçekleşmesi için altyapıya sahip olan girişimciler, isteklerini eyleme dönüştürerek bir girişim meydana getirmektedirler. Diğer yandan, girişimcilerin bu isteklerine yönelik girişimciliğe destek veren kamu veya özel kuruluşlar, hükümet politikaları ve yeni işletme kurulmasındaki yasal çerçeveler girişimleri teşvik etmekte ya da engellemektedir. Bu teşvikler veya engellemeler finansman desteği ya da piyasa mekanizmasının işleyiş şartları şeklinde girişimcinin karşısına çıkabilmektedir. Bütün bu şartları yerine getiren bireyler geçerli girişimlerin kritik kütlesi olarak adlandırılmakta ve girişimin gerçekleşmesi ile ekonomik büyüme sağlanmaktadır.

Şekil 1: Ekonomik kalkınma ve girişimciliği birbirine bağlayan teorik bir model



Kaynak: Toma, Grigore ve Marinescu, (2014), s. 442

Sonuç olarak artan girişimcilik faaliyetlerinin sonucunda yeni firmaların doğması piyasadaki rekabeti yükselterek kaynakların daha etkin kullanılmasına olanak sağlamaktadır. Bunun sonucunda da ekonomik büyüme ve verimlilik açısından ülkelere önemli katkılar yapmaktadır.

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Ekonomik büyüme ve kalkınma gerçekleştirilmesi fiziki sermaye ile birlikte girişimcilik kültürünün oluşması 1990'lı yıllarda önem kazanmaya başlamıştır. Bu nedenle akademisyenlerin de girişimciliğin ekonomik performans üzerindeki etkileri dikkatlerini çekmiştir. İlgili literatür incelendiği zaman, konuya ilişkin hem ulusal hem de bölgesel bazda ampirik çalışmalar yapıldığı görülmektedir.

Stel, Carree ve Thurik (2005) toplam girişimci faaliyetin TEA Total GEM (Global Entrepreneurship Monitor) yetişkin nüfus anketine katılmış 36 ülke için GSYİH büyümesini etkileyip etkilemediğini 2004-2007 dönemleri araştırmışlardır. Statik ve dinamik panel veri analizi yöntemi ile yaptıkları ampirik çalışmalarının sonucunda yeni başlayan girişimciler ve genç işletmelerin sahipleri / yöneticileri tarafından gerçekleştirilen girişimcilik faaliyetlerinin ekonomik büyümeyi etkilediğini, ancak bu etkinin kişi başına gelir düzeyine bağlı olduğunu bulmuşlardır.

Camp (2005) çalışmasında 1990 2000 dönemi için girişimcilik aktiviteleri ve ABD işgücü piyasalarındaki ekonomik büyümeyi analiz etmiştir. Yüksek girişimcilik endeks değerine sahip bölgelerde istihdam, ücret ve verimlilik düzeylerinin de yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Wong, Ho, Autio (2005) yaptıkları çalışmada GEM 2002 Yetişkin Nüfus Anketine katılmış 37 ülke için 1981-2002 dönemlerinde yatay kesit veri analizi ile büyümenin ayrı belirleyicileri olarak firma oluşumunu ve teknolojik yeniliği keşfetmek için artırılmış bir Cobb-Douglas üretimi kullanmaktadır. Girişimciliğin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkisi olduğu bulunmuştur.

Audretsch, Acs, Braunerhjelm ve Carlsson (2006) çalışmalarında girişimciliği 1981-1998 dönemi için panel veri analizi kullanarak analiz etmişlerdir. 18 ülkeden oluşan GEM girişimcilik verileri paneli kullanarak, Ar-Ge ve insan sermayesi ölçümlerine ek olarak, girişimci faaliyetin ekonomik büyümeyi desteklediğine dair ampirik kanıtlar sunulmuştur.

Salgado-Banda (2007) çalışmasında, 22 OECD ülkesini ele alarak 1980-1995 dönemi arasında dinamik panel veri yöntemi kullanarak üretken girişimciliğe ilaveten patent verilerine dayalı yeni bir değişken kullanarak girişimciliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma sonucunda üretken girişimciliğin önerilen ölçüsü - farklı ulusların yenilikçilik derecesi - ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunurken, serbest istihdama dayalı alternatif tedbirin ekonomik büyüme arasında negatif korelasyon bulunmuştur.

Carree ve Thurik (2008), 21 OECD ülkesi için girişimciliğin istihdam artışı, ekonomik büyüme ve işgücü verimlilik artışı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Girişimcilik göstergesi olarak işletme sahibi sayısını kullanmışlar ve girişimciliğin net etkisinin istihdam artışı ve ekonomik büyüme için pozitif olduğunu ancak işletme sahipleri sayısındaki artışın işgücü verimliliği üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Valliere ve Peterson (2009) çalışmalarında, GEM verileri ile 2004 ve 2005 yılı için girişimciliğin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümeye olan etkisini incelemişlerdir. Araştırmanın bağımlı değişkeni, ülke başına yıllık GSYİH büyüme oranı olarak seçilmiştir. Ulusal girişimci faaliyet düzeyi bağımsız bir değişkendir. Ulusal düzeyde ekonomik faydaları araştırmak için yapılan çalışmanın sonucunda, girişimciliğin ülkelerin ekonomik performansının açıklanmasında kritik bir rol oynadığı ancak bu rolün iki ülke grubunda ve farklı girişimcilik göstergelerine bağlı olarak farklı şekilde gündeme geldiği belirtilmişlerdir.

Eren, E. Tutar, F. Tutar ve Erkan (2012) yerel ekonomilerin gelişmesinde girişimciliğin rolünü ortaya koymayı amacı ile Gaziantep'in sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyini ortaya koyan girişimciliğin durumunu SWOT analizi ile gerçekleştirmişlerdir. Bu bölgedeki stratejik büyüme planlarına sahip girişimcilerin tamamının yerel ekonomiyi olumlu yönde etkilediği gözlenmiştir.

Gerni, Nişancı, Çelik ve Yurttançıkmaz (2013) çalışmalarında, Orta Asya, Merkezi-Doğu Avrupa ve Kafkasya geçiş ekonomileri ile Türkiye için 2008-2011 yılları arası ekonomik büyüme, girişimcilik ve istihdam değişkenleri arasındaki ilişkiyi birim kök analizleri ve nedensellik testi aracılığıyla incelemişlerdir. Analiz sonucunda bağımsız değişkenler olarak alınan istihdam düzeyi ve girişimcilik faaliyetleri anlamlı bulunmuş ve bu değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri olumlu olarak incelenmiştir. Girişimciliğin, işgücü ve sermaye gibi kalkınmadaki ülkelerin büyüme performansı üzerinde önemli bir faktör olarak yer aldığını göstermişlerdir.

Box, Lin ve Gratzer (2014) çalışmalarında İsveç ekonomisi için girişimciliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini belirlemek için, 1850-2000 verileriyle VAR analizi yapmışlardır. Bu çalışmada da girişimcilik göstergesi olarak serbest meslek sahipleri kullanılmış ve İsveç'te incelenen dönemde serbest meslek sahipleri ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde pozitif bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Karakaya ve Kızıloğlu (2015) çalışmalarında ekonomik büyüme ve girişimcilik arasındaki ilişki ele alarak Türkiye'de ekonomik büyümenin sorunları ve çözüm önerileri sunmuşlardır. Çalışma sonuçları; Karadeniz ve Batı Marmara Bölgeleri girişimcilik endeksimizin en düşük olduğu bölgelerdir. Türkiye genelinde işveren olarak çalışanlar içinde kadınların oranı %8, erkeklerin oranı ise %92 olarak saptanmıştır. Türkiye'de 2014 yılı verilerine göre; GSYİH % 105 artarak 800 milyar ABD dolarına, kişi başı GSYİH, 10.404 ABD dolarına yükselmiştir. Yıllık ortalama reel GSYİH artışı % 4,2'dir. Sonuç olarak, girişim ve ekonomik büyüme konusunda izlenecek politikaların, hem bölgesel olarak hem de ulusal düzeyde sürdürülebilir olacak şekilde gerçekleştirilmesi gerektiğini vurgulamışlardır.

Audretsch, Belitski ve Desai (2015), 1994 ile 2009 yılları arasında 127 Avrupa şehrinden oluşan bir panel kullanarak yeni şirket girişimleri ile ekonomik kalkınma arasındaki bağlantıyı incelemiştir. Bağımlı değişken olarak AB şehirleri için üç yıllık ekonomik performans Satın alma gücü paritesindeki kişi başına düşen GSYİH kullanılmıştır. Temel açıklayıcı değişken, bir dizi şirket başlangıcı olarak ölçülen girişimcilik faaliyeti olarak belirlenmiştir. Kontrol değişkenleri olarak bir şehirdeki işsizlik oranını, insan sermayesi, GCI olarak bilinen Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabet Edebilirlik Endeksi, şehrin endüstriyel çeşitliliği kullanılmıştır. Sonuç olarak yeni şirket girişimlerinin anlık ekonomik kalkınma etkisinin hem küçük / orta ölçekli şehirler hem de büyük şehirler için olumlu olduğunu bulmuşlardır.

Feki ve Mnif (2016) gelişmekte olan 35 ülke için dengeli ve statik panel veri analizi ile 2004-2011 dönemlerini incelemişlerdir. Girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ölçmek için kullandıkları değişkenler: Bağımsız değişken olarak Girişimcilik faaliyeti yeni iş yoğunluğu ve İnovasyon derecesini hesaba sakinler ve yerleşik olmayanlar tarafından sunulan patent sayısı olarak iki farklı girişimcilik ölçüsü kullanmışlardır. Bağımlı değişken kişi başına düşen gerçek GSYİH'dir. Uygulama sonucunda girişimcilik ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Karagöz (2016), Türkiye ekonomisinin 1968-2012 dönemini kapsayan verileriyle yaptığı VAR analizi ve etki tepki fonksiyonları ile bir analiz gerçekleştirmiştir. Girişimcilik değişkeni olarak yeni kurulan şirket sayılarını kullanmıştır. Ekonometrik uygulama sonucunda girişimciliğin Türkiye'de ekonomik büyümeye pozitif ama sınırlı bir katkı verdiği ifade edilmektedir.

Özkul ve Örün (2016), 9 OECD ülkesi için yaptıkları çalışmada 2002-2013 dönemi için GEM verilerinden yararlanılarak dengeli panel veri analizi gerçekleştirmişlerdir. Yeni firma yaratma olarak değerlendirilen girişimciliğin ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

Ağır ve Kara (2017), ekonomik büyümenin açıklanmasında girişimciliğin önemli bir rol üstlendiğini ileri sürdükleri çalışmada, VAR analizine dayalı Johansen Eşbütünleşme testi ile 2001-2015 Türkiye ekonomisini incelemişlerdir. Uygulama sonucuna göre girişimciliğin ekonomik büyümeyi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilediğini göstermişlerdir.

Aydın (2017) çalışmasında, 15 AB ülkesi için girişimciliğin ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri 2001-2015 dönemi verileri kullanılarak yatay kesit bağımlılığını göz önüne alan yeni nesil panel veri analizi ile incelenmiştir. Ekonometrik analiz sonucunda ekonomik kalkınma ve girişimcilik arasındaki ilişki pozitif yönlü ve istatistiki açıdan anlamlı bulunmuştur.

Akın, Reyhanoğlu, Arslan ve Güzel (2017), Türkiye'de ekonomik istikrar ve girişimcilik arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacı ile bağımlı değişken olan girişimcilik ve bağımsız değişken olan parasal istikrar ve mali istikrar arasındaki ilişki Türkiye için Eşbütünleşme ve Granger nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Uygulama sonuçlarına göre, parasal istikrar, mali istikrar ve girişimcilik arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi bulunmuştur. Kısa dönemli ilişkinin belirlenmesi için Granger nedensellik testi sonucuna göre ise kısa dönemde fiyat istikrarı ile girişimcilik arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Arthmar ve Salles (2017) yaptıkları çalışmada, Brezilya'da son on yılda girişimcilik ve ekonomik kalkınmanın ilişkisini incelemişlerdir. Brezilya nüfusunun hızla büyümesi karşısında yeni istihdam ihtiyacı için hizmetler sektörünün öneminden bahsetmişlerdir. Ayrıca ülkenin ekonomik verimliliğinin yavaşlamasındaki faktörler tespit edilmeye çalışılmıştır. Sonuç olarak Brezilya ekonomisinin sabit performansının üstesinden gelmek için faiz oranlarında kalıcı bir düşüşe gidilerek kredi koşullarını iyileştirilmesi ve ülkede yeni iş kurmak için yapılması gereken yasal ve kurumsal ortamda geniş kapsamlı değişikliklerin yapılması önerilmektedir.

Liu, Qian, ve Haynes (2018), Çalışmalarında küçük şehirler arasındaki coğrafi girişimcilik modellerinin büyük şehirlerden farklı olması düşünüldüğünden dolayı, ABD'de nüfusu en az 10.000 ancak 50.000'den az nüfusa sahip küçük şehirler ile, 50.000 veya daha fazla nüfusa sahip büyükşehir sınıflandırmasına giren kentsel alanları karşılaştırmışlardır. Çalışmada 48 eyalet ve Kolombiya Bölgesi'ndeki 532 mikropolitan alanı (küçükşehir) ve 377 metropolitan (büyükşehir) alanı ele alınmıştır. En küçük kareler regresyon yöntemini kullanarak bağımlı değişken, tüm endüstrilerde 2010-2015 yıllık ortalama yeni tek birimli işyeri sayısı ile ölçülen ve yüksek teknoloji endüstrilerinde ayrı ayrı ölçülen, mikropoliten istihdamla (10.000) standardize edilen mikropolitan alanlarda girişimcilik kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler olarak; demografik göstergeler, ekonomik faktörler, bilgi faktörleri, olanaklar ve yaşam kalitesi, büyükşehire yakınlık, SBIR (küçük işletme inovasyon araştırması) değişkeni ve ABD Bölgeleri kullanılmıştır. Sonuç olarak, küçük şehirlerdeki yüksek teknolojili girişimleri destekleme konusunda, küçük şehirlerin daha büyük metropol alanlarıyla aynı stratejileri benimsemediği ortaya çıkarılmıştır. Geri kalmış bölgelerde ekonomik kalkınma politikasının, mevcut endüstrileri geliştirmeye veya yerli girişimcileri desteklemeye odaklanması yönünde değiştirilmesini önermişlerdir.

Pehlivanoğlu ve Narman (2019), girişimciliğin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkisini 1988-2017 yılları için incelenmiştir. Öncelikle Johansen eş bütünleşme testi gerçekleştirilmiş, test sonucunda değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı tespit edilerek Var modeline dayalı Granger nedensellik testi yapılmıştır. Çalışma sonucunda, girişimcilik göstergesi olarak yeni kurulan şirket sayısının gösterilmesi nedeniyle Türkiye'de girişimcilik ve ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisinin bulunamamıştır.

Akın ve Aytun (2019), girişimcilik ile ekonomik kalkınma arasındaki etkileşim mekanizmalarını göstererek ve bunu ilgili literatür ile ortaya koymuşlardır. Ayrıca ekonomik kalkınma ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi ampirik olarak araştırmak için 15 ülke seçilmiş ve 2002-2017 yılları arasında verilerle panel veri analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda girişimcilik faaliyetlerinden ekonomik kalkınmaya doğru nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Peprah, A. A., Adekoya, A. F. (2020) girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi, girişimcilik ve ekonomik kalkınma literatüründe incelemiştir. Girişimciliğin Afrika'daki ekonomik büyümeyi nasıl etkilediği incelenmiştir. 2006-2016 yılları arası Dünya Kalkınma Göstergesi' nden aldıkları 10 Afrika ülkesi (Botsvana, Fas, Mauritius, Namibya, Nijerya, Ruanda, Senegal, Sierra Leon, Güney Afrika ve Zambiya) verilerini kullandıkları çalışmada, girişimciliğin ve ekonomik büyümenin etkilerini test etmişlerdir. Hipotezlerini test etmek için OLS en küçük kareler yöntemini kullanmışlardır. Değişkenler; ekonomik büyüme ve girişimcilik ve kontrol değişkenleri olarak da işgücü katılımı, finansal kurumlar ve kentleşme oranını kullanmışlardır. Analiz sonuçlarına göre girişimciliğin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ve ekonomik büyümeyi önemli ölçüde teşvik ettiğini göstermişlerdir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Ekonomik büyüme ve kalkınma, tüm ülkeler için en büyük hedeftir. Bu hedefe ulaşmadaki temel ilke ise ülkenin mevcut kaynak ve imkânlarını en rasyonel ve en verimli şekilde kullanmaktır.

Yapılan çalışmaların hepsinde gelişmekte olan ülkelerdeki insanlara serbest meslek aracılığıyla hükümetin uygulayacağı politikalar ile girişimcilik imkânının sunulması refahın artma yönünde eğilim göstereceği bulgusuna ulaşılmıştır. Girişimciliğin;

(i) yapısal değişimi ve ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini, böylece daha verimli ücret istihdamı, uzmanlaşma ve işgücü hareketliliği için daha fazla fırsat açtığını;

(ii) insanların hem mutlak hem de göreli yoksulluk ve kayıt dışı iş yapma imkânlarından kaçınılmasına teşvikler ile olanak tanıdığı belirtilmiştir (Naude´, 2010).

Girişimcilik üzerine yapılan faaliyetlerin doğrudan ulusal ekonomiye katkı yapacağı yapılan bir çok ampirik analiz ile kanıtlanmıştır. Kalkınmış veya kalkınmakta olan ülkelerin hükümetleri girişimciliği teşvik eden politikalar yürüterek girişimciliği kalkınmanın en önemli etmenlerinden biri olarak değerlendirmektedir. Bu amaçla girişimciliğin özendirilmesi ve girişimcilik kültürünün yaygınlaşması için yapılan faaliyetlerin ülke ekonomisine geri dönüşü beklenen çalışmalar için politika yapıcıların üzerine büyük görevler düşmektedir. Gerek üniversitelerde girişimcilik derslerinin arttırılması ile gerekse yeni iş kuracaklara girişimcilik eğitimleri vererek bu bağlamda potansiyel girişimci adayları desteklenmelidir.

Girişimcilerin başarılı olmak için bir takım kaynaklara ve ilgili pazarlara erişmeleri gerekmektedir ve bu noktada ulusal politikalar hayati bir rol oynamaktadır (Kressel ve Lento, 2012). Ülkeler, girişimciliği desteklemek ve yaygınlaştırmak amacı ile potansiyel girişimcilere kurslar, seminerler veya üniversiteler aracılığı ile eğitimler vererek toplumu bu konuda teşvik etmelidirler. Ayrıca uyguladıkları yasal, politik ve idari alanlardaki bir takım teşvik araçları ile de girişimciliğin önündeki zorlukları gidererek potansiyel girişimcilere destek olacak bir takım unsurları yerine getirerek yeni girişimlerin çoğalması ve yeni istihdam olanakları açılmasını sağlamalıdırlar. Özellikle yeni iş kurmak isteyen veya inovasyon ile yeni iş fikirlerini işyerinde uygulamak isteyen girişimcilerin önündeki en büyük engel olan finansman sıkıntısını giderebilmek amacı ile daha az bürokrasi ile kredi veya hibe imkânlarını arttırmalıdırlar. Ayrıca yeni girişimcilerin sayısını arttırmak amacı ile pazara giriş engellerinin kaldırılması veya yeni işletme kurmanın önündeki uzun zaman alan bürokratik sürecinin azaltılması konusunda bir takım danışmanlık hizmetleri de verilmeli bu konuda ülkelerde üstlerine düşeni yapmalıdırlar.

Bu teorik modeli geliştirmek ve desteklemek için gelecekte daha kapsamlı araştırmalar yapılacaktır.

KAYNAKÇA

1- Acs, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494.

2- Aghion, P., & Howitt, P. (1992). A model of growth through creative destruction. *Econometrica*, 60, 323–351.

3- Ağır, H., ve Kara, M. A. (2017). Girişimcilik ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 213-227.

4- Akın, C. S., ve Aytun, C. (2019). Ekonomik büyüme liberalizasyon ilişkisi: Panel nedensellik Analizi. İkinci Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi (içinde 409-416 ss). Hatay.

5- Akın, Ö., Reyhanoğlu, M., Arslan, Ü., ve Güzel, A. E. (2017). Girişimcilik ile ekonomik istikrar arasındaki ilişkinin belirlenmesi: Türkiye örneği. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(40), 295-308.

6- Akçomak, İ. S., (2014). Teknoloji, inovasyon ve ekonomik büyüme. Der. Ahmet Faruk Aysan ve Devrim Uludağ. *Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar* içinde (ss. 473-495). Ankara: İmge Kitabevi.

7- Anokhin, S., Grichnik, D., ve Hisrich, R. D. (2008). The journey from novice to serial entrepreneurship in China and Germany: Are the drivers the same? Managing Global Transitions, 6(2), 117–142.

8- Aracıoğlu, B., Demirhan, D., Tatarlar, C. D., ve Zalluhoğlu, A. E. (2016). *Tüm Boyutlarıyla Girişimcilik*. Dedeoğlu, AÖ. İstanbul: Hümanist Kitap Yayıncılık.

9- Arthmar, R., & Teatini Salles, A. O. (2017). Entrepreneurship and Economic Development in Brazil: Recent Trends. Problemy Zarządzania, (3/2017 (70), t. 2), 115-127.

10- Audretsch,D.B., (2003). Enterpreneurship:A Survey of the Literature. Enterprise Directorate- General European Commission. *Enterprise Papers*, No:14

11- Audretsch, D. B., Acs, Z.J., Braunerhjelm, P., ve Carlsson, B. (2006). Growth and entrepreneurship: an empirical assessment. *CEPR Discussion Paper*. No. 5409

12- Audretsch, D. B., Belitski, M. and Desai, S. (2015) Entrepreneurship and economic development in cities. Annals of Regional Sciences, 55 (1). pp. 33-60.

13- Aydın, H. İ. (2017). Girişimciliğin ekonomik büyüme ve kalkınmadaki rolü: Seçilmiş AB ülkeleri üzerine panel veri analizi (2001-2015). *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13, 373-392.

14- Box, M., Lin, X. ve Gratzer, K. (2014). Linking Entrepreneurship and Economic Growth in Sweden, 1850-2000. PESO Working Papers, School of Social Sciences, Södertörn Universty

15- Burns, P. (2011). *Entrepreneurship and small business.* (ss. 516). New York: Palgrave Macmillan Limited.

16- Camp, S. Michael. (2005). The innovation entrepreneurship NEXUS: A national assessment of entrepreneurship and regional economic growth and development. Small Business Research Summary, Small Business Administration, Office of Advocacy No. 256, April.

17- Carree, M. A. and Thurik, A. R. (2003). The impact of entrepreneurship tics. Handbook of Entrepreneurship. International Handbook Series on Entrepreneurship 5, DOI 10.1007/978-1-4419-1191-9_20, 2003.

18- Carree, M.A. and Thurik, A.R. (2005). The impact of entrepreneurship on economic growth. in ACS, J. and Audretsch, D. B. (eds) *Handbook of Entrepreneurship Resarch*. USA: Kluwer Academic Publishers.

19- Carree, M.A. and Thurik, A.R. (2008). The lag structure of the impact of business ownership on Economic Performance in OECD Countries. *Small Business Economics*, 30, 101-110.

20- Çetindamar, D. (2002). Türkiye'de girişimcilik. 33. İstanbul: Tüsiad yayınları.

21- Dejardin, M. (2000). Entrepreneurship and economic growth: An obvious conjunction?. Namur: University of Namur.

22- Eren, M. M. V., Tutar, E., Tutar, F., ve Erkan, M. Ç. (2012). Yerel ekonomik kalkınmada girişimciliğin rolü: Gaziantep örneği. In International Conference on Eurasian Economies, içinde (ss. 369-373).

23- Feki, C. and Mnif, S. (2016). Entrepreneurship, technological innovation, and economic growth: empirical analysis of panel data. *Journal of the Knowledge Economy*, 7(4), 984-999.

24- Gerni, M., Nişancı, M., Çelik, A.A. ve Yurttançıkmaz Ç.Z (2013). Geçiş ekonomilerinde girişimciliğin ekonomik büyüme üzerine etkileri. *SESSION 6C: Bölgesel Konular. Internatıonal Conference On Eurasıan Economıes.*

25- Gündüz, A. Y. (2018). Kalkınmada girişimciliğin önemi ve kadın girişimciliği. 2. International Symposium on Innovative Approaches in Scientific Studies. ISAS Conference içinde (ss. 544-553). Samsun: Türkiye.

26- Karagöz, K. (2016). Girişimcilik-Ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye için ekonometrik bir analiz. *Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi,* 11(2), 264-292.

27- Karakaya, E. ve Kızıloğlu, S. (2015). Türkiye'de girişimcilik ve ekonomik büyüme. 3. Uluslararası Bölgesel Kalkınma Konferansı.

28- Karakayalı, H., ve Dilber, İ. (2010). *Kuramlarda Büyüme ve Kalkınma*. Manisa: Emek Matbaacılık ve Yayıncılık.

29- Kılınç, E. C., Göktaş, D., ve Işık, N. (2011). İktisadi büyümede girişimciliğin rolü. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 6(1), 186-210.

30- Kressel, H. and Lento, T. V. (2012). *Entrepreneurship in the global economy: Engine for Economic Growth.* (ss. 266). Cambridge: Cambridge University Press.

31- Kumral, N. (2008). Bölgesel rekabet gücünü artirmaya yönelik politikalar. *Department of Economics Ege University, Working Paper*, 08(02), 5.

32- Liu, S., Qian, H., & Haynes, K. E. (2018). Entrepreneurship in small cities: evidence from US micropolitan areas. Economic Development Quarterly, 0891242420941927.

33- Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small business economics*, 34(1), 1.

34- Önce, A. G., Marangoz, M. ve Erboy, N. (2014). Ekonomik büyüme ve kalkınmada girişimciliğin rolü ve önemi. International Conference on Eurasian Economies, Conference içinde (ss. 862-872). Skopje: Macedonia.

35- Özel, H. A. (2012). Ekonomik büyümenin teorik temelleri. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(1), 63-72.

36- Özkul, G., ve Örün, E. (2016). Girişimcilik ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Ampirik bir araştırma. *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 5(2), 17-51.

37- Pehlivanoğlu, F. ve Narman, Z. (2019). Girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi: Türkiye örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi,* 15(1), 149-160.

38- Perktaş, E. (2014). Bölgesel kalkınma özelinde girişimciliğin ekonomik kalkınma sürecindeki rolü. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(7), 472-486.

39- Peprah, A. A., & Adekoya, (2020). A. F. Entrepreneurship and economic growth in developing countries: Evidence from Africa. *Business Strategy & Development*, 1-7.

40- Salgado-Banda, H. (2007). Entrepreneurship and economic growth: An emprical analysis. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(1), 3-29.

41- Schumpeter, Joseph A. (1911). *The theory of economic development*. içinde (ss. 66). An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. Translated by R. Opie, and Published by Oxford University Press (1963).

42- Schumpeter, Joseph A. (2017). The theory of economic development. İçinde (ss. 42). Translated from the German by Redvers Opie With a New Introduction by John E. Elliott.

43- Stel, A.V., Carree, M. and Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24, 311-321.

44- Şimşek, O. (2006). Zihniyet, girişimcilik ve KOBİ-Sosyoloji ilişkisi. *Türk Ağır Sanayi ve Hizmet Sektörü Kamu İşverenleri Sendikası Dergisi,* 64-75.

45- Toma, S. G., Grigore, A. M., & Marinescu, P. (2014). Economic development and entrepreneurship. Procedia Economics and Finance, 8(0), 436-443.

46- Ünüvar, O. (2019). Ekonomik büyüme ve kalkınmada girişimciliğin rolü ve önemi (Master's thesis, Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).

47- Valliere, D. and Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship & Regional Development*, 21(5-6), 459-480.

48- Wennekers, S. and Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13, 27-55.

49- Wong, P. K., Ho, Y. P., and Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics*, 24 (3), 335–350.

50- URL1. https://www.gemconsortium.org/wiki/1599

51- URL2. https://www.smefinanceforum.org/post/2010-world-bank-entrepreneurship-snapshots-wbges

52- URL3.http://www.businessenvironment.org/dyn/be/docs/192/2.2.2_WBGES_2008_FAQs.pdf

53- URL4. https://thegedi.org/

TÜRKİYE'DE ASGARİ ÜCRET ÜZERİNDEKİ EFEKTİF GELİR VERGİSİ ORANININ ÖLÇÜLMESİ

MEASUREMENT OF THE EFFECTIVE INCOME TAX RATE ON MINIMUM WAGE IN TURKEY

Özgür KIZILTOPRAK

Dr., Gelir İdaresi Başkanlığı

ÖZET

Ücret üzerinden alınan gelir vergisi en geniş vergi türüdür. Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) verilerine göre 2018 yılında Türkiye'deki faal mükellef sayısı 5.738.531'dir. Ancak ücret geliri elde eden mükellef sayısı ise 19.5 milyondur. Toplam ücretlilerin önemli bir kısmını ise asgari ücretliler oluşturmaktadır. Bu nedenle alt gelir dilimini temsil eden asgari ücret gelirleri üzerindeki fiili vergi yükünün tespiti önemli ve gereklidir.

Nominal vergi oranlarını dikkate alarak vergi yükü konusunda değerlendirmek yapmak bizi yanıltıcı sonuçlara götürebilir. Önemli olan fiili vergi yüküdür. Bu nedenle asgari ücret gelirlerine muafiyet, istisna ve indirimler uygulandıktan sonra ödenmesi gereken net vergi tutarının hesaplanması gerekmektedir. Fiilen ödenen verginin toplam gelire oranı olarak ifade edilen efektif gelir vergisi oranı vergi yüküne ilişkin önemli bir göstergedir.

Erişilebilir güncel veriler 2016-2019 yıllarına ilişkin olduğundan çalışmada 2016-2019 yılları asgari ücret gelirleri üzerindeki efektif gelir vergisi oranları hesaplanmıştır[1]. Çalışmada efektif gelir vergisi oranının hesaplanmasında iki farklı yöntem kullanılmıştır. Bunlardan ilki belirli yıllarda asgari ücret gelirleri üzerinden toplanan toplam gelir vergisi hasılatı kullanılarak yapılan hesaplamadır. Bu hesaplama için GİB tarafından yayınlanan 2016-2019 faaliyet raporlarındaki veriler kullanılmıştır. İkinci yöntem ise asgari ücret bordroları üzerinden net gelir vergisinin tespitine ilişkin mikro hesaplama yöntemidir.

Net asgari ücret geliri üzerindeki ortalama efektif gelir vergisi oranının 2016 yılında %4.6, 2017'da %4.6, 2018'de %4.7 ve 2019'de ise % 4.7 olduğu sonucuna varılmıştır. Çalışmada makro hesaplama yönteminin temel eksikliklerini tamamlayıcı olması nedeniyle mikro yaklaşımdan da faydalanılmıştır. Mikro yönteme göre asgari ücret bordrosu üzerinden hesaplanan ortalama efektif gelir vergisi oranlarının makro yöntem ile bulunan sonuçlar ile uyumlu olduğu anlaşılmıştır. Mikro yöntemle yapılan hesaplamalara göre asgari ücretlinin gelirine uygulanan ortalama efektif gelir vergisi oranının ise asgari ücretlinin hak ettiği asgari geçim indirimi değerine göre değişkenlik gösterdiği anlaşılmıştır. Buna göre standart bir asgari ücretli bordrosu üzerinden yapılan hesaplamalara göre ortalama efektif gelir vergisi oranının bekar olması halinde %7.5, eşi çalışmayan iki çocuklu olması halinde %3.1, eşi çalışmayan 5 çocuklu olması halinde ise %1.3 olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ortalama Efektif Gelir Vergisi Oranı, Asgari Ücret, Asgari Geçim İndirimi

ABSTRACT

The income tax is the most comprehensive tax type. According to data from the President of Revenue Administration (PRA) in 2018 the number of active taxpayers in Turkey is 5.738.531. But the number of taxpayers of fee-earnings is 19.5 million. A significant portion of the total fee-earnings are the minimum wage earners. Therefore, it is important and necessary to determine the actual tax burden on the minimum wage income representing the lower income bracket.

Reporting on the bond by tying the nominal tax rate can lead us to misleading results. What matters is the actual tax burden. So it is necessary to calculate the net tax amount to be paid after the application of exemptions, exceptions and discounts to the minimum wage incomes. The effective income tax rate, expressed as the ratio of actually paid tax to total income, is an important indicator of the tax burden.

Since the available current data are for the years 2016-2019, the effective tax rate on the minimum wage incomes for these years was calculated in this study. Two different methods were used in this study to calculate

[1] Vergi oran ve istisnalarında farklılık olmaması nedeniyle gözlem dışı yıllarda da önemli bir fark ortaya çıkmayacağından 2016-2019 yıllarına ilişkin tespitler gözlem dışı kalan diğer yılları da kapsayacak niteliktedir.

the effective tax rate. The first of these is the calculation made by using the total amount of income tax collected over minimum wage incomes in certain years. For this calculation, the data in the 2016-2019 annual reports published by PRA was used. The second method is the micro calculation method for determining the net income tax on minimum wage payrolls.

It was concluded that the average effective income tax rate on the net minimum wage income was 4.6% in 2016, 4.6% in 2017, 4.7% in 2018 and 4.7% in 2019. It is understood that when the average effective income tax rate is calculated on the gross minimum wage, the average effective income tax rate becomes even lower.

The micro approach was also used in this study, as it complements the basic deficiencies of the macro calculation method. It is understood that the average effective income tax rates calculated on the minimum wage payroll according to the micro method are in line with the results found by the macro method. According to the calculations made by micro method, it has been determined that the average effective income tax rate applied to the income of the minimum wage earner varies according to the minimum living allowance value deserved by the minimum wage earner. According to the calculations made on a standard minimum wage payroll, the average effective income tax rate is 7.5% if the minimum wage earner is single, 3.1% if the spouse is unemployed, has two children, and 1.3% if the spouse has 5 children.

Keywords: Average Effective Income Tax Rate, Minimum Wage, Minimum Living Allowance

1. GİRİŞ

Ortalama efektif vergi oranı vergi yükünün asıl göstergesidir. Bu nedenle verginin muhataplarının (politika planlayıcıları, iş gücü, mükellefler /potansiyel mükellefler vb.) yatırım, istihdam, maliye politikası ve vergi uyumlaştırması gibi temel strateji tercihlerinde reel vergi yükü önemlidir.

Zira nominal oranlar yanıltıcı olabilmektedir. Örneğin efektif kurumlar vergisi oranı üzerine Delgado vd. (2019) tarafından yapılan araştırmada, en yüksek nominal kurumlar vergisi oranına sahip ülkelerden biri olan Hollanda'nın en düşük efektif kurumlar vergisi oranına sahip ülkelerden biri olduğu tespit olunmuştur. Düşük efektif vergi oranları Hollanda'nın rekabetçi vergi politikalarının bir sonucudur. Yine Park (2020) tarafından Güney Kore ve Japonya ekonomilerine yönelik yapılan araştırmadaki bulgular da Delgado vd.(2020)'nin bulgularıyla örtüşmüştür. Hollanda'nın dünya yabancı yatırım stokundaki yüksek payı Delgado vd. (2019:951)'nin düşük efektif vergi oranına ilişkin yaptığı tespiti doğrular niteliktedir (Kızıltoprak, 2019).

Asgari ücret gelirleri üzerindeki temel vergi niteliğindeki efektif gelir vergisi oranının ölçülmesi önemli ve gereklidir. Zira nominal gelir vergisi oranı artan oranlı bir yapıda olup gelir arttıkça gelirin artan oranda vergilendirilmesi söz konusudur. Ayrıca bir vergi sisteminde vergi iadeleri, muafiyet ve istisnalar gibi vergi matrahını azaltıcı birçok unsur bulunmaktadır. Dolayısıyla asıl vergi yükünün göstergesi olan efektif gelir vergisi oranının tespiti önemli ve gereklidir. Efektif gelir vergisi oranlarının nominal vergi oranlarından negatif ve pozitif yönde ayrışması söz konusudur. Bu nedenle alt gelir dilimini temsil eden asgari ücret gelirleri üzerindeki fiili vergi yükünün tespitine ilişkin bu çalışmada hem makro hem de mikro ölçekte efektif gelir vergisi oranları hesaplanmıştır.

2. LİTERATÜR

Efektif vergi oranlarına ilişkin olarak ilk çalışmalar Joines (1981) ve Seater (1982) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmalarda Amerika Birleşik Devletleri'nde efektif vergi oranları hesaplanmıştır. Bu çalışmalardan sonra dikkati çeken önemli çalışmalar Lucas (1990), Razin ve Sadka (1993) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmalarda vergi hasılatı verileri ve milli gelir hesaplarından yararlanılarak efektif vergi oranları hesaplanmıştır.

Konu hakkındaki ilk kapsamlı çalışma Mendoza vd.(1994) tarafından yapılmıştır. Milli gelir ve vergi hasılatına ilişkin OECD verilerinden yararlanılarak, G–7 ülkeleri için tüketim, işgücü geliri ve sermaye geliri üzerindeki efektif vergi oranlarına ilişkin olarak yapılan çalışma zaman serilerini hesaplayacak şekilde kapsamlıdır. Geçmiş yıllara ilişkin vergi hasılatı ve milli gelir hesaplarındaki verilerden faydalanma temelli bu çalışmada ücret gelirleri, vergi hasılatı, işçi ve işveren sigorta primleri temel değişkenlerdir.

Mendoza vd.(1994) yönteminin temel avantajı veri gereksinimlerine var olan yöntemlerden daha az bağlı olmasıdır. Ülke kesitlerine ilişkin zaman serisi için gerekli olan milli gelir ve vergi hasılatı gibi istatistikler

temel kullanılan verilerdir. Basit metodolojisi dışında efektif vergi oranının hesabında vergi iadeleri, vergi muafiyet ve istisnalarını dikkatte aldığından fiili vergi yükünün hesabında etkindir.

Efektif vergi oranına ilişkin bir diğer yöntem ise OECD tarafından kullanılan vergi takozu yöntemidir. Vergi takozu (kaması), ücret bordrosu içindeki gelir vergisi ve sosyal sigorta primleri ile işverenin bordro üzerinden ödemek durumunda kaldığı sigorta primi toplamının işgücü maliyetine oranıdır (Hodge ve Hickman, 2018: 2). Vergi takozu, işgücünün işverene maliyeti (kamusal yükler dâhil) ile işgücünün eline geçen net ücreti (nakit destekler dâhil) arasındaki farkın toplam işgücü maliyeti içerisindeki yüzdesini ifade etmektedir (Tansöker, 2017: 317).

Tecl (2018:17) tarafından her iki metodoloji (vergi takozu yöntemi ve Mendoza vd'nin makro yöntemini) kullanılarak yapılan hesaplamalarda her iki yöntemle bulunan sonuçlar arasında önemli bir farklılık olmadığı ortaya çıkmıştır. Söz konusu çalışmaya göre Avrupa Birliği ülkelerindeki işgücü geliri üzerindeki efektif vergi oranları farklı yöntemlerle hesaplansa da benzer sonuçların ortaya çıktığı anlaşılmıştır.

Türkiye'deki işgücü üzerindeki efektif vergi oranına ilişkin çalışmaların bir kısmı vergi takozu bir kısmı da milli gelir hesaplamalarına dayanan makro yönteme dayanmaktadır. OECD verilerinden yararlanılarak Uşun (2019) tarafından vergi takozu kullanılarak yapılan efektif vergi oranına ilişkin çalışmada Türkiye'de 2018 yılı için asgari ücretli bir çalışanın vergi takozunun %35,51 olduğu, ancak işverenin şartları yerine getirip % 5 SGK Teşvikinden yararlanması halinde bu oranın % 35,51'den % 32,77'ye düşeceği hesaplanmıştır.

Türkiye'de efektif vergi oranına ilişkin çalışmalardan bir diğeri ise Unlukaplan ve Arısoy (2011) tarafından yapılan çalışmadır. Söz konusu çalışmada hem Mendoza yöntemine göre hem de Carey-Rabesona Yöntemine göre tüketim, hanehalkı ve işgücü üzerindeki efektif vergi oranları hesaplanmıştır. Bu hesaplamalar sonucunda 2006 yılı itibariyle Türkiye'de işgücü üzerindeki efektif vergi oranın Mendoza yöntemine göre %34, Carey-Rabesona Yöntemine göre ise %33,2 olduğu hesaplanmıştır.

Türkiye'de asgari ücret üzerindeki efektif vergi oranına ilişkin Rakıcı ve Vural (2011) tarafından mikro yaklaşımla yapılmış çalışmada ise tek ücret bordrosu (bekar ve çocuksuz asgari ücretli) inceleme konusu yapılmıştır. Bekar ve çocuksuz asgari ücretli çalışanın ücret geliri üzerindeki efektif vergi oranının (gelir vergisi + damga vergisi) %7.96 olduğu tespit edilmiştir.

3. TÜRK VERGİ SİSTEMİNDE ÜCRET GELİRLERİNDE VERGİ MATRAHI

Ücret gelirinin vergilendirilmesindeki süreçte önce vergi matrahı belirlenmektedir. Vergi matrahı belirlendikten sonra bu vergi matrahına yasal vergi oranı uygulanarak gelir vergisi tespit edilmektedir. Son olarak da asgari geçim indirimini hesaplanan vergiden mahsup edilerek net ödenecek vergi miktarı belirlenmektedir. Bu kapsamda Türk vergi sisteminde ödenmesi gereken ücret gelirine ilişkin net gelir vergisinin hesabında gelir vergisi vergi oranı, gelir toplamından yapılacak indirimlerle belirlenen vergi matrahı ve asgari geçim indirimi olmak üzere üç önemli unsur temel değişken niteliğindedir.

3.1. Vergi Matrahı (Safi Ücretin Tespiti)

Ücret üzerindeki gerçek vergi yükünün tespitinde önemli olan unsurlardan biri safi gelir diye nitelendirilen vergiye tabi matrahtır. Diğer bir ifade ile elde edilen gelirin vergi oranı uygulanacak kısmını ifade eder. Zira gelir vergisi kanunu ile ücret sayılan bazı gelir unsurları vergiden istisna tutulmuştur. Zira net ele geçen iş gücü gelirinde istisna oranı arttıkça ortalama vergi oranında düşüş gerçekleşir.

Türk vergi sisteminde ücret gelirinin vergilendirilmesinde vergi matrahının tespitinde gerçek usul esası geçerlidir (Öncel vd., 2012: 290). Diğer bir ifade ile yasal vergi oranı ücret gelirine uygulanmadan önce safi ücret (vergi matrahı) tespit edilir. Gerçek usulde vergilendirme, işveren tarafından para ve ayınlarla sağlanan menfaatler şeklinde yapılan ödemelerin gayrisafi toplamından, Gelir Vergisi Kanunu (G.V.K.)'nun 63. maddesinde sayılan indirimlerin yapılması suretiyle gerçekleştirilmektedir. Mali gücü gayrisafi gelir değil, safi gelir temsil ettiğinden (Başaran Yavaşlar, 2012: 7) safi ücrete ulaşmak için bu indirimlerin yapılması gereklidir (Tosuner ve Arıkan, 2017: 105).

Türk vergi sisteminde safi ücret tespit edilirken (vergi matrahı) Emekli Aidatı ve Sosyal Sigorta Primleri, Sosyal Güvenlik Destekleme primlerinin, sendikalara ödenen aidatlar (işçi ve memur sendikaları), işsizlik

sigortası primi ve engellilik indirimlerinin tamamı brüt ücret gelirinden indirilirken, indirim konusu yapılacak primlerin toplamı, ödendiği ayda elde edilen ücretin %15'ini ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşamaması şartıyla hayat ve şahış sigorta primlerinin brüt ücretten indirilmektedir. Sonuç olarak ödenmesi gereken verginin hesabında dikkate alınan gelir miktarı (vergi matrahı) önemli bir değişkendir.

Türk vergi sisteminde bazı sektör ve mesleklerdeki ücret gelirlerinde vergi matrahının elde edilen gelirin tamamını kapsamadığı tespit olunmuştur. Genellikle kamuda istihdam edilen iş gücü gelirlerinde ücret gelirinin önemli bir kısmı özel kanunlarla vergiden istisna edilmiştir (vergi dışı bırakılmıştır). Örnek olarak kamuda istihdam edilen polis öğretmen hakim savcı gibi bir çok meslek grubunda elde edilen ücretin önemli bir kısmı vergi matrahına dahil edilmemiştir. Aynı durum kamu ayrımı olmaksızın pilot ve sporcu gibi belli meslek grupları içinde geçerlidir. Söz konusu meslek gruplarında vergi matrahının net gelire oranı düşüktür. Ancak bu istisnai sektör ve meslekler dışında işgücü gelirlerinde net ele geçen iş gücü gelirinin tamamının vergi matrahına dahil olduğu anlaşılmaktadır.

3.2. Gelir Vergisi Oranı

Ücret üzerindeki net vergi miktarının hesabında diğer önemli değişken ise ücret gelirine uygulanan yasal vergi oranıdır. Tespit edilmiş vergi matrahına gelir vergisi oranının uygulanarak ödenmesi gereken vergi hesaplanmaktadır. 192 sayılı G.V.K.'na göre ücret gelirlerinin vergilendirilmesinde artan oranlı bir yapı söz konusudur. İlk gelir dilimine (vergi matrahına) %15 son vergi dilimine ise %40 uygulanmak üzere toplamda 5 gelir dilimi bulunmaktadır. Bu duruma göre gelirin (matrahın) 22 bin TL'ye kadar olan kısmı için 15%, 22 bin TL – 49 bin TL arası için ise 20%, 49 bin -180 bin arası 27%, 180 bin – 600 bin arası 35% ve 600 bin üstü için ise 40% oran uygulanmak suretiyle gelir vergisi hesaplanmaktadır.

Tablo : 1 Gelir Vergisi Tarifesi

Ücret Gelirleri	Uygulanacak Vergi Oranı
22.000 TL'ye Kadar	15%
22.000 TL - 49.000 TL	20%
49.000 TL - 180.000 TL	27%
180.000 TL - 600.000 TL	35%
600.000 üzeri için *	40%

*2020'den itibaren ücret gelirleri için geçerlidir.

3.3. Asgari Geçim İndirimi

Asgari geçim indirimi (AGİ) Türk vergi sisteminde işgücünün ödemesi gereken vergi miktarını azaltan önemli bir indirim mekanizmadır. AGİ'de yasayla önceden belirlenmiş miktarlardaki tutarların ödenmesi gereken gelir vergisinden mahsubu temeline dayanan bir mekanizma söz konusudur. Asgari geçim indirimiyle ücret gelirin bir kısmının gelir vergisinden arındırılması amaçlanmaktadır.

Asgari ücret üzerindeki vergi yükünün ve ortalama vergi oranının hesabında temel belirleyici değişken asgari geçim indirimi mekanizmasıdır. Diğer temel belirleyici değişkenlerden vergi oranı ve vergi matrahı asgari ücrette kişiye göre değişkenlik göstermediğinden asgari ücretin vergilendirilmesinde AGİ temel belirleyicidir. AGİ emek üzerindeki vergi yükünü ücretliye ilişkin medeni durum, çalışan/çalışmayan eş ve çocuk sayısına göre hesaplanmış özel bir indirim mekanizmasıdır. Düşük ücret elde edenlerin vergi yükünden arındırılması temeline dayanan bu uygulamanın düşük ücretliler için oldukça etkili olduğu söylenebilir. Bu mekanizma sayesinde düşük gelir dilimlerinin büyük ölçüde vergi yükünden arındırıldığı anlaşılmaktadır.

Asgari geçim indirimi tutarı, asgari ücretin yıllık brüt tutarına asgari geçim indirimi oranının uygulanması ile bulunan matraha, gelir vergisi tarifesinin birinci dilimine karşılık gelen oran (% 15) ile çarpımı sonucu bulunur ve bulunan bu yıllık tutar 12'ye bölünerek asgari geçim indiriminin aylık tutarı belirlenir. Bu tutar ücretlilerin aylık olarak belirlenen gelir vergisinden mahsup edilir (GİB,2020). Gelir vergisinden mahsup edilmek üzere

ücretlinin çalışan/çalışmayan eş ve çocuk sayısına göre AGİ miktarı 2020 yılında her ay itibariyle 220,73 TL – 375,23 TL arasındadır.

AGİ, özellikle alt gelir dilimlerindeki ücretliler üzerindeki vergi yükünün azaltan ve hatta bazı durumlarda vergiyi sıfırlayan etkin bir değişkendir. Ücretlinin asgari geçim indiriminden faydalanabileceği azami tutar, ücreti üzerinden hesaplanan gelir vergisi ile sınırlıdır yani indirim tutarı hesaplanan gelir vergisini aşması mümkün değildir (Beyanname Düzenleme Kılavuzu, 2019).

4. ARAŞTIRMA VE BULGULAR

İşgücü üzerindeki ortalama efektif gelir vergisi (G_e) hesaplanmasında makro ve mikro yöntemler olmak üzere iki temel yaklaşım bulunmaktadır. Makro yaklaşımlarda temel yöntem geçmiş yıllara ait milli gelir ve vergi hasılatı gibi verilerden yararlanarak fiili vergi yükünü hesaplaması üzerine kuruludur. Makro yöntemler esasında ulusal hesaplara dayanır ve fiili vergi yüküyle ve fiili ortalama vergi oranı ile ilgilidir, bu anlamda "geriye doğru" şeklinde nitelenebilecek bir yöntemdir. Bir gelir türü, hane halkı veya kurumların ortalama efektif vergi oranının ölçümü, temelde belirli bir dönemde ilgili gelir türü üzerinden ödenen vergilerin ilgili – ulusal hesaplardan elde edilen- gelirlerin toplamına bölünmesi prensibine dayanır (Çevik, 2005:117).

Mikro yöntemlerde aile, kişi ve şirket gibi mikro mükellef birimlerine ilişkin verilerden faydalanarak efektif vergi oranı hesaplanmaktadır. İleri ve geri mikro yöntemler olmak üzere iki tür mikro yöntem bulunmaktadır. İleri doğru mikro yöntemde; vergi mevzuatından yola çıkılarak (vergi indirim, yardım, mahsuplarını dikkate alarak) tipik bir aile ve/veya tipik bir işçi için gelir vergisi, işveren ve işçinin sosyal güvenlik katılımlarının hesaplanmasına ve vergilerin işverenin ödediği fiyatla çalışanın eline geçen miktar arasındaki "vergi makası"nın (tax wedge) ölçülmesine (genelde işgücü maliyetlerinin veya brüt ücretin yüzdesi olarak) dayanmaktadır. OECD'nin "Taxing Wages" çalışması bu yönteme dayanmaktadır (OECD,2000). Geriye doğru mikro yöntemde ise şirket veya kişi veya kurumlar gibi çeşitli mükellef birimlerine ait finansal hesap verilerinden veya anket verileri ve bunlara dayalı mikro simülasyonlara dayalı olarak vergi yükünün ölçülmesi gerçekleştirilmektedir.

Sonuç olarak çalışmamızda hem mikro hem de makro yaklaşımlar kullanılmak suretiyle Türkiye'deki asgari ücret için efektif gelir vergisi oranları hesaplanmıştır. Makro yöntemde vergi hasılatı değerlerinden, mikro yöntemde ise ücret bordroları üzerindeki verilerden faydalanılmıştır.

4.1. Makro Yönteme Göre Efektif Gelir Vergisi Oranı

Makro yöntemde gerçekleşmiş veriler üzerinden ücretler üzerindeki efektif vergi oranın hesabı söz konusudur. Bu yöntemin ilk uygulayıcısı olan Mendoza vd. (1994)'nin makro hesap yönteminde ulusal hesaplardan yararlanılarak efektif vergi oranlarının hesaplanması esastır.

Makro yöntemde bir yıla ilişkin efektif gelir vergisi oranı 1 No'lu denklemde ifade edildiği üzere; asgari ücret üzerinden toplanan vergi hasılatının toplam asgari ücret gelirlerine (net asgari ücrete) oranlanmasıdır.

$$G_e = (a_v / g_e).100 \qquad \textbf{(1)}$$

(1) No'lu denklemdeki "a_v" (asgari ücret üzerinden toplanan vergi hasılatı) verisi GİB tarafından yayınlanmakla birlikte "g_e" (toplam asgari ücret gelirleri) verisinin tarafımızca türetilmesi gerekmiştir. Zira gerek asgari ücretli sayısı gerekse asgari ücret gelirleri Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından 2014 yılından itibaren açıklanmadığından bu veriler, asgari ücret bordrolarındaki standart veriler ile GİB tarafından yayımlanan asgari ücret vergi hasılatı verilerinden faydalanarak türetilmiştir. Bu nedenle ilgili yıllara ilişkin asgari ücretli sayısı ve toplam asgari ücret geliri gibi verilerin türetilmesi için aşağıdaki denklem ve notasyonlardan faydalanılmıştır;

$a_{ü}$=*Asgari ücret gelirleri toplamı (Net ele geçen)*

a_v=*Asgari ücret gelirleri üzerinden toplanan vergi hasılatı toplamı*

g_a= *Bir asgari ücretli bordrosu üzerinden hesaplanan yıllık gelir vergisi*

a_s= *Asgari ücretli sayısı*

$a_{n=}$ *Bir asgari ücretlinin yıllık net asgari ücret geliri*

G_e =*Asgari ücret üzerindeki Ortalama Efektif Gelir Vergisi*

G_a = *Agi İndirimi sonrası Asgari ücret üzerindeki Ortalama Efektif Gelir Vergisi*

"n" dönemdeki asgari ücretli sayısına ilişkin denklem ise;

$$a_s = a_v / g_a \qquad \textbf{(2)}$$

(2) No'lu denkleminden hareketle 2016-2019 yılları için asgari ücretli sayısı hesaplanması gerçekleştirilmiştir. GİB'in 2018 yılı faaliyet raporuna göre asgari ücret gelirleri üzerinden toplanan gelir vergisi toplamı 18.3 milyar TL'dir. Buna göre 1 yıl içinde bir asgari ücretliye ait ücret bordrolari üzerinden hesaplanan gelir vergisinin toplam asgari ücret vergi gelirlerine bölünmesi neticesinde o yıla ilişkin asgari ücretli sayısının hesaplanması mümkündür. Örnek olarak 2018 yılında bir asgari ücretlinin standar ücret bordrosunda hesaplanan gelir vergisi 3.376 TL'dir. Buna göre 2018 yılında 5.420.616 asgari ücretli olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

Buna göre "n" dönemindeki asgari ücretlilerin toplam net gelirinin tespitine ilişkin denklem ise;

$$a_{ü} = a_n \,.\, a_s \qquad \textbf{(3)}$$

(3) No'lu denklemden yararlanarak 2016-2019 yıllarındaki net asgari ücret gelirlerinin tespiti gerçekleştirilmiştir. Bu denklemden hareketle, 2018 yılında net asgari ücret gelirlerinin toplamının (1.703 . 5.420.616) 92.13 Milyar TL olduğu anlaşılmıştır.

İlgili yıllarda ortalama AGİ tutarı esas alınarak tespit edilen toplam AGİ tutarının hesaplanan gelir vergisinden mahsubu gerçekleştirilerek AGİ'den arıldırılmış haliyle efektif gelir vergisi oranları da hesaplanmıştır. Örneğin 2018 yılında toplam AGİ'nin 12.8 milyar TL olduğu anlaşılmıştır. 18.3 milyar TL vergi hasılatından bu tutarın mahsubu sonrasında (4 No'lu denklem) ortalama efektif gelir vergisi oranları hesaplanmıştır.

"n" dönemde AGİ'den arıldırılmış haliyle efektif gelir vergisi oranlarına ilişkin denklem ise;

$$G_a = (a_v - Agi / g_e\ ).100 \qquad \textbf{(4)}$$

Tablo 2 : Türkiye'de Asgari Ücret Üzerindeki Ortalama Efektif Gelir Vergisi Oranı

Sütun No	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Yıllar	Asgari Ücretten Toplanan Vergi Hasılatı	Bir Yıllık Asgari Ücret Gelirinden Hesaplan Gelir Vergisi (1 ücretli)	Asgari Ücretli Sayısı	Ortalama Efektif Gelir Vergisi Oranı	AGİ Sonrası Ortalama Gelir Vergisi
2016	15.1	2.708	5.576.070	17.4	4.6
2017	16.5	2.955	5.583.756	17.5	4.6
2018	18.3	3.376	5.420.616	17.6	4.7
2019	19.3	4.287	4.502.449	17.6	4.7

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır.

Tablo 2'nin (4) ve (5) No'lu sütunlarında 2016-2019 yıllarına ilişkin efektif vergi oranları yer almaktadır. 4 No'lu sütun AGİ mahsubu yapılmamış haliyle efektif gelir vergisi oranlarını göstermektedir. (5) No'lu sütun ise hesaplanan gelir vergisinden AGİ'nin mahsup edilmesi suretiyle (4) No'lu denkleme göre hesaplanmış efektif gelir vergisi oranlarını göstermektedir. Tablo 2'ye gore 2019 yılında ortalama efektif gelir vergisi oranı %17.6 iken asgari geçim indiriminin hesaplanan vergiden mahsubu sonrasında %4.7'ye düştüğü görülmektedir. Bu durum diğer yıllar için de geçerlidir.

Bu tablo AGİ'nin asgari ücret gelirleri üzerindeki vergi yükünün azaltılmasında etkili bir işlevi olduğunu göstermektedir. Türk vergi sisteminde iş gücü gelirleri üzerindeki nominal gelir vergisi oranları %15 – 40 arasında artan oranlı bir yapıdadır. Buna karşılık çalışmada hesaplanan efektif gelir vergisi oranlarının ise (%4,6 gibi) nominal vergi oranlarından dikkate değer şekilde ayrıştığı anlaşılmaktadır.

4.2. Mikro Yöntemle Ortalama Efektif Vergi Oranının Hesaplanmasi

Mikro hesaplama yöntemlerinden biri olan geriye doğru mikro yöntem metodolojisinden faydalanarak farklı ücret düzeylerinde efektif vergi oranı hesaplanması mümkündür. Geriye doğru mikro yöntem metodolojisinde çeşitli gelir düzeylerini temsil eden kişi veya kurumlara ait finansal hesap verileri, anket verileri ve bunlara dayalı mikro-simülasyonlara dayalı olarak vergi yükünün sektörel bazda ölçümlenmesi gerçekleştirilmektedir. Bu kapsamda ücret bordroları üzerinden ortalama efektif gelir vergisi oranına ilişkin ölçümleme yapılması geriye doğru mikro yöntemlerinden biridir.

Ücret bordroları üzerinden gerçekleştirilen mikro metodolijide temsili çeşitlilik gereklidir. Ancak çalışmamız asgari ücret gelirlerine ilişkin olduğundan standart bir asgari ücretteki değişkenler de standarttır. Bu nedenle çeşitli gelir düzeylerini temsil eden ücret bordroları yerine tek ücret bordrosu üzerinden değerlendirme gerçekleştirilmiştir. Yapılan değerlendirme sonucunda asgari ücret gelirinin vergilendirilmesinde net ücretin tamamının gelir vergisi matrahı olduğu tespit edilmiştir.

Standart bir asgari ücret bordrosunda brüt ücret, net ücret, sigorta primleri, gelir vergisi matrahı, asgari geçim indirimi ve kesilen gelir vergisi gibi bir çok değişkene ilişkin veriler bulunmaktadır. Bu verileri inceleyerek efektif vergi oranına ilişkin hesaplamalar yapmak mümkündür. Farklı sektörlerden farklı ücret düzeylerine ilişkin örnek bordrolar aynı zamanda emek üzerindeki vergi yükü hakkında sektörler arası analize de imkan sağlaması mümkündür.

Asgari ücretliler emek geliri elde eden ücretliler içindeki en geniş gelir dilimidir. Ayrıca asgari ücretliler, standart ücretleri nedeniyle homojen bir gelir dilimini temsil etmektedirler. Bu nedenle asgari ücretliler üzerindeki efektif ortalama vergi oranın analizi göreceli olarak daha kolaydır. Verginin matrahı olarak ücretlinin eline geçen net gelir olarak dikkate alınmıştır. Bu kapsamda gelir vergisi stopajı yapılmış olan asgari ücretli bordroları incelenmiştir. Ücret bordroları üzerinden gelir vergisi matrahı, brüt gelir vergisi ve AGİ indirimi sonranda ortaya çıkan ödenmesi gereken gelir vergisi tespit edilerek gelir vergisinin net ücret gelirine oranlanması gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3'de örnek olarak 2020 yılı asgari ücret gelirleri üzerindeki efektif gelir vergisi oranları gösterilmektedir. Asgari ücretteki gelir vergisinin hesaplanma metodolojisi ve vergi oranı değişmediği sürece herhangi bir yıla ilişkin efektif gelir vergisi oranının hesabı diğer yıllar için de geçerlidir. Tablo 3'de 2020 yılına ilişkin asgari ücretlilere ilişkin efektif gelir vergisi oranı hesaplanmış ise de bu durum efektif gelir vergisi oranı yönünden diğer yıllar için de geçerlidir. Asgari ücretin vergilendirilmesinde vergi oranı ve vergi matrahı her asgari ücretli için aynı olduğu için vergi yükünün temel belirleyicisi AGİ'dir. Bu nedenle asgari ücretlinin eş ve çocuk durumuna göre gelirine uygulanan ortalama efektif gelir vergisi oranı da değişkenlik göstermektedir. Asgari ücretlinin çalışan/çalışmayan eş ve çocuk sayısına göre tarafımızca hesaplanan ortalama efektif gelir vergisi oranları Tablo 3'de gösterilmektedir. Buna göre net asgari ücret gelirleri üzerindeki efektif ortalama gelir vergisi oranının %1,3 - % 7,5 arasında, Brüt asgari ücret gelirleri üzerindeki efektif ortalama gelir vergisi oranının ise %1,1 - % 6,4 arasında değiştiği anlaşılmaktadır.

Tablo : 3 Asgari Ücret Üzerindeki Ortalama Efektif Gelir Vergisi Oranı

Çalışan eş ve Çocuk sayısı	**AGİ Miktarı (TL)**	**Net Gelir Vergisi (Brüt Gelir Vergisi -AGİ)**	**Efektif Ortalama Gelir Vergisi Oranı** (Net Gelire Göre) **(%)**	**Efektif Ortalama Gelir Vergisi Oranı** (Brüt Gelire Göre) **(%)**
Bekar	220.73	187.88	7.5	6.4
Evli eşi çalışmayan	264.87	143.74	5.75	4.9
Evli eşi çalışmayan 1 çocuklu	297.98	110.63	4.4	3.75
Evli eşi çalışmayan 2 çocuklu	331.09	77.38	3.1	2.6
Evli eşi çalışmayan 3 çocuklu	375.23	33.38	1.3	1.1
Evli eşi çalışmayan 4 çocuklu	375.23	33.38	1.3	1.1
Evli eşi çalışmayan 5 çocuklu	375.23	33.38	1.3	1.1
Evli eşi çalışan	220.73	187.88	7.5	6.4
Evli eşi çalışan 1 çocuklu	253.83	154.78	6.2	5.25
Evli eşi çalışan 2 çocuklu	286.94	121.67	4.9	4.1
Evli eşi çalışan 3 çocuklu	331.09	77.52	3.1	2.6
Evli eşi çalışan 4 çocuklu	353.16	55.45	2.2	1.9
Evli eşi çalışan 5 çocuklu	375.23	33.38	1.3	1.1

Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır.

Tablo 3'e göre asgari ücretlinin net gelirine uygulanan ortalama efektif gelir vergisi oranının; bekar olması halinde %7.5, eşi çalışmayan iki çocuklu olması halinde %3.1, eşi çalışmayan 5 çocuklu olması halinde ise %1,3 olduğu anlaşılmaktadır. Asgari ücretlinin brüt gelirine gore hesaplanması halinde efektif gelir vergisi oranlarını nispteden daha düşük gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Asgari ücretlinin brüt ücretine gore uygulanan ortalama efektif gelir vergisi oranının; bekar olması halinde %6.4, eşi çalışmayan iki çocuklu olması halinde %2.6, eşi çalışmayan 5 çocuklu olması halinde ise %1,1 olduğu anlaşılmaktadır.

Türk vergi sisteminde nominal gelir vergisi oranı artan oranlı olup %15 - %40 arasındadır. Tablo 3 verileri alt gelir dilimini temsil eden asgari ücretteki ortalama efektif gelir vergisi oranlarının nominal gelir vergisi oranlarından negatif yönde ayrıştığını ortaya koymaktadır. Bu ayrışmanın gelir eşitsizlikleri ile mücadelede gerekli olduğunu söyleyebiliriz.

5. SONUÇ

Çalışmada Türkiye'de asgari ücret gelirleri üzerindeki ortalama efektif gelir vergisi oranı hem makro hem de mikro yaklaşım uygulanarak hesaplanmıştır. Söz konusu yaklaşımların her biri diğer yaklaşımın eksikliğini giderdiği için çalışmada efektif gelir vergisi oranına ilişkin olarak her iki yöntem de kullanılmıştır.

GİB tarafından yayınlanan gelir vergisi hasılatlarından yararlanarak makro yaklaşımla yapılan hesaplamaya göre 2016-2019 yıllarında ortalama efektif gelir vergisi oranı %17.6 olarak gerçekleşmiştir. Ancak Türk vergi sisteminde ücret gelirlerinin bir kısmını vergi dışı bırakılması timeline dayanan asgari geçim indiriminin de dikkate alınması halinde (asgari geçim indiriminin hesaplanan vergiden düşülmesi sonrasında) ortalama efektif gelir vergisi oranının %4.7'ye düştüğü hesaplanmıştır.

Çalışmada. makro yaklaşımın temel eksikliklerini tamamlayıcı olması nedeniyle mikro yaklaşımdan da faydalanılmıştır. Mikro yaklaşıma gore asgari ücret bordrosu üzerinden hesaplanan ortalama efektif gelir vergisi oranlarının makro metodoloji ile bulunan sonuçlar ile uyumlu olduğu anlaşılmıştır. Makro yaklaşımla yapılan hesaplamalara göre asgari ücretlinin gelirine uygulanan ortalama efektif gelir vergisi oranının %4.7 iken mikro analiz kapsamında yapılan hesaplamara göre asgari ücretlinin gelirine uygulanan ortalama efektif gelir vergisi oranının;çalışanın bekar olması halinde %7.5. eşi çalışmayan iki çocuklu olması halinde %3.1. eşi çalışmayan 5 çocuklu olması halinde ise %1.3 olduğu anlaşılmıştır.

Çalışmadaki bulgularTürk vergi sistemindeki %15 - % 40'lık artan oranlı nominal oranlı yapıya karşılık alt gelir dilimini temsil eden asgari ücretteki ortalama efektif gelir vergisi oranlarının nominal gelir vergisi oranlarından negatif yönde ayrıştığını ortaya koymuştur.

KAYNAKÇA

BAŞARAN, F. (2012). "Bir Adaletsizlik Örneği: Ücret Gelirlerinin Vergilendirilmesi". Fasikül Dergisi. Sayı: 30. ss. 6-12.

ÇEVİK, S. (2005). AB Ülkelerinde Emek Gelirlerinin Vergilendirilmesi ve Emek Üzerindeki Vergi Yükü. Yayınlanmış Doktora Tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

DELGADO, F. J.. FERNÁNDEZ E.. MARTÍNEZ. A.. PRESNO M. J. (2019). Club convergence in the corporate income tax: The case of European effective rates. Physica A. 523 (2019). 951-953.

JOINES, D. H. (1981). "Estimates of Effective Marginal Tax Rates on Factor Incomes". University of Chicago Journal of Business. 54(2): 191-226.

GREENWOOD, J. ve HUFFMAN. G. W. (1991). "Tax Analysis in a Real Business Cycle Model: On Measuring Harberger Triangles and Okun Gaps". Journal of Monetary Economics. 94: 167-190.

GİB. (2019). Faaliyet Raporları. https://www.gib.gov.tr/kurumsal/stratejik-yonetim/faaliyet-raporlari. (05.08.2020)

GİB. (2020).Mevzuat. 265 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği. 12.12.2007. Resmi Gazete No: 26720

HODGE S. A. ve HICKMAN B. (2018). The Importance of the Tax Wedge on Labor in Evaluating Tax Systems. https://files.taxfoundation.org /20180913095728/Global-Primer_tax_wedge.pdf. (Erişim Tarihi:17.12.2020)

KIZILTOPRAK, Ö. (2019). Vergilendirme Üzerine 3 Deneme. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Gedik Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.

LUCAS. R. E. Jr. (1991) "Topics in Public Finance". Unpublished Lecture Notes. Chicago. University of Chicago.

MENDOZA E.0.. RAZIN A. TESAR L. L.. (1994). Effectıve Tax Rates In Macroeconomıcs: Cross-Country Estımates Of Tax Rates On Factor Incomes And Consumptıon. Natıonal Bureau Of Economıc Research. Working Paper No. 4864.

OECD, (2000) Tax Burdens: Alternative Measures. Paris: OECD Tax Policy Studies No: 2.

OECD, (2019). Revenue Statistics - OECD countries: Comparative tables. Revenue https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=TABLE_I7. (08.08.2020)

ÖNCEL. M.. KUMRULU. A. ve ÇAĞAN N.. Vergi Hukuku. Ankara: Turhan Kitabevi. 1998. s. 245.

PARK. Z.H. (2020). Tax Burdens in Japan and South Korea: Measurement Using Average Effective Tax Rates. Social Science Japan Journal. Volume 23. Issue 1. Winter 2020. Pages 37–64.

RAKICI. C ve VURAL. T. (2011). Asgari Ücret Üzerindeki Toplam Vergi Yükü ve Asgari Ücret Tutarinin Anlamı. Ekonomi Bilimleri Dergisi Cilt 3. No 2. 57-68

RAZIN. A. ve SADKA. E. (1993). The Economy of Modern Israel: Malaise and Promise. Chicago. University of Chicago Press.

SEATER. J. J. (1982) "Marginal Federal Personal and Corporate Income Tax Rates in the United States: 1909-1975". Journal of Monetary Economics. 10(3): 361-381.

UNLUKAPLAN. İ. ve ARISOY. İ. (2011). Türkiye Ekonomisi İçin Efektif Vergi Oranlarının Hesaplanması. Ege Akademik Bakış / Ege Academıc Revıew. Cilt: 11. Sayı: 1. Ss. 15 -24.

UŞUN.E. (2019). Türkiye ve Diğer OECD Ülkelerinde Vergi Takozu Yönetim ve Ekonomi Yıl:2019 Cilt:26 Sayı:2

TANSÖKER, R.B (2018). Türkiye'de Kayıt Dışı İstihdamın Vergi Takozu Açısından Değerlendirilmesi. Yönetim Bilimleri Dergisi/Journal of Administrative Sciences Cilt / Volume: 15. Sayı / N: 30. ss. / pp.:309-334. 2017

TECL. A. (2018).Measurement of labour taxation.European Financial and Accounting Journal. 2018. vol.13. no. 1. pp. 05-18

TOSUNER. M. ve ARIKAN Z. (2017). Türk Vergi Sistemi. 22. Basım. İzmir. Kanyılmaz Matbaası.

TÜRKİYE'DE DÖVİZ KURU VE ENFLASYON; İTHAL GİRDİ PAYI YÖNTEMİYLE ANALİZ

EXCHANGE RATE AND INFLATION IN TURKEY; ANALYSIS WITH IMPORTED INPUT SHARE METHOD

Özgür KIZILTOPRAK

Dr., Gelir İdaresi Başkanlığı

ÖZET

Kronik enflasyon Türkiye ekonomisindeki temel sorunlardan biridir. Bu nedenle bu problemli alanla ilgili bir çok bilimsel çalışma yapılmaktadır. Türkiye'deki kronik enflasyonun bir çok nedeni bulunmaktadır. Bu nedenlerden biri yurt içi üretimdeki ithal girdi fiyatlarındaki artıştır. Dışa açık bir ekonomide ithal edilen mal ve hizmet fiyatlarındaki yükselmenin üretim maliyetini etkiyerek yurt içi fiyatlar genel düzeyini arttırması maliyet enflasyonu kaynaklı bir artış olarak nitelendirilmektedir.

Döviz kuru ve yurt içi fiyatlar genel düzeyi ilişkisi ekonometrik analiz yöntemi ile bir çok çalışmaya konu olmuş ve bu çalışmaların önemli bir kısmında söz konusu ilişkinin pozitif korelasyonlu yapısı teyit edilmiştir. Ancak pozitif korelasyonlu bu ilişkinin derecesi ise aksiyomatik bir görünüm sergilemektedir. Zira aynı gözlem aralığına ilişkin çalışmalarda bile ortaya çıkan değerlerin birbirinden farklı sonuçlar ortaya koyduğu tespit edilmiştir.

Döviz kuru ile yurt içi fiyat düzeyi arasındaki ilişkinin derecesine ilişkin aksiyomatik alanın ekonometrik analiz dışı bir değerlendirme ile irdelenmesi çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Önceki çalışmaların tekrarı ve hatta teyidi yerine geçişkenlik etkisi Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'nun yurt içi üretimdeki ithal girdi çıktı oranı yöntemiyle hesaplanmıştır. TUİK tarafından 2002 ve 2012 yıllarında olmak üzere yayımlanmış yurtiçi üretim girdi-çıktı tabloları ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından yayımlanan döviz kurları ve ÜFE (üretici fiyat enflasyonu) verilerinden yararlanarak yaptığımız hesaplamaya göre döviz kurundaki %100 oranındaki her bir artışın kısa dönemde yurt içi üretim maliyetini 2012-2020 döneminde %13,1, 2002-2011 döneminde ise 11.5 oranında artıracağı sonucuna ulaşılmıştır.

Ancak kısa dönemde ithal girdi payına bağlı fiyat artışı şeklinde ortaya çıkan bu ilk etkinin uzun dönemde başta emek maliyeti (ücretler) olmak üzere üretim faktörlerinin ithal girdiden kaynaklı fiyat artışına (enflasyona bağlı gelir kaybı) karşı fiyat güncellemesi yapmasını kaçınılmaz kılabilmektedir. Reel gelirini koruma güdüsüyle hareket eden rasyonel üretim faktörlerinin ithal girdiden kaynaklı fiyatlar genel düzeyi artışına karşı verecekleri tepkinin döviz kuru artış oranı kadar enflasyon yaratma potansiyeli olduğunu söyleyebiliriz.

Anahtar Kelimeler: Üretici Fiyat Enflasyonu, Döviz Kuru, Döviz Kuru Geçişkenliği, Yurt İçi Üretimde İthal Girdi Oranı

ABSTRACT

Chronic inflation has been one of the main problems in Turkey's economy. Therefore, many scientific studies are conducted on this problematic area. There are many causes of chronic inflation in Turkey. One of these reasons is the increase in imported input prices in domestic production. In an open economy, the increase in the prices of imported goods and services affecting the production cost and increasing the general level of domestic prices is defined as an increase due to cost inflation.

The relationship between the exchange rate and the general level of domestic prices has been the subject of many studies with the method of econometric analysis and the positively correlated structure of this relationship has been confirmed in most of these studies. However, the degree of this positively correlated relationship displays an axiomatic view. It has been determined that even in studies on the same observation interval, the values revealed different results.

The subject of the study is to examine the axiomatic field related to the degree of the relationship between the exchange rate and the domestic price level with an evaluation other than econometric analysis. Instead of

repetition and even confirmation of previous studies, the pass-through effect was calculated using the Turkish Statistical Institute (TUIK)'s method of imported input output ratio in domestic production and Turkey's Central Bank (TCMB)'s exhange rates. According to the calculation we made by using the domestic production input-output tables published by TUIK in 2002 and 2012, it is understood that each 100% increase in the exchange rate was increased the domestic production cost by 13.1% in the period of 2012-2020 and 11.5 in the period of 2002-2011.

However, this first effect which emerges in the form of an increase in prices due to the share of imported inputs in the short term may make it inevitable that factors of production especially the cost of labor (wages), make a price update against the price increase due to imported input (income loss due to inflation) in the long run. We can say that the reaction of rational factors of production acting with the motive to protect their real income against the increase in the general level of prices due to imported inputs has the potential to create inflation as much as the rate of increase in exchange rate.

Keywords: Producer Price İndex, Exchange rate, Exchange Rate Pass-Through, Imported Input Rate in Domestic Production

1. GİRİŞ

Kronik enflasyon Türkiye ekonomisindeki temel sorunlardan biri olduğu için bu problemli alan bir çok bilimsel çalışmanın konusu olmayı sürdürmektedir. Türkiye'deki kronik enflasyonun altında bir çok neden yatmaktadır. Bu nedenlerden biri de maliyet enflasyonudur. Dışa açık bir ekonomide ithal edilen mal ve hizmet fiyatlarındaki yükselmenin üretim maliyetini arttırarak yurt içi fiyatlar genel düzeyini arttırması maliyet enflasyonu kaynaklı bir artış olarak nitelendirilmektedir. Döviz kurundaki değişimin yurtiçi fiyatlar genel düzeyine etkisi olarak nitelenen döviz kuru geçişkenliği bir tür maliyet enflasyonu olup Türkiye'deki enflasyonun temel nedenlerinden biri olarak gösterilmektedir.

Döviz kuru ve yurt içi fiyatlar genel düzeyi ilişkisi ekonometrik analiz yöntemi ilen bir çok çalışmaya konu olmuş ve bu çalışmaların önemli bir kısmında söz konusu ilişkinin pozitif korelasyonlu yapısı teyit edilmiştir. Ancak pozitif korelasyonlu bu ilişkinin derecesinin aksiyomatik bir görünüm sergilediğini söylemek mümkündür. Zira aynı gözlem aralığına ilişkin çalışmalarda bile ortaya çıkan değerler farklılık göstermiştir. İki değişken arasındaki neden sonuç ilişkisinin toplam yurt içi üretimdeki ithal girdi payı ilen irdelenmesi çok değişkenli eko sadeleştirilmiş Söz konusu ilişkinin alana göreceli olarak bir pers

2.LİTERATÜR

Döviz kurundaki değişimin yurtiçi fiyat düzeyine etkisi literatürde döviz kuru geçişkenliği olarak nitelendirilmektedir. Döviz kuru ile enflasyon arasındaki ilişkiyi ilk açıklayanlardan biri olan Dornbusch (1985)'tan bu yana bu ilişkinin yönelimi üzerine bir çok çalışma yapılmıştır. Vektör Otoregresif (VAR) Modeli, Yapısal Vektör Otoregresif (SVAR) Modeli gibi ekonometrik modellerle açıklanmaya çalışılan bu ilişkide genel eğilim döviz kuru ile enflasyon arasında pozitif bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Konu hakkında yapılmış çalışmalarda bu iki değişken arasındaki ilişki katsayılarında heterojen bir görünüm söz konusudur.

Gerek çalışmaya konu ekonomilerin ve gerekse çalışma konusu dönemlerin homojen olduğu durumlarda bile bulgulara ilişkin değerlerin farklılaştığı gözlenmiştir. Konu hakkında yapılan bilimsel çalışmalarda döviz kuru ile enflasyon arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu ortaya koyulmuştur. Ancak söz konusu pozitif ilişkinin boyutu hakkında geniş bir marjın söz konusu olduğunu söylemek mümkündür.

Kara ve Öğünç (2005)'ün Türkiye ekonomisindeki geçiş etkisine yönelik olarak yaptığı çalışmada dalgalı kur öncesi ve sonrası olmak üzere iki ayrı dönem incelenmiştir. Dalgalı kura geçiş ile birlikte geçiş etkisinin göreceli olarak zayıfladığı ancak enflasyonla nedensellik ilişkisinde önemli bir faktör olduğu belirtilmiştir.

Türkiye'deki geçiş etkisine yönelik olarak Leigh ve Rossi (2002) tarafından 1994-2002 dönemine ilişkin çalışmada döviz kurundaki artışın bir yıllık dönem sonunda ÜFE (Üretici Fiyat Enflasyonu)'ye %60, TÜFE'ye ise %45 oranında yansıdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kaya (2018) tarafından vektör otoregresif (VAR) modeli kullanılarak 2003-2016 dönemine ilişkin yapılan çalışmada ise döviz kurundaki artışın enflasyona %15 oranında yansıdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bozdazlıoğlu ve Yılmaz (2019) tarafından 1994–2014 yılları arası dönem için döviz kuru ve enflasyon ilişkisi VAR (Vektör Otoregresif) yöntemi ile test edilmiştir. Bu testin soncunda ise nominal döviz kurundaki artışlardan enflasyonun etkilendiği belirlenmiştir.

Baş ve Kara (2020)'nın 2010: Q1- 2020: Q1 dönemi için Türkiye'deki döviz kurunun yurt içi fiyatlar üzerine geçiş etkisinin incelendiği çalışmada ise nominal döviz kurundaki % 1'lik artışın enflasyonda % 0,61'lik artışa sebep olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Arat (2003) tarafından Türkiye için 1994-2002 dönemini kapsayan çalışmada tüketici ve toptan eşya fiyat endeksinin alt bileşeni olan ticarete konu olmayan malların geçiş etkisi VAR yardımıyla analiz edilmiştir. Söz konusu çalışmada ticarete konu olmayan malların tüketici fiyat endeksindeki geçiş etkisinin toptan eşya fiyat endeksindeki geçiş etkisine göre düşük olduğuna dair sonuçlara ulaşılmıştır.

Volkan vd. (2007) tarafından yapılan çalışma ise geçiş etkisinin, dalgalı kur rejimine geçişle birlikte azaldığını göstermiştir. Sözü geçen çalışmada döviz kuru şoklarının üretim maliyetlerine, üretim maliyetleri kanalından ise tüketici fiyatlarına yansıdığı, dalgalı kura geçişin ilk birkaç yılında geçiş etkisinin özellikle üretimin erken aşamalarında neredeyse yarıya kadar düştüğü belirtilmiştir.

Zira döviz kurlarındaki dalgalanmaların çeşitli kanallar vasıtasıyla enflasyonu doğrudan etkilemesi söz konusudur. Agenor ve Montiel (1996)'e göre ise döviz kuru dalgalanmalarının ithal tüketim malları ve ithal girdi maliyetleri kanalıyla yurtiçi fiyatlar genel düzeyini etkilemektedir. Döviz kuru artışların ithal tüketim malları ile tüketici enflasyonunu (TÜFE) etkilemesi söz konusudur. Döviz kurundaki artışın ithal girdi fiyatlarındaki artışı ise doğrudan üretici enflasyonu (ÜFE) etkilemektedir. Bu kanallardan ikincisi dışa açık küçük bir ekonomide, enflasyonu ithal ikame mallarının fiyatları ve ticarete konu olan malların fiyatları direkt olarak etkileyebilmektedir. İkinci olarak döviz kurlarında yaşanan bir değişim ithal girdi fiyatlarının yerli para cinsinden maliyetlerini artırarak, yerli nihai malların fiyatlarını dolaylı olarak artırabilir. Üçüncü olarak, döviz kurundaki dalgalanmalardan dolayı, döviz kurlarında ortaya çıkan belirsizlikler yurt içi üreticilerin karalarını etkileyerek yurt içi fiyatların artmasına neden olacaktır. Son olarak. Yabancı paralara ücretlerin endekslenmesi nominal Ücretleri artıracak, bu da üretim maliyetlerini ve dolayısıyla enflasyonu arttıracaktır (Agenor ve Montiel, s: 25,1996).

Döviz kurlarındaki dalgalanmaların büyüklüğü hızı, döviz kuru sistemleri, ülkelerin dışa açıklık derecesi döviz kurlarının fiyatlara yansıma etkisini etkilemektedir. Eğer kurlardaki dalgalanmalar küçük olursa firmalar genellikle bu değişimi fiyatlara yansıtmayabilir. Esnek kur sistemi ile sabit döviz kur sistemi kıyaslandığında esnek kur sisteminde döviz kuru ile fiyatlar arasındaki ilişki önemini yitirmektedir. Dışa açıklık derecesi yüksek olan ülkelerin döviz kuru hareketleri ara ve nihai mal fiyatlarında daha büyük dalgalanmaya yol açacaktır. (Bal vd., 2017: 247).

3. ARAŞTIRMA VE BULGULAR

Fiyatlar genel seviyesi ekonominin en temel bileşenlerinden olan mal ve hizmetlerdeki fiyat değişimlerini göstermektedir. Türkiye'deki kronik enflasyonun temel sebeplerinden biri döviz kurundaki artışlardır. Döviz kuru şokları doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki kanal üzerinden yurt içi fiyat genel düzeyini etkilemektedir. Döviz kurundaki artış öncelikle ikamesi olmayan ithal tüketim malları fiyatında artışa mal olur bu da doğrudan yurt içi fiyat genel düzeyini etkiler. Döviz kurundaki artışın ithal girdi fiyatlarını artırarak yurt içi üretim maliyetini arttırması dolaylı yoldan yurt içi fiyat genel düzeyini arttırma kanalıdır. Döviz kuru artışı ithal girdi fiyatlarında artışa sebep olur bu da üretici fiyat endeksini arttırır. Döviz kuru şokları nedeniyle ithal girdi fiyatlarındaki artışta üretici fiyat enflasyonundan tüketici fiyat enflasyonuna bir yansıma söz konusudur.

Türkiye'de döviz şoklarındaki artışın fiyatlar genel düzeyine yansıması ithal girdi fiyatlarıyla gerçekleşir. Türkiye'deki üretimin ithal girdiye bağımlılığı fazladır. Dolayısıyla döviz kurundaki artış karşısında yerel para cinsinden ithal girdi fiyatları da artmaktadır. Üretim maliyetin artması ve bunun çıktı fiyatlarına yansıması şeklinde ortaya çıkan fiyat artışının irdelenmesi toplam üretimde ithal girdi oranının hesaplanabilir olmasını gerektirir.

İthal girdi oranı ilişkin çalışmalar Türkiye İstatisk Kurumu (TUİK) tarafından gerçekleştirilmiştir. Toplam yurtiçi üretimin sektör bazında hesaplandığı bu tablolarda yurtiçi üretimde ithal girdi miktarı da hesaplanmıştır. Bu kapsamda 10 yılda bir hesaplanan tablolardan (2002 ve 2012 yıllarında) faydalanarak üretimdeki ithal girdi oranı hesaplanmıştır. Çalışma 2010 - 2019 dönemi kapsadığından TUİK (2012)'in ve T.C. Merkez Bankası (TCMB) (2021)'nın yayımladığı verilerden faydalanılmıştır. DövisDolayısıyla 2009 – 2011 yılları için 2002 ithal girdi tablosu verilerinden 2012-2019 yılları için ise 2012 yılında yayımlanan tablodan faydalanılmıştır.

Türkiye'de Yurtiçi Üretim Girdi-Çıktı Tablosu (*Cari fiyatlarla*)

	2002 yılı	2012 yılı
Toplam Üretim	772.7	3.589.3
İthalat	84.4	448.3
Vergi- Sübvansiyon	42.4	184.2
İthalat/Toplam Üretim (Vergi Hariç)	11.5	13.1
İthalat/Toplam Üretim (Vergi Dahil)	10.9	12.4

Kaynak: TUİK ve TCMB verilerinden faydalanarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

TUİK tarafından hesaplanan yurtiçi üretim girdi-çıktı tablosundan hareketle 2002 yılı ve 2012 yılında olmak üzere son 20 yıla ilişkin olarak iki yurtiçi üretim girdi-çıktı tablosundan yararlanarak hazırlanan Tablo-1'e göre yurtiçi üretimde ithal girdi miktarının arttığı anlaşılmaktadır. Diğer bir ifade ile 2002 yılında toplam yurt içi üretimde ithal girdi oranı %11.5 iken 2012 yılında bu oran %13.1'e yükselmiştir. İthal girdi miktarı arttıkça döviz şoklarına karşı ÜFE'nin duyarlılığının artması da kaçınılmazdır. Dolayısıyla bu tabloya göre 2012 yılından sonra döviz kurundaki %100 oranındaki artışın kısa dönemde yurt için üretim maliyetini 2012-2020 dönemi için %13,1, 2002-2011 döneminde ise 11.5 oranında arttırdığını göstermektedir.

Yurtiçi üretim maliyetlerindeki ithal girdinin payı belirlendikten sonra döviz kurundaki dalgalanmaların inceleme dönemlerindeki (2002 – 2020) üretim maliyetine etkisini ölçmek mümkündür.Türkiye'de döviz kuru artışları 2012 yılına kadar sınırlı olduğundan döviz şoklarının olduğu (2012 – 2019) yıllar incelenmiştir. Döviz kurundaki artışlar (çalışmada dolar/TL kuru esas alınmıştır) Türk Lirası cinsinden ithal girdi fiyatlarını arttıracağından yurt içi üretimdeki ithal girdi payı oranında üretici fiyatları da kısa dönemde artacaktır. Bu etkinin payına ilişkin hesaplanmış değerler Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2'de girdi çıktı tablosu kullanılarak döviz kuru dalgalanmalarının ÜFE'deki payı hesaplanmıştır. Tablo 2'ye göre 2018 yılı hem ÜFE oranlarında hem de döviz oranlarında en fazla artışın olduğu yıllardan biridir. Zira ÜFE oranı 2018 yılında 26.7, döviz kurundaki ortalama artış oranı ise % 32.5'tir. İthal girdi çıktı oranı yöntemine göre 2018 yılında döviz kuru artışından kaynaklanan ÜFE artışı 4.25'tir. Diğer bir ifade ile Yıllık 26.7'lik ÜFE'nin 4.25'i döviz kuru şokuna bağlı olan artıştır. Yurt içi üretimdeki ithal girdi oranına göre Türkiye'de ÜFE'nin 2018 yılında %15.9'u, 2019 yılında ise 12.1'i döviz şokundan kaynaklanmıştır.

Tablo 2: Yurt İçi Üretimde İthal Girdi Oranına Göre ÜFE'de Döviz Kuru Etkisi

Yıl	ÜFE 12 Aylık Ortalama	Döviz	Döviz Kurundaki Yıllık Ortalama Artış Oranı (%)	Döviz Kurunun ÜFE Etkisi	Döviz Kurunun ÜFE'deki Payı (%)
2011	11	1.67	11.3	1.29	11.7
2012	6.2	1.79	7	0.91	14.6
2013	4.5	1.9	6	0.69	15.3
2014	10.2	2.18	15	1.78	17.4
2015	5.2	2.72	25	3.27	62.8
2016	4.3	3	10	1.31	30.4
2017	15.8	3.64	21	2.75	17.4
2018	26.7	4.82	32.5	4.25	15.9
2019	18.90	5.67	17.50	2.29	12.1
2020	11	7.8	37.5	4.91	44.6

Kaynak: TUİK (2002,2012) ve T.C. Merkez Bankası (2021) verilerinden yararlanarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Ancak üretim faaliyeti etkileşimli bir süreçtir. Üretim faaliyetindeki aktörlerin üretim maliyetindeki enflasyon artışına karşı verecekleri tepki ve tercih edecekleri strateji döviz şoklarının uzun dönemli etkisini belirleyecektir. İthal girdi maliyetlerindeki artış üretim sürecindeki diğer maliyet unsurlarını da etkiler. Bu etkileme üretim dinamiğindeki diğer aktörlerin (emek ve sermaye gibi diğer girdi sahipleri) ithal girdiden kaynaklanan fiyat artışı karşısında ortaya çıkan enflasyon artışı kadar refah kaybı şeklindedir. Bu fiyat artışına karşı üretim fonksiyonundaki diğer aktörlerin tepkisi önceki dönemdeki enflasyon oranı kadar üretim paylarına fiyat artışı şeklindedir. Örnek olarak işçilerin bir sonraki döneme ilişkin olarak ücret artışı talep etmesi bu tepkilerden biridir.

Sonuç olarak kısa dönemde ithal girdi payına bağlı fiyat artışı şeklinde ortaya çıkan bu ilk etkinin uzun dönemde başta emek maliyeti (ücretler) olmak üzere üretim faktörlerinin ithal girdiden kaynaklı fiyat artışına (enflasyona bağlı gelir kaybı) karşı fiyat güncellemesi yapmasını kaçınılmaz kılabilmektedir. Reel gelirini koruma güdüsüyle hareket eden rasyonel üretim faktörlerinin ithal girdiden kaynaklı fiyatlar genel düzeyi artışına karşı verecekleri tepkinin döviz kuru artış oranı kadar enflasyon yaratma potansiyeli olduğunu söylemek mümkündür.

4. SONUÇ

Döviz kuru geçişkenliği etkisi olarak nitelendirilen döviz kuru artışlarının yurt içi fiyatlar genel düzeyine etkisi hakkında literatürde bir çok ekonometrik çalışma yapılmıştır. Literatürdeki diğer çalışmalardan farklı olarak ekonometrik analiz dışı bir yöntem kullanılarak Ancak yurt içi üretim ithal girdi oranına göre döviz kuru geçişkenliği hakkında TUİK'in yurt içi üretimdeki ithal girdi çıktı tablolarından hareketle yurt içi üretim ithal girdi oranına göre döviz kuru geçişkenlikleri hesaplanmıştır. TUİK tarafından 2002 ve 2012 yıllarında olmak üzere yayımlanmış yurtiçi üretim girdi-çıktı tablolarından yararlanarak yaptığımız hesaplamaya göre döviz kurundaki %100 oranındaki her bir artışın kısa dönemde yurt içi üretim maliyetini 2012-2019 döneminde %13,1, 2002-2011 döneminde ise 11.5 oranında artıracağı sonucuna ulaşılmıştır.

İthal girdi yöntemine göre Türkiye'de 2017 yılında ÜFE'deki döviz şoku payının %17.4, 2018 yılında %15.9 ve 2019 yılında ise 12.1'i olduğu anlaşılmıştır. Kısa dönemde ithal girdi payına bağlı fiyat artışı şeklinde ortaya çıkan bu ilk etkinin uzun dönemde başta emek maliyeti (ücretler) olmak üzere üretim faktörlerinin ithal girdiden kaynaklı fiyat artışına (enflasyona bağlı gelir kaybı) karşı fiyat güncellemesi yapmasını kaçınılmaz kılabilmektedir. Reel gelirini koruma güdüsüyle hareket eden rasyonel üretim faktörlerinin ithal girdiden kaynaklı fiyatlar genel düzeyi artışına karşı verecekleri tepkinin döviz kuru artış oranı kadar enflasyon yaratma potansiyeli olduğunu söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

Agenor. P.R.. and Montiel. P.J. (1996) Development macroeconomics. (third edition). Princeton University Press. 215

Ara, V. Saatçioğlu, C. ve Korap L. (2007). Impact Exchange Rate Changes On Domestıc Inflatıon : The Turkısh Experıence. Turkısh Economıc Assocıatıon Dıscussıon Paper 2007/6

Arat, K. (2003). "Türkiye'de Optimum Döviz Kuru Rejimi Seçimi ve Döviz Kurlarından Fiyatlara Geçiş Etkisinin İncelenmesi". Uzmanlık Yeterlilik Tezi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü. Ankara. 37-44.

Baş, G ve Kara, M (2020). Exchange Rate Pass-Through on the Domestic Prices: Evidence from the Turkish Economy. İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi Yıl: 2020. Cilt: 8. Sayı: 2. s. 115-125

Bal. H.. Demiral. M. ve Yetiz. F.(2017). "Döviz Kurunun Yurtiçi Fiyatlara Yansıması: OECD Ülkelerinden Bulgular". International Conference On Eurasian Economies. SESSION 3B:Finans I

E. Y. Bozdağlıoğlu ve M. Yılmaz. (2019). Türkiye'de Enflasyon ve Döviz Kuru İlişkisi: 1994-2014 Yılları Arası Bir İnceleme. BEU Akademik İzdüşüm/ Academic Projection Cilt 2. Sayı. 3. s. 1-20.

Kaya, H. (2018) Ankara Üniversitesi SBF Dergisi. Cilt 73. No. 3. 2018. s. 841 – 865

Kara, H. ve Öğünç, F. (2005). "Exchange Rate Pass-Through in Turkey: It is Slow. but is it Really Low?". Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Araştırma Tebliği. 5 (10): 1-17.

Leigh, D. Ve Rossi, M (2002). "Exchange Rate Pass-Through in Turkey". IMF Working Paper. WP/02/204: 1-19.

Dornbusch, R. (1985). Exchange Rates And Prıces. Working Paper Nc. 1769

TUİK. (2020). Yurt İçi Üretim Girdi Çıktı Tablosu 2002.2012. Konularına Göre İstatistikler

https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1021 (Erişim Tarihi: 02.02.2021)

TİCARİ KREDİ POLİTİKALARINDA NAKİT SEVİYESİ ETKİSİ

THE EFFECT OF CASH STOCK ON TRADE CREDIT POLICIES

Bahadır KARAKOÇ

Dr. Öğretim Üyesi, Muş Alparslan Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü

ÖZET

Bu çalışmanın amacı firmaların ticari kredi politikalarının nakit miktarından nasıl etkilendiğini araştırmaktır. Daha önceki çalışmalar nakit seviyesi düşük firmaların diğer firmalara oranla daha fazla ticari kredi arzında bulunduklarını göstermiştir. Elde edilen bu sonuç beklentilere aykırıdır zira nakit seviyesi düşük firmaların sunulan krediyi finanse etmek için daha fazla kısa vadeli kaynağa ihtiyacı olacaktır. Bu amaçla, halka açık firma verileri 2000-2014 yılları arasında panel veri yönetimi ile analiz edilmiştir. Analizde nakit seviyesi düşük firmalar kukla değişkenle ayrıştırılmış ve modeldeki açıklayıcı değişkenlerle etkileşimli bir şekilde analize dâhil edilmişlerdir. Sonuçlar düşük nakit stoklu firmaların daha çok ticari kredi temin ettiklerini bunu da kredi olarak kendi müşterilerine sağladıkları yönündedir.

JEL: G01, G31, G32

Anahtar kelimeler: Ticari kredi, kredili satışlar, nakit stoğu, likitide

ABSTRACT

The goal of this study is to explore the effect of current cash stock on trade credit policies. Previously, it is demonstrated that low cash stock leads to extension of more credit, which poses challenges because it would require even more liquidity for cash-poor firms to tolerate such extra credit offering. To investigate the issue, publicly listed firm data covering the period of 2000-2014 are used in the analysis. Cash-poor firms are determined by a dummy variable which is interacted with other control variables. The results indicate that cash-poor firms supply more TC because they receive more TC.

Keywords: Trade credit, cash stock, liquidity

1. GİRİŞ

Ticari krediler mal ve hizmetin kredili satılmasıyla ortaya çıkar. Dolayısıyla, finans dışı kesimde faaliyet gösteren hemen hemen her firmanın bilançosunda hem kredili satıştan hem de kredili alıştan kaynaklı ticari kredi bulundurması oldukça muhtemeldir. Doğal olarak ticari krediler şirketlerin bilançolarında önemli bir yer kaplamaktadır. Örneğin Karakoç (2021a) çalışmasında hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerden yaklaşık 11.000 firmanın kredili alış politikalarını incelemiş ve tedarikçilerden alınan kredilerin ortalama olarak toplam varlıkların %13 civarında olduğu raporlamıştır. Bu rakamdan da anlaşılacağı üzere temin edilen ticari krediler banka kredileri ve menkul kıymete dayalı borçlanmadan sonraki en yüksek ağırlığa sahip yabancı kaynak olarak göze çarpmaktadır. Bu pozisyonuna uygun olarak akademik literatürde (bkz Nadiri, 1969; Schwartz, 1974) tedarikçi finansmanın borçlanan firma açısından önemli bir likidite kaynağı olduğu ifade edilmiştir.

Nitekim literatürdeki bazı ampirik çalışmalarda bu teorik önermeyi destekler nitelikte bulgular raporlanmıştır. Örneğin Atansova ve Wilson (2003) banka kredilerine erişimde sıkıntı yaşayan küçük ve zayıf firmaların diğerlerine nazaran daha fazla kredili alım yaptıklarını ortaya koymuştur. Benzer bulgular Nilsen (2002)'da raporlanmıştır. Buna göre hacim olarak küçük firmalar daha fazla tedarikçi finansmanına ihtiyaç duymaktadırlar. Buradaki temel varsayım küçük firmaların diğer büyük firmalara nazaran (yabancı kaynağa erişimde hacim etkisi için bkz. Karakoç, 2020) daha fazla tedarikçi finansmanına ihtiyaç duyduğu yönündedir çünkü bu firmalar geleneksel krediye erişimde sıkıntı yaşadıkları için kaynak ihtiyacı tedarikçi finansmanı ile giderilmeye çalışılmaktadır.

Literatürde satıcı firmanın kredili satış yapmak suretiyle alıcı firmaya neden kredi sağladığı ise bilgi simetrisi (bkz, Agostino ve Triveri, 2014; Krakoç, 2021b), verilen kredinin taraflar arasındaki ilişkiye yapılmış bir yatırım olması (bkz. Mian ve Smith, 1992) ve satışları arttırma çabasıyla(bkz. Emery, 1987) açıklanmaktadır. Buna göre satıcı aynı sektörde olması hasebiyle alıcı firmayı tanımakta ve kredi vermeye değer olup olmadığını bilmektedir. Aynı şekilde verilen kredilerin alıcı-satıcı arasındaki ilişkinin kalıcı ve uzun soluklu olması amacıyla yapıldığı ve talepteki dalgalanmayı nötrlemek üzere verildiği bahsedilen akademik çalışmalarda dile getirilmiştir.

Bu çalışmanın amacı likidite kıtlığı içerisinde olan firmaların ticari kredi arzını incelemektir. Bu tür firmaların ticari krediye yaklaşımları yeterince incelenmemiştir. Dolayısıyla Amerika'da faaliyet gösteren 2.326 firmanın verisi sabit etki panel veri yöntemi ile incelenmiştir. Elde edilen bulgular şaşırtıcı bir şekilde bu firmaların diğerlerine nazaran daha fazla kredi verdikleri yönündedir. Verilen ve alınan ticari krediler arasındaki yüksek korelasyon (bkz Lin ve Chou, 2015) elde edilen bulguların doğru yorumlanmasında mutlaka dikkate alınmalıdır. Örneğin firmalar ticari kredi kullanırken esasında mal ve hizmeti borç almaktadırlar ve bu mal ve hizmetin optimum şartlarda muhafaza edilmesi bir maliyet anlamına gelmektedir. Dolayısıyla borç alınan mal ve hizmetin yine borç formunda satılmasını şaşırtıcı olmayacaktır. İki değişken arası bu ilişki dikkate alınarak düşük likiditeli firmaların TK talepleri de incelenmiş ve yine bu firmaların akranlarına kıyasla daha fazla kredi talep ettikleri gözlenmiştir. Dolayısıyla likidite kıtlığı yaşayan bu firmaların daha fazla kredili alım yaptıkları ve bunu da kredili satış yapmak suretiyle nakde çevirmeye çalıştıkları değerlendirilmektedir.

2. YÖNTEM VE VERİ

Analizde kullanılan veriler Amerika'da finans dışı sektörde faaliyet gösteren 2.326 firmaya aittir ve veri 2000-2014 yıllarını kapsamaktadır. Aykırı değerlerin ayıklanmasında toplam varlıklardan düşük ve yüksek olan bilanço kalemlerinde yer alan tüm gözlemler silinmiştir. Toplam varlıklardaki negatif gözlemler silinmiştir. Son olarak alınan ve verilen ticari krediler (alıcılar ve satıcılar hesaplarının bakiyeleri) her iki uçtan, en yüksek ve en düşük %2'lik dilimler atılmıştır. Bu sürecin sonunda mevcut veri setindeki gözlem sayısı 16.482'dir.

Panel veri yöntemini belirlemek adına Hausman testi uygulanmış ve rassal etki yönteminin analiz için uygun olmadığı anlaşılmıştır. Bu nedenle de analizde sabit (firma) etki yöntemi ile devam edilmiştir. Veri setinde birim kökün varlığı dengesiz panellere uygulanan Fisher-type (Choi 2001) testi ile araştırılmıştır. Bulgular verinin durağan olduğuna işaret etmektedir. Analizde kullanılan değişkenlerle ilgili tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Analizde kullanılan değişkenler

Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Std sapma	Minimum	Maximum
Ticari kredi, arz	16,482	0,216	0,178	0,001	1,05
Ticari kredi, talep	16,482	0,274	0,196	0,001	1,048
Duran varlıklar, net	16,482	0,475	0,519	0,001	8,86
Nakit	16,482	0,179	0,408	0,001	25,48
Toplam varlıkların logaritması	16,482	12,910	2,220	4.442	20,95
Karlılık	16,482	0,047	0,572	-4.198	2,86
Pazarlama giderleri	16,482	0,265	0,577	0.0001	87,25
Kaldıraç	16,482	0,475	0,665	0,0001	22,41

Not: Değişkenler toplam varlıkların bir gecikmeli değeri ile oranlanmıştır.

Yukarıda bahsedilen ilişki denklem 1'de verildiği şekilde araştırılmıştır.

$$TK_{it} = \alpha_i + \beta_1 D_{Likid} + \beta_n X_{it} + \mathcal{E}_{it} \qquad (1)$$

Denklemde TK_{it}^{NET} firmaların net ticari kredi arz/talebini, D_{Likid} nakit (likidite) seviyesi düşük firmaları, X_{it} ise diğer kontrol değişkenlerini ifade etmektedir. Değişkenlerle ilgili detaylı bilgi Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Regresyonda kullanılan değişkenler ve tanımları.

Bağımlı Değişken		
TK_{it}^{320}	Kredili alışlar	$Ticari\ borçlar_{it}/T.Varlıklar_{it-1}$
TK_{it}^{120}	Kredili satışlar	$Ticari\ alacaklar_{it}/T.Varlıklar_{it-1}$
Açıklayıcı Değişkenler		
Nakit	Kasadaki nakit mevcudu	$Nakit_{it}/T.Varlıklar_{it-1}$
Duran varlık	Net maddi duran varlıklar	$DuranVarlık_{it}/T.Varlıklar_{it-1}$
Borç	Banka kredileri ve menkul kıymete dayalı borçlar	$Borç_{it}/T.Varlıklar_{it-1}$
Kârlılık	Varlıkların kârlılığı	$FaaliyetKârı_{it}/T.Varlıklar_{it-1}$
Hacim	Toplam varlıkların doğal logaritması	$ln(T.Varlıklar)_{it-1}$
D_{Likid}	Düşük likidite kuklası	D_{Likid}=1 eğer $Nakit_{it}/DönenVarlıklar_{it}$ <0.15; aksi halde D_{Likid}=0.
Likid_duran	Düşük likiditeli firmalarda duran varlıklar	D_{Likid}*$DuranVarlık_{it}/T.Varlıklar_{it-1}$
Likid_borç	Düşük likiditeli firmalarda borç	D_{Likid}*$Borç_{it}/T.Varlıklar_{it-1}$
Likid_hacim	Düşük likiditeli firmalarda hacim	D_{Likid}*$ln(T.Varlıklar)_{it-1}$
Likid_kârlılık	Düşük likiditeli firmalarda kârlılık	D_{Likid}*$FaaliyetKârı_{it}/T.Varlıklar_{it-1}$

D_{Likid}, $Nakit_{it}/DönenVarlıklar_{it}$<0.15 olan firmalar için 1 aksi halde 0 değerini alan bir kukla değişkendir. Nakit seviyesi için seçilen eşik değeri $Nakit_{it}/DönenVarlıklar_{it}$'ın ortanca değerinden (0,178) ve ortalamasından (0,22) daha düşüktür. Eğer düşük likidite seviyesi firmaların kredili alım/satım politikalarına etki ediyorsa şayet β_1 katsayısı bu ilişkinin yönünü ve anlamlılığını yansıtacaktır. Analizde aynı zamanda nakit seviyesi açıklayıcı değişken olarak bulundurulmuş ve bu sayede likidite kıtlığı yaşayan firmaların politikalarındaki değişiklik ayrıştırılmaya çalışılmıştır.

Tablo 2'de de gösterildiği gibi D_{Likid} diğer bağımsız değişkenler ile etkileştirilerek analize sokulmuş bu sayede likidite kıtlığının diğer değişkenlerin etkisini ne yönde değiştirdiği ölçülmüştür.

Ticari kredi talebine dair analiz sonuçları Tablo 3'te ve arza dair sonuçlar ise Tablo 4'te verilmiştir. Değişen varyans ve oto-ilgileşime karşı düzeltilmiş standart hatalar parantez içerisinde verilmiştir.

Tablo 3. Ticari kredi talebi ve likidite kıtlığı

Bağımlı değişken	Ticari borçlar/toplam varlıklar				
	1	2	3	4	5
Nakit	,004	,004	,004	,004	-,008**
	(,003)	(,003)	(,003)	(,003)	(,003)
Duran varlık	,018***	,015***	,018***	,018***	,003***
	(,007)	(,007)	(,007)	(,007)	(,001)
Borç	,049***	,049***	,042***	,049***	-,007***
	(,008)	(,008)	(,008)	(,008)	(,000)
Ölçek	-,047***	-,047***	-,047***	-,047***	-,004***
	(,002)	(,002)	(,002)	(,002)	(,001)
Kârlılık	-,015	-,015	-,015	-,015	-,010
	(,016)	(,016)	(,016)	(,016)	(,001)
D_{Likid}	,008***				
	(,001)				
Likid_duran		,008***			
		(,001)			
Likid_borç			,019***		
			(,001)		
Likid_hacim				,001***	

				(,000)	
Likid_kârlılık					-,030
					(,019)
Yıl kukla	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Sabit	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
R^2	0,197	0,197	0,199	0,196	0,198
Gözlem	16.482	16.482	16.482	16.482	16.482
Firma	2.326	2.326	2.326	2.326	2.326

D_{Likid} katsayısı, (Tablo 3, sütun 1'de) pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu da düşük likiditeli firmaların daha fazla kredili alım yaptıklarını göstermektedir. Diğer etkileşimli değişkenlerden de benzer sonuçlar elde edilmiştir. Örneğin etkileşimli borç ve duran varlık değişkenlerinin katsayıları sırasıyla %1,9 ve %0,8'dir. Öte yandan firma hacmi değişkeni normalde kredili alım talebi üzerinde negatif etki etki yaratırken likidite kıtlığı altında bu etki pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır (Tablo 3, sütun 4'te). Elde edilen bulgular daha önceki çalışmalarda raporlanan sonuçlarla uyumludur. Zira likidite kıtlığı yaşayan firmaların ihtiyaç duydukları kaynağı kredili alımlar ile telafi etmeye çalıştıkları değerlendirilmektedir. Benzer şekilde hacim ve duran varlıklarında likidite kıtlığıyla beraber dikkate alındığında kredi talebinde artışa neden olmaları bu sonucu destekler niteliktedir.

Tablo 4. Ticari kredi arzı ve likidite kıtlığı

Bağımlı değişken	Ticari alacaklar/toplam varlıklar				
	1	2	3	4	5
Nakit	-,001	-,001	-,001	-,001	-,001
	(,001)	(,001)	(,001)	(,001)	(,001)
Duran varlık	-,008	-,018*	-,008	-,008	-,008
	(,009)	(,009)	(,009)	(,009)	(,009)
Borç	,083***	,083***	,072***	,083***	,083***
	(,008)	(,008)	(,009)	(,008)	(,008)
Ölçek	-,062***	-,062***	-,063***	-,062***	-,062***
	(,002)	(,002)	(,002)	(,002)	(,002)
Kârlılık	,061***	,061***	,061***	,061***	,056***
	(,007)	(,007)	(,007)	(,007)	(,007)
D_{Likid}	,025***				
	(,001)				
Likid_duran		,022***			
		(,001)			
Likid_borç			,035***		
			(,005)		
Likid_hacim				,001***	
				(,000)	
Likid_kârlılık					,030***
					(,011)
Yıl kukla	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Sabit	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
R^2	0,226	0,226	0,226	0,226	0,226
Gözlem	16.482	16.482	16.482	16.482	16.482
Firma	2.326	2.326	2.326	2.326	2.326

Yukarıda açıklanan izlence takip edilerek likidite kıtlığının ticari kredi arzını nasıl etkilediği araştırılmıştır ve sonuçlar Tablo 4'te raporlanmıştır. Sütun 1'de görüldüğü üzere D_{Likid} değişkeninin katsayısı, %2,5, hem pozitif hem de anlamlıdır ki buda bu firmaların diğer firmalara oranla %2,5 oranında daha fazla kredili satış yaptıklarını göstermektedir. İlk bakışta bu sonuç şaşırtıcı görünebilir çünkü likidite darlığı içinde olan bir firmaların alacaklarını tahsil etmede sabırlı davranması beklenmez ancak Tablo 3'teki sonuçlar bu firmaların aynı zamanda daha fazla ticari kredi kullandıklarını da göstermektedir. Diğer bir ifade kredili alınan mal ve

hizmetler kredili olarak satışa konu edilmektedir, bu da bu firmalara herhangi bir likidite çıkışı olmadan ticari kredi sunma imkanı sağlamaktadır.

3. SONUÇ

Bu çalışmada finans dışı kesimde faaliyet gösteren halka açık Amerikan firmalarının verileri incelenerek düşük likidite seviyesinin kredili mal alım ve satışı üzerindeki etkileri ölçülmeye çalışılmıştır. Bulgular mevcut literatürle uyumlu bir şekilde likidite kıtlığının daha fazla kredi talebi ile sonuçlandığını göstermektedir. Benzer şekilde bu firmaların daha fazla kredili satış yaptıkları da gözlenmiştir. Elde edilen bu bulgular beraber düşünüldüğünde likidite kıtlığı içerisindeki firmaların daha fazla envanter almak suretiyle borçlandıkları ve yine bu envanteri satabilmek için kredili verdikleri şeklinde bir tablo ortaya çıkmaktadır. Elde edilen bulgular net bir şekilde likidite kıtlığının ticari kredi arz ve talebini olumlu etkilediğine işaret etmiş olsa da iki önemli husus araştırılmamıştır. Bunlardan bir tanesi satışlardaki değişimin etkisidir. Likidite kıtlığının atışlardaki azalmadan kaynaklanması halinde bu etkinin burada tespit edilmesi söz konusu değildir ve değişkenlerin toplam varlıklar yerine satışlara oranlanarak analize sokulması bu konudaki şüpheleri gidermede faydalı olacaktır. Bir diğer önemli nokta ise kredilerin vadesidir. Likidite kıtlığının vadeler üzerinde yarattığı etki araştırılarak burada elde edilen sonucun desteklenip desteklenmediği ortaya konulmalıdır.

KAYNAKÇA

Atanasova, C., & Wilson, N. (2003). Bank borrowing constraints and the demand for trade credit: Evidence from panel data. *Managerial and Decision Economics*, 24(6/7),503-514.

Emery, G. (1987). An optimal financial response to variable demand. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 22, 209–225.

Karakoc, B. (2020). Foreign capital, real sector financing and excessive leverage in Turkey: What went wrong*? Emerging Markets Journal, 10(1), 30-39.*

Karakoc, B. (2021a). Trade credit policies and shortage of liquidity in cycles of economic contraction. *Business and Economics Research Journal*, 12(1), 127-144.

Karakoc, B. (2021b). Corporate growth – trade credit relationship: Evidence from a panel of countries. *Borsa Istanbul Review, Forthcoming*.

Lin, T., & Chou, J. (2015). Trade credit and bank loan: Evidence from Chinese firms. International Review of Economics and Finance, 36,17–29.

Nadiri, M. (1969). The determinants of trade credit in the US total manufacturing sector. *Econometrica* 37, 408–423.

Nilsen, J. (2002). Trade credit and the bank lending channel. *Journal of Money, Credit and Banking* 34(1), 226-253.

Schwartz, R.A., (1974). An economic model of trade credit, *Journal of Financial and Quantitative Analysis* (September), 643-657.

EMTİA VADELİ İŞLEM SÖZLEŞMELERİNİN VERGİSEL BOYUTUNUN İNCELENMESİ: EGE PAMUK VADELİ İŞLEM SÖZLEŞMESİ ÖRNEĞİ

EXAMINING THE TAX ASPECT OF COMMODITY FUTURES CONTRACTS: EXAMPLE OF AEGEAN COTTAGE FUTURES CONTRACT

Ömer Burak PAKSOY

Öğr. Gör. Dr. Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi Gazipaşa MRB MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Orcid no: 0000-0002-1273-5915, (Sorumlu Yazar)

Recep AKAN

Öğr. Gör., Ege Üniversitesi Tire Kutsan MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, Orcid no: 0000-0001-9508-0418

ÖZET

Gerek finansal gerekse petrol krizleri gibi kriz ortamlarında piyasalarda faiz oranlarında, döviz kurlarında ve emtia fiyatlarında aşırı dalgalanmalar yaşanabilmektedir. İşletmeler, kriz ortamlarında hayatta kalabilmek, rekabet edebilmek ve geleceği öngörebilmek için riskleri belirleyerek bu risklerden kaçınma arayışlarına girmişlerdir. 1970'lerin sonlarından itibaren türev finansal araçlar, birçok işletme ve finansal kuruluş tarafından faiz oranlarındaki, döviz kurlarındaki, emtia fiyatlarındaki dalgalanmalar ve diğer risk faktörleri gibi piyasa riski faktörlerinin neden olduğu nakit akışı riskini ve kazanç volatilitesini azaltmak için yaygın şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Türev finansal araçlar, işletmelerin nakit akışı bileşenini doğrudan etkilediği için işletme kazanç volatilitesini azaltmak için kullanılabilir ve bu da işletme kazançları da etkiler. Riskten korunma (hedge) amaçlı türev finansal araçları olarak forward, swap, opsiyon ve vadeli işlemler sözleşmeleri geliştirilmiştir. Vadeli işlem sözleşmeleri, ayrıca spekülatif ve arbitraj amaçlı da kullanılabilmektedir.

Bir vadeli işlem sözleşmesi, taraflarına standartlaştırılmış miktar ve kalitedeki bir emtiayı, kıymeti veya finansal göstergeyi belirlenen ileri bir tarihte, bugünden üzerinde anlaşılan bir fiyattan alma veya satma yükümlülüğü getirmektedir. Vadeli işlem sözleşmelerinde kâr veya zararlar uzlaşma fiyatına göre günlük olarak hesaplanmaktadır. Kâr veya zarar tutarı teminat hesaplarına günlük olarak yansıtılır.

Bu çalışmada, ülkemizde gelir vergisi ve kurumlar vergisi mevzuatı açısından türev finansal araçlardan birisi olan vadeli işlem sözleşmelerinden elde edilen gelirlerin vergilendirilmesine ilişkin hususlar incelenerek Borsa İstanbul A.Ş Vadeli İşlemler ve Opsiyon Piyasasında (VİOP) işlem gören Ege Pamuk Emtia Vadeli İşlemler Sözleşmesi ile ilgili bir örnek ele alınacaktır.

Anahtar Kelimeler: Ege Pamuk Emtia Vadeli İşlem Sözleşmesi, Türev Finansal Araçlar, Vadeli İşlem Sözleşmeleri, Vadeli İşlem Sözleşmelerinde Vergilendirme.

ABSTRACT

In crisis environments such as financial and oil crises, excessive fluctuations in interest rates, exchange rates and commodity prices can be experienced in the markets. In order to survive in crisis environments, compete and predict the future, businesses have sought to avoid these risks by identifying risks. Since the late 1970s, derivative financial instruments have been widely used by many businesses and financial institutions to reduce cash flow risk and earnings volatility caused by market risk factors such as fluctuations in interest rates, fluctuations in exchange rates, fluctuations in commodity prices and other risk factors. The use of derivative financial instruments can be used to reduce business earnings volatility as it directly affects the cash flow component of businesses, which in turn affects operating earnings. Forward, swap, option and futures contracts have been developed as derivative financial instruments for hedging purposes. Futures contracts can also be used for speculative and arbitrage purposes.

A futures contract is a legal agreement to buy or sell a particular commodity asset, or security at a predetermined price at a specified time in the future. Futures contracts are standardized for quality and quantity

to facilitate trading on a futures exchange. In futures contracts, profits or losses are calculated daily according to the settlement price. Profit or loss amount is reflected in the collateral accounts daily.

In this study, the taxation of the income derived from futures contracts, which is one of the derivative financial instruments in terms of income tax and corporate tax legislation in our country, is examined and a sample will be discussed.

Keywords: Aegean Cottage Futures Contract, Financial Derivatives, Futures Contracts, Taxation of Futures Contracts,

THE EFFECT OF FOREIGN CURRENCY DEPOSIT DEMAND AND RELATIVE PRICES ON THE MOVEMENT OF EXCHANGE RATES IN TURKEY

Onur SUNAL

Prof. Dr., Başkent Üniversitesi Finans ve Bankacılık Bölümü, ORCID No: 0000-0002-3972-4060

ABSTRACT

The behavior of exchange rates has always attracted both academic and public attention as their movement and volatility have significant impact on major macro-economic and financial variables. Turkey since the adoption floating exchange rate regime as a component of financial liberalization has experienced several currency crises which in nature resembles a cyclical trend that often triggered fully fledged economic turmoils up until now. The overshoot of exchange rates is highly related with long term price instability and the demand for assets denominated in foreign reserve currencies as a result of deteriorated trade and current account deficits and a highly indebted private sector that creates a debt rollover hazard. In this study the affect of foreign currency deposit demand and relative prices on the movement of exchange rates both in the short and long run will be outlined by adopting an error correction model where monthly data that covers 2013M01 and 2020M12 period will be used.

Key Words: Foreign Currency Deposit Demand, Relative Prices, Exchange Rates, Turkey

FAİZ ORANLARI ve DÖVİZ KURU İLİŞKİSİNİN MARKOV REJİM DEĞİŞİM MODELİ İLE ANALİZİ

THE ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN INTEREST RATES and EXCHANGE RATE with MARKOV REGIME SWITCHING MODEL

Sinem Pınar GÜREL

Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

ÖZET

Para politikası yapıcılar döviz kuru istikrarını sağlamak amacıyla faiz oranlarına sıklıkla başvurmaktadırlar. Özellikle enflasyon hedeflemesi uygulayan ekonomilerde, hedeflenen enflasyon oranlarına ulaşılabilmesi için istikrarlı bir döviz kuru büyük önem taşımaktadır. Dalgalı ve artış eğilimi olan döviz kuru piyasası, ithalat kanalıyla ülkeye aktarılan enflasyon oranlarının artmasına, ödemeler dengesinin bozulmasına ve üretim miktarının potansiyel üretim düzeyinden sapmasına neden olmaktadır. Bu sebeple, faiz oranları belirlenirken enflasyon açığı, çıktı düzeyi ve döviz kuru ilişkisi büyük önem arz etmektedir. Son dönemlerde Türkiye ekonomisinde yaşanan döviz kurlarındaki artışlar, Merkez Bankası politika faiz oranı üzerinde artırıcı yönde baskılar oluşturmuştur. Bu çalışmanın amacı, 2011:01 ve 2020:10 dönemleri arasında Türkiye ekonomisinde döviz kuru ve politika faiz oranı arasındaki ilişkiyi analiz etmektir. Döviz kuru ve faiz oranları arasındaki ilişki Markov rejim modeli kullanılarak araştırılmıştır. Faiz oranlarının yüksek olduğu dönemler ve düşük olduğu dönemler 2 farklı rejimle analiz edilmiştir. Faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde faiz ile döviz kuru arasındaki ilişki pozitif ve anlamlı bulunurken, faiz oranlarının düşük olduğu dönemlerde bu ilişki anlamsız bulunmuştur. Döviz kurunun yükseldiği ve yerli paranın değer kaybettiği dönemlerde, faiz oranları döviz kurunu dengelemek amacıyla güçlü bir politika aracı olarak kullanılmaktadır. Faiz oranlarının düşük olduğu dönemlerde ise, döviz kurundaki artışların faiz oranları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Benzer şekilde, faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde enflasyonun faiz üzerindeki etkisi faiz oranlarının düşük olduğu dönemlere göre çok daha kuvvetli bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Döviz Kuru, Faiz oranları, Markov Rejim Modeli

ABSTRACT

Monetary policy makers frequently use the interest rates to ensure the exchange rate stability. Especially in inflation targeting countries, a stable exchange rate is of great importance for achieving targeted inflation rates. A volatile and rising upward exchange rates cause an increase in the inflation rates transferred to the country through imports, balance of payments to deteriorate, , and a deviation from the potential output. Therefore, the relationship between inflation gap, output and exchange rate is of great importance when determining the interest rates. Recent increases in foreign exchange rates in the Turkish economy have created pressure on the Central Bank's policy interest rate. The aim of this study is to analyze the relationship between foreign exchange rate and policy interest rate in the Turkish economy between 2011:01 and 2020:10 periods. The relationship between foreign exchange rates and interest rates has been analyzed by modelling different regimes for interest rates periods. Low and high interest rate regimes are identified by employing Markov regime switching model. In high interest rate regime, the relationship between interest and the foreign exchange rates is positive and significant, while in low interest rate regime this relationship is insignificant. In periods when the exchange rate rises and the domestic currency depreciates, interest rates are used as a powerful policy tool to stabilize the exchange rates. In low interest rate regime increases in the foreign exchange rates do not have a statistically significant effect on interest rates. Similarly, in the high interest rate regime, the effect of inflation on interest rates is more powerful when compared to low interest rates regime.

Keywords: Foreign Exchange Rate, Interest Rate, Markow Regime-Switching Model

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE TEKNOLOJİK YAKALAMA LİTERATÜRÜNÜN EVRİMİ VE TÜRKİYE ÜZERİNE TESPİTLER

EVOLUTION OF TECHNOLOGICAL CATCH-UP LITERATURE FROM THE PAST TO THE PRESENT AND OBSERVATIONS ON TURKEY

Alkan SOYAK

Prof. Dr, Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi İktisat Bölümü, ORCID ID: 0000-0003-3126-5346

ÖZET

Geç gelen ülkelerin teknolojik yakalama sorunu üzerine yapılan çalışmaların öncüllerini *Friedrich List'e* kadar götürmek mümkündür. İktisadi kalkınma literatüründe daha çok *Bebek Sanayi* teziyle tanınmakta olan Friedrich List'in, "*The National System of Political Economy*" (1841) isimli ünlü eserinde bu tezi tamamlayıcı bir unsur olarak geliştirdiği *ulusal teknoloji stratejisi* yaklaşımı, günümüze kadar önemli etkiler yaratmıştır. *Zihni sermayeye* vurgu yapan ve *fiziki sermayeyle* olan ilişkisinin önemini o dönemlerde kavrayan List, hem yeni teknolojilerin içerildiği *imalat sanayi yatırımlarına* öncelik vermiş, hem de *teknolojik bilginin edinilmesi süreçleri ve öğrenmeye* dikkat çekmiştir.

II. Dünya Savaşı sonrası süreçte kalkınma iktisadının yükselmeye başlamasıyla, gelişmekte olan ülkelerin (GOÜ) *iktisadi (teknolojik) yakalama süreçlerini* analiz eden iktisatçılar içinde *Alexander Gerschenkron (1962) ve Moses Abramowitz* (1986) gibi isimler öne çıkmış; *geri kalmışlık, yakalama ve gelişmişlik* gibi kavramlar sık bir şekilde anılmaya başlanmıştır. Özellikle de *teknolojik yakalama konusunda Doğu Asya ülkelerinin deneyimlerinden* çıkarılan dersler, kalkınma ve büyüme iktisadında 1970'li yıllara kadar egemen olan *geleneksel neoklasik iktisat* anlayışının ve GOÜ'ler açısından sunmuş olduğu uzanımların sorgulanmasına vesile olmuştur. Neoklasik mikro iktisadın öngörülerinden hareketle, *serbest piyasa ekonomisine dayalı, teknolojiyi ekonomiye dışsal kabul eden, onu serbest bir mal olarak algılayıp yatırımların bir türevi* olarak gören geleneksel kuramlarda, *GOÜ'ler için teknoloji yaratımı, teknolojik yetenek gelişimi ve öğrenme konusunda kaynak ve çaba harcamaya* yönelik ciddi bir argüman geliştirilememiştir. Bu süreçte Richard Nelson ve Sidney Winter tarafından "*Economic Journal*" (1974) dergisinde yayımlanan, "*Neoclassical vs Evolutionary Theories of Economic Growth: Critique and Prospectus*" isimli makaleye özel bir atıf yapmak gerekir. Bu makalede, iktisadi büyümede teknolojik gelişmenin içselleştirilerek; *öğrenme, bilgi ve yeteneklerin gelişiminde* evrimci sürecin ve *kurumların* öneminin vurgulanmış olması; geç gelen ülkelerin *teknolojik yakalama* literatüründe bir *paradigma değişimi* yaşanmasına yol açmıştır. Nelson ve Winter'in büyümeye evrimci yaklaşımını takip ederek, *geç gelen ülkelerin iktisadi ve teknolojik yakalama süreçlerini* analiz eden bir grup iktisatçı, teknolojik yakalama literatürünün 1980 ve 1990'lar boyunca gelişiminde büyük rol oynamışlardır. *Chris Freeman, Sanjaya Lall, Moshe Justman, Alice Amsden, Martin Bell, Martin Fransman, Jorge Katz, Simon Teitel, Carl Dahlman, Charles Cooper ve Linsu Kim* gibi yazarlar, evrimci yaklaşımı *Latin Amerika ve Doğu Asya* ülkeleri özelinde geç gelen ülkelerin teknolojik yakalama literatürüne taşıyarak, bu ülkelerin yakalama süreçlerini analiz eden çalışmalar yapmaya başlamışlardır. 1990'lı yıllarda belirginleşen ve GOÜ'lerin teknolojik yakalama süreçlerine *evrimci iktisadın büyüme yaklaşımını* hibritleyerek, *Türkiye* literatürüne taşınmasına öncülük eden araştırmacılar arasında Erol Taymaz, Alkan Soyak ve Hacer Ansal gibi isimleri saymak mümkündür.

Nihai olarak, Richard Nelson'un 2018'de yayımlanan "*Modern Evolutionary Economics: An Overview*" isimli kitabına bölüm katkısı sunan *Keun Lee ve Franco Malerba* isimli yazarların da altını çizdiği gibi, bu literatürün en önemli ayırt edici özelliği, *teknolojik yakalamayı* mümkün kılan faktörler olarak *teknolojik yetenekleri ve öğrenmenin* önemini özel olarak vurgulaması ve böylece *sermaye birikimini* yakalama sürecinin itici gücü olarak gören 1960 ve 1970'li yılların görüşlerinden uzaklaşılmasıdır. Bunun nedeni olarak da yabancı teknolojilerin geç gelen ülkelere aktarılırken *öğrenmenin otomatik olmadığı*, son derece *belirsiz olduğu* ve *modernleşmeye* çalışılırken ortaya çıkan *öğrenme başarısızlığının* bu ülkelerde yaygın olduğunu kabul etmeleridir. Bu nedenle ilgili literatürde sadece *insani beceri ve Ar-Ge'ye odaklanılmamakta*, bunların yanı sıra *örgütsel ve yönetsel yeteneklerin oluşturulmasına* yoğun bir şekilde yatırım yapan ülkelerin daha hızlı yetişebileceğine vurguda bulunulmaktadır. Bu literatürde *yakalama sendromunun* temel kurumsal

mekanizmaları olarak "*Ulusal, Bölgesel ve Sektörel İnovasyon Sistemleri*" öne çıkarılmakta, bu sistemlerin kurulması ve etkin çalıştırılmasına yönelik *devlet politikalarına* hayati bir önem atfedilmektedir

Bu bildiride *evrimci teknolojik yakalama* literatürünün tarihsel gelişimi ana hatlarıyla ele alınacak ve Türkiye'nin *iktisadi-teknolojik yakalama* konusunda neden başarısız olduğuna dair özellikle 1980 sonrası süreçle ilgili bazı tespitlerde bulunulacaktır.

Anahtar Kelimeler: Evrimci İktisat, Teknolojik Yakalama, Devlet Politikaları, Ulusal İnovasyon Sistemleri, Türkiye

ABSTARCT

It is possible to take the precursors of the studies on the technological catch-up problem of late-coming countries back to Friedrich List (1841). In the post-World War II period, with the rise of development economics, names such as Alexander Gerschenkron (1962) and Moses Abramowitz (1986) came to the fore among the economists who analyzed the economic (technological) catch-up processes of developing countries. Thus, concepts such as backwardness, catch-up and development have started to be mentioned more frequently.

Due to the traditional neoclassical economic understanding that prevailed in development and growth economics until the 1970s, no serious argument has been developed for spending resources and efforts on technology creation, technological capability development learning for developing countries. Following the article by Richard Nelson and Sidney Winter published in 1974, the internalization of technological development in economic growth and emphasizing the importance of the evolutionist process and institutions in the development of learning, knowledge, and skills led to a paradigm shift in technological development literature of late-coming countries. Following Nelson and Winter's evolutionary approach to growth, a group of economists who analyzed the economic and technological growth processes of late-coming countries played a major role in the development of technological growth literature during the 1980s and 1990s. Writers such as Chris Freeman, Sanjaya Lall, Moshe Justman, Alice Amsden, Martin Bell, Martin Fransman, Jorge Katz, Simon Teitel, Carl Dahlman, Charles Cooper, and Linsu Kim carried the evolutionist approach to the technological development literature of late-arriving countries in Latin America and East Asian countries. They have started to conduct studies analyzing the upbringing processes of these countries.

In this literature, it is not only focused on humanitarian skills and R&D but also it is emphasized that countries that invest heavily in the creation of organizational and managerial skills can catch up faster. Also, "*National, Regional and Sectoral Innovation Systems*" are highlighted as the basic institutional mechanisms of catch-up syndrome, and vital importance is attached to the state policies for the establishment and effective operation of these systems. In this paper, the historical development of the evolutionary technological growth literature will be outlined and discussions will be made on why Turkey failed in economic-technological capture, especially after 1980.

Keywords: Evolutionary Economics, Technological Catch-up, Public Policy, National Innovation Systems, Turkey

İNOVASYONUN YÜKSEK TEKNOLOJİ İHRACATI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: AMPİRİK BİR ANALİZ

IMPACT OF INNOVATION ON HIGH TECHNOLOGY EXPORT: AN EMPIRICAL ANALYSIS

Sevgi ELVERDİ

Arş. Gör. Dr., Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,İktisat Bölümü

ÖZET

Küreselleşme ve küreselleşme ile beraber gelişen küresel rekabet olgusunun ortaya çıkardığı uluslararası ekonomik yapı, ülkelerin böylesine yoğun ve dinamik bir ortamda ayakta kalabilmeleri için devamlı olarak inovatif faaaliyetlerde bulunmasını zorunlu kılmıştır. Zira uluslararası piyasalarda rekabet üstünlüğünün yakalanması buna bağlıdır. İnovasyon, ekonomik olarak nitelikli kalkınmanın, sürüdürülebilir ve kapsayıcı büyümenin sağlanmasında kilit bir rol üstlenmektedir. İnovasyon, ülkelerin ihracat performanslarının önemli bir belirleyicisidir. İnovasyonun, en önemli sonuçlarından biri olarak görülen yüksek teknoloji ihracatı ise, dünya pazarlarına entegre olmanın ve bu pazarlarda tercih edilen bir üretimin gerçekleştirildiğinin önemli bir göstergesidir. Yüksek teknoloji ihracatı, sağladığı yüksek kazanç ile ülke ekonomilerinin önemli ihraç gelirleri arasında yer almaktadır. Bundan dolayı gerçekleştirilen inovatif faaliyetlerin yüksek teknoloji ile sonuçlanması, ülkelerin hedefleri arasındadır. Buradan hareketle, söz konusu bu çalışmada inovasyon ile yüksek teknoloji ihracatı arasındaki ilişki ele alınmaktadır. Çalışmanın amacı, inovasyonun, yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisini bütüncül bir yaklaşımla ortaya koymaktır. Bu amaçla, Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) analiz tekniği kullanılmıştır. Analizde, Küresel İnovasyon Endeksi (KİE) 2020 raporuna dâhil olan ve verisine tam olarak ulaşılabilen 95 ülke ele alınmıştır. Analiz sonucunda, inovasyon ile yüksek teknoloji ihracatı arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuç, inovatif faaliyetlerin, yüksek teknoloji üretmedeki önemini bir kez daha gözler önüne sermiş bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İnovasyon, Yüksek Teknoloji İhracatı, Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM)

ABSTRACT

The international economic structure which created by phenomenon of global competition that develops with globalization and globalization, has made necessary for countries to continuously engage in innovative activities in order to survive in such an intense and dynamic environment. Because attaining competitive advantage in international markets depends on this. Innovation plays a key role in ensuring economically qualified development and sustainable and inclusive growth. Innovation is an important determinant of countries' export performances. High technology export, which is seen as one of the most important results of innovation, is an important indicator of integrating into world markets and production executing a preferred in these markets. High technology export is among the important export revenues of the country economies with its high earnings. Therefore, it is among the goals of the countries that the innovative activities which is executing to result in high technology. From this point of view the relationship between innovation and high technology export is discussed in this study. The aim of the study is reveal the impact of innovation on high technology export with a holistic approach. For this purpose, Structural Equation Modeling (SEM) analysis technique is used. In the analysis, 95 countries that are included in the Global Innovation Index (GII) 2020 report and whose data can be accessed fully, were considered. As a result of the analysis, a statistically significant and positive relationship was found between innovation and high technology export. This result has once again demonstrated the importance of innovative activities in producing high technology.

Key Words: Innovation, High Technology Export, Structural Equation Modeling (SEM)

1. GİRİŞ

Günümüzde uluslararası ticaret, küresel rekabet ortamında gerçekleşmektedir ve yeterince rekabetçi olmayan ülkelerin bu yöndeki mücadelesi rekabetçi ekonomilere göre daha zor koşullarda geçmektedir. Küresel ortamda, sürüdürülebilir rekabet gücü elde etmenin yollarından biri, inovasyodan ve yüksek teknolojili

üretimden geçmektedir. Küresel pazarlarda rekabetçiliğin anahtarı, inovasyona dayalı katma değer üretimidir. Nitekim küresel pazara açılan ülkelerin, diğer ülkeler ile yarışması inovasyona bağlıdır. Toplam üretimde ve ihracatta yüksek teknolojili ürünlerin paylarının artması, ülkeleri daha rekabetçi kılmakta ve uluslararası piyasalarda güç kazandırmaktadır. Bununla beraber uluslararası ticarette yüksek teknolojili ürünlerin paylarının artırılması uzun soluklu bir çabadır ve bu süreç, bilgi, bilim ve teknoloji üretimine yoğunlaşmaya; ar-ge yatırımlarına ve bu yatırımların, inovasyon ile sonuçlanmasına bağlıdır.

Üretimde, teknoloji unsurunun yoğun olarak kullanılması neticesinde üretim faktörlerinin daha etkin kullanılması ile beraber üretimde verimlilik ve kalite artışının sağlanması olarak ifade edebileceğimiz yüksek teknolojili üretim (Konak, 2018); ülke ekonomilerinin gelişiminde ve uluslararası piyasalarda rekabet gücünün artmasında önemli bir rol oynakmaktadır. Uluslararası rekabet gücünün önemli bir aracı, ihracatta elde edilen rekabet gücüdür. Tam da bu noktada – Schumpeterci çerçevede de vurgu yapıldığı üzere – rekabet edebilirliği desteklemek için, güçlü bir değişken olarak inovasyon karşımıza çıkmaktadır (Pereira, Cerdeira Bento ve Priede, 2013).

İnovasyon, yeni olanı, orjinalliği ve farklılığı içinde barındırdığı için her zaman üretken bir fikirden kaynaklanmaktadır. Ancak buradaki kritik nokta, üretken fikirlerin hayata geçirilmesi bir diğer ifadeyle; ürüne, hizmete ve sürece yansıtılması ve tüm bunlardan bir kâr elde edilmesidir. İnovasyon kavramının soyut bir kavram olması sebebiyle, bazı değişkenlerin ele alınması kavramı biraz daha anlaşılır ve ölçülebilir seviyeye çıkarmıştır. İnovasyon sayısı ile patent lisans ve telif hakları sayısı arasında aynı yönlü bir ilişki olduğu yapılan çalışmalar ile doğrulanmış ve bunlara ilaveten ar-ge harcamaları, eğitimli insan sayıları da benzer ilgileşim değerleri olarak kabul görmüş durumdadır (Gürsu, 2014).

Yüksek teknoloji ihracatı, ilaç, bilgisayar, elektrikli makineler, yazılım, askeri havacılık ve sivil havacılık ürünleri gibi araştırma-geliştirme yoğunluğu yüksek olan ürünlerdir. Elektronik bileşenler ve veri işleme ekipmanları, telekomünikasyon ekipmanı gibi bilgi teknolojisi ürünleri de yüksek teknoloji ürünlerinin bir parçasıdır (Gani, 2009; Sandu ve Ciocanel, 2014). İhracatta teknoloji yoğunluğunu yakalamak, yüksek teknoloji içeren ürünlerde uzmanlaşmayı gerektirmektedir Yüksek teknolojik içerikli ürünlerin ihracatı, uluslararası ticaretin en hızlı büyüyen bölümü olarak görülmektedir. Nitekim bu durum, ampirik literatür ile de doğrulanmış bulunmaktadır. Bu noktada özellikle gelişmekte olan ülkelerin giderek yüksek teknoloji ürünleri ihracatçıları haline geldiğine dair güçlü kanıtlar da vardır (Shrolec, 2007).

Bu çalışmada, inovasyonun yüksek tekonoloji ihracatı üzerindeki etkisi incelenmektedir. Bu bağlamda çalışmanın amacı, inovasyonun, yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisini bütüncül bir yaklaşımla ortaya koymaktır. Söz konusu etkiyi ölçmek için *Yapısal Eşitlik Modellmesi (YEM)* analiz tekniği kullanılmıştır. Analiz, *Küresel İnovasyon Endeksi (KİE) 2020 Raporu*na dahil olan 95 ülke verisi ile gerçekleştirilmiştir. Veriler *KİE 2020* raporundan elde edilmiştir ve tek bir yılı kapsamaktadır. Bu anlamda araştırma; çalışmada incelenen literatür açısından gerek kullandığı analiz tekniği itibariyle gerekse çok sayıda ülkeyi analize dahil etmesiyle diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Çalışmanın bu açıdan literatüre önemli katkısı olacağı düşünülmektedir. Araştırmada test edilecek hipotezler ise şu şekildedir: *Hipotez 1 (H_1):* Araştırma modeli, veri seti tarafından doğrulanmaktadır. *Hipotez 2 (H_2):* İnovasyon, yüksek teknoloji ihracatını pozitif yönde etkilemektedir.

2. LİTERATÜR

Literatürde inovasyonun, ihracat ve dış ticaret üzerine olan etkisini araştırmaya yönelik yapılan çok sayıda gerek mikro (firma bazında) gerekse makro (ülke bazında) çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmanın makro düzeyde olması sebebiyle bu kısımda, makro düzeyde olan ve ulaşılabilen en güncel çalışmalara örnek verilecektir.

Braunerhjelm ve Thulin (2008) çalışmalarında, ar-ge harcamalarının ve pazar hacminin, yüksek teknoloji ihracatında önemli bir paya sahip olup olmadığını ve karşılaştırmalı üstünlüğün dağılımına olan etkisini incelemişlerdir. Analizlerini, 19 OECD ülkesi üzerinde 1981-1999 yılları için gerçekleştiren yazarlar, ar-ge harcamalarındaki bir artışın, yüksek teknoloji ihracatı üzerinde bir artışa neden olduğunu; öte yandan pazar hacminin bir önemi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Özer ve Çiftçi (2009), ar-ge harcamaları ile genel ihracat, bilgi ve iletişim teknlojileri ihracatı ve yüksek teknoloji ihracatı arasındaki ilişkiyi incelemişler ve 30 OECD ülkesi üzerinde, 1990-2005 yılları için

araştırmışlardır. Analiz sonucunda yazarlar, ar-ge ve ihracat arasında pozitif ve yüksek oranlı bir ilişki tespit etmişlerdir.

Pereira, Cerdeira Bento ve Priede (2013), çalışmalarında teknolojik inovasyon değişiminin, ihracat üzerindeki etkisini dört AB ülkesi özelinde incelemişlerdir. Analiz bulguları, teknolojik inovasyon ile ihracat arasında bir ilişki olduğu yönünde sonuçlanmıştır. Yazarlara göre, ihracat performansı, teknolojik gelişmeye, teknolojik uzmanlaşmanın türüne (yüksek ve düşük teknolojik fırsatlar) ve yenilikçi sektörlere girme becerisine önemli ölçüde bağlıdır.

Göçer (2013), çalışmasında, yüksek teknoloji ürün ihracatı, bilgi iletişim teknolojileri ihracatı, toplam ihracat ve ekonomik büyüme üzerinde ar-ge harcamalarının etkisi ile yüksek teknolojili ürün ihracatının dış ticaret dengesi üzerindeki etkisini 11 Asya ülkesi üzerinde incelemiştir. Analiz için 1996-2012 yıllarını ele alan yazar; ar-ge harcamalarında gerçekleşen bir artışın, yüksek teknoloji ihracatını istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Yine aynı şekilde ar-ge harcamalarının, bilgi iletişim teknolojileri ihracatı, toplam ihracat ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisi de pozitif sonuçlanmıştır. Yüksek teknolojili ürün ihracatının, dış ticaret üzerindeki etkisi de pozitif çıkmıştır ancak bu etki istatistiksel olarak anlamlı sonuçlanmamıştır.

Kılıç, Bayar ve Özekicioğlu (2014), çalışmalarında, ar-ge harcamaları ile yüksek teknoloji ürün ihracatı arasındaki ilişkiyi, G-8 ülkeleri üzerinde 1996-2011 yılları için araştırmışlardır. Analiz sonucunda yazarlar, ar-ge harcamaları ve reel efektif döviz kurunun, yüksek teknolojili ürün ihracatı üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Yazarlar ayrıca, ar-ge harcamaları ile yüksek teknolojili ürün ihracatı ve ar-ge harcamaları ile reel efektif döviz kuru arasında iki yönlü nedensellik tespit ederken; yüksek teknolojili ürün ihracatından reel efektif döviz kuruna doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu gözlemlemişlerdir.

Sandu ve Ciocanel (2014), AB düzeyinde yaptıkları ve 2006-2010 yıllarını kapsayan araştırmalarında, inovasyon göstergesi olarak ele aldıkları; kamu sektörü ar-ge ve özel sektör ar-ge harcamaları hacminin, AB ülkelerinde yüksek teknoloji ihracatını artırmak için önemli nedensel faktörler arasında olduğunu ortaya sürmüşlerdir. Yazarlar ekonometrik analiz sonucunda; söz konusu iki değişken ile AB yüksek teknoloji ihracatı arasında nedensel bir ilişki olduğunu doğrulamışlardır. Öte yandan, özel sektör ar-ge harcamalarının yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisi, kamu sektörü ar-ge harcamalarından daha güçlü olduğunu gözlemlemişlerdir.

Abolfazl ve Hanei (2016), çalışmalarında, 2007 ve 2013 yılları için, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde, inovasyonun yüksek teknoloji endüstrilerinin ihracatına olan etkisinin panel veri analizi ile incelemişlerdir. Sonuçlar, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde yeniliğin yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki olumlu ve önemli etkisini göstermektedir.

Çetin (2016), çalışmasında ar-ge harcamalarının yüksek teknoloji ürünü ihracatı üzerindeki etkisini, yeni sanayileşen yedi ülke (Brezilya, Çin, Güney Afrika, Malezya, Meksika, Tayland ve Türkiye) üzerinde incelemiştir. Analiz dönemi olarak 1996-2013 yıllarını değerlendirmeye alan yazar; ar-ge harcamalarının yüksek teknoloji ürün ihracatına neden olduğunu bulmuş ve bu etkinin, anlamlı ve pozitif olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Akyol ve Demez (2020), çalışmalarında, inovasyonun, yüksek teknolojili ürün ihracatı üzerindeki etkisini yeni endüstrileşen ülkeler grubu üzerinde incelemişlerdir. Söz konusu gruba dahil olan sekiz ülke (Çin, Brezilya, Güney Afrika, Filipinler, Malezya, Meksika, Tayland ve Türkiye) ve 1996-2015 yılları ele alınmıştır. Analiz sonucunda yazarlar, inovasyon faaliyetlerinin, yüksek teknoloji ürün ihracatı üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Durmaz ve Yıldız (2020), çalışmalarında, inovasyonun yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisini BRICS ülkeleri üzerinde 1999-2018 yılları için araştırmışlardır. Analiz sonucunda, inovasyon göstergesi olarak ele aldıkları patent sayıları ile yüksek teknoloji ihracatı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

3. METODOLOJİ

Bu çalışmada inovasyonun, yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisi, *YEM* tekniği ile analiz edilmektedir. Çalışmanın bu bölümünde öncelikle yöntem ile ilgili olarak kavramsal açıklamalar yapılacaktır. Ardından veri

seti ve göstergeler hakkında bilgiler sunularak; araştırma modeli kurulacak ve hipotezler belirlenecektir. Son olarak araştırma modeli test edilecek ve analiz çıktıları değerlendirilecektir.

3.1. Yapısal Eşitlik Modellemesi

YEM, değişkenler arası nedenselliği ve yapısal özellikleri test eden bir analiz tekniğidir. Özellikle, Eğitim, Sağlık, Spor, Davranış ve Sosyal Bilimler ile Ekonomi alanında ilgili teorik yapıların, nedensel ilişkilerin modellenmesini, analizini ve hipotez testleri vasıtasıyla test edilmesini, model uyarlamalarının yapılmasını sağlayan bir tekniktir (Özdamar, 2017). *YEM*, belirli bir teoriye dayalı olarak gözlemlenebilen ve gizil faktörler arasındaki nedensellik ve ilişkiyi bir model olarak tanımlayan çok değişkenli bir yöntemdir (Karagöz, 2017).

Genel bir istatistiksel modelleme tekniği olan *YEM*, faktör analizi ile regresyon analizi ya da yol analizinin bir kombinasyonu olarak da düşünülebilir. Bu anlamda *YEM*, faktör analizi, regresyon analizi, diskriminant analizi ve kanonik korelasyon gibi birkaç geleneksel çok değişkenli prosedürü içeren istatistiksel analiz için çok genel ve kullanışlı bir çerçeve sağlamaktadır. *YEM* genel olarak bir grafik yol diyagramı ile görselleştirilmektedir. *YEM*'de istatistiksel model genellikle bir dizi matris denkleminde temsil edilmektedir. *YEM*'in en önemli özelliği gizil faktörlerle ile temsil edilen teorik yapıları içinde barındırmasıdır. Söz konusu bu teorik yapılar arasındaki ilişkiler, faktörler arasındaki regresyon veya yol katsayıları ile temsil edilmektedir (Hox and Bechger, 1999).

Genel bir *YEM* modelinde ana yapıyı iki değişken oluşturmaktadır. Bunlar içsel ve dışsal değişkendir. İçsel değişken modelde bağımlı değişkendir ve dışsal değişken tarafından etki altındadır. Buradan da anlaşılacağu üzere dışsal değişken bağımsız değişkendir. Dışsal değişken, kendine bağlanan birden çok gözlemlenen değişkenler tarafından temsil edilmektedir. *YEM*'de bu kısım ölçüm modeli olarak adlandırılmaktadır. Dışsal değişkenin, içsel değişkene bağlandığı kısım ise yapısal model kısmıdır (Gürbüz, 2019).

3.2. Veri Seti ve Göstergeler

Çalışmanın veri seti, *KİE 2020* raporundan elde edilmiş ve araştırma modelinde kullanılan değişkenler açısından verisine tam olarak ulaşılabilen 95 ülke ele alınmıştır. *KİE* projesi, Cornell Üniversitesi, INSEAD[1] ve Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü işbirliğinde yürütülen ve dünya ülkelerinin çeşitli göstergeler ışığında inovasyon performanslarının ölçüldüğü bir projedir. Endeks, dünya ekonomilerini inovasyon yeteneklerine göre sıralamakta ve bu anlamda ilgili ülkelere, inovasyon performansları açısından bir durum tespiti yapma imkanı sunmaktadır. İnovasyon girdileri ve çıktıları olmak üzere gruplandırılmış ve yaklaşık olarak 80 göstergeden oluşan endeksin hesaplaması, basit aritmetik ortalamaya dayanmaktadır. Buna göre endekste; inovasyon girdi ve çıktı alt-endeksi ve genel küresel inovasyon endeksi puanı olmak üzere üç ölçüm hesaplanmaktadır (The Global Innovation Index, 2020). Bu çalışmada endekste yer alan 80 gösterge içinden üç adet gösterge seçilmiştir. Analizde kullanılan değişkenlere dair bilgiler Tablo1'de sunulmuştur.

Tablo1: Analizde Kullanılan Göstergeler

Gösterge	Açıklama	Veri Kaynağı
Yüksek Teknoloji İhracatı (yüktek)	İçsel değişken olarak kullanılmaktadır.	The Global Innovation Index 2020
Araştırmacı Sayısı (aractırmacı)	İnovasyon değişkenini temsil etmektedir.	The Global Innovation Index 2020
Ar-Ge Harcamaları (arge)	İnovasyon değişkenini temsil etmektedir.	The Global Innovation Index 2020
Patent İşbirliği Anlaşması Başvuru Sayısı (pct)	İnovasyon değişkenini temsil etmektedir.	The Global Innovation Index 2020

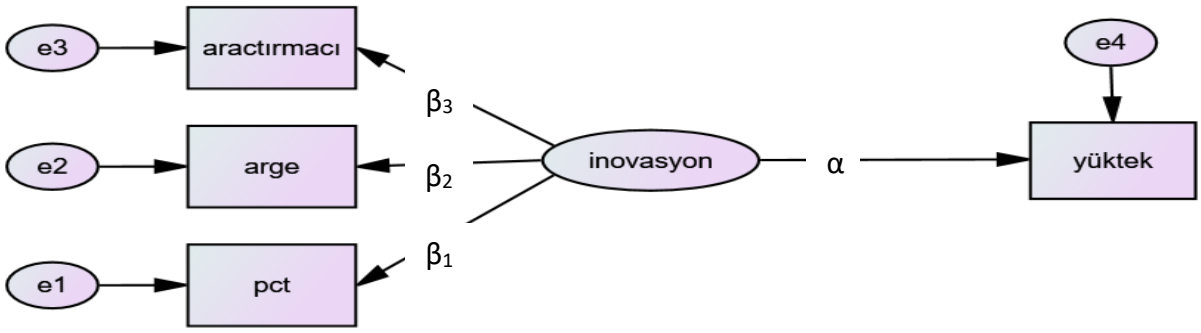
Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

[1] Fransa'da yerleşik bir yükseköğretim kurumu.

3.3. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Araştırma modeli, bir gizil değişken ve bu gizil değişkene bağlanan üç gözlemlenen değişken ile bir içsel (bağımlı) değişkenden oluşmaktadır. İnovasyon değişkeni gizil değişkendir ve modelde dışsal (bağımsız) değişken olarak yer almaktadır. İnovasyon değişkenine bağlanan; araştırmacı sayısı (aractırmacı); ar-ge harcamaları (arge) ve Patent İşbirliği Anlaşması başvuru sayısı (pct) olmak üzere üç gözlemlenen değişken vardır. Yüksek teknoloji ihracatı (yüktek) ise, içsel değişkendir ve inovasyon değişkeninin etkisi altındadır. Araştırma modelinde e1, e2, e3, gözlemlenen değişkenlere bağlı ölçüm hatalarını; e4 ise artık hata terimini göstermektedir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Kaynak: Yazar tarafından AMOS grafik menüsünde çizilmiştir.

$$\eta = \beta\eta + \Gamma\xi + \zeta \qquad (1)$$

$$y = \Lambda_y\eta + \varepsilon \qquad (2)$$

(1) ve (2) nolu denklemler, *YEM*'de kullanılan temel denklemlerdir. (1) nolu denklem, yapısal modeli; (2) nolu denklem ise, ölçüm modelini göstermektedir. Ŋ (=mxI), gizil bağımlı değişkenlerin rastgele bir vektörü; ξ (=nxI), dışsal değişkenlerin rastgele bir vektörü; y (=pxI), bağımlı gizil değişkenlerin gözlemlenen göstergelerinin vektörü; ε (=pxI), y'deki ölçüm hatalarının vektörü (hata vektörü); Λ_y (=pxm), η üzerinde y'nin regresyon katsayıları matrisi;Γ (=mxn), yapısal ilişkide ξ değişkenlerinin katsayılar matrisi; β (=mxm), yapısal ilişkide η değişkenlerinin katsayılar matrisi; ζ (=mxI), η ve ξ arasındaki yapısal ilişkide denklem hatalarının vektörüdür (Kukla-Gryz, 2006).

Araştırma modelini karakterize eden denklemler:

yüktek = α inovasyon + e4 (3)

pct = β_1 inovasyon + e1 (4)

arge = β_2 inovasyon + e2 (5)

aractırmacı = β_3 inovasyon + e3 (6)

(3) nolu denklem araştırma modelinin yapısal kısmını oluşturmaktadır. α, inovasyon ile yüksek teknoloji ihracatı arasındaki ilişkiyi yansıtan tahmin parametresidir ve inovasyonun, yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisini göstermektedir.

(4), (5) ve (6) numaraları denklemler ise araştırma modelinin ölçüm modelini oluşturmaktadırlar. β_1, β_2, β_3 parametreleri, gözlemlenen değişkenlerin (pct, arge, aractırmacı), inovasyonu temsil etme oranlarını göstermektedir.

Araştırmada test edilecek hipotezler:

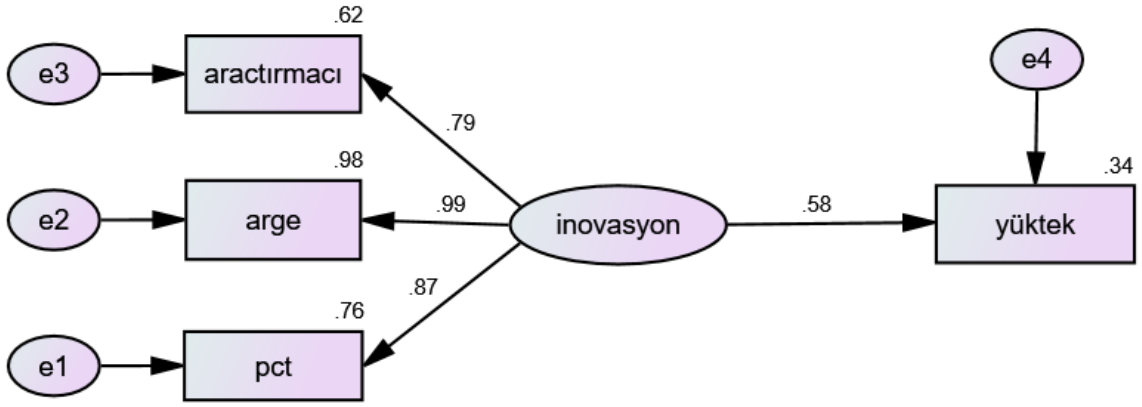
Hipotez 1 (H_1): Araştırma modeli, veri seti tarafından doğrulanmaktadır.

Hipotez 2 (H_2): İnovasyon, yüksek teknoloji ihracatını pozitif yönde etkilemektedir.

3.4. Analiz ve Bulgular

İnovasyonun, yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisi; "*En Çok Olabilirlik (maximum likelihood)*" tahmin metodu kullanılarak, *YEM* kapsamında analiz edilmektedir. Veri setinde çok değişkenli normallik sağlanmıştır. Analiz *AMOS 23* paket programında yapılmışır. Buna göre, yapılan analizler ve elde edilen bulgular aşağıda verilmektedir.

Şekil 2: Yapısal Model



Kaynak: AMOS Analiz Çıktısı

Şekil 2, *YEM*'e ilişkin yol diyagramını göstermektedir. Buna göre; inovasyonun, yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisi 0.58 (=α) oranında pozitif yönde çıkmıştır. İnovasyonu temsil eden göstergelere baktığımızda; pct değişkeninin inovasyonu temsil etme oranı, 0.87 (=β_1); arge değişkeninin inovasyonu temsil etme oranı, 0.99 (=β_2) ve aractırmacı değişkeninin inovasyonu temsil etme oranı da 0.79 (=β_3)'dur. Her üç göstergenin, inovasyonu yüksek oranda temsil etme yeteneğine sahip olduğu görülmektedir. Analiz sonucunda elde edilen değerleri, araştırma modeli denklemlerinde yerine koyduğumuzda;

yüktek = α inovasyon + e4 (3)

yüktek = 0.58 inovasyon + e4 (3)'

pct = β_1 inovasyon + e1 (4)

pct = 0.87 inovasyon + e1 (4)'

arge = β_2 inovasyon + e2 (5)

arge = 0.99 inovasyon + e2 (5)'

aractırmacı = β_3 inovasyon + e3 (6)

aractırmacı = 0.79 inovasyon + e3 (6)' elde ederiz.

Tablo 2'de analiz sonucunda elde edilen araştırma modeli uyum endeks değerleri ve bunların model uyum kriteri çerçevesinde bir değerlendirmesi verilmektedir. Uyum endeksleri *YEM* analizinin önemli bir hesaplamasıdır. Tablo 2'deki verilerden hareketle araştırma modeli uyum endeks değerlerinin: x^2/df *=1.01; RMR=0.00; GFI=0.99; AGFI=0.95; NFI=0.99; TLI=1.00; IFI=1.00; CFI=1.00 ve RMSEA=0.01* olarak sonuçlandığı görülmektedir. Bu sonuçlara göre endeks değerlerinin oldukça yüksek seviyede çıktığını söylemek mümkündür.

Tablo 2: Araştırma Modelinde Elde Edilen Model Uyum Endeks Değerleri ve Yorumu

MODEL UYUM KRİTERİ[2]		Araştırma Modelinde Elde Edilen Değer	Sonuç	Araştırma Modelinin Başarısı
İyi Uyum	Yeterli Uyum			
$0 \leq x^2/df \leq 3$	$3 \leq x^2/df \leq 5$	1.01	İyi Uyum	✓
$0 \leq RMR \leq 0{,}05$	$0 \leq RMR \leq 0{,}08$	0.00	İyi Uyum	✓
$GFI \geq 0{,}90$	$GFI \geq 0{,}80$	0.99	İyi Uyum	✓
AGFI $\geq 0{,}95$	AGFI $\geq 0{,}80$	0.95	İyi Uyum	✓
$NFI \geq 0{,}95$	$NFI \geq 0{,}80$	0.99	İyi Uyum	✓
$TLI \geq 0{,}95$	$TLI \geq 0{,}80$	1.00	İyi Uyum	✓
$IFI \geq 0{,}95$	$IFI \geq 0{,}90$	1.00	İyi Uyum	✓
$CFI \geq 0{,}95$	$CFI \geq 0{,}85$	1.00	İyi Uyum	✓
$0 \leq RMSEA \leq 0{,}05$	$0{,}05 \leq RMSEA \leq 0{,}08$	0.01	İyi Uyum	✓

Kaynak: AMOS analiz çıktısından hareketle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3: YEM Tahmin Değerleri

Modeldeki İlişkiler			Tahmin Değeri	Standart Hata	Kritik Oran	p-değeri	R^2
yüktek	<=	inovasyon	0.58 (=α)	0.16	6.35	***	0.34
pct	<=	inovasyon	0.87 (=β_1)	-	-	-	0.76
arge	<=	inovasyon	0.99 (=β_2)	0.05	13.95	***	0.98
aractırmacı	<=	inovasyon	0.79 (=β_3)	0.25	9.95	***	0.62

Kaynak: AMOS Analiz Çıktısı

Tablo 3'te, parametre tahmin ve anlamlılık değerleri yer almaktadır. Modelde yer alan tüm ikili ilişkiler pozitif ve yüksek düzeyde çıkmıştır. p-değerleri 0.05'in altındadır. Dolayısıyla, parametre tahmin değerleri istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Tablodaki *** ifadesi, 0.001'in altında bir değeri ifade etmektedir. *YEM*'de, kritik oran değeri ne kadar yüksek çıkarsa model için o kadar iyidir. R^2 değerlerine bakıldığında; inovasyonun, yüksek teknoloji ihracatını açıklama oranı 0.34 olarak sonuçlanmıştır. Gözlemlenen değişkenlerin, inovasyonu açıklama oranlarına bakıldığında; pct değişkeninin 0.76; arge değişkeninin 0.98 ve aractırmacı değişkeninin 0.62 oranında olduğu görülmektedir.

Genel bir *YEM* modelinde bakılması gereken ilk kısım uyum endeks değerleri olmaktadır. Tablo 2'deki sonuçlara göre araştırma modeli uyum endeks değerleri eşik değerler arasındadır. Böylece, *"Hipotez 1 (H_1): Araştırma modeli, veri seti tarafından doğrulanmaktadır"* hipotezi desteklenmiş olmaktadır. Bir diğer ifade ile araştırma modeli, eldeki veri seti ile uyumludur. Uyum endeks değerlerinden sonra *YEM* tahmin değerlerine bakılarak, modeldeki ilişkilerin katsayıları kontrol edilir. Buna göre, Şekil 2 ve Tablo 3 incelendiğinde görülecektir ki; inovasyon ile yüksek teknoloji ihracatı arasında pozitif yönde bir ilişki vardır. Böylece, "*Hipotez 2 (H_2): İnovasyon, yüksek teknoloji ihracatını pozitif yönde etkilemektedir*" hipotezi de desteklenmiş olmaktadır.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada inovasyonun, yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisi, *YEM* tekniği kullanılarak incelenmiş ve analiz sonucunda şu bulgulara ulaşılmıştır:

[2] "Hu and Bentler, 1999; Shevlin et al, 2000; Schermelleh-Engel, 2003; Hooper et al, 2008; Byrne, 2010; Schumacker and Lomax, 2010; Simon et al, 2010; Kline, 2011; Bayram, 2013; Meydan ve Şeşen; 2015; Karagöz, 2017" den yararlanarak oluşturulmuştur.

- Araştırma modeli uyum endeks değerleri: x^2/df *=1.01; RMR=0.00; GFI=0.99; AGFI=0.95; NFI=0.99; TLI=1.00; IFI=1.00; CFI=1.00 ve RMSEA=0.01*' dir.
- İnovasyonun, yüksek teknoloji ihracatı üzerindeki etkisi 0.58 (=α) oranında pozitif ve anlamlı çıkmıştır.
- İnovasyonu temsil eden göstergelere baktığımızda; pct değişkeninin inovasyonu temsil etme oranı, 0.87 (=β_1); arge değişkeninin inovasyonu temsil etme oranı, 0.99 (=β_2) ve aractırmacı değişkeninin inovasyonu temsil etme oranı da 0.79 (=β_3)'dur.

Elde edilen bulgular ışığında araştırma modelinin hipotezleri: "*Hipotez 1 (H_1): Araştırma modeli, veri seti tarafından doğrulanmaktadır*" ve "*Hipotez 2 (H_2): İnovasyon, yüksek teknoloji ihracatını pozitif yönde etkilemektedir*" kabul edilmiştir. Analiz bulguları göstermektedir ki; inovasyon, yüksek teknoloji ihracatını pozitif yönde etkilemektedir. Sonuçlar ampirik literatürle paralel niteliktedir. Nitekim bu çalışmada çok sayıda ülkenin analize dahil edilmesi ve incelenen literatür itibariyle diğer çalışmalardan farklı bir analiz tekniğinin kullanılması sonucu değiştirmemiştir. İnovasyon unsuru, yüksek teknoloji ihracatının artırılmasında önemli bir role sahiptir. Özellikle, arge (β_2=0.99) ve pct (β_3=0.87) değişkenlerinin, inovasyonu oldukça güçlü oranda temsil yeteneğine sahip olmaları, söz konusu bu faktörlerin, inovasyon-yüksek teknoloji ihracatı ilişkisinde kritik bir öneme sahip olduğuna işaret etmektedir. Özellikle ihracata dayalı büyüme stratejisi benimseyen ülkelerde, ihracatta katma değeri yüksek ürünlerin payının yüksek olması son derece önemlidir. Bu da inovasyon ile mümkün olmaktadır. İnovasyonun, yüksek teknoloji ihracatını artırmak suretiyle ekonomik büyümeye katkı sağlayacağı açıktır. Dolayısıyla, inovasyon ve inovasyonu destekleyen faaliyetlere önem verilmesi gerektiği bir kez daha anlaşılmış bulunmaktadır.

KAYNAKLAR

1. Abolfazl, S. ve Hanei, S. (2016). The Effect of Innovation on the Export of High Technology Industries in Selected Developing and Developed Countries. *TAHGHIGHAT-E-EGHTESADI*, 51 (3), 611-633.

2. Akyol, M. ve Demez, S. (2020). İnovasyonun Yüksek Teknoloji Ürün İhracati Üzerindeki Etkisi: Yeni Endüstrileşen Ülkeler İçin Panel Veri Analizi. *Journal of Yasar University*,15/57, 56-62.

3. Bayram, N. (2013). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş AMOS Uygulamaları.* Bursa: Ezgi Yayınevi.

4. Braunerhjelm, P. ve Thulin, P. (2008). Can Countries Create Comparative Advantages? R&D Expenditures, High Technology Exports and Country Size in 19 OECD Countries, 1981–1999. *International Economic Journal*, 22(1), 95–111.

5. Byrne, B. M. (2010). *Structural Equation Modeling with AMOS.* London: Routledge Taylor & Francis Group.

6. Cárdenas-García, P. J., Sánchez-Rivero, M. ve Pulido-Fernández, J. I. (2015). Does Tourism Growth Influence Economic Development? *Journal of Travel Research*, 54 (2), 206-221.

7. Cornell University, INSEAD, and WIPO. (2020). *The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?* Ithaca, Fontainebleau and Geneva.

8. Çetin, R. (2016). Investigation of The Relationship Between Ar-Ge Payments and High Technology Exports in New Industrial Countries by Panel Data Analysis Method. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası,* 66(2), 30–43.

9. Durmaz, A. ve Yıldız, Ü. (2020). The Impact of Innovation in the Process of High Technology Exports: An Analysis on BRICS Countries. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 28, 193-202, ISSN 1307-9832.

10. Gani, A. (2009). Technological Achievement, High Technology Exports and Growth. *Journal of Comparative International Management*, 12 (2), 31-47.

11. Göçer, İ. (2013). Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri. *Maliye Dergisi*, 165, Temmuz-Aralık.

12. Gürbüz, S. (2019). *AMOS ile Yapısal Eşitlik Modellemesi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

13. Gürsu, H. (2014). *Sahi İnovasyon Neden Bize Bu Kadar Uzak?* İstanbul: Destek Yayınları.

14. Hooper, D., Coughlan, J. ve Mullen, M. R. (2008). Structural Equation Modelling: Guidelines for Determining Model Fit. *The Electronic Journal of Business Research Methods,* 1, 53-60.

15. Hox, J., ve Bechger, T. (1999). An Introduction to Structural Equation Modeling, *Family Science Review*, 11, 354-373.

16. Hu, L. ve Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal,* 1, 1-55.

17. Karagöz, Y. (2017). *SPSS ve AMOS Uygulamalı Nitel-Nicel Karma Bilimsel Araştırma Yöntemleri ve Yayın Etiği,* Ankara: Nobel Yayınevi.

18. Kılıç, C., Bayar, Y. ve Özekicioğlu, H. (2014). Araştırma Geliştirme Harcamalarının Yüksek Teknoloji Ürün İhracatı Üzerindeki Etkisi: G-8 Ülkeleri İçin Bir Panel Veri Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 44, Temmuz-Aralık, 115-130.

19. Kline, R. B. (2011). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling.* London: The Guilford Press.

20. Konak, A. (2018).Yüksek Teknoloji İçeren Ürün İhracatının İhracat Hacmi ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi; Seçilmiş OECD Ülkeleri ve Türkiye Örneği. *Yönetim, Ekonomi, Edebiyat, İslami ve Politik Bilimler Dergisi,* 3(2), 56-80.

21. Kukla-Gryz, A. (2006). Use of Structural Equation Modeling to Examine the Relationships Between Growth, Trade and the Environment in Developing Countries, *Sustainable Development,* 14, 327-342.

22. Meydan, C. H., ve Şeşen, H. (2015). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamalrı,* Ankara: Detay Yayıncılık.

23. Özdamar, K. (2017). *Ölçek ve Test Geliştirme Yapısal Eşitlik Modellemesi*, Eskişehir: Nisan Yayınevi.

24. Özer, M. ve Çiftçi, N. (2009). Ar-Ge Harcamaları ve İhracat İlişkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23,1-9.

25. Pereira T. E., Bento Cerdeira, P.J., ve Janis, P. (2013). The Contribution of Technological Change on EU Exports. *Procedia - Social and Behavioral Sciences,* 99, 658-64.

26. Sandu, S. ve Ciocanel, B. (2014). Impact of R&D And Innovation on High - Tech Export. *Procedia Economics and Finance*, 15, 80-90.

27. Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H. ve Müller, H. (2003). "Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures", *Methods of Psychological Research Online*, 8 (2), 23-74.

28. Schumacker, R. E. ve Lomax, R. G. (2010). *Structural Equation Modeling.* London: Routledge Taylor&Francis Group.

29. Shevlin, M., Miles, J.N.V. ve Lewis , C.A. (2000). Reassessing the fit of the confirmatory factor analysis of the multidimensional students life satisfaction scale: comments on confirmatory factor analysis of the multidimensional Students' Life Satisfaction Scale. *PERGAMON, Personality and Individual Differences,* 28, 181-185.

30. Simon, D., Kriston, L., Loh, A., Spies, C., Scheibler, F., Wills, C., ve Härter, M. (2010). Confirmatoryfactor Analysis and recommendations for improvement of the Autonomy-Preference-Index (API). *An International Journal of Public Participation in Health Care and Health Policy,*

3, 221-330.

31. Srholec, M. (2007). High-Tech Exports from Developing Countries: A Symptom of Technology Spurts or Statistical Illusion? *Review of World Economics*, 143, 227–55.

EKONOMİK BÜYÜME, DIŞ TİCARET VE İNSANİ KALKINMA İLİŞKİSİ; SEÇİLMİŞ 17 GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE İÇİN PANEL NEDENSELLİK ANALİZİ

ECONOMIC GROWTH, FOREIGN TRADE AND HUMAN DEVELOPMENT RELATIONS; THE PANEL CAUSALITY ANALYSIS FOR 17 SELECTED DEVELOPING COUNTRIES

Volkan HAN

Dr. Öğr. Üyesi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Orcid no: 0000-0003-3180-4186, (Sorumlu Yazar)

Gazi POLAT

Öğretim Görevlisi., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi Kaman Meslek Yüksek Okulu, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, Orcid No: 0000-0002-9797-4017

ÖZET

İnsani Kalkınma, insanların mevcut imkanlardan en etkin şekilde yararlanarak refahlarını geliştirme süreci olarak tanımlanabilir. Burada ekonomik büyümenin doğrudan herkese eşit imkanlar sunacağı varsayımından ziyade, ülkelerin gelişmesinin insanların refahlarına olan olumlu etkisi değerlendirilmeye çalışılır. 1980 sonrası dönemde gelişmekte olan ülkelerin serbest dış ticaret politikasını benimsemesi, dışa açılma sürecini hızlandırmış ve ekonomiler dış piyasalarla entegre olarak daha geniş pazarlara ulaşma imkânı yakalamıştır. Bu sayede gelişmekte olan ülkelerde teknoloji ve verimlilik artışıyla birlikte büyüme oranları da artmıştır. Böylece ekonomilerde gelir, tüketim, ticaret, eğitim- sağlık sistemleri ve dolayısıyla insani kalkınma olumlu etkilenerek refah artışı gerçekleşmiştir.

Bu çalışmada, SAGP'ye göre belirlenen kişi başı milli gelir, insani gelişme endeksi, doğrudan yabancı yatırım (DYY) ve uluslararası ticaret arasındaki nedensellik ilişkisini incelemek amaçlanmıştır. Bu doğrultuda seçilmiş gelişmekte olan 17 ülke için 1995-2019 arası dönemi kapsayan veriler için panel nedensellik analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre insani kalkınma ile arasında çift yönlü nedensellik olan değişkenler ekonomik büyüme ve ticarettir. Bu durum gelişmekte olan ülkeler için ticaretin artması ve ekonomik büyümenin yaşanmasının ülkenin refahını artıracağı ve dolayısıyla bu refah artışının da insani kalkınmanın artmasında önemli bir husus olduğunu desteklemektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümeden DYY ve ticarete doğru tek yönlü nedensellik vardır, uluslararası ticaretin artması, bu ülke grubu için DYY artmaktadır ve son olarak DYY artışı insani kalkınmayı olumlu etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: İnsani Kalkınma, Dış Ticaret, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Ekonomik Büyüme, Panel Nedensellik Analizi.

ABSTRACT

Human Development can be defined as the process of improving people's welfare by making the most effective use of existing opportunities. Rather than the assumption that economic growth will directly provide equal opportunities to everyone, the positive impact of the development of countries on people's welfare is tried to be examined. In the post-1980 period, developing countries' adoption of a free foreign trade policy accelerated the process of opening up to foreign countries and economies had the opportunity to reach wider markets by integrating with foreign markets. The transition to a free-market economy has increased growth rates in developing countries with the increase in technology and productivity. In this way, wealth has been increased in economies by positively affecting income, consumption, trade, education-health systems and hence human development.

This study, it is aimed to examine the causality relationship between per capita income, human development index, foreign direct investment (FDI) and international trade, which are determined by purchasing power parity. In this direction, panel causality analysis was conducted for data covering the period between 1995-2019 for selected 17 developing countries. According to the analysis results, the variables with bidirectional causality with human development are economic growth and trade. This situation supports that for developing countries, increasing trade and experiencing economic growth will increase the welfare of the country and

therefore this increase in welfare is an important case in increasing human development. There is also unidirectional causality from economic growth to FDI and trade, increasing international trade for this group of countries increases FDI and finally, the increase in FDI positively affects human development.

Keywords: Human Development, Foreign Trade, Foreign Direct Investments, Economic Growth, Panel Causality Analysis.

1. GİRİŞ

Dünya üzerindeki emek ve sermaye piyasalarında serbestleşme ile küreselleşme süreci, üretim faktörlerinin hareketini daha kolay hale getirmiştir. Dünya ticaretinin genişlemesi amacıyla, nakliye harcamalarının azaltılması ve teknolojinin diğer bölgelere yayılması yine küreselleşmenin sonuçları arasındadır. Küreselleşme sürecinde dünyadaki tüm ülkeler bu büyüme sürecine katkıda bulunur. Küreselleşme sürecinin çeşitli ülkelerin üretim birimleri arasındaki rekabeti yoğunlaştıracağı ve böylece serbest piyasa mekanizması ile rekabeti artıracağı varsayılmaktadır. Nitekim son yirmi yıllık süreçte dünya ekonomilerinin genişlediği ve özel sektörün rolünün artması ile birçok ülkenin dışa açılmasıyla dünya ticaret hacminin genişlediğine dair ortak bir kanaat oluştuğu bilinen bir gerçektir. Küreselleşmenin ülkeler arası eşitsizliği ve yoksulluğu azaltması ve sürdürülebilirliği teşvik ederek genel olarak insan refahını yükseltmesi beklenen bir durumdur. İnsani gelişmenin sürdürülmesi ile ilgili, GSYIH da artış veya eşitsizlik ve yoksulluğun azaltılması konusunda birçok çalışmada çelişkili sonuçlara ulaşılmaktadır (Kumar De ve Pal, 2011). Bu çalışmada küreselleşme neticesinde artan ticaret hacmi, büyüyen ekonomi ile insani gelişme endeksi arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır.

Doğrudan yabancı yatırımların ekonomiye etkisinin teorik temeli, neoklasik ekonomik büyüme modellerine dayanmaktadır. Solow 1962 de ilk olarak üretim-sermaye, emek ve ekonomik büyüme faktörleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Solow'un modeli, DYY' ın ev sahibi ülkenin sermaye stokunu artırarak ekonomik büyümede bir artışa yol açtığını öne sürmektedir. Bununla birlikte, Solow'un fiziksel sermayeye azalan getiri sergileyen modeli, DYY' ın büyümeyi yalnızca ekonomiler istikrarlı bir duruma yaklaşırken kısa vadede etkilediğini ifade ediyor. İçsel büyüme modelleri, DYY' ın ev sahibi ekonomilerin üretim işlevine yeni teknolojilerin dahil edilmesini teşvik etmesinden dolayı, DYY' ın genellikle yerel yatırımlardan daha verimli olduğunu varsaymaktadır (Akışık, Gal ve Mangaliso, 2020). Bu modele göre, DYY' de yer alan teknolojinin daha geniş alanlara yayılması, azalan sermayeye olan getirilerin etkilerini dengeliyor ve ekonomileri uzun vadeli büyüme yolunda tutuyor.

Solow'a göre gelişmekte olan ülkeler için doğrudan yabancı yatırımlar, yatırımların finance edilmesinde büyük öneme sahiptir. Bunun nedeni bu ülkelerin kendi yatırımlarını finanse edecek kadar fazla tasarrufa sahip olmamalarıdır. Küreselleşme sürecinde Dünya üzerinde bölgesel ülke sınıflandırmasında insani refah düzeyinde farklılıklar görülmektedir. Bunun en açık örneği 1980'lerde mutlak olarak en yoksul bölgelerden biri olan Doğu Asya bölgesidir. Yıllar sonra bölge ülkeleri sadece ekonomik büyüme açısından değil yoksulluğun azaltılması açısından da gelişmekte olan ülkeler bakımından ön sırada yer almaktadır (Boman, 2011)

Literatürde DYY, yabancı bir ülkede faaliyet gösteren bir işletmede kalıcı bir menfaat elde etmek için yapılan yatırım olarak tanımlanırken; İGE[1] Mahbub ul Haq tarafından 1990'da tanıtılmıştır. İGE şu anda üç göstergenin geometrik ortalaması olarak hesaplanmaktadır: doğumda beklenen yaşam süresi; eğitim (ortalama eğitim süresi ve beklenen eğitim süresi); ve doğal logaritmik bir ölçeğe yerleştirilen gelir (kişi başına GSMG, SAGP) (Hickel, 2020).

Kalkınma ve ticaret arasındaki ilişki incelenirken sadece ekonomik boyuta dikkat edilmesi sonuçların eksik kalmasına neden olabilecektir. Kalkınma, ekonomik büyüme ve insani gelişmişliği de içeren daha kapsamlı bir kavramdır (Mbabazi,2017). Ticaretin özellikle dışa açılmanın ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyerek kalkınmaya ve refaha katkı sağladığı literatürde oldukça geniş yer bulan sonuçlar arasındadır.

Bu çalışmada, ekonomik büyümeyi temsilen SAGP'ye göre kişi başına belirlenen milli gelir, insani gelişme endeksi, doğrudan yabancı yatırım (DYY) ve uluslararası ticaret arasındaki nedensellik ilişkisini incelemek amaçlanmıştır. Bu doğrultuda seçilmiş gelişmekte olan 17 ülke için 1995-2019 arası dönemi kapsayan veriler

[1] İnsani Gelişme Endeksi

için panel nedensellik analizi yapılmıştır. Ortaya konulan çalışmalar arasında genellikle ekonomik büyüme, dış ticaret ve DYY arasındaki ilişkilerin incelendiği görülmektedir. Bu çalışma ile ekonomik büyüme ticari dışa açıklık, DYY ve insani gelişme endeksi arasındaki nedensellik ilişkisi incelenecektir. Bu doğrultuda çalışmada ilk olarak literatür taramasına ilişkin ulaşılan sonuçlar verildikten sonra, model ve veri seti tanıtılmıştır. Metodoloji ve bulgular kısmında analiz neticesinde elde edilen sonuçlar tablo ve açıklamalar ile izah edilmiştir. Nihai olarak da sonuç ve politika önerileri kısmında araştırmada yapılan analiz sonuçlarına bağlı olarak çıkarımlarda bulunularak yorum ve tavsiyelere yer verilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Çalışma konusu kapsamında ilgili literatürde, ticari dışa açıklık, ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) arasındaki ilişkilerin yoğun olarak araştırıldığı gözlenmekle birlikte ticari dışa açıklık, DYY ve İGE arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaların da olduğu tespit edilmiştir. Tablo 1' de ekonomik büyüme, doğrudan yabancı yatırımlar, ticaret ve insani gelişme endeksi arasındaki ilişkileri nedensellik yaklaşımları kapsamında inceleyen çalışmalar gösterilmektedir.

Tablo 1: Literatür taraması

Çalışma	Ülke(ler)	Yöntem	Bulgular
Akışık, Gal ve Mangaliso (2020)	Anglofon ve Frankofon Afrika	Granger Nedensellik	DYY, ekonomik büyüme ve insani kalkınma çift yönlü nedenselliğe sahip olduğu tespit edilmiştir.
Şahbaz, Buluş ve Kaleci (2016)	Türkiye	Granger Nedensellik	DYY ve yoksulluk arasında çift yönlü, dışa açıklıktan yoksulluğa doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.
Topallı (2016)	BRICS ve Türkiye	Granger Nedensellik	Ekonomik Büyümeden, DYY' e tek yönlü Ekonomik Büyümeden Ticarete çift yönlü DYY' den Ticarete karşılıklı nedensellik olduğu tespit edilmiştir.
Mbabazi (2017)	Sahra altı Afrika	Panel Veri	Ticaretin, Kişi başı GSYH ve beklenen yaşam süresine olumlu etkileri olduğu tespit edilmiştir.
Hamid ve Amin (2013)	Farklı Gelir Grubu 24	GMM	Ticaret ile İG arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu ortaya konmuştur.
Asongu (2013)	52 Afrika	Panel Veri	Finansal dışa açıklık ile İG arasında ters yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir.
Türedi ve Berber (2010)	Türkiye	VAR Nedensellik	Ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik olduğu tespit edilmiştir.
Davies ve Quintivan (2006)	154 Ülke	GMM	Ticari faaliyetler artışının sosyal refah artışına pozitif etki edeceği tespit edilmiştir.

3. MODEL VE VERİ SETİ

Çalışmanın amacı 17 gelişmekte[2] olan ülkede ekonomik büyüme, İGE, DYY ve dış ticaret arasındaki nedensellik ilişkisinin tespit edilmesidir. Çalışmada kullanılan verilerden insani gelişme endeksi İnsani Gelişme Raporu Ofisinin veri tabanından diğer tüm veriler ise Dünya Bankasının veri tabanından temin edilmiştir. Modelimiz matematiksel olarak panel veri formatında aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

$$lnY_{it} = \beta_1 lnHDI_{it} + \beta_2 lnFDI_{it} + \beta_3 TRADE_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

Denklem de i ve t sırasıyla ülkeleri ve zaman (t=1995,……,2019) periyodunu göstermektedir. Denklemde Y, HDI, FDI ve TRADE sırayla, ekonomik büyüme (SAGP'ye göre belirlenmiş kişi başı milli gelir), insani gelişme endeksi, doğrudan yabancı yatırımlar ve dış ticareti göstermektedir. Modelde yer alan tüm değişkenler logaritmik forma dönüştürülmüştür.

[2] Arnavutluk, Arjantin, Brezilya, Bulgaristan, Çin, Gürcistan, Malezya, Meksika, Kuzey Makedonya, Paraguay, Peru, Romanya, Rusya, Sırbistan, Güney Afrika, Tayland, Türkiye.

4. METODOLOJİ VE BULGULAR

4.1. Yatay Kesit Bağımlılık Testi

Seriler arasında korelasyon ilişkisinin olup olmadığının tespit edilmesi ve nedensellik analizi yöntemini belirlemeden önce yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı test edilmelidir. Bu nedenle çalışmada Peseran (2004) yatay kesit bağımlılık testi kullanılmış ve aşağıdaki tabloda verilen sonuçlara ulaşılmıştır. Yatay kesit bağımlılığı testinde kurulan H0: Yatay Kesit Bağımlılığı Yoktur önermesi tüm değişkenler için %1 anlamlılık düzeyinde reddedilerek yatay kesit bağımlılığı olduğu anlaşılmıştır.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılık (CD) Testi Sonuçları

Değişkenler	İstatistik
lnY	20,203***
lnFDI	30,330***
lnHDI	10,050***
lnTRADE	11,575***

Not: *** %1 Anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

4.2. Birim Kök Testi

Yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesinden sonra değişkenlerimize Philip Peron (PP,1988) birim kök testi uygulanmıştır. Bu testte nonparametrik düzeltmeler söz konusudur. Test istatistiği hesaplamaları için bu testte nonparametrik düzeltmeler yapılmaktadır. Bu neden test istatistiği dağılımında otokorelasyonun etkilememesine yol açmaktadır. Philip Peron testinde temel hipotez sonuçları birim kök varlığını göstermektedir. (Çağlayan ve Saçaklı, 2006) Değişkenlerimize yapılan birim kök testi sonucunda FDI dışındaki tüm değişkenlerimizin düzey değerlerinde durağan oldukları tespit edilmiştir. FDI değişkeni ise birinci derece farkı alındığında durağan olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3: PP Birim kök testi sonuçları

	Düzey		**1. Derece Fark**	
Değişkenler	**Trendli**	**Trendsiz**	**Trendli**	**Trendsiz**
lnY	90,4997***	43,9870	123,067***	155,357***
lnFDI	6,97071	29,1944	46,1478*	58,2695***
lnHDI	288,881***	59,3923***	670,174***	625,887***
lnTRADE	53,1882***	39,1127	663,573***	335,915***

Not: * %10 ve *** %1 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. Gecikme uzunluğu 2 olarak belirlenmiştir.

4.3. Panel Nedensellik Testi

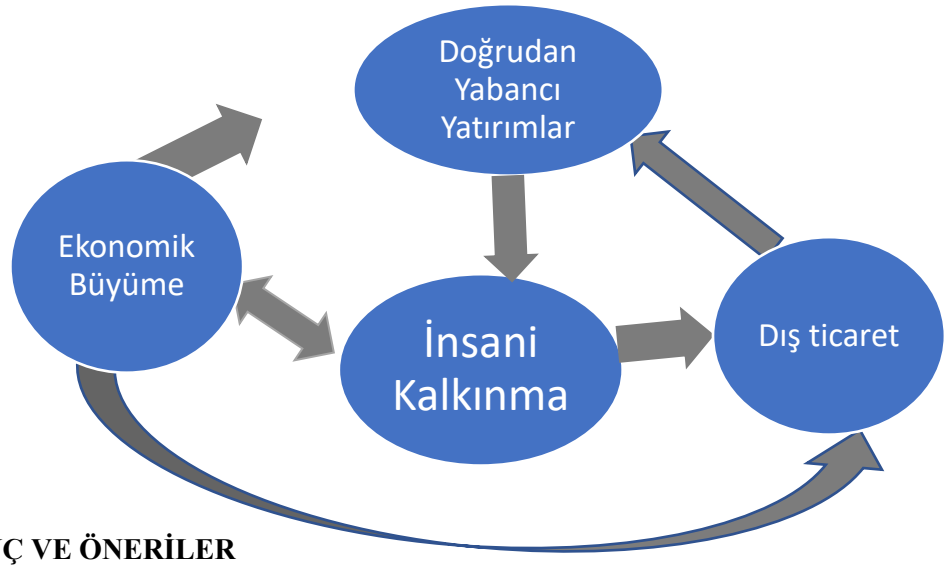
Çalışmada panel nedensellik yönteminin tercih edilmesinin nedeni, çalışmanın 25 yıllık dönemi kapsamasından dolayı (1995 – 2019), panel nedensellik testinin gözlem sayısını artırması ve daha etkin sonuçlar vermesidir. Ek olarak çalışmada Dumitrescu ve Hurlin (2012) tarafından geliştirilen Granger panel nedensellik testi kullanılmıştır. Bu yöntemin seçilmesindeki sebep değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığının test edilmesini gerekli görmemesi ve yatay kesit bağımlılığının olduğu durumlarda tutarlı ve etkin sonuçlar vermesidir. Aşağıda yer alan tablo 17 gelişmekte olan ülke için panel nedensellik testi sonuçlarını vermektedir.

Tablo 4: DH Panel Nedensellik Testi Sonuçları

Boş Hipotez	**GSMGP → FDI**	**GSMGP → HDI**	**GSMGP → TRADE**	**HDI → FDI**	**HDI → TRADE**	**FDI → TRADE**
Z- bar	53.652***	4.2654***	3.1929***	-1.0201	3.2394***	-0.3430
Karar	**Ho red**	**Ho red**	**Ho red**	Ho kabul	**Ho red**	Ho kabul
Boş Hipotez	**FDI → GSMGP**	**HDI → GSMGP**	**TRADE → GSMGP**	**FDI→ HDI**	**TRADE → HDI**	**TRADE → FDI**
Z- bar	-0.9549	5.8679***	0.8016	67.741***	10.647***	-0.1003***
Karar	Ho kabul	**Ho red**	Ho kabul	**Ho red**	**Ho red**	**Ho red**

Panel nedensellik testi sonuçlarına göre ekonomik büyüme ve insani kalkınma arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu, ekonomik büyümeden doğrudan yabancı yatırımlar ve dış ticarete, doğrudan yabancı yatırımlardan insani kalkınmaya tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Ek olarak insani kalkınmadan dış ticarete ve dış ticaretten DYY'ye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu anlaşılmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Şekil 1'de daha net ifade edilmiştir.

Şekil 1: Nedensellik Yönleri



5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Seçilmiş 17 gelişmekte olan ülke için DH panel nedensellik testinin sonuçlarına göre, gelişmekte olan ülkelerde insani kalkınma ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik vardır. Bu durum bize ekonomik büyüme ve insan kalkınmanın birlikte olması gerektiğini ve birbirinin itici gücü olduğunu göstermektedir. Ekonomik büyüme doğrudan yabancı yatırımların ülkeye gelmesinde ve dış ticaretin artmasında tek yönlü nedenselliğe sahiptir. Burada literatürde DYY'ın ekonomik büyümenin üzerinde pozitif etkisi olduğuna dair çalışmaların sonuçları desteklenmemektedir. Aslında ekonomik büyümenin DYY'ın ülkeye gelmesinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

İnsani kalkınmadan dış ticarete, dış ticaretten DYY' a ve DYY' dan insani kalkınmaya doğru tek yönlü nedensellik vardır. Bu üçlü sarmal bize insani kalkınmanın gelişmekte olan ülkelerin kalkınması ve refah artışı için ne kadar kritik bir öneme sahip olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak gelişmekte olan ülkeler için ekonomik büyümenin istikrarlı hale getirilmesi insani kalkınma ve refah artışı için önemlidir. İstikrarlı bir ekonomik büyüme dış ticaretin artmasını ve yabancı yatırımcının ülkeye gelerek yatırım yapmasını desteklemektedir. Her insanın eşit bir şekilde yararlanması gereken uzun ve sağlıklı bir yaşam, kaliteli eğitim ve makul bir yaşam standardına sahip olmak için gelişmekte olan ülkelerde istikrarı temin edecek hukuki ve mali reformların yapılması gerekmektedir. Ancak bu şekilde sağlanan güven ortamı istikrarlı büyümeyi temin edip ülkeleri gelişmiş ülkeler seviyesine ulaştırabilir.

KAYNAKLAR

Anand, S., & Sen, A. (2000). The income component of the human development index. Journal of human development, 1(1), 83-106.

Asongu, S. A. (2013). Globalization and Africa: Implications for human development. International Journal of Development Issues, 12(3): 213-238.

Akisik, O., Gal, G., & Mangaliso, M. P. (2020). IFRS, FDI, economic growth and human development: The experience of Anglophone and Francophone African countries. Emerging Markets Review, 45, 100725.

Boman Niclas, (2011), The Effects Of Foreign Direct İnvestment On Human Development İn The Region Of Sub Saharan Africa, Kandidatuppsats Bachelor's Thesis.

Çağlayan, E., & Saçaklı, İ. (2006). Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Sıfır Frekansta Spektrum Tahmincisine Dayanan Birim Kök Testleri İle İncelenmesi. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 20(1), 121-137.

Davies, A., & Quinlivan, G. (2006). A panel data analysis of the impact of trade on human development. The Journal of Socio-Economics, 35, 868–876.

De, U. K., & Pal, M. (2011). Dimensions of globalization and their effects on economic growth and human development index. Asian Economic and Financial Review, 1(1), 1-13.

Hamid, Z., & Amin, R. M. (2013). Trade and human development in OIC Countries: A panel data analysis. Islamic Economic Studies, 21(2), 55-70. doi:DOI No. 10.12816/0001558.

Hickel, J. (2020). The sustainable development index: Measuring the ecological efficiency of human development in the anthropocene. Ecological Economics, 167, 106331.

Mbabazi, G. (2017). The impact of trade on human development in Sub-Saharan Africa (SSA). Jönköping University International Business School, Master Thesis in Economics, August 2017.

Şahbaz, A., Buluş, A., & KALECİ, F. (2016). Dışa açıklık, doğrudan yabancı yatırımlar ve yoksulluk ilişkisi: Türkiye örneği. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 15(4), 1106-1117.

Topallı, N. (2016). Doğrudan sermaye yatırımları, ticari dışa açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye ve BRICS ülkeleri örneği.

Türedi, S., & Berber, M. (2010). Finansal kalkınma, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye üzerine bir analiz. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 35, 301-316.

GELİR EŞİTSİZLİĞİ VE SEKTÖREL CO2 EMİSYONLARI: OECD ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ÇALIŞMASI

INCOME INEQUALITY AND SECTORAL CO2 EMISSIONS: A PANEL DATA STUDY FOR THE OECD COUNTRIES

Sedat ALATAŞ

Arş. Gör. Dr., Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, (Sorumlu Yazar)

Tuğba AKIN

Dr. Öğr. Üyesi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Aydın İktisat Fakültesi Ekonometri Bölümü

ÖZET

Gelir eşitsizliği ve emisyonlar arasındaki ilişki, özellikle 2000'li yılların başından bu yana, literatürde en çok araştırılan konulardan biridir. Ancak, bu çalışmaların büyük çoğunluğu ülke veya bölge düzeyinde yürütülmektedir. Çalışmamız karbon emisyonlarındaki sektörel farklılıkları dikkate alarak bu literature katkı yapmayı planlamaktadır. Bu amaçla, çalışmada enerji, inşaat, ulaşım, sanayi ve diğer olmak üzere beş farklı sektöre odaklanılmıştır. Tahmin edilen modelde, çevresel Kuznets eğrisi (EKC), küreselleşme ve kentleşmenin emisyonlar üzerindeki etkisi dahil edilerek gelir eşitsizliği ile genişletilmiştir. Metodolojik açıdan, yatay-kesit bağımlılığına karşı sağlam sonuçlar üreten ikinci nesil panel veri teknikleri kullanılmıştır. Ampirik araştırma 1990-2018 dönemini ve 28 OECD ülkesini kapsamaktadır. Elde edilen sonuçlara göre: *(i)* sektörel CO2 emisyonları ve belirleyicileri arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi vardır; *(ii)* gelir eşitsizliği sektörel emisyonlar üzerinde heterojen bir etkiye sahiptir. Bu etki, enerji ve inşaat sektörleri için pozitifken, ulaşım, sanayi ve diğer sektörleri için negatif bulunmuştur; *(iii)* EKC hipotezi enerji ve inşaat sektörleri için geçerli iken, ulaşım ve sanayi sektörleri için doğrulanmamıştır. Bulgular emisyonların azaltılması için sektöre özgü politikalar uygulamanın önemini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Gelir Eşitsizliği, Çevresel Kalite, Panel Veri, OECD Ülkeleri

ABSTRACT

The relationship between income inequality and emissions is one of the highly studied topics in the current literature, especially since the early 2000s. However, the vast majority of these studies are conducted at the country or regional level. In this study, we aim to contribute to this growing literature by considering the sectoral level differences in carbon emissions. For that purpose, the study focuses on five different sectors, i.e. power industry, buildings, transport, other industrial combustion, and others. In the model specification, the well-known environmental Kuznets curve (EKC) framework is expanded with income inequality by controlling the effect of globalization and urbanization on sectoral emissions. The empirical investigation covers the 28 OECD countries over the period between 1990 and 2018. Methodologically, the second-generation panel data techniques are performed to produce robust results against the cross-sectional dependence. According to the results obtained: *(i)* there exists a long-run cointegration relationship between sectoral CO2 emissions and its determinants; *(ii)* income inequality has a heterogeneous effect on sectoral emissions. This effect is positive for the power and building sectors, whereas it is found to be negative for the transport, other industrial combustion, and other sectors; *(iii)* the validity of the EKC hypothesis is confirmed for the power and building sectors, but not for the transport, other industrial combustion, and other sectors. The findings show the importance of implementing sector-specific policies for reducing emissions.

Keywords: Income Inequality, Environmental Quality, Panel Data, OECD countries

RELATIONSHIPS BETWEEN CONSTRUCTION OUTPUT, INTEREST RATES AND CONSTRUCTION LOANS

Selin GUNDES

Prof. Dr., Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Mimarlık Bölümü

Nur ATAKUL

Dr. Öğr. Üyesi, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Mimarlık Bölümü

ABSTRACT

Countries use a variety of policy tools to stimulate sectors, increase their output and thus revive economic growth. One of the most important of these is to benefit from monetary policy instruments for influencing economic activity through direct interventions on interest rates and the money supply. According to this view, changes in money supply trigger a chain of reactions, starting from interest rates to investments and finally leading to a change in output. When contractionary or expansionary policies are adopted in this manner, sectoral output patterns in an economy change. Thus, relationships between output, interest rates and credit demand have long been the center of debates in economic literature. While the mechanisms empirically examining the causal links between these variables have been tested by a large number of economic studies covering various periods and countries, industrial responses to monetary policy options are still being explored. This paper presents the initial findings of a broader research on the relationships between interest rates, bank loans to the construction sector and construction output which are all affected by the adoption of different monetary transmission mechanisms. The paper concludes by insights into the prudence required for the interpretation of results and how the next phase of the research attempts to tackle these issues.

Keywords: construction economics, construction output, monetary policy, interest rates, construction loans

1. INTRODUCTION

The relationships between output, interest rates and credit demand have long been the center of debates in economic literature. While the mechanisms empirically examining the causal links between these variables are have been tested by a large number of economic studies covering various periods and countries, industrial responses to monetary policy options are still being explored.

Selecting the right policy options and strategies in times of economic expansionary or recessionary phases largely depends on a better understanding of the relationships between these variables. This can be achieved through the proliferation of empirical studies conducted in a variety of contexts. Research efforts could even be more valuable when interactions between the three variables are explored for those industries which contribute to economic development through their strong ‘pull’ effects; i.e. high backward linkages with other sectors in the economy.

Despite the significance of the construction sector in stimulating economic growth, detailed investigations into the effects of interest rates and construction loans on the output of the construction industry have yet received little attention from researchers. Akintoye and Skitmore (1994) examined the relationship between construction demand in the UK (measured as new orders) and several macroeconomic indicators such as GNP, price level and real interest rates over the period 1974-1988. Bickerton and Gruneberg (2013) explored the relationship between two indicators; LIBOR and construction industry output between 1990 and 2008 in the UK. In their research aiming to explore the borrowing behavior of contractors in Hong Kong by a questionnaire survey, Chiang and Cheng (2010) also partly examined the relationships between construction loans and gross construction output. However, the analysis was conducted only for the period between 2004 and 2007 due to the unavailability of comparable data. Thus, there appears to be a gap in the literature about a more complete description of the chain of relationships between the three interacting variables and the impact of different policy options on the construction sector.

This paper adds to the literature on the relationships between interest rates, bank loans to the construction sector and construction output, all of which are expected to be influenced by the adoption of different monetary

transmission mechanisms. Despite the emphasis put on the use of economic policies in response to changes in the overall economy, the relationships between these variables in the construction industry and more significantly, the chain of contractionary or expansionary monetary policy impacts on the construction output have received relatively little attention from researchers. To the knowledge of authors, no previous study has focused on the interactions between these variables in the construction sector of a developing country using time-series data for almost two decades.

This paper is organized as follows. In the next section, the interrelationships between the three indicators in economics literature is provided. In the analysis and findings section, data employed, methods used to investigate the relationships are explained briefly and the results of the analyses are presented. Finally, conclusions and implications of the research are presented.

2. RELATIONSHIPS BETWEEN INTEREST RATES, CREDITS AND OUTPUT

Governments and central banks usually refer to fiscal or monetary policies in response to changes in the state of an economy. Fiscal policy includes changes in government spending or taxation policy. For example, in order to get out of a recession, a government may choose to increase its spending and thus increase aggregate demand. Alternatively, taxes may be reduced, which would result in increased disposable income and thus in increased aggregate demand.

Monetary policy on the other hand is a tool for influencing economic activity through direct interventions on interest rates and the money supply. The so-called 'monetary view' or Keynesian "interest rate channel" suggests that changes in money supply trigger a chain of reactions, finally leading to a change in output.

When there is an inflationary gap in an economy, that is; when the actual GDP is higher than potential GDP, contractionary monetary policies are adopted to fight inflation. This can simply be done by reducing the money supply in the economy. When money supply is decreased, interest rates increase, reducing investments and thus output in an economy (see Mishkin, 1995). In contrast, when there is a recessionary gap, expansionary monetary policies are considered. In this case, the money supply should be increased. When the money supply in an economy increases, interest rates decrease; which in turn boosts investments and thus output. However, in the long run, increasing the money supply and reducing interest rates results in higher prices and increased inflation, and as the quantity theory of money suggests, these efforts would not lead to higher GDPs and economic growth.

Central Banks shift the money supply by changing either reserve ratio requirements, i.e. the percentage of deposits banks must hold in reserve, or the discount rate charged to banks. When the interest rate charged by the central bank decreases, banks borrow more from the central bank and the money supply in the system is increased. Open market operations are also frequently used for shifting the money supply, through buying or selling bonds. When the central bank buys bonds, the supply of money in the system increases and vice versa.

Due to the significant effects of credit supply on economic activity, it is critically important to monitor credit developments in policy formulation. How important is the role played by credits in these transmission mechanisms? How is the response of credits to these shifts in monetary policy?

A vast body of research has attempted to tackle this issue by examining the effects of two main determinants on credit demand; namely interest rates and output. Today, it is widely recognized that the demand for credits is negatively affected by higher financing costs represented by interest rates. The so-called 'price effect' suggests that a rise in interest rates decreases credit demand as borrowing costs are increased. Such a rise would further stimulate investors to increase the expected level of internal rate of return for individual investment projects, thereby rendering many projects unacceptable and in turn creating less demand for credits.

Despite broad agreement on the impact of interest rates on credit demand in previous literature, there are different opinions on the relationships between credit demand and economic output. Some authors argue that credit demand is increased as output grows (e.g. Kashyap et al., 1993; Bernanke et al., 1996; Hoffman, 2001; Calza et al., 2003), because when output grows investors are optimistic about the future, their cash flows and balance sheet positions are improved and thus their external finance premiums are lowered (Freixas and Rochet, 2008). This leads them to invest and thus borrow more.

However, the counter-cyclical view on this issue suggests that as economic activity and thus profits increase, firms prefer to repay their existing debts and rely more heavily on internal sources of finance. Such reasoning which has its roots in the well-known "pecking order theory" (Myers, 1984; Myers and Majluf, 1984) has been empirically tested by a number of researchers (Rajan and Zingales, 1995; Titman and Wessels, 1998; Hall et al., 2000; Hall et al., 2004; Brierley, 2005; Atakul and Gundes, 2020). As one would expect, during a recession, the declining economic activity and profits induce firms to increase their debt levels in order to survive. Therefore, it can be stated that a consensus has still not been reached in literature as to how output growth could impact credit demand.

Apart from credit demand, monetary policies and economic conditions could also have an important effect on credit supply (Jimenez et al., 2012), which in turn affects the total amount of credits granted to the private sector. According to this credit channel view, credit supply is pro-cyclical; hence contractionary monetary policies and reduced output lead to a decrease in new credit supply through both the bank lending and balance-sheet channels (Bernanke and Blinder, 1988; Bernanke and Gertler, 1995).

3. ANALYSIS AND FINDINGS

Figure 1 illustrates the construction output index based on 1990 prices (1990 = 100) and the interest rates between 2002 and 2021. The construction output index is obtained from the "GDP in chain-linked volume, index and percentage change by kind of economic activity" table of the Turkish Statistical Institute that covers the period between 1998 and 2020. The yearly average interest rates are calculated from the monthly data provided by the Electronic Data Distribution System (EVDS) of the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT).

In the pre-2000's, the Turkish economy had particularly high interest rates. The average inflation and interest rates over the 1991-2001 period were 76% and 77,2% respectively (Gormez and Yigit, 2009). During this period, the two remarkable financial crises of 1994 and 2001 and the devastating earthquakes of 1999 were the major downturns of the Turkish economy.

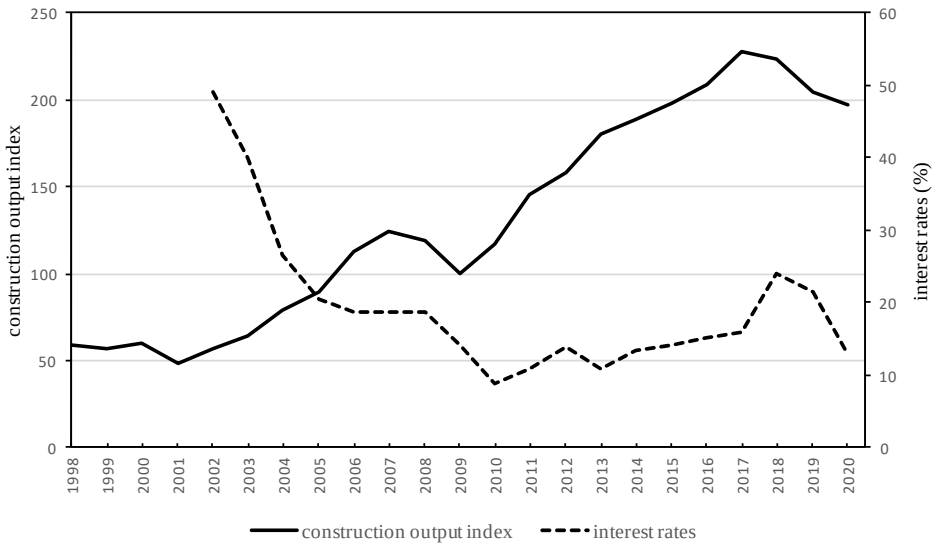


Figure 1. Construction output index and yearly average interest rates (1998-2020).

Over the past two decades, the interest rate has fallen from a high of about 50 % in 2002 to around 13 % in 2020 and construction output has increased from about 57 to above 200 (Figure 1). A closer look into different segments of the whole timeframe shows that the two series seem to follow a certain pattern until about 2007, with the interest rates steadily decreasing and the construction output increasing. The sharp decreases in interest rates from 2002 to the end of 2005 are particularly significant, reaching to 34% falls from 2003 to 2004.

Although the examination of the remaining 2007-2017 period once again shows falls in interest rates and an upward trend in construction output, the dynamics of the relationship between the two series is quite different from the pre-2007 era. While the construction output continues to increase after 2010s, interest rates have fluctuated from a high of about 19% in 2008 to a low of about 9% in 2010, but still displaying a relatively stable pattern compared to previous periods. Both series appear to follow a downward trend during the post 2017-2018 period. The falls in construction output during this period may be attributed to concerns over the depreciation of the Turkish Lira during the 2018 currency crisis and rising inflation rates in the post-crisis period.

In fact, negative effects of economic crises can immediately be seen construction output trends, confirming the hypothesis suggested by Gundes (2011). In this regard, the author states that "*With regard to the periods that are represented by economic slowdown, it can be seen that the industry exhibits an immediate downturn of a greater magnitude than the economy as a whole*." The study which explores the behaviour of the construction sector in Turkey with respect to economic trends covers the period between 1969 and 2006. Therefore, a closer look at the downturns of the post-2007 period is essential for providing a more comprehensive picture.

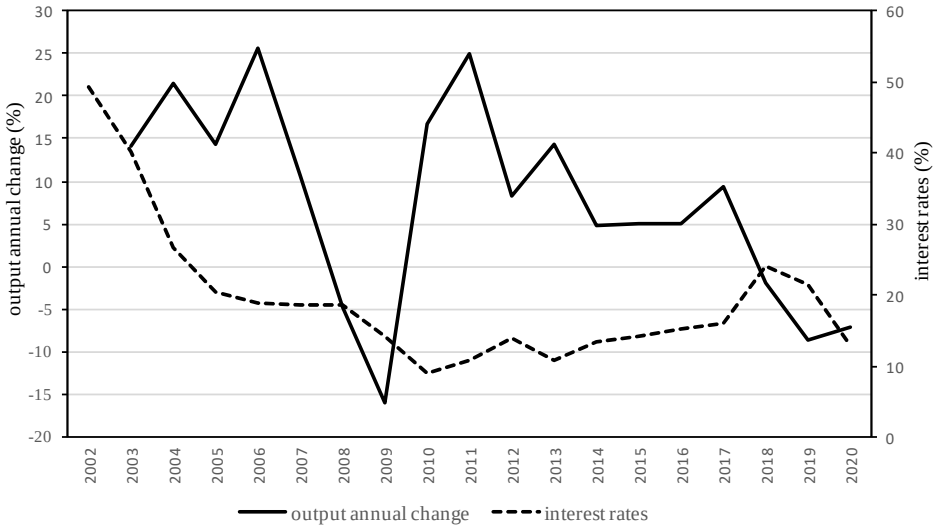


Figure 2. Annual change in construction output and interest rates.

Figure 2 illustrates the annual average changes in construction output and the interest rates. The annual change of the construction output shows the dramatic impacts of the global financial crisis of 2008 and the currency crisis in 2018 on construction activity. The output shrank by 4,67% in 2008, by 15,91% in 2009, 1,89% in 2018 and 8,62% in 2019, whereas the growth in real GDP has been almost -5% in 2009 and close to zero in 2019.

Short-term interest rates were the main tools of monetary policy in Turkey between the crises of 2001 and 2008. During this period, price stability played a key role in the monetary policies of the Country. However, increased global liquidity after the 2008 crisis and the subsequent challenges associated with current account deficits led to the need for developing a new set of tools for realizing targets (Varlık and Berument, 2017). Therefore, towards the end of 2010, CBRT announced that financial stability would also be included in the monetary policy targets through a number of new policy tools. The new financial stability target of the CBRT aimed to address the account deficit problem borne from increased credit growth in the aftermath of the crisis. The study by Keskin (2018) illustrates that the new policies and tools have been successful in slowing credit growth until mid-2013, but in the following years credit growth has once again accelerated.

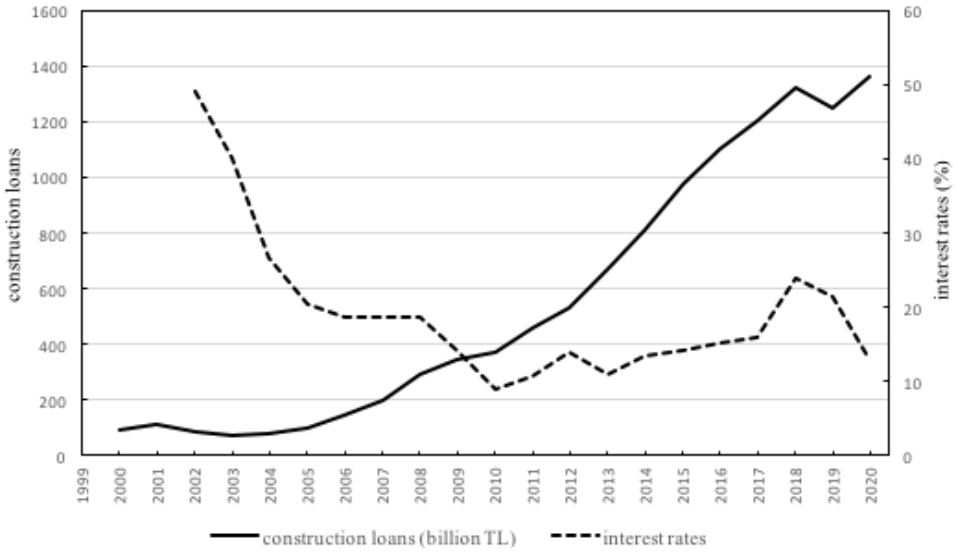


Figure 3. Construction loans and interest rates.

Figure 3 shows the volume of construction loans and interest rates over the last two decades. Construction loans between 1999:01 to 2013:05 are obtained from the sectoral breakdown of bank loans statistics of the CBRT. The loans provided for the construction sector between 2013:06 and 2020:12 are calculated from the monthly statistics provided by the Risk Center of the Banks Association of Turkey. The nominal credit volumes are transformed into real loans using the GDP deflator.

The examination of construction loans reveals a sustained growth starting from 2004 until September 2018, when a new currency crisis hit the Turkish economy. The sudden capital outflows during this period could only be reversed when CBRT immediately announced sharp increases in interest rates. Thereafter, interest rates have continued to decline, whereas construction loans have witnessed a 5,37% fall after almost 15 years of sustained growth. The last dramatic declines in construction loans history were recorded in years 2000 (-9,31%), 2002 (-22,99) and in 2003 (-12,39). Figure 4 shows such changes in construction loans and the interest rates.

Figure 4. Changes in construction loans and interest rates.

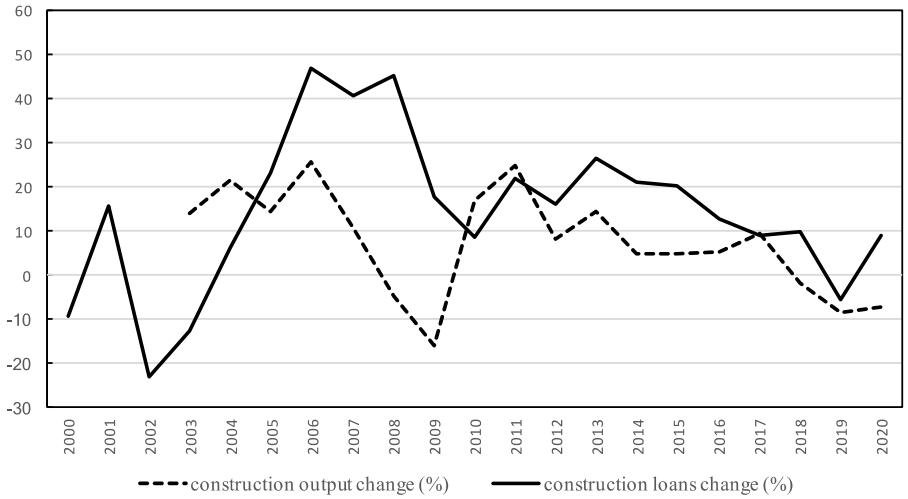


Figure 5. Changes in construction output and loans.

Figure 5 displays the average yearly changes in construction output and loans. Loans grew at a higher rate than the construction output over the 2002-2006 period and continued its high growth rates until before the global financial crisis of 2008. Thereafter, loan growth is observed to follow a similar path to construction output growth and never reaching the peaks of the pre-crisis period. Indeed, this pattern brings to mind the positive economic outlook of the pre-crisis environment and rising concerns over non-performing loans with the outbreak of the crisis. Us (2016) points out the steep increases in non-performing loans over the second half of 2008 and 2009 in Turkey. Therefore, the surge in bank loans in the pre-crisis period and their subsequent harmony with construction output in the post-crisis era may be attributed to the more prudent behaviour of financial institutions in lending to construction firms after the manifestation of the crisis.

4. CONCLUSIONS

Relationships between output, interest rates and credit growth have received the attention of many scholars in economic literature over the past few decades. Although the strong 'pull effect' of the construction sector and its potential to stimulate the economy is well documented, publications in the construction economics domain showed little interest in detailed analyses of mutual interactions between these three variables. The present study is part of an ongoing research on the variations in construction activity as a result of the chain of reactions triggered by monetary policies. The main objective of this early part of the research has been the simple observation of the historical relationships between construction output, construction loans ve interest rates in Turkey by means of data analysis. In this way, critical points that merit further examination have been revealed. However, findings from these observations should be interpreted with care as sound conclusions could only be drawn through the employment of the right statistical data analysis techniques. Therefore, the next phase of the broader research project attempts to provide a more accurate view of such relationships through the use of detailed statistical analyses.

REFERENCES

Akintoye, A., & Skitmore, M. (1994). Models of UK private sector quarterly construction demand. *Construction Management and Economics*, *12*(1), 3-13.

Atakul, N., & Gundes, S. (2020). Capital Structure in the Construction Industry: Theory and Practice. *Canadian Journal of Civil Engineering*. Just-IN https://doi.org/10.1139/cjce-2019-0794

Bernanke, B. S., & Blinder, A. S. (1988). Credit, money, and aggregate demand. *American Economic Review*, *78*(2), 435-439.

Bernanke, B. S., & Gertler, M. (1995). Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission. *Journal of Economic Perspectives, 9*(4), 27-48.

Bernanke, B. S., Gertler M., & Gilchrist, S. (1996). The financial accelerator and the flight to quality. *Review of Economics and Statistics, 78*, 1-15.

Bickerton, M., & Gruneberg, S. L. (2013). The London Interbank Offered Rate (LIBOR) and UK construction industry output 1990-2008. *Journal of Financial Management of Property and Construction, 18*(3), 268-281.

Brierley, P. (2005). *The Determination of UK Corporate Capital Gearing*. Bank of England Quarterly Bulletin. https://ssrn.com/abstract=814526.

Calza, A., Gartner, C., & Sousa, J. (2003). Modelling the demand for loans to the private sector in the euro area. *Applied Economics, 35*(1), 107-117.

Chiang, Y. H., & Cheng, E. W. L. (2010). Construction loans and industry development: the case of Hong Kong. *Construction Management and Economics, 28*(9), 959-969.

Freixas, X., & Rochet, J. C. (2008). *Microeconomics of Banking*. MIT Press, Cambridge, MA.

Görmez, Y., & Yiğit, S. (2009). The economic and financial stability in Turkey: A historical perspective. In B. Hinic, M. Sojic, & L. Durdevic (Eds.), *Economic and financial stability in SE Europe in a historical and comparative perspective*, SEEMHN and NBS, Belgrade, 283-313.

Gundes, S. (2011). Exploring the dynamics of the Turkish construction industry using input-output analysis. *Construction Management and Economics, 29*(1), 59-68.

Hall, G., Hutchinson, P., & Michaelas, N. (2000). Industry effects on the determinants of unquoted SMEs' capital structure. *International Journal of the Economics of Business, 7*(3), 297-312.

Hall, G., Hutchinson, P., & Michaelas, N. (2004). Determinants of the capital structures of European SMEs. *Journal of Business Finance & Accounting, 31*(5-6), 711-728.

Hofmann, B. (2001). The determinants of private sector credit in industrialised countries: do property prices matter?. BIS working paper, no.108.

Jiménez, G., Ongena, S., Peydró, J. L., & Saurina, J. (2012). Credit supply and monetary policy: Identifying the bank balance-sheet channel with loan applications. *American Economic Review, 102*(5), 2301-2326.

Kashyap, A. K., Stein, J. C., & Wilcox, D. W. (1993). Monetary Policy and Credit Conditions: Evidence from the Composition of External Finance. *American Economic Review, 83*(1), 78-98.

Keskin, N. (2018). Küresel Kriz Sonrası Türkiye'de Yeni Para Politikası Yaklaşımının Benimsenmesinde Sermaye Akımlarının Rolü ve Sermaye Kontrollerine İlişkin Bir Değerlendirme. *Yönetim Bilimleri Dergisi, 16*(31), 161-195.

Mishkin, F. S. (1995). Symposium on the monetary transmission mechanism. *Journal of Economic Perspectives, 9*(4), 3-10.

Myers, S. C. (1984). The capital structure puzzle. *Journal of Finance, 39*(3), 575–592.

Myers, S. C., & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics, 13*(2), 187–221.

Rajan, R., & Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure? Some evidence from international data. *Journal of Finance, 50*, 1421-1460.

Titman, S., & Wessels, R. (1988). The determinants of capital structure choice. *Journal of Finance 43*, 1-19.

Us, V. (2016). Determinants of Non-Performing Loans in the Turkish Banking Sector: What Has Changed After the Global Crisis?," CBT Research Notes in Economics 1627, Research and Monetary Policy Department, Central Bank of the Republic of Turkey.

Varlik, S., & Berument, M. H. (2017). Multiple policy interest rates and economic performance in a multiple monetary-policy-tool environment. *International Review of Economics & Finance, 52*, 107-126.

COVID-19 VAKALARI YAKINSIYOR MU?: GELİŞMİŞ ÜLKELER İÇİN SOSYO-EKONOMİK BİR DEĞERLENDİRME

DOES COVID-19 CONVERGE?: A SOCIO-ECONOMIC ASSESMENT FOR ADVANCED COUNTRIES

Bersu BAHTİYAR

Dr. Öğr. Üyesi, Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü

Aykut YAĞLIKARA

Arş. Gör. Dr., Bülent Ecevit Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

Covid-19 virüsü ilk olarak Kasım 2019'da Çin'in Wuhan kentinde görülmüş ve dünyanın tamamını etkisi altına alarak küresel bir problem haline gelmiştir. Bu bağlamda, salgınla mücadele edebilmek amacıyla hem ulusal hem de küresel boyutta önlemler uygulanmış ve bu durum hem gelişmiş hem de az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve sosyal sorunlar yaratmıştır. Bu noktada, hükümetler tarafından alınan önlemlere rağmen hastalığın gidişatının ve yayılımının her ülkede farklı seyrettiği görülmektedir. Bu bağlamda, bu çalışmada Covid-19 vaka sayıları arasında yakınsama olup olmadığı ve ulaşılan yakınsama sonuçları ile sosyo-ekonomik ve kurumsal faktörler arasında bir ilişkinin varlığı araştırılmıştır. Bu amaç doğrultusunda, IMF'nin 2020 Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nda yer alan gelişmiş ülkelerdeki Covid-19 vakalarının yakınsaması, 01 Haziran 2020-21 Şubat 2021 tarihleri arasında incelenmiştir. Phillips-Sul testi kullanılarak ulaşılan kulüp yakınsama sonuçları, seçili gelişmiş ülkeler için vakalar arasında yakınsama olan üç farklı kulüp olduğunu göstermektedir. En yüksek vaka sayılarına sahip ülkelerin yer aldığı kulüp 1 ve daha düşük vaka sayılarına sahip olan ülkeleri içeren kulüp 2 ve kulüp 3 farklı geçiş yolları üzerinde hareket etmektedir. Çalışmada bu ülke gruplarının sosyo-ekonomik ve kurumsal özelliklerinin değerlendirilmesiyle ulaşılan sonuçlar ve politika önerileri, özellikle de Covid-19'un ülkelerde yayılmasını engellemeyi amaçlayan hükümetlerin etkin olabilmesi açısından oldukça önemlidir.

Anahtar Kelimeler: Covid-19, Makroekonomi, Sosyo-Ekonomik Etki, Kulüp Yakınsama, Gelişmiş Ülkeler.

ABSTRACT

Covid-19 virus was first seen in Wuhan, China in November 2019 and has become a global problem by affecting the whole world. In this context, both national and global measures have been implemented in order to combat the epidemic, and this has created economic and social problems in both developed and underdeveloped and developing countries. At this point, it is seen that the course and spread of the disease is different in each country, despite the measures taken by the governments. In this context, in this study, it has been investigated whether there is a convergence between the numbers of Covid-19 cases and the relationship between the convergence results achieved and socio-economic and institutional factors. In line with this purpose, the convergence of Covid-19 cases in developed countries included in the IMF's 2020 World Economic Outlook Report was examined between 1 June 2020 – 21 February 2021. Club convergence results obtained by using the Phillips-Sul test show that there are three different clubs for selected advanced countries with convergence between cases. While Club 1 includes countries with highest number of cases, countries with lower number of cases are in Club 2 and Club 3. It has been observed that clubs have different transition paths. The results and policy recommendations achieved by evaluating the socio-economic and institutional characteristics of these country groups are very useful and important, especially for governments aiming to prevent the spread of Covid-19 in countries.

Keywords: Covid-19, Macroeconomics, Socio-Economic Impact, Club Convergence, Advanced Countries.

1. GİRİŞ

Çin'in Wuhan kentinde Kasım 2019'da görülen Covid-19 virüsü, Şubat 2020 itibariyle dünyanın birçok ülkesine yayılmış ve Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi ilan edilmiştir. Bu bağlamda, dünyanın tüm

ülkelerinde izlenen sıkı karantina gibi önlemler de uygulanarak hem merkezi hükümet hem de yerel yönetimler tarafından vakalar kontrol altına alınmaya çalışılmıştır. Bunun bir sonucu olarak, küresel ekonominin yeni *siyah kuğusu* olup olmadığı tartışılan ve 2. Dünya Savaşı dönemindeki ekonomik ve sosyal koşullara benzer bir küresel sahne ortaya çıkaran Covid-19 salgını, bildiğimiz şekliyle insan yaşamının her alanında yarattığı dalgalanma etkisi ile küresel sağlık sistemleri üzerinde zararlı bir etkiye sahip olmuştur (Nicola vd., 2020: 185). Küresel bir karantinaya sebep olan Covid-19, yalnızca bir sağlık sorunu olarak kalmamış, pek çok ekonomik ve sosyal sorunu da beraberinde getirmiştir. Dünya ekonomisindeki büyük gerilemeyle birlikte borsalar düşmüş, uluslararası ticaret yavaşlamış, işletmeler iflas etmiş ve dünyanın pek çok ülkesinde milyonlarca insan işsiz kalmıştır (Stojkoski vd., 2020: 2). Küresel yoksulluğun 1990'dan beri ilk kez artabileceğini ortaya koyan Buheji vd.'ne göre (2020: 213-214), Covid-19 salgınının 2030 yılına kadar küresel yoksulluğu bitirmeyi hedefleyen BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin gerçekleştirmesi konusunda ciddi bir tehdit olabileceği kaygısı bulunmaktadır. Birleşmiş Milletler (UN)'in tanımına göre, yoksulluğun yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda sosyal ve politik boyutlarının da olduğu göz önünde bulundurulduğunda, ekonomik problemlerin yanı sıra eğitim ve sağlık hizmetlerinde aksamalara, topluma etkin bir şekilde katılabilme kapasitesinde azalmalara ve bu hizmetlere ulaşımda mevcut fırsat eşitsizliklerinin artmasına da yol açan salgın sürecine ilişkin bu kaygı oldukça mantıklı gelmektedir.

Salgın sürecinin yarattığı sosyo-ekonomik sorunlar, 1980'li yıllardan itibaren hız kazanan küreselleşmenin de etkisiyle birbiriyle ekonomik, sosyal ve kültürel anlamda daha ilişkili hale gelen ülkelerin tamamında etkisini göstermiştir. Hem hastalığın yayılımı açısından, hem de doğurduğu ekonomik, sosyal ve politik sonuçlar açısından yalnızca az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde değil; gelişmiş ülkelerde de önemli etkiler ortaya çıkmıştır. Uluslararası Para Fonu (IMF)'nin Ocak 2021'de yayınladığı Dünya Ekonomik Görünüm Raporu, salgının da etkisiyle küresel ekonominin %3.5, gelişmiş ülkelerin %4.9 ve gelişmekte olan ülkelerin %2.4 daraldığını ortaya koymaktadır (IMF, 2021). Bu noktada, yayınlanan veriler incelediğinde hükümetler tarafından alınan önlemlere rağmen hastalığın gidişatının ve yayılımının her ülkede aynı hızda olmadığı da gözlemlenmiştir. Bazı ülkelerde daha yüksek vaka sayıları varken, bazı ülkeler yayılımı daha kolay kontrol altına almışlardır. Hastalığın ve sosyo-ekonomik etkilerinin yayılmasında ülkeler arasında ortaya çıkan bu farklılıklar ve ülkelerin salgının bu etkilerinden kurtulma gücü; sağlık hizmetlerine erişim, politika kurumların etkinliği, ülkeler arası yayılmalara maruz kalma, yapısal özellikler- *özellikle politik müdahale ve bu anlamda bürokratik kalite*- gibi unsurlara bağlıdır. (IMF, Ocak 2021). Dolayısıyla bu sosyo-ekonomik ve kurumsal unsurların belirlenmesi salgın sürecinin sosyo-ekonomik yönetiminin doğru yapılabilmesi açısından oldukça önemli hale gelmektedir. Bu bağlamda, bu çalışmada yüksek gelirli ülkelerdeki Covid-19 vakalarının yayılımı ve geçiş süreci incelenerek, bu ülkeler arasında vakalarda yakınsama olup olmadığının ortaya konulması ve vaka sayılarında yakınsama olan ülkelerin sosyo-ekonomik ve kurumsal özellikleri arasında benzerlik olup olmadığının incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, IMF'nin 2020 Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nda yer alan gelişmiş ülkelerin -*advanced economies*- Covid-19 vaka sayıları 01 Haziran 2020-21 Şubat 2021 tarihleri arasında Phillips-Sul kulüp yakınsama yöntemiyle analiz edilmiştir. Bu motivasyonla yola çıkan çalışmada ikinci bölümde konuya ilişkin teorik ve ampirik literatür ele alındıktan sonra, üçüncü bölümde çalışmada kullanılan metodoloji ve ampirik bulgulara yer verilmektedir. Çalışmanın sonuçlarına ilişkin genel bir değerlendirme ve politika önerileri sonuç bölümünde sunulmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMA

Kasım 2019'da hastalığın ortaya çıkmasıyla birlikte Covid 19'u makroekonomik boyutuyla inceleyen çalışmaların yer aldığı geniş bir ekonomi literatürü oluşmaya başlamıştır. Literatür incelendiğinde, bu çalışmaların salgının makroekonomik değişkenlerle ilişkisi ve sosyoekonomik faktörler üzerindeki etkisi üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Bu anlamda, bazı çalışmalar Covid-19'un ham petrol fiyatları, şirket performansları, borsalar, enerji gibi değişkenler üzerindeki etkisine odaklanırken; bazıları firmalar, endüstriler ve sektörler üzerindeki etkisini incelemektedirler.

Nicola vd. (2020), salgının getirdiği karantina sürecinin etkilerini sektörel bazda incelemişlerdir. Çalışmada, salgının özellikle petrol fiyatlarındaki etkisiyle tarım ve tekstil sektörleri başta olmak üzere pek çok üretim kanalında yaratmış olduğu sosyo-ekonomik olumsuzlukların yanı sıra, eğitim, turizm gibi hizmet sektörlerinde ortaya çıkan aksamaların da sonuçları üzerinde durulmuştur. Covid-19 vakaları, başta Avrupa ülkeleri ve ABD olmak üzere pek çok ülkede yalnızca ekonomik göstergelerde değil; aile dinamikleri, fiziksel ve duygusal istismar gibi şiddet eğilimleri üzerinde de etkili olarak sosyal yapılarda da bozulmaya yol açmıştır. Benzer

şekilde Bashir vd. (2020), korona virüsün sosyo-ekonomik ve çevresel etkilerini inceledikleri çalışmalarında, sosyo-ekonomik faktörlerde görülen bozulmalara karşın, ulusal ve uluslararası hareketliliğin azalmasıyla birlikte çevresel faktörlerde bir iyileşme olduğunu ortaya koymaktadırlar. Ayrıca salgının ülkeler arasında farklı boyutlarda seyretmesinin, ülkelerin salgın öncesi sahip oldukları sosyo-ekonomik pozisyon ve salgın süresince uyguladıkları politikalarla ilişkili olabileceğini de belirtmektedirler.

Covid-19'un makroekonomik etkilerini bir genel denge modeli kurarak, 7 olası senaryo üzerinden inceleyen McKibbin ve Fernando (2020), salgınla birlikte gelen karantina süreçlerinin küresel ekonomide kısa vadede dahi önemli makroekonomik sonuçlar doğurabileceğini ortaya koymaktadır. Çalışmada, özellikle sağlık bakım sistemlerinin daha az geliştiği ve nüfus yoğunluğunun yüksek olduğu ekonomilerde ekonomik maliyetlerin büyük ölçüde azaltılmasında, halk sağlığı sistemlerine yapılacak yatırımların oldukça önemli olduğu öngörülmektedir. Buheji vd. (2020), salgının sosyo-ekonomik sonuçlarının küresel yoksulluğu nasıl etkilediğini inceledikleri çalışmalarında, sosyal izolasyon ve karantina gibi önlemlere bağlı kalmanın yoksul ekonomiler için çok daha zorlu koşullar doğurduğuna işaret etmektedirler. Çalışmada, insanları yaşamın temel ihtiyaçlarından yaralanma hakkından mahrum eden yoksulluğun, özellikle salgın sürecinde ortaya çıkan sosyo-ekonomik sonuçlarıyla her ekonomik ve coğrafi bağlama göre farklı etkiler ortaya çıkardığı belirtilmekte ve bu doğrultuda yoksulların geçim kaynakları ve sosyo-ekonomik faaliyetleri üzerindeki pandemik etkiyi en aza indirecek ulusal ve küresel stratejiler izlenmesi önerilmektedir.

Literatürde salgının sosyo-ekonomik etkilerinin yanı sıra Covid-19 vakalarının ülkeler arasındaki yakınsamasını ve yayılımını inceleyen çalışmalar da bulunmaktadır. Meng (2020), Covid-19'un G20 ülkeleri arasındaki yakınsamasını, gözlemlenen vaka ve iyileşen sayıları üzerinden incelemiştir. Seçili ülkelerde vaka ve iyileşen sayıları açısından, farklı ülke grupları için uyguladıkları politikalara bağlı olarak farklı yakınsama sonuçlarına ulaşılmıştır. Bununla birlikte, hastalığın ülkeler arasındaki yayılımının kontrolünün zayıf olduğu öngörülmektedir. Akram vd. (2020), Covid-19'un yakınsamasını Hindistan'ın şehirleri için ulusal boyutta analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonuçları, Covid-19 vakalarında Hindistan'ın farklı şehirleri için yakınsama olmadığını göstermektedir. Çalışmada bu durumun ortaya çıkmasında yerel hükümetlerin izledikleri politikaların farklılaşmasının etkili olabileceği belirtilmektedir.

Literatürdeki çalışmalar genellikle salgının makroekonomik etkileri ve ülkeler arasında yakınsama olup olmadığı üzerinden ilerlemekle birlikte, ülkeler arasındaki yakınsamayı sosyo-ekonomik faktörlerle ilişkilendiren çalışmalar eksiktir ve yapılan çalışmalarda yeni yaklaşım ve bakış açıları ile çalışılmasının gerektiğinin altı çizilmektedir. Bu anlamda bu çalışmada seçili ülkelerin yakınsama ilişkileri ayrı ayrı değerlendirilerek, birçok sosyo-ekonomik ve kurumsal gösterge açısından benzer oldukları ifade edilen bu ülkelerde analiz sonuçları bakımından var olan benzerlikler incelenmiştir. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde hedeflenen sonuç ve analiz açısından bu çalışmanın farklılık gösterdiği düşünülmektedir.

3. METODOLOJİ VE AMPİRİK BULGULAR

3.1. Veri ve Metodoloji

Covid-19 salgınının ortaya koymuş olduğu durumun incelenmesi için gelişmiş ülkelerde meydana gelen milyon kişi başına toplam vaka *(total cases per million)* üzerinden yakınsama analizi yapılmıştır. Ampirik analizde, Hasell vd.'nin oluşturdukları veri setinden elde edilen 1 Haziran 2020 – 21 Şubat 2021 dönemine ait günlük veriler kullanılmıştır. Analizde kullanılan gelişmiş ülkeler Tablo 1'de gösterilmektedir:

Tablo 1: Gelişmiş Ülkeler (IMF)

ABD	Finlandiya	İtalya	Norveç
Almanya	Fransa	İzlanda	Portekiz
Avustralya	Güney Kore	Japonya	San Marino
Avusturya	Hollanda	Kanada	Singapur
Belçika	İrlanda	Kıbrıs Cumhuriyeti	Slovakya
Birleşik Krallık	İsrail	Letonya	Slovenya
Çekya	İspanya	Litvanya	Tayvan
Danimarka	İsveç	Lüksemburg	Yeni Zelanda
Estonya	İsviçre	Malta	Yunanistan

Kaynak: *World Economic Outlook, International Monetary Fund 2020*

Gelişmiş ülkelerdeki milyon başına toplam vaka sayısını sınıflandırmak için Phillips ve Sul (2007) tarafından ortaya konulan algoritma kullanılmaktadır. Phillips ve Sul (2007) kulüp yakınsama yöntemini geleneksel yakınsama yöntemlerinden (β- ve σ-yakınsama) farklı kılan bazı özellikler vardır. Birincisi, Phillips ve Sul (2007) yaklaşımı, homojen özellikleri varsayan sigma ve beta yakınsama modellerinin aksine, bireysel heterojenliğe izin verir. İkincisi, Phillips ve Sul yaklaşımı yakınsama kulüplerinin içsel olarak oluşmasına izin verir. Üçüncüsü, geleneksel birim kök ve eşbütünleşme testlerinden farklı olarak, Phillips ve Sul (2007) yaklaşımı, eğilim durağanlığı veya stokastik durağanlıkla ilgili herhangi bir özel varsayım dayatmaz. (Apergis vd. 2020)

Du (2017), Xit, i = 1,2,…, N ve t = 1,2,…, T olan panel veri için bir değişkendir. N, kesit birimlerinin sayısı (ülkeler), T ise örneklem büyüklüğüdür. Milyonda toplam vaka sayısı (TCPM) Xit olarak gösterilirse doğrusal olmayan zamanla değişen faktör modeline göre Xit iki bileşene ayrılır:

$$X_{it} = g_{it} + a_{it} \qquad (1)$$

Burada g_{it} sistematik, a_{it} ise geçici değişkenlerdir. Bu iki bileşen aşağıdaki şekilde tekrar yazılabilir:

$$X_{it} = \left(\frac{g_{it} + a_{it}}{\mu_t}\right)\mu = \delta_{it}\mu_t \qquad (2)$$

Burada δ_{it}, zamanla değişen kendine özgü bir öğedir ve μ_t bir ortak bileşendir. Denklem 2 μ_t'nin dinamik faktör modelidir. Stokastik eğilimli davranış δ_{it}, X_{it} ile μ_t arsındaki kendine özgü mesafeyi ölçmektedir. δ_{it} ve μ_t üzerinde bazı kısıtlamalar getirerek modeli uygulayabiliriz. Phillips ve Sul (2007) bu kapsamda ortak faktörün aşağıdaki gibi kaldırılmasını önermiştir:

$$h_{it} = \frac{X_{it}}{N^{-1}\sum_{i=1}^{N} X_{it}} = \frac{\delta_{it}}{N^{-1}\sum_{i=1}^{N} \delta_{it}} \qquad (3)$$

h_{it} t zamanında panel ortalamasına göre yükleme katsayısını ölçen bağıl geçiş parametresidir. Bir başka deyişle h_{it} panel ortalamasına göre bireysel i'nin geçiş yolunu izler. Denklem 3 h_{it}'in yatay kesit ortalamasının bir olduğunu ve h_{it}'in yatay kesit varyansının ise sıfıra yakınsadığını göstermektedir.

Phillips ve Sul (2007) bu kapsamda test ile aşağıdaki hipotezleri sınamaktadır:

$H_0 : \delta_i = \delta$ ve $\alpha \geq 0$ (Tüm ülkelerde yakınsama)

$H_A: \delta_i \neq \delta \ \forall_i$ veya $\alpha < 0$ (Bazı ülkeler için yakınsama yok)

Yakınsama boş hipotezi log t regresyonu ile test edilmektedir:

$$\log\left(\frac{H_1}{H_t}\right) - 2logL(t) = \hat{a} + \hat{b}\log t + \hat{u}t, \qquad t = [rT], [rT]+1, \ldots, T, \ ve\ r > 0\text{'dir.} \qquad (4)$$

Tek taraflı t testi -1.65'ten küçükse boş yakınsama hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilir. Bununla birlikte Phillips ve Sul tahmini eğim katsayısının $\hat{b}$=2$\hat{a}$ olduğunu ve $\hat{a}$'nın yakınsama hızını ölçtüğünü belirtmektedir. Tüm panel için sıfır hipotezinin reddedilmesi, panelin alt gruplarında yakınsamanın varlığını

ortadan kaldıramaz. Bu durumda Phillips ve Sul (2007) tarafından birkaç adımdan oluşan bir algoritma geliştirildi. İlk olarak ülkeler son dönem verilerine göre sıralanmaktadır. Ardından, potansiyel olarak en uyumlu ve en güçlü yakınsamaya sahip ülkeler arasında bir çekirdek alt grup oluşturulur. Daha sonraki aşamada ülkeler tek tek gruba eklenir ve gruba yakınsayıp yakınsamadıkları test edilir. Eğer bir yakınsama yoksa diğer alt gruplar oluşturulur ve prosedür tekrarlanır. (Cieslik ve Wcislik, 2020)

3.2. Ampirik Bulgular

Çalışmada, IMF'nin her yıl yayınlamış olduğu Dünya Ekonomik Görünümü Raporu'nda yer alan gelişmiş ülkelerdeki Covid vaka sayılarının yakınsamasının analizi için Phillips ve Sul (2007) tarafından geliştirilen kulüp yakınsama testi sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır:

Tablo 2: Kulüp Yakınsama Analiz Sonuçları

Kulüp	Ülke Sayısı	Katsayı	t-istatistiği
Tüm Ülkeler (log t)	36	-0.3801	-504.5817
Kulüp 1	32	0.324	21.854
Kulüp 2	2	0.079	2.776
Kulüp 3	2	-0.044	-1.606

İlk olarak log (t) testi ile tüm panel ülkelerinin yakınsaması incelenmiştir. Tablo 2'de yer alan tüm ülkeler için log (t) testi sonuçlarına göre, t istatistiği değerinin -1.65'ten küçük olduğu ve panelin tamamının yakınsadığını varsayan boş hipotez reddedilmektedir. Log (t) testi sonucunda gelişmiş ülkelerin tamamının belirli bir dengeye yakınsamadıkları ortaya konulmuştur. Tüm panel için yakınsamanın olmadığı sonucuna varıldıktan sonra, toplam vaka sayılarının farklılaştığı kulüplerin bulunması amacıyla 36 gelişmiş ülkeden oluşan grup için kulüp kümelenme algoritması kullanılmıştır. Tablo 2'de gösterilen analiz sonuçlarına göre üç farklı yakınsama kulübü elde edilmiştir.

Phillips ve Sul (2009), bitişik kulüpler arasında daha büyük bir grubun tespiti için olası birleşen kulüplerin incelenmesini önermektedir. Bu bağlamda elde edilen kulüpler için kulüpler arası bir yakınsama olup olmadığının analizi için birleştirme testi uygulanmıştır. Birleştirme testinin sonuçları Tablo 3'de gösterilmektedir:

Tablo 3: Kulüp Birleştirme Analiz Sonuçları

Log(t)	Kulüp 1+2	Kulüp 2+3
Katsayı	-0.320	-0.066
T istatistiği	-205.781	-2.760
se	0.0016	0.0241

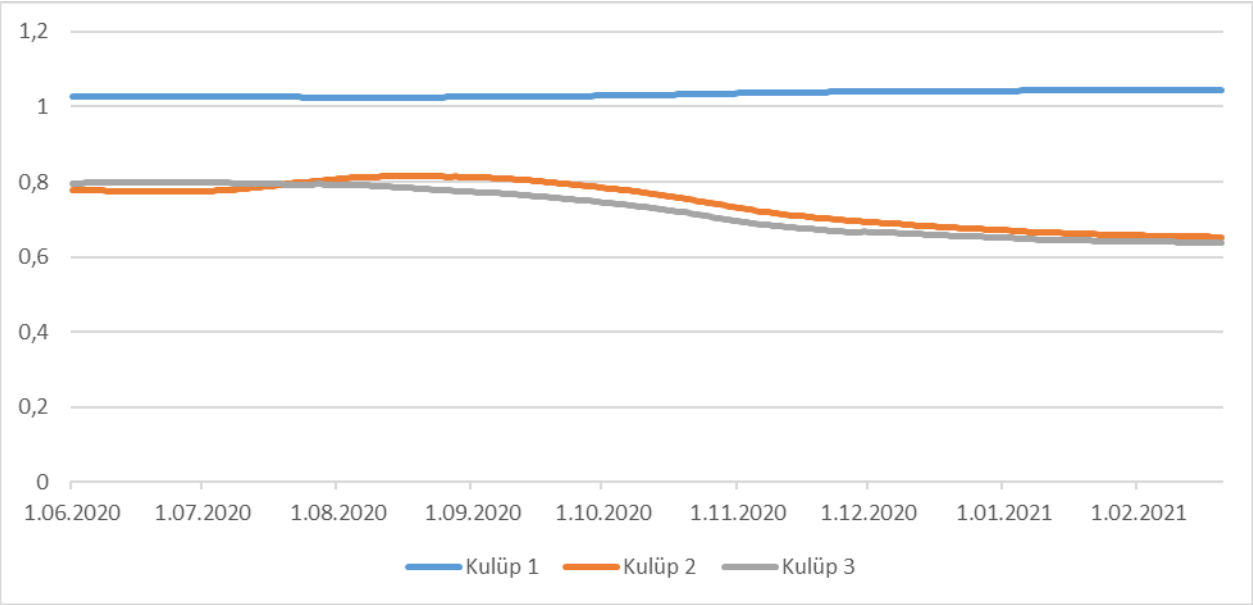
Tablo 3'de yer alan kulüp birleştirme test sonuçlarına göre, t her iki kulüp çifti içinde t istatistik değeri -1.65 değerinden küçük olduğu için, kulüpler için birleştirme söz konusu olmamaktadır. Uygulanan birleştirme testinden sonra ortaya çıkan gelişmiş ülkelerdeki toplam vaka sayısı yakınsamasını gösteren üç kulüp Tablo 4'de yer almaktadır. Kulüp 1 toplam vaka sayısının en yüksek olduğu durumu içermektedir. Kulüp 2 ve Kulüp 3 ise toplam vaka sayısının daha az olduğu grupları göstermektedir.

Tablo 4: Ülke Sınıflandırması

Kulüp 1	ABD, Almanya, Avusturya, Belçika, Birleşik Krallık, Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Güney Kore, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsrail, İsveç, İsviçre, İtalya, İzlanda, Japonya, Kanada, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Norveç, Portekiz, San Marino, Slovakya, Slovenya, Yunanistan
Kulüp 2	Avusturalya, Yeni Zelanda
Kulüp 3	Singapur, Tayvan

Nispi geçiş yolu eğrisi, ortalama panel veriye göre her ülke için ayrı bir yol oluşturmaktadır. Ülkeler arasında ortak bir yol olduğunda, bu ülkeler kümesi içinde bir yakınsama kulübü sağlayabilir. (Barrios vd., 2018) Yakınsama analizi sonucunda elde edilen üç kulüp için denklem 3 kullanılarak nispi geçiş yolları hesaplanmıştır. Kulüp 1, 2 ve 3 için bulunan üç farklı nispi geçiş yolu Grafik 1'de gösterilmektedir:

Grafik 1: Nispi Geçiş Yolu Eğrileri *(Transition Paths)*



Kulüp 1'in nispi geçiş yolu gelişmiş ülkeler toplam vaka sayısı ortalamasının üzerinde yer almaktadır. Kulüp 2 ve Kulüp 3 nispi geçiş yolu eğrilerinin ise, gelişmiş ülkeler toplam vaka sayısı ortalamasının altında olduğu ve farklı iki kulüp olmalarına rağmen iki kulübün geçiş eğrilerinin birbirlerine yakın hareket ettikleri görülmektedir. Ayrıca Kulüp 2 ve Kulüp 3'ün zamanla gelişmiş ülkelerin toplam vaka sayısı ortalamasından uzaklaştığı görülmektedir.

Phillips ve Sul tahmini eğim katsayısının $\hat{b}$=2$\hat{a}$ olduğunu ve $\hat{a}$'nın yakınsama hızını verdiğini belirtmektedir.

Bu ifadeden yola çıkılarak elde edilen toplam vaka sayısı için kulüplerdeki yakınsama hızı; kulüp 1 için 0.112, kulüp 2 için 0.039 ve kulüp 3 için -0.022 olarak hesaplanmaktadır. Bu bağlamda, ülkelerde bu hastalığın yayılmasını önlemek amacıyla önlemler alınmasına rağmen, ülkelerin değişen bir yakınsama hızıyla farklı geçiş yollarına sahip oldukları görülmektedir.

Covid-19 vaka sayıları açısından birbirine yakınsayan ülkelerin sosyo-ekonomik ve kurumsal özellikleri, küresel salgın sürecinde hem hastalığın yayılmasıyla, hem de salgının ortaya çıkardığı sosyo-ekonomik

sorunlarla mücadele edebilmek için uygulanan politikaların daha etkin olabilmesi bakımından oldukça önemlidir. Yapılan çalışmalar, ülkelerin sahip oldukları ekonomik performans, nüfus yoğunluğu, eğitim, sağlık, doğal çevre, sosyal ağlar, bürokratik kalite, yönetim, din gibi sosyo-ekonomik ve kurumsal özelliklerin ve bu ülkelerin uyguladıkları politikaların, salgının yayılımında ve sosyo-ekonomik sonuçlarıyla mücadelede etkili olduklarını ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda, Tablo 4'de verilen kulüp yakınsama sonuçlarına göre 3 farklı grupta yakınsayan ülkelerin benzer ve farklı özelliklerinin betimlenmesi, etkin ekonomik ve sosyal politikaların oluşturulması için dikkat çekici hale gelmektedir. Tablo 4'de yüksek vaka sayılarına sahip 32 ülkenin yer aldığı ilk kulüp incelendiğinde, bu ülkelerin IMF'nin yayınladığı Küresel Servet Raporu'na (Ocak, 2021) göre, küresel servetin büyük bir kısmını alan Kuzey Amerika ve Avrupa Birliği ülkeleri ile yükselen Asya ülkeleri olan Güney Kore ve Japonya'nın bulundukları görülmektedir. Bu ülkelerin makroekonomik ve sosyal göstergeleri, bölgesel boyutta farklılaşabilmekle birlikte, benzer özellikler göstermektedir. Sağlık yatırımları, ölüm oranları, sağlık sisteminin performansı gibi bu süreçte öne çıkan sağlık göstergelerini önemli ölçüde etkileyen ekonomik performans kriterlerine bakıldığında -*Dünya Bankası istatistiklerine göre*- bu ülkelerde kişi başına düşen gelir düzeylerinin yüksek; işsizlik, gelir dağılımı adaletsizliği, enflasyon düzeylerinin görece düşük olduğu gözlemlenmektedir. Uluslararası ticaretteki paylarının ve özellikle AB ülkeleri için nüfus hareketliliğinin yüksek olması bu ülkelerde görülen yüksek vaka sayılarının açıklanmasında kullanılabilecek unsurlar olabilmektedir. Bu ülkelerde okullaşma oranı ve okuma-yazma oranı dünyanın diğer ülkeleriyle karşılaştırıldığında yüksektir. Salgın öncesi verilere göre, bu ülkelerde ölüm oranları düşük, hükümetlerin sağlık harcamaları yüksek olmasına rağmen, özellikle AB ülkelerinde salgının yönetilmesi sürecinde yaşanan aksaklıklar sağlık hizmetlerinin yetersiz kalmasına yol açmıştır.

Bürokratik kalite ve yönetim, politik karar alıcıların karar alma sürecini etkileyen bir unsurdur. Dünya Bankası, pandeminin sosyoekonomik ve sağlık etkilerini hafifletmek için esnek müdahale gerekliliğinin önemini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, 1. kulüpte yer alan yüksek vaka sayısına sahip ülkelerde bürokratik kalite göstergeleri iyi olmakla birlikte, AB politik topluluğunda ortak hareket etme eğilimi içinde olmaları, tedbirlerin alınması ve uygulanması hususunda gecikmelere neden olmuştur. Dünya Bankası'nın yayınladığı Dünya Yönetişim Göstergeleri Raporu'nda (WGI) yer alan devletin etkinliği endeksi; ülkelerdeki yerel hizmetlerin ve kamu hizmetlerinin kalitesi ve bunların siyasi baskılardan bağımsızlık derecesi, politika formülasyonu ve uygulamasının kalitesi ve hükümetin taahhütlerinin kredibilitesini yansıtmaktadır. Bu noktada, seçili gelişmiş ülkeler arasında yüksek vaka sayılarına sahip olan 1. kulüpteki ülkelerde, devletin etkinliğinin 2. ve 3. kulüptekilere göre daha düşük olduğu görülmektedir. Avrupa'da salgının merkezi haline gelen İtalya'nın seçili ülkeler arasında en düşük etkinlik endeksine sahip olması, salgının başlarında İngiltere'nin ve salgının neredeyse tamamında ABD'nin salgını yönetim biçimi ve politik karar alıcıların salgın sürecinde mevcut kurumları benzer şekilde iyi yönetememeleri bu ülkelerde yüksek vaka sayılarına ulaşılmasına neden olduğu söylenebilmektedir.

Vaka sayılarının düşük olduğu 2. grupta yer alan Yeni Zelanda ve Avustralya ve seçili ülkeler arasında en düşük vaka sayılarına sahip olan 3. grupta bulunan Singapur ve Tayvan; makroekonomik ve sosyal göstergeleri açısından 1. grupta yer alan ülkelerle benzer bir yol izlemektedir. Bununla birlikte, bu ülkelerden daha düşük vaka sayılarına sahip olmaları, yine sosyal ve kurumsal özellikleri ile açıklanabilmektedir. Benzer coğrafi özellikleri ve ada ülkeleri olmaları itibariyle daha izole bir salgın süreci geçirmeleri, Yeni Zelanda ve Avustralya için oldukça büyük bir avantaj yaratmıştır. Bunun yanı sıra özellikle Yeni Zelanda'da demokrasinin işleyişi ve kurumların şeffaflığı bakımından politik karar alıcıların, salgın sürecini ve bu sürecin ekonomik ve sosyal etkilerini iyi yönetmeleri oldukça etkili olmuştur. Benzer şekilde en düşük vaka sayılarına sahip olan Singapur ve Tayvan, salgını yönetim biçimlerini etkileyen kurumsal unsurları itibariyle seçili diğer ülkelerden farklılaşmaktadır. Özellikle Singapur'un, yüksek sağlık yatırımlarıyla ve salgına karşı önlemlerin alınması sürecinde erken ve hızlı davranabilecek bürokratik mekanizmasıyla düşük vaka sayılarına sahip olduğu söylenebilmektedir. 2. ve 3. Kulüplerde yer alan bu ülkelerin, devletin etkinliği endeksi sıralamasında en üst sıralarda yer almaktadırlar. Bu durum, bu ülkelerdeki vaka sayılarının benzer sosyo-ekonomik özelliklere sahip 1. gruptaki ülkelere yakınsamamasını açıklayabilmektedir.

4. SONUÇ

Dünyanın tamamını etkisi altına alan Covid-19 salgını, doğurduğu sonuçlar ile sadece bir sağlık sorunu olarak kalmamış; yarattığı hem ekonomik hem de sosyal ortamla küresel ekonominin en önemli gündem maddesi haline gelmiştir. Bu süreçte ortaya çıkan sorunlar yalnızca az gelişmiş ya da gelişmekte olan ekonomileri değil,

gelişmiş ekonomileri de önemli ölçüde etkilemiş ve salgının tüm boyutlarıyla küresel bir mesele olarak ele alınması gerekliliğini doğurmuştur. Bu süreçte salgının doğurduğu sorunlar benzer olmakla birlikte, yayılması ve etkileri ülkeler arasında farklı bir seyir izlemiştir. Bu noktada, ülkelerin sahip oldukları sosyo-ekonomik ve kurumsal özellikler ve uyguladıkları sosyal ve ekonomik politikalar önemli hale gelmiştir.

Mevcut Covid-19 literatürü, Covid-19'un etkisi hususunda aynı ülke ve bölge içerisinde dahi farklılıklar olabileceğine dikkat çekmektedir. Bu bağlamda çalışmada, seçili gelişmiş ülkelerin Covid-19 vaka sayıları için yapılan kulüp yakınsama analizi sonucunda, 3 farklı kulübe ulaşılmıştır. Vaka sayılarının en yüksek olduğu 1. kulüpte yer alan gelişmiş ülkelerde, kişi başına gelir, kentleşme oranı, nüfus yoğunluğu, eğitim düzeyi, sağlık yatırımları gibi makroekonomik ve sosyal göstergelerinin yüksek ve benzer olduğu gözlemlenmektedir. Bu ülkeler bürokratik kalite ve devletin etkinliği gibi politik karar alma mekanizmasını etkileyen kurumsal faktörler açısından da benzer bir seyir izlemektedirler. 2. ve 3. kulüpte yer alan gelişmiş ülkelerde vaka sayıları görece daha düşüktür. Bu ülkeler sahip oldukları makroekonomik ve sosyal göstergeler açısından 1. Kulüpteki ülkelerle benzeşmekle birlikte, coğrafi konumları ve kurumsal yapıları yönünden 1. Kulüptekilerden ayrılmaktadır. Salgının politik yönetimi açısından önemli bir gösterge olan Dünya Bankası'nın yayınladığı Dünya Yönetişim Göstergeleri Raporu'nda (WGI) yer alan devletin etkinliği endeksi, vaka sayılarının düşük olduğu kulüp 2 ve kulüp 3 ülkelerinde daha yüksektir ve bu durum salgının yönetiminde politik karar alma mekanizmasının daha iyi işlediğini göstermektedir. Bu bağlamda, vaka sayılarının yüksek olduğu seçili gelişmiş ülkelerde devletin etkinliğinin artırılarak, daha hızlı bir politik karar alma mekanizmasının işler hale getirilmesi gerekmektedir. Çalışmada yer alan seçili yüksek gelirli ülkelerin görece farklı sosyo-ekonomik ve kurumsal özelliklere sahip bölgelerinde, salgının yayılımının ve yarattığı sosyo-ekonomik etkilerinin de farklılaştığı göz önünde bulundurulmalı ve özellikle yerel hükümetlerin uygulayacağı politikaların oluşturulmasında bu bölgesel farklar da dikkate alınmalıdır.

KAYNAKÇA

Akram, V., Rath, B.N., & Sahoo, P.K. (2021). Do Covid-19 cases follow a similar transition path? Evidence from Indian states. *MethodsX,* 8, 101196. DOI: 10.1016/j.mex.2020.101196

Apergis, N., Koutmos D., & Payne, J.E., (2020). Convergence in cryptocurrency prices? the role of market microstructure. *Finance Research Letters,* DOI: 10.1016/j.frl.2020.101685

Barrios, C., Flores E., & Martínez, M.A. (2018). Convergence clubs in Latin America. *Applied Economics Letters*, DOI: 10.1080/13504851.2018.1433288

Bashir, M. F., Benjiang, M. A., & Shahzad, L. (2020). A brief review of socio-economic and environmental impact of Covid-19. *Air Quality, Atmosphere & Health*, *13*(12), 1403-1409.

Buheji, M., da Costa Cunha, K., Beka, G., Mavric, B., De Souza, Y. L., da Costa Silva, S. S., & Yein, T. C. (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.

Cieślik, A., & Wciślik, D.R. (2020). Convergence among the CEE-8 economies and their catch-up towards the EU-15. *Structural Change and Economic Dynamics,* 55, 39-48.

Credit Suisse (2021). Global Wealth Report.

Hasell, J., Mathieu, E., Beltekian, D., Macdonald, B., Giattino, C., & Ortiz-Ospina, E., (2020). A cross-country database of COVID-19 testing. *Sci Data.* 7:345. DOI: 10.1038/s41597-020-00688-8

IMF (2020). The Great Lockdown, *World Economic Outlook*, April.

IMF (2021). World Economic Outlook.

McKibbin, W., & Fernando, R. (2020). The global macroeconomic impacts of COVID-19: Seven scenarios. *Asian Economic Papers*, 1-55.

Meng, T. (2021). Clusters in the Spread of the COVID-19 Pandemic: Evidence from the G20 Countries. *Frontiers in Public Health*, *8*, 948-952.

Nicola, M., Alsafi, Z., Sohrabi, C., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, C., & Agha, R. (2020). The socio-economic implications of the coronavirus and COVID-19 pandemic: A review. *International Journal of Surgery*, 185-193.

Phillips, P.C.B., & Sul, D. (2007). Transition Modeling and Econometric Convergence Tests. *Econometrica*, *75*(6), 1771-1855.

Phillips, P.C.B. & Sul, D. (2009), Economic transition and growth. *Journal Applied Econometrics*, 24: 1153-1185. https://doi.org/10.1002/jae.1080

Stojkoski, V., Utkovski, Z., Jolakoski, P., Tevdovski, D., & Kocarev, L. (2020). The socio-economic determinants of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic. *arXiv preprint arXiv:2004.07947*.

UN (2021). Ending Poverty, *https://www.un.org/en/sections/issues-depth/poverty/*, Erişim Tarihi: 20.02.2021.

World Bank (2021). World Development Indicators.

THE RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC DEBT AND INVESTMENT: THE ROLE OF FINANCIAL DEVELOPMENT

KAMU BORCU VE YATIRIM ARASINDAKİ İLİŞKİ: FİNANSAL GELİŞMİŞLİĞİN ROLÜ

Duygu YOLCU KARADAM

Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

ABSTRACT

Economic effects of high debt burden have been among the mostly debated macroeconomic issues since the 1980s. High public debt can lead to lower economic growth through its negative impacts on capital accumulation. The basic aim of this study is to examine the linkage between public debt and investment in OECD countries. Specifically, we focus on the relevance of financial system development in the debt-investment nexus. More developed financial markets are argued to boost economic growth by improving saving-investment allocation. Deeper financial markets can be helpful to smooth fiscal adjustment when the government refinancing the debt. Therefore, in this study we investigate whether financial deepness mitigates the adverse effects of public debt on investment. We estimate investment equations for a panel of 39 OECD countries and 1960-2019 period for the whole sample as well as subsamples of high- and low-financial development countries. Dynamic panel data econometric techniques, specifically system-GMM estimations are conducted in order to take into account endogeneity and reverse causality issues. The results indicate that public debt negatively affects investment in OECD countries. This negative impact is lower for countries with more developed financial systems while higher for countries with low financial development levels. Our results support the view that financial system development is important for ameliorating the negative effects of public debt on investment.

Keywords: Public debt, Investment, Financial Development, Panel data

ÖZET

1980li yıllardan itibaren yüksek borç yükünün ekonomik etkileri en çok tartışılan makroekonomik konulardan biri olmuştur. Yüksek kamu borcu sermaye birikimi üzerindeki negatif etkilerine bağlı olarak daha düşük ekonomik büyümeye neden olabilmektedir. Bu çalışmanın temel amacı, OECD ülkelerinde kamu borcu ile yatırım arasındaki ilişkiyi incelemektir. Spesifik olarak, borç-yatırım ilişkisinde finansal sistem gelişmişliğinin etkisine odaklanılmaktadır. Literatürde daha gelişmiş finansal piyasaların tasarruf-yatırım tahsisinin gelişmesine olanak tanıyarak ekonomik büyümeyi artırdığı savunulmaktadır. Daha derin finansal piyasalar devletin borcu geri ödeme sürecinde mali uyumlamayı kolaylaştırıcı etkisi olabilmektedir. Bu nedenle bu çalışmada finansal derinliğin kamu borcunun yatırım üzerindeki olumsuz etkisini azaltıp azaltmadığı araştırılmaktadır. 39 OECD ülkesi ve 1960-2019 dönemini kapsaya bir panel veri seti için yatırım denklemleri hem tüm ülke grubu için hem de yüksek ve düşük finansal gelişmişliğe sahip alt ülke grupları için tahmin edilmiştir. Potansiyel içsellik ve ters nedenselliği göz önüne almak için dinamik panel veri ekonometrik yöntemi olarak Sistem-GMM yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar OECD ülkelerinde kamu borcunun yatırımları olumsuz etkilediğini göstermektedir. Bunun yanında, kamu borcunun yatırımlar üzerindeki bu negatif etkisi, daha gelişmiş finansal sisteme sahip ülkelerde daha düşük düzeyde olurken; az gelişmiş finansal yapıya sahip ülkelerde bu negatif etkinin çok daha güçlü olduğu bulunmuştur. Sonuçlar, kamu borcunun yatırımlar üzerindeki olumsuz etkisini azaltmada finansal gelişmişliğin önemli olduğu görüşünü desteklemektedir.

Anahtar kelimeler: Kamu borcu, Yatırım, Finansal Gelişmişlik, Panel Veri

HA-JOON CHANG ve EYÜP ÖZVEREN'İN KURUMSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDE İNCELENMESİ: VEBLEN ÖZELİNDE BİR SUNUŞ

AN INVESTIGATION ON HA-JOON CHANG AND EYÜP ÖZVEREN WITH THE PERSPECTIVE OF INSTITUTIONAL ECONOMICS: AN INVESTIGATION ON VEBLEN

İlkben AKANSEL

Doç. Dr., Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü

Buşra IŞIK

Yüksek Lisans Öğrencisi, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı

ÖZET

Yüzyıllar boyunca küresel boyutta yaşanan ekonomik gelişmeler tüm toplumları etkisi altına almıştır. Bu gelişmeler, ülkelerin gelişme sürecindeki kaderlerinin seyrini değiştirmekte etkili olmuştur. Kapitalizm, sanayileşme, tekelci şirketler gibi olgular ise ekonomileri denge dışına sürüklemiştir. Bu noktada kurucusu Veblen olan Kurumsal İktisat, iktisat bilimi içerisinde öne çıkan önemli bir iktisadi yapı olmuştur. Kurumsal İktisat ekonominin her alanında kendinden bir parça bulunduran bir iktisadi yapı olarak, kurumlar ile ekonomik gelişme arasında çok güçlü bir etkileşim olduğunu ortaya koymaktadır. Günümüz Kurumsal İktisat bilimcilerinden Eyüp Özveren ve iktisadi kalkınma alanında pek çok çözümsel çalışması bulunan Ha-Joon Chang bu sürecin, kurumsal yapısını ve ekonomiye etkilerini birçok eserlerinde ele almışlardır.

Kurum-İktisadi yapı ilişkisi toplumların ekonomik gidişatının belirleyicisidir. Bu bağlamda, Türkiye-İngiltere temsilinde ön plana çıkan iki farklı bilim insanının seçili eserlerindeki görüşleriyle, Veblen'in bakış açısının ne kadar ve nasıl özdeşleştiği irdelenmesi gereken önemli bir konudur. Bu çalışmanın amacı, Özveren ve Chang'ın seçili eserleri çerçevesinde, iktisadi düzene ve Kurumsal İktisadi yapıya yönelik bakış açılarını Veblen'in düşünceleri ile karşılaştırmalı olarak incelemektir. Bu bağlamda, iktisadi büyüme ve kalkınma için önemli bir unsur teşkil eden kurumlar ile iktisadi yapının arasındaki bağın incelenecek olması ve literatürde bu kapsamda yapılan çalışmaların görece az olması da bu çalışmanın önemini arttırmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İktisadi Yapı, Kurumsal İktisat, Kurumlar, Yerleşik İktisat, İktisadi Gelişme

ABSTRACT

Economic developments experienced on a global scale for centuries have affected all societies. These developments have determined in changing the course of the destiny of countries in the development process. Factors such as capitalism, industrialization, and monopoly companies have luged economies out of balance. At this point, Institutional Economics, whose founder was Veblen, has become an important economic structure that stands out in economics. Institutional Economics, as an economic structure that contains a part of itself in every field of the economy, reveals a very strong interaction between institutions and economic development. Eyüp Özveren, one of the contemporary institutional economists, and Ha-Joon Chang, who has many analytical studies in the field of economic development, of this process have discussed the institutional structure and effects of on the economy in many of their works.

The institution-economic structure relationship determines the economic course of societies. In this context, Turkey-England come to the fore in representation, two different of the scientist with his views on selected works, how much and how Veblen's point of view with identified is an issue that needs to be scrutinized. The purpose of this study is to examine the perspectives of the economic order and institutional economic structure in comparison with Veblen's thoughts within the framework of selected works of Özveren and Chang. In this context, the fact that the link between the institutions that constitute an important element for economic growth and development and the economic structure will be examined and the relatively few studies from this perspective in the literature increase the importance of this study.

Keywords: Economic Structure, Institutional Economics, Institutions, Established Economics, Economic Development

GİRİŞ

Kurumsal İktisadın doğuşundan günümüze tarihsel serüveninde geçirdiği dönüşüm, kalkınma ile büyüme alanlarında uluslararası ekonomiye etkileri, güncel ve kapsamlı bir incelemeye ihtiyaç olduğunu ortaya koymuştur. Sürdürülebilir bir büyümenin sağlanmasında güçlük çekilmesi dünya ekonomilerinde, iktisadi teorisyenleri bu alanda farklı bakış açılarına yönlendirmiştir. Bu farklı bakış açılarından biri de Kurumsal İktisattır. Veblen, Commons, Williamson ve Hamilton'un öncülüğünü yaptığı Kurumsal İktisat, ekonomik ve toplumsal analize dahil edilerek, insanların karar verme sürecinde kurumların önemini saptanmıştır. Kurumların işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve özgürlükler gibi kanallar yoluyla ekonomik büyüme ve kalkınma temellerinde pozitif etkiye sahip olması sağlanır (Doğan, 2017). Özellikle, kapitalizmin tarihsel süreci dikkate alındığında, kurumların önemi daha net gözlemlenir. Her ne kadar Eski Kurumsal İktisat (EKİ) ve Yeni Kurumsal İktisadın (YKİ) kurumsallıkları farklı yönlere gitse de kapitalizmi/ana akım iktisadı açıklamada farklı boyutlarda "kurum" kavramını kullandıkları bilinmektedir. Kurumsal İktisat, kurumların iktisadi incelemede, önemli bir rol oynadığı tezini savunan kurumlar ailesi olarak düşünülebilir (Chavance, 2019). Bu yaklaşım ile İktisadi hayatı anlayabilmek için onun sadece maddi, teknik ve nicel yönünü dikkate alanlar bilime rengini veren ince noktaları saptayamazlar (North D. , 1990). Kurumların ya da düşünce alışkanlıklarının oluşması, evrimin farklı düzeyleri ve zamanlar arasındaki karmaşık etkileşimin sonucudur. İnsan yaşamının alışılmış unsurları sürekli ve birikimli bir şekilde değişir ve bu da kurumların sürekli gelişimini beraberinde getirir. Farklılaşan kültürel koşullar, bireylerin hayat disiplininde meydana gelen değişikliklere karşılık, kurumsal yapıda değişiklikler meydana getirir, ancak bireyin doğası temelde aynı kalır (Veblen, 1898). Kurumları formel ve informel kurallar olarak betimlediğimizde; bazı toplumlar bu kuralların oluşturduğu kötü kurumlara ya da kurumsal yapıya sahipken, bazı toplumlar ise üretimi, yatırımı, istikrarı, yenilik yapmayı, güveni ve beşerî sermayeyi geliştirmeyi sağlarlar. Kısacası ülkeler ekonomik performansının gelişimini etkileyecek iyi kurumlara sahip olmak isterler. (Acemoğlu, Jahnson, & Robinson, 2003).

Tüm bunların ışığında çalışmada; Kurumsal iktisadın tarihsel serüveni ve kurucu Veblen'in iktisat teorisine bakış açısı ile iki önemli iktisatçı Eyüp Özveren ve Ha-Joon Chang'ın iktisadı yapıya olan bakış açıları Veblen'in bakış açısıyla ne kadar ve nasıl özleştikleri incelenecektir. Bu kapsamda çalışmanın birinci bölümünde, Kurumsal İktisadın kavramsal çerçevesi ve tarihi serüveni kısaca sunulmuş olup Veblen'in düşünce yapısı ve ekonomiye katkıları kurumsal yapı çerçevesi ile ele alınacaktır. Çalışmanın ikinci bölümünde Kurumsal İktisada yönelik literatür taramasına yer verilmiştir. Kurumsal İktisadın, Chang ve Özveren'in seçili eserleri perspektifinde incelendiği üçüncü bölümde, her iki iktisatçının çalışma alanları, Kurumsal İktisada yönelik bakış açıları Ha-Joon Chang'ın Kalkınma Yeniden, Kapitalizm Hakkında Size Söylemeyen 23 Şey, Ekonomi Rehberi, Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü adlı kitaplarında incelenecektir. Özveren'in ise Kurumsal İktisat, Türkiye'de Yaygın İktisat Nereden Nereye?, Bernard Chavance'ın Kurumsal İktisat adlı kitabının önsözü ve Emre Özçelik ile Eyüp Özveren'in yazmış olduğu Kurumsal İktisat'ın Dünü, Bugünü, Yarını adlı makalesi ele alınmıştır. Çalışmanın dördüncü bölümünde Chang ve Özveren'in incelenen seçili eserleri doğrultusunda, Kurumsal İktisadi düşünceye bakış açıları uzlaşı ve farklılık noktaları bakımından yorumlanarak incelenecektir ve çalışma sonuç bölümüyle sonlanmaktadır. Bu çalışmanın amacı Özveren ve Chang'ın seçili eserleri çerçevesinde, iktisadi düzene ve Kurumsal İktisadi yapıya yönelik bakış açıları Veblen'in düşünceleri ile karşılaştırılmalı olarak incelemektir. Seçili eserlerin Kurumsal İktisadın öncüsü olan Veblen özelinde incelenecek olması çalışmamızın sınırlılığını oluşturmaktadır. Bu bağlamda, iktisadi büyüme ve kalkınma için önemli bir unsur teşkil eden kurumlar ile iktisadi yapı arasındaki bağ ele alınmıştır. Literatürde bu kapsamda yapılan çalışmanın görece az olması dolayısıyla çalışma oldukça önem arz etmekte olup, yapılan teorik değerlendirmenin literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

1. KURUMSAL İKTİSADIN TARİHSEL SERÜVENİ ve KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Kurumsal İktisat, yüzyıllık tarihine ve son çeyrek yüzyılda giderek artan oranda iktisat analizlerinde kullanım alanı bulmasına rağmen yalnızca Türkiye'de değil dünyada da açıklık getirilebilmiş bir konu değildir (Buğra, 1995). Bazı kaynaklarda kavramsal olarak 'Kurumsalcı İktisat' tanımlaması kullanılırken, bazı kaynaklarda 'Kurumcu İktisat' tanımlaması kullanılmıştır. Kavramsal olarak da netlik getirilememiş olsa da amacı aynı alana hizmet etmektir (Demir, 1996).

İktisadi düşünce tarihinde kurumsallık, iktisadi düzenin ve temelinin bireylerin değil, kurumların şekillendirdiği; bu bakımdan bireylerin, kurumların etkisinden bağımsız olarak irdelenemeyeceğini savunulur (Demir, 1996).

Kurumsal İktisat kavramı ilk olarak, 1918 yılında Walton Hamilton tarafından, Amerikan İktisatçılar Birliği'nin yıllık toplantısında Veblen, Mitchell ve Hobson'ın adlarını da anarak savunduğu "İktisat Teorisine Kurumsal Yaklaşım" başlıklı çalışmasında ifade edilmiştir (Rutherford, 2004). Hamilton Kurumsal İktisadı, Adam Smith'den itibaren ana akımı temsil eden değer kuramının karşısına koymuştur (Chavance, 2019). Düşüncenin temelleri 1880'li yıllarda, iktisat bilimine karşı ifade edilen kuşkular doğrultusunda akıma yeni yaklaşımlar kazandırabilme düşüncesi ile başlayan serüvene kadar uzanmaktadır (Tekeoğlu, 1993). Her iktisadi düşünce akımının doğuşu, kendisinden önceki akımlara yeni alternatifler ekleyerek veya var olan akıma eleştirel yaklaşarak gerçekleşmiştir (Demirtaş, 2006). Kurumsal İktisatta, Neo-Klasik iktisadi düşünceye karşı bir eleştiri olarak doğup gelişirken, yaklaşımın ortaya çıkmasında etkili olan iktisat akımı Alman Tarihçi Okuludur (Aktan ve Vural, 2006). Alman Tarihçi Okulu, iktisadi düşünce tarihi tarafından bakıldığında; genellikle iktisadi davranışları, iktisadi genellemeleri tarihsel, sosyal ve kurumsal etkilere dayandırmış bir ekol olmuştur (Basılgan, 2010). Kurumsal İktisat ekolü için Alman Tarihçi Okulu'nun birçok önermesi kabul görmüş ve bu önermeler ekolün doğuşuna yön vermiştir (Aktan ve Vural, 2006). Kurumsal İktisadın öncüsü Veble'nin hocaları, Alman Tarihçi Okulu'nda yetişmiş akıl hocalarıydı. Kurumsal İktisadın hocaları da Thorstein B. Veblen (1857-1929), John R. Commons (1862-1945) ve Wesley C. Mitchell (1874-1948) bu düşünce okulu ile özdeşleşmiş düşünürlerdir. Veblen ile Kurumsal İktisatçılar ekonomik davranışların kurumsal boyutunu ele almışlar ve yerleşik iktisadın tahtına göz dikmişlerdir. Çünkü yerleşik iktisatçılar ekonomiyi piyasaya odaklandırıp, bütün kurumları devre dışı bırakarak, piyasayı da doğallaştırarak kurumsallık anlayışından uzaklaştırmayı hedeflemektedirler. Ancak göz ardı ettikleri bir gerçek vardır ki, oda firma ya da Veblen'in deyimi ile işletmelerdir. Yerleşik İktisatçılar firmayı da sanki bir bireymiş gibi ele alarak kurumsallığın varlığını gizlemek istemişlerdir. 20. yy.'ın sonlarında yerleşik iktisadın içinde bir boşluktan gelişen Kurumsal İktisadın temelinde firmaların neden olduğu kuramsal sorun vardır (Williamson, 1985).

Commons'a göre kurum, "bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleştirilmesi ve denetiminde ortaya çıkan toplu eylemdir" (Commons, 1932). Mitchell kurumu, "geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar" olarak açıklamıştır. Aynı iktisat ekolünde bulunan Hamilton ise kurumu, "bir grubun alışkanlıkları ya da bir toplumun gelenekleri içerisine yerleşmiş; insanoğlunun faaliyetlerini biçimlendiren ve sınırlarını belirleyen formel ya da enformel yaptırımların eşlik ettiği, bir ölçüde hâkim ve sürekli olan bir sosyal alışkanlıklar demeti" olarak ifade etmiştir. Kurumsal İktisat tarihsel serüveni içerinde önemli farklılara sahip olmuştur. Bu nedenle kendi bünyesinde Eski Kurumsal İktisat (EKİ) ve Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) olarak ayrışmıştır. Ancak buna rağmen tarihsel bütünlüğünü bozmadan yarınlarımıza kadar devamlılığını sürdürmektedir. Tarihsel bağlamda Kurumsal İktisat tamamen homojen bir iktisadi doktrin ve paradigmadır. EKİ "makro orijinli" olup, ekonomik düzene sosyal ve iktisadi bakımdan kurumsal bir çerçeveden bakmayı tercih etmiştir (Demir, 1996). EKİ, kurumları kişilerin faaliyetleri üzerinde sınırlayıcı araçlar olarak nitelemişlerdir. Aynı zamanda da kurumların, düşünce ve davranış şekilleriyle biçimlendirerek ekonomik yapı ve ilişkileri üzerinde etkilerine odaklanmışlardır (Doğan, 2017). EKİ'a göre kurumsal değişimin temel faktörü, "teknoloji" dir. Teknoloji geliştikçe birbiriyle çelişki içinde bulunan yeni sosyal yapı şekilleri meydana gelmiştir (Demir, 1996), YKİ ise "mikro orijinli" bir yaklaşım olduğu saptanabilir. Benliğinde birçok farklı düşünce ekolünü taşıyan bu akıma, YKİ denilmektedir. YKİ kavramı ilk olarak O. Willamson tarafından 1975'deki "Markets and Hierachies: Analysis and Antitrust Implications" çalışması ile literatüre geçmesine rağmen (Richter, 2005), düşünce akımının temellerini R. Caose'un 1937'deki "The Nature of The Firm" isimli çalışmasına kadar dayandırmak mümkündür (Coase, 1998). YKİ öncü isimlerinden North'a göre kurum, "bir toplumda oyunun kurallarıdır; daha resmi bir dille, onlar insanların karşılıklı etkileşimlerini şekillendiren, insanlarca tasarlanmış sınırlayıcı kurallardır" şeklinde yorumlamıştır (North D. C., 2002).

Mitchell, kurum kavramını "geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar" olarak tanımlamıştır (Demir, 1996). Williamson ise kurumu; "oyunun kuralları" olarak tanımlamakta ve bu oyundaki bireylerin bu kurallara göre hareket ettiğini belirtmektedir (Williamson, 2000). Matthews ise kurumu, "sosyal-ekonomik hakları tanımlayan ve ekonomik yaşamda insanları yönlendiren kısıtlamalar" şeklinde açıklamıştır (Matthews, 1986).

Ayres'e göre kurum, "menkıbeler, geçmişten kalan inançlar, statü ve toplumun hiyerarşik düzenine dayalı kuralların tümü" şeklinde tanımlama alanı bulmuştur. EKİ; bireyleri, kurumsal yapıya göre davranan varlıklar olarak ele alırken, YKİ bunun tam tersine kurumları, bireylerin davranış şekilleri ile açıklamaya çalışmaktadır (Demir, 1996). Farklı bir bakış ile EKİ, düşüncelerinde holistik bir anlayışa önem verirken, YKİ metodolojik olarak bireyci anlayışa önem vermiştir. Bu ayrışım iki ekol arasındaki farklılaşmada, önemli bir noktaya vurgu yapmaktadır.Bu farklı bakış açıları; Kurumcu yapının, iktisat literatüründe en genel hatları ile 'Eski

Kurumsalcılar' ve 'Yeni Kurumsalcılar' olarak ayrışmasına sebep olmuştur. EKİ ve YKİ arasındaki bu ayrışıma rağmen her iki geleneğinde ortak noktada buluştuğu konular da mevcuttur. İki düşünce akımı da iktisadi olayları statik birer durum olarak değil, dinamik bir yapı çerçevesinde ele almaktadır. Kısacası her iki düşünce akımı da iktisat biliminin daha evrimci bir bilim olması gerektiğini öne sürmektedir (Aktan ve Vural, 2006).

Bu bağlamda Kurumsal İktisat; iktisadi yapıları irdelemeye çalışan, sosyal değişimi bütünsel olarak ele alan, kurumsal yapının üzerinde yoğunlaşan, iktisadi değerlerin toplumsal yapı üzerindeki etkisini saptayan ve araştırmaların deneysel olarak şekillendirilmesini amaçlayan çalışmaların genel tanımı olarak ifade edilebilir (Ata, 2009). Kurumsal İktisat, İkinci Dünya Savaşı'nın son bulmasına kadar olan süreçte, düşünce alanında merkezi yerini korumuştur. Savaş sonrası dönemde farklılaşan dünya düzenine, modern iktisat düşüncesinin değişiklik beklentilerine karşılık verememiş ve yerini yerleşik iktisadi düşünceye bırakmıştır (Doğan, 2017).

Yapılan birçok kavramsal tanım çerçevesinde, Kurumsal İktisat denilince; bireysel faaliyetten ziyade toplu faaliyeti yansıtan ve süreklilik kazanmış insan davranışlarının sınırlarını etkileyen, ekonomik düzene evrimsel bir bakış açısı ile bakan, deneysel gözlemlere önem veren, devletin müdahalesine sorunsuz yaklaşan bir düşünce akımı akla gelmektedir. Bu bakımdan, Kurumsal İktisat, 'Karma Ekonomi' olarak da nitelendirilebilir (Tsuru, 1993). Bakıldığında Kurumsal İktisadın 'Yerleşik İktisat' kadar eski bir geçmişe sahip olduğu görülmektedir. 21.yy. boyunca anlayış olarak iniş ve çıkışlara maruz kalmış olsa da özünden bir şey kaybetmemiş ve varlığını sürdürmeye devam etmiştir. Eğer 21.yy'ın başından sonuna iktisadi düşünce anlayışında bir karşılaştırma yapacak olursak, her koşulda yerleşik iktisadın karşısında yine Kurumsal İktisat yer alır. Uzun dönemde bu konumunu korumaya devam etmektedir. Bu başarının ardında var olan kuramsal nedenleri değerlendirmekte fayda vardır.

1.1. Kurumsal İktisadın Çalışma Alanları

Kurumsal İktisat, iktisadi sistemlerdeki değişimleri zaman içindeki evrimlerini çözümlemek için bütünsel bir araştırma sistemine ihtiyaç duymaktadır. Kurumsal bakış açısı, çok geniş ve farklı düşünce akımlarını barındıran, ekonomik yaşamda 'bütüncül' ve 'evrimci' bakış açısı ile kurumların önemini belirtmektedir (Tekeoğlu, 1993).

EKİ; psikoloji ve ekonomide yaşanan gelişmelerle, konjonktür dalgalanmaları merkez noktası olarak belirlemişlerdir. Firmaların fiyatlama davranışları ile fiyat ve miktar kontrollerini, mülkiyet yapılarını, sendikaların ve iş gücü piyasalarının işleyişini, piyasa işleyişine bağlı tüm sorunları ve piyasa başarısızlıklarını, kamu yararını ve regülasyonları 'Ekonomi Hukuku' bağlamında gelişen tüm tartışmaları, iktisat teorisinin çalışma alanlarına kazandırmışlardır (Eren &Sarfati, 2011).

YKİ; işlem maliyetleri, kurumlar, organizasyon teorisi, mülkiyet hakları, (eksik) sözleşmeler ve (sınırlı) rasyonalite gibi konularda önermiş olduğu teorik perspektifle, hukuk ve ekonomi, regülasyon ekonomisi, endüstriyel organizasyon, politik ekonomi, iktisat tarihi, firma teorisi ve dışsallıklar gibi konularda, iktisadın önünün açılmasında çok nitelikli bir katkı sağlamayı başarmışlardır. Tüm ekonomik ve politik kurumlar veya yönetişim yapıları, işlem maliyetlerini minimize etmek için vardır. Mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. İşlem maliyetlerinin yeteri kadar düşük olduğu durumlarda, mülkiyet haklarının işletilmesi, sözleşmelerin etkin işleyişine neden olmaktadır. Diğer yandan mülkiyet hakları sisteminin varlığı, düşük işlem maliyetleri anlamına gelmektedir. Bu bağlamda, ülkenin ekonomik performansını kurumların tayin ettiğini söyleyebiliriz (Çetin, 2012).

1.2. Veblen Özelinde Kurumsal İktisat

İktisadi düşünce tarihi için yüzyılı aşan bir süre boyunca, kimilerince 'ana akım', kimisince 'yerleşik', kimisince 'ortodoks', kimisince de 'egemen' olarak nitelenen neoklasik iktisadın isim babası Kurumsal İktisat'ın kurucusu Thorstein Bunde Veblen'dir (Özveren & Özçelik, 2005). Amerikan Kurumsal İktisat Okulunun kurucusu Thorstein B. Veblen 1857 yılında Wisconsin'de doğmuştur. Bir iktisatçı olmaktan çok, bir filozof karakterindeki Veblen'in ilgi alanı, felsefe konularıyla sınırlı olmayıp, zamanın iktisadi düşüncelerine de dahil olarak psikoloji, fizyoloji ve antropoloji alanlarına da yayılıyordu. Veblen, 'bireyi, çevreyi oluşturan güçlerle baş etmede özgül yönetim ve bireysel karar sahibi olarak' görmeye yönelmiştir. Böylece Veblen psikolojik davranışçılık görüşünden ayrılıp, kurumsalcı görüşe yönelerek kendisine özgü

içgüdüsel yaklaşımını geliştirmiştir. Veblen, belli bir düzeye kadar Alman Tarihçi Okul'un etkisi altında kalmış, ancak hiçbir zaman Okul'un sadık bir izleyicisi olmamıştır. Veblen'i çok farklı fikir anlayışlarında dolaşmış olması nedeniyle tek bir bilim alanına yerleştirmek olanaksızlaşmaktadır. Geçmişte birçok kavram ve teoriyi iktisat bilimine katmış olan Veblen günümüzde de inceleme odağımıza koymamız gereken bir düşünürdür. İncelenmesi gereken önemli bir konu, Darwin ile ilgili görüşlerini açıklayan ve bunun da ötesinde yorumlayarak, teorinin insanlığın ilerleyişiyle ilgisini ortaya koyan ilk düşünür olmasıdır. (Önder, 2005). Veblen için, Darvinci evrim teorisi daha bilimsel bir perspektiftir. İktisadın kendisini evrimci teori üzerinden modellemesi gerektiğine inanmıştır (Perelman, 2005). Çağdaş bir iktisatçı için Veblen bugün her zamankinden daha önemli olmalıdır. Veblen'nin zamanında, iktisatçılar soyut teori etkisine daha az yönelmiştir. O koşullar göz önüne alındığında, Veblen İkinci Dünya Savaşı'nın sonuna kadar bu disiplinde önemli etkiler uyandırmış Kurumsal İktisat okuluna esin kaynağı olmuştur (Perelman, 2005). Veblen kurumları 'topluluğun geneli tarafından kabul görmüş yerleşik düşünce alışkanlıkları' olarak tanılamıştır (Veblen T. , 2010). Veblen maddi anlamda medeniyeti de kurumsal doku ve kurumların gelişmesi anlamında kurumsal aşama olarak tanımlamıştır. Veblen'e göre 'Kurumlar huyların ortaya çıkış biçimidir. Kültürlerin gelişmesiyle, zaruretler karşısında bireylerin geliştirdikleri davranış sistemlerinin tutarlı gelişmesinin birikimli sürecidir'. Veblen davranış ve kurumsal oluşumu netleştirmeye çalışmış ve şu şekilde ifade etmiştir; söz konusu kurumlar davranışın amacı ve sonucunu belirleme ve yönlendirmede etkili olur demiştir (Veblen T. , 1919).

Veblen, çağdaş endüstri sisteminin, yani kapitalizmin 'mihenk taşı' olarak mülkiyet ve mülkiyet hakkının önemine vurgu yapmıştır. Özel mülkiyet ve servet sahipliğine dayalı bir sistem olarak kapitalizm, avcılık döneminden devralınmış kıskançlık ve yarışmacı davranışları, temel toplumsal huzursuzluk kaynaklarından biri olarak, toplumsal değişim sürecinde değişim, bireyler arasında yaygınlaşmıştır. Veblen'in özgün ifadesiyle, 'gıpta ve yarışma duygusuna eğilim muhtemelen en güçlü şekilde tetikte olan ve ısrarla uygulanan uygun davranış kalıbıdır. Sanayi toplumlarında gıpta ve yarışma eğilimi parasal gıpta ve yarışma şeklinde ortaya çıkarak, bir çeşit gösterişçi tüketim şeklinde var olur' (Veblen T. , 2010). Veblen dağılımda ve mülkiyet hakkına sahip olmada eşitlikçi koşulun varlığında gıpta ve yarış duygularının ortadan kalkacağına emindi. Veblen'in söylemiyle 'özel mülkiyetin kaldırılmasıyla, günümüz koşullarında gıpta ve yarış şeklinde güçlenen insan davranışı, farklı ve daha faydalı bir alana yönelecektir (Veblen T. , 1919). Düşüncesiyle kurumların bir parçası olan özel mülkiyetin kaldırılmasıyla toplumsal iyileşmeye vurgu yapmıştır.

Ünlü Aylak Sınıfın Teorisi kitabında Veblen, Amerikan toplumunun 'yiyici burjuva sınıfı' nın yaşama koşullarını ve standartlarını kendi özel kavramlarıyla ve alaycı bir tavırla eleştirmiştir. Toplumların kültürel dönüşümlerinde aylak sınıfın ortaya çıkması, mülkiyetin başlangıcıyla çakışır. Bu durum iki kurumun aynı ekonomik güç sonucu ortaya çıkmasından kaynaklanır. Veblen'e göre tüketim amaçlı olarak, fiziksel gereksinimlerin karşılanmasına yönelik, kendi terminolojisiyle, 'zorunlu tüketim' gayesiyle mal edinimi anlaşılabilir. Ancak gelişmiş toplumların açıklanmasında bu ifade yetersiz kalır. Günümüz toplumunu dikkate aldığımızda, Veblen'in tanımlamasında üç sınıftan oluşmuş şöyle bir toplum yapısı görülür: üst, orta ve alt sınıflar, farklı parasal kategorilerdir. Üst sınıf çalışmadan ve mücadele vermeden servet sahibi olan tipik burjuva- aristokrat sınıfıdır. Orta sınıf ticari işlerden sağlanmış bazı varlıklara sahiptir. Alt sınıf ise üretim karşılığında aldığı ücrete sahiptir. Üçlü olarak sömürü, ticari ve sanayi olarak derecelendirilebilir. Toplumda tüketim şekli farklı sınıfların amaçlarına göre değişir. Veblen bu konuda fiziksel ihtiyaçların tatmin için olmayıp aynı toplumda olası rekabet, güç ve itibar kazanma amaçlı 'gösterişçi tüketim' kavramını geliştirmiştir. (Veblen T. , 2010). Veblen bazı sosyal kurumların gelişme sürecini incelemiş ve süreci, kapitalizm patolojisini gösterecek şekilde, örneğin gösterişçi tüketim teorisi ile açıklamıştır. İş dünyasında sosyal reformlar oluşturacak iktisat teorisi arayışı içinde olan birçok grubun isteklerini Amerikan kurumsallığı ile karşılayan Veblen Amerikan bilim camiasında da büyük etki uyandırmıştır. Veblen, iktisattan politikaya, felsefeden psikolojiye, hatta kültürel konular ve üretim faaliyetinin teknik örgütlenmesine kadar birçok alanda yazmış olan gerçek anlamda çok yönlü bir düşünürdür (Önder, 2005).

Veblen zamanının birçok iktisatçısının ilgi alanına girdiği gibi iktisadi büyüme ve özellikle de olgun ekonomik ekonomilerle gelişen ekonomiler arasındaki rekabet konusuyla da ilgilenmiştir. 'Imperial Germany and the Industrial Revolution' adlı eserinde Veblen yeni gelişen ekonomilerin dönemin sanayi gelişmelerinin sonuçlarından yararlanma avantajını kullanabileceklerini ifade etmiştir. Çok geniş ilgi alanı ve mutli-disipliner yaklaşımı ve karşı çıkış fikirleri nedeniyle Veblen'in belirli bir ekole ya da ideolojiye yerleştirilmesi mümkün olmamıştır (Williamson, 1985).

2. KURUMSAL İKTİSADA YÖNELİK LİTERATÜR

İngilizce literatürden ziyade Türkçe literatürde de Kurumsal İktisada yönelik kavram kargaşasından çıkılamamıştır (Buğra, 1996). İngilizce literatürlerden tam olarak çeviri 'Kurumsal İktisat' tır. Fakat tek sorun çeviri sorunu değildir. Kavramsal tanım sorunudur (Tsuru, 1989). Mrydal, 1930 sonrasında Kurumsal İktisadı düşünce sisteminde ele almış ve bu çizgideki katkılarıyla 1974 Nobel iktisat ödülünü almaya hak kazanmıştır. Myrdal, Örgülü Kurumsal İktisadın 'yalıtılmış bir Amerikan olgusu' olduğunu ilk ele almış kişidir. Myrdal Kurumsal İktisadın Veblen'den aldığı bilimsel nesnellik varsayımını kabul etmemiştir. Bu seçim sonucunda kurumsalcılık Myrdal'ın varsayımını kabul etmiş ve bilimsellik kimliğine kuşku düşürmüş ancak bu sonuç olumlu bir etki doğurmayınca Veble'nin düşüncesine doğru geri adım atmasına veya akademik konumunu korumak arasında tıkanmıştır. Myrdal Amerikalı meslektaşları için. 'Kurumsal İktisatçılık adına başını devekuşu gibi kuma gömmüş ve böylece Kurumsal İktisadın eksik ve son derece sığ bir akademik tabloya dönüşmesine neden olmuşlardır' yorumunda bulunarak meslektaşlarını eleştirmiştir. Myrdal Kurumsal İktisadı benimsemiş ve daha geniş bir alanda irdeleyerek çalışmalar gerçekleştirmiştir (Mryrdal, 1978).

Hamilton'ın çalışmaları, Kurumsal İktisadın yayılmasına katkıda bulunmuştur. Pek çok öğrencisi Yeni Uzlaşıda, Birleşmiş Milletlerde ve Uluslararası Çalışma Örgütü'nde görev almıştır. Hayek ise 1960'larla 1980'ler arasındaki çalışmalarında, özellikle Özgürlüğün Anayasası, Hukuk, Yasama ve Özgürlük ve The Fatal Conceit'ta (Ölümcül Kibir 1988) geniş anlamda Kurumsal İktisada bir katkı olarak değerlendirilecek olan gelişmiş bir kurallar kuramı kurmuştur (Chavance, 2019).

Oliver Williamson 1990'lı yıllardan sonra kurumların önemli olduğu ve yeni düzenlemeler yapılması şartıyla etkin kuramsal akımlara gönderme yapan YKİ deyiminin mucididir. İlk olarak Markets and Hierarchies (Piyasalar ve Hiyerarşiler, 1975) eserinde kullandığı deyim 'Eski' Amerikan Kurumsal İktisadı ile bir bağ kurar, ancak ona karşı eleştirel yargılar sebebiyle Neo-klasik gelenek içinde yer alır (Coase, 1998).

Duglass C. North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance kitabında bireylerin akılcılığına dayalı etkinlik sorunsalını önemli gören, Neo-klasik gelenekten kademeli olarak uzaklaşmaya hatta bu geleneğin disiplinlerini eleştirmeye, 1990'lı yıllardan itibaren de Heterodoks Kurumsal İktisadın bazı temaları veya kavramlarıyla özgün bir kurumsal kuram geliştirmeye giden bir gelişim göstermiştir (Chavance, 2019).

Commons'un Legal Foundations of Capitalism'de YKİ alt kalemi olan mülkiyet hakları için mülkiyetin el değiştirmesi için iki değil üç taraf gerektirir: üçüncü taraf devlet ya da bir üst otoritedir. Mülkiyet aslında hakları, avantajları içeren kurumsallaşmış bir sosyal bağı temsil eder (Chavance, 2019).

Kurumlarla ilgili başka bir çalışmada R. Coase tarafından yapılmıştır. 1937'de yayınlanan "Firmanın Doğası" isimli çalışmasına göre kurumlar; belirsizliği azaltıp, işlem maliyetleri üzerinde etkinliğini göstererek, iktisadi faaliyetlerin önemini ve güvenliğini destekleyerek, iş birliğini geliştirerek ülkelerin ekonomik performansı üzerinde etkili olurlar (Kasper ve Streit, 1998).

3. KURUMSAL İKTİSADIN HA-JOON CHANG ve EYÜP ÖZVEREN PERSPEKTİFİNDE İNCELENMESİ

Yerleşik iktisattan ayrışan Kurumsal İktisat tarihsel serüveni boyunca inişli çıkışlı konjonktürel süreçler geçirmiştir. Birçok ülkede kalkınma ve büyümede geliştirilen politikalara kurumsal faktörlerde yansıtılarak, etki eden işlem kalemlerini ve politikaları çözümleyerek günümüzde etkisini hissettirmeye devam etmektedir. Bu bakımdan kalkınma ve Kurumsal İktisat alanına katkı sağlamış yazarlar ile seçili eserleri doğrultusunda incelenmiştir.

3.1. Ha-Joon Chang'ın Çalışma Alanları ve Ekonomiye Katkıları

Kalkınma ekonomisi uzmanı olan Ha-Joon Chang Cambridge Üniversitesi öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır. Ekonomik düşünce tarzı ile ufkumuzu genişletmektedir. Çeşitli BM kurumları (UNCTAD, WIDER, UNDP VE UNIDO), Dünya Bankası ve Asya Kalkınma Bankası dahil pek çok uluslararası organizasyonda danışmanlık yapmıştır. Devlet, Pazar ve Kurum Teorilerinden, Geçiş Ekonomilerine kadar pek çok konuda makaleleri yayınlanmıştır. Chang, 2003 yılında Gunnar Myrdal Ödülüne ,2005 yılında Wassily Leontief ödülü ile ekonomik düşüncenin ufkunu genişletmede kayda değer adımlar atmıştır. 'El libre

comercioy la economía mundial según Ha-Joon Chang y Michael Spence' adlı makalesinde Ha- Joon Chang dünyadaki serbest ticaret ve ekonomiyi ele almıştır. 'Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism' adlı makalesinde ise kapitalizm ve serbest ticaret efsanesinden bahsetmiştir. 'Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World (Rogelio Madrueño Aguilar Complutense' makalesinde ise kötü politikalar ve zengin milletlerin gelişen dünyaya karşı sergiledikleri tehditlerden bahsetmiştir. Bahsedemediğimiz daha birçok çalışması bulunmaktadır. Yazarın Türkçe de Kalkınma Yeniden: Alternatif İktisat Politikaları Elkitabı, Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü, Kapitalizm Hakkında Size söylenmeyen 23 Şey, Ekonomi Rehberi ve Sanayileşmenin Gizli Tarihi adlı beş kitabı bulunmaktadır. Kaynaklarında ekonomi bilimine açıklayıcı yorumlarda bulunmuş ve kapitalizm, sanayileşme, kalkınma ve İktisadi Düşünce tarihinde Kurumsal İktisada açıklık getirerek kalkınmadaki etkilerini eleştirmiştir. (Chang, 2002; Chang, 2014). Kalkınma ve büyüme alanında birçok değerli çalışmalar ile ekonomi bilimine yön vermiştir.

3.2. Ha-Joon Chang'ın Kurumsal İktisada Bakışı

Ha-Joon Chang'a göre kurumsalcı yapı 'bireyler içinde bulundukları toplumun ürünüdürler; o toplumun kurallarını değiştirseler bile bu böyledir. Kurumsalcı yapının yükselişinde bireyleri toplum şekillendirmektedir'. Çıkarcı birey görüşünü sorgulamasıyla kurumsal yapı için şunu belirtmiştir. 'Kurumsal yapı için Veblen'e dek gidilebilmektedir. Veblen, kurumların sadece insanların davranış şekillerini değil, gerçekte kendilerini de değiştirdiğine ve buna karşılık onların da bu kurumları değiştirdiğine inanıyordu.' ifadesinde bulunmuştur. İnsanların davranışlarının arkasında içgüdü, inanç, alışkanlık ve en önemlisi mantık olduğunu öne sürmektedir. Kurumsal yapıyı destekleyerek 'Kurumsa ekolün en parlak cevheri, üyelerin birçoğunun tasarım ve idaresine katıldığı Yeni Anlaşmaydı. Yeni Anlaşma genel olarak bir Keynesçi politika programı olarak görülmüştür. Ancak incelenecek olursa, Keynes'in başyapıtı olan İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi 1935'teki ikinci yeni anlaşmadan bir yıl sonra 1936'da ortaya çıktı' diyerek düşüncelerini vurgulamıştır. Anlaşılacağı üzere Yeni Anlaşmanın 1933'de kabul edildiği Keynesçi politikanın ise 1935 yılında temellendirilmiş olduğu ve makroekonomik politikalardan çok kurumlar ile sendikalar, finansal düzenleme, sosyal güvenlik ile alakalıdır (Chang, 2017a). Chang'ın Kurumsal İktisadın tarihsel serüveni hakkındaki bakış açısı bu doğrultudadır. Ekonomi düzen içerinde kalkınma ve büyümede kurumların rolüne değindiği hususlar ise şu şekilde olmuştur.

İktisadi büyüme sürecinde kurumların rolü önemlidir. Çünkü kurumları yatırım, tasarruf, beşerî ve fiziki sermaye birikimi ve teknolojik gelişimi belirleyen teşvik yapısını oluşturmaktadır. Kurumların iktisadi büyümeyle olan ilişkisi ancak bu çerçevede ifade edilebilir. Genel olarak her ülke tarihi, kültürü, etnik bileşeni, kalkınmanın sağlanması ve diğer kendine özgü koşullarıyla eşsizdir. Bu sebeple de herhangi bir ülkenin deneyimi başka bir ülkenin deneyiminden daha çok veya daha az kendine özgü değildir. Kalkınmanın herhangi bir yolunun evrensel olduğu iddia edilemez, her ülkenin kendi tarihsel gelişimi sonucunda kendi özgün politikalarıyla evrimleştireceği kalkınma süreci olabilir. 1980 ve 1990'lı yıllarda birçok ülke Anglo-Amerikan model kurmaya çalışmıştır. Ancak modelin başarısı evrensel olmayan önkoşullara, yani kendine özgü kurumlara ve ekonomik düzenlemelere dayanmaktadır. Bu önkoşullar sağlanamazsa Anglo- Amerikan model doğru kurulamaz. Birçok ülkenin model kurma çabaları başarısızlık ile sonuçlanmıştır. Çünkü modelin önkoşullarını oluşturmak için önemli ölçüde beşerî ve finansal kaynak kullanımına ve uzun zamana gerek olduğu gerçeğini göz ardı etmişlerdir. Gerekli kaynak ve zaman sağlansa bile modelin önkoşullarını oluşturan kurumsal yapı ve düzenlemelerin bazı yönleri, gelişmekte olan bazı ülkelerin mevcut kültürel, siyasi ve kurumsal nitelikleriyle pekâlâ bağdaşmayabilir (Chang ve Grabel, 2005). Temel olarak bu sebeple de ülkelerin farklı gelişmişlik düzeylerine sahip olmaları, bazı ülkeler zenginken bazı ülkelerin fakir olması ve her ülkenin farklı ekonomi teorilerini kendi ülkesi için doğru olarak kabul görmesini anlayabilmek için kapitalizmin nasıl evrim geçirdiğini bilmemiz gerekir (Chang, 2017a).

Kapitalizm on altıncı yüzyılda Batı Avrupa da ortaya çıktı, gelişimi o kadar yavaştı ki net bir rakam tespit etmek kolay olmadı. 1500-1820 arası diyebiliriz. Batı Avrupa da ki kişi başına düşen milli gelir 1000-1500 yılları arasında ki oran ile aynı seyirdeydi. Britanya ve Hollanda'da on sekizinci yüzyılın sonlarında, pamuklu tekstil mamulleri ve demirde önemli ölçüde büyüme meydana geldi.1500-1820 yılları arasında Britanya ve Hollanda'nın kişi başına büyüme oranlarında yılda yüzde 0.27 ile 0.28 artık meydana geldi. Standart ekonomik göstergelere göre çok yüksek oranlar olmasa da Batı Avrupa ortalamasının iki katı oranındaydı. Bu hızlı gelişimin arkasında yatan değişimler yeni bilim, teknoloji ve kurumların ortaya çıkmasıdır. Kapitalist üretim

ile beraber yeni ekonomik kurumlarda ortaya çıktı (Chang, 2017a). İş mevzuatında da yapılan düzenlemeler kapitalizmin en kaba yönlerini yontarak kurumsal iyileştirme sağlamıştır. Bu tarz kurumsal değişikler ekonomik de düzenlemelere sebep olarak büyümeyi teşvik etti (Chang, 2017b).

Gelişimden kurumsallaşmaya giden süreçte, serbest piyasanın ve özel sektörün korunmasına olan inancı, mülkiyet haklarının etkin kullanımı ile ekonomik kalkınmada yol gösterici olacaktır. Ha-Joon Chang araştırmalarında şu soruyu cevaplamayı esas almıştır. Daha iyi kurumlar daha etkili ekonomik kalkınmaya yol açar mı? Örneğin, Acemoğlu ve D. North'un en son yapılan çalışmalarında baskın olan görüş, kurumların ekonomik performansın nihai belirleyicileri olduğudur. Ha-Joon Chang'a göre ise 'ekonomik gelişme kurumları bir dizi kanal aracılığıyla değiştirir. Birincisi, büyüme nedeniyle artan servet, yüksek kaliteli kurumlar için daha yüksek talepler yaratabilir (örneğin, daha fazla şeffaflık ve hesap verebilirliğe sahip siyasi kurumlar için talepler). İkincisi, daha fazla servet daha iyi kurumları daha uygun hale getirir. Kurumların kurulması ve işletilmesi maliyetlidir ve kaliteleri ne kadar yüksek olursa o kadar "pahalı" olur. Üçüncüsü, ekonomik gelişme yeni kurumlar talep eden ve yeni değişim araçları yaratır.' Nedenselliğin ikinci yönde (ekonomik kalkınmayı iyileştiren kurumlar), öncekinden (ekonomik kalkınmayı destekleyen daha iyi kurumlar) daha güçlü olabileceğini gösteren oldukça fazla tarihsel kanıt vardır. Bugünün zengin ülkeleri, günümüzün hâkim görüşünün ekonomik kalkınmanın ön koşulları olduğunu düşünen kurumların çoğunu satın almıştır. Ekonomik kalkınma- demokrasi, modern bürokrasi, fikri mülkiyet hakları, sınırlı sorumluluk, iflas hukuku, bankacılık, merkez bankası, menkul kıymetler düzenlemesi, vb. Daha spesifik olarak bugünün Anglo -Amerikan ülkeleri, daha önceki gelişim aşamalarında bu kurumların çoğuna sahip değildi ve çoğunu ancak zengin olduktan sonra satın almışlardır. Tüm bunlar göz önüne alındığında Ha Joon Chang, neredeyse bir nedensellik yönüne bakarak, yani kurumlardan ekonomik kalkınmaya, kurumlar ve kalkınma üzerine bize sadece kısmi bir tablo verdiği görüşündedir. Kurumların ve ekonomik kalkınmanın birbiriyle nasıl etkileşime girdiğini ve doğru politika tavsiyesinin verilmesini, tam olarak anlayacaksak, nedenselliğe diğer yönden de bakmamız gerektiğini de önermiştir (Chang, 2017b).

16. yüzyılda yüksek risk içeren geniş ölçekli ticari politikalar için ortaya çıkan sınırlı sorumluluk, ortaya çıkmasından birkaç yüzyıl önce kuşkuyla yaklaşılan kurumsal yapı taşlarındadır. Birçok birey sınırlı sorumluluğun hem işletme sahipleri hem de yöneticilerin fazla risk almasına sebep olduğuna inanılmaktadır. Adam Smith, sınırlı sorumluluğun yöneticilerin kaytarmasına neden olacağını söylüyordu. Ancak geçen yüzyıllarda birçok kez kanıtlandığı gibi, sınırlı sorumluluk "riskin toplumsallaştırılmasında" etkili bir mekanizmadır. Aynı zamanda geniş ölçekli yatırımların gerçekleştirilmesini mümkün kılmaktadır. Bu nedenle ahlaki tehlike yaratma potansiyeline rağmen bütün toplumlar sınırlı sorumluluğu modern kurumsal yönetişimin önemli yapısı olarak kabul ederler (Chang, 2018).

Kurumsalcıların geliştirdikleri bir başka kavram mülkiyet hakkıdır. Bireylerin hangi tür mallar ile neler yapacaklarıdır. Yatırım modellerini, üretim teknolojileri seçimini ve diğer ekonomik kararlar üzerinde ki etkilerini inceler. İyi yönetişim, bağlamında yatırımın ve refahın oluşturulmasındaki rolü nedeniyle mülkiyet haklarının ne kadar önemli olduğu belirtilir. Fakat mülkiyet haklarının kalitesinin saptamak kolay değildir. Mülkiyet hakları, şirket yasası, vergi yasası, miras yasası, sözleşme yasası ve toprak kullanımını düzenleyen yasalar, kentleşme ile ilgili yasalar, çevre korumasıyla ilgili düzenlemeler gibi birçok bileşeni vardır. Analiz için az sayıda ve kolayca teşhis edilen fikri mülkiyet hakları içindeki telif hakları yasaları, marka yasası, patent yasasıdır. Geçmişten günümüze mülkiyet haklarının korunmasının iktisadi kalkınmaya zarar verdiği ve bazı mülkiyet haklarının yerine yenilerinin yaratılmasının iktisadi kalkınmaya katkıda bulunduğunu gösteren birçok olay yaşanmıştır. En iyi bilinen örnek Britanya'da hükümetin halka ait topraklara el koyması ile ortak mülkiyet haklarını ihlal etmesidir. Ancak el konan topraklarda koyun yetiştiriciliğini arttırarak, yünlü ürün imalatını geliştirmiştir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Kore, Tayvan ve Japonya'da yapılan toprak reformları sonucu toprak sahiplerinin mülkiyet hakları ihlal edildi, ancak ekonomik gelişmeye de katkıda bulunuldu. Sonuç olarak mülkiyet haklarının korunması iktisadi kalkınmada her zaman etkili değildir. Önemli olan hangi mülkiyet haklarının hangi koşullar altında korunduğudur (Chang, 2018). Kurumlar daha çok kolektif yaşamamızı sağlamak için kısıtlayıcı olabilirler ancak bu kısıtlama bireylerin davranışlarını şekillendirmek amacıyladır. Ancak Ha- Joon Chang'a göre yeni kurumsal iktisat kurumların yapısalcı rolünü görememiştir bu kritik boyutu gözden kaçıran yeni kurumsal iktisat tam gelişmiş bir ekonomi bilimi olmayı başaramamıştır (Chang, 2017a).

Ha-Joon Chang'ın Türkçe'ye çevrilmiş olan Ekonomi Rehberi adlı kitabında Kurumsalcı okulu diğer köklü okullarla beraber belli temel kıstaslar altında değerlendirmiştir. Ha-Joon Chang Kurumsalcı okulu temellendirerek özetlemiştir. Ekonominin bireyler ve kurumlardan ibaret olduğunu, bireylerin içgüdü,

alışkanlık, inanç ve akıl olarak katmanlı bir yapıya sahip olduğunu ve dünyanın karmaşık ve belirsiz olduğunu belirtmiştir. Ekonominin bireyler ve kurumlar arasındaki etkileşim ile değişeceğini belirtmiştir. Son olarak da politikalarının muğlak ve ekonomiste bağlı olduğunu özetlemişti. Chang'a göre 'Ekonomide yatırımcılar, eğer kendi başlarına bırakılırsa piyasaların en etkin ve adil sonuçları vereceğini, piyasaların bu şartlar altında verimli olacağını ve sahip oldukları kaynakları nasıl etkin kullanacaklarını en iyi bireyler bilir ve adil olurlardı'.1980'lerde yeni kurumsal iktisattın yükselişe geçmesiyle serbest piyasa ideolojinin etkileri de gün yüzüne çıkmıştır. Piyasa en yakın olan karakterler firmalardır. Bu nedenle ekonomik değişimler de ne yapmaları gerektiğini herkesten daha iyi bilirler. Serbest piyasaya göre hükümetler piyasanın yarattığı sonuçları iyileştiremezler çünkü doğru bir karar almak için ekonomik bilgiye sahip değillerdir. Sonuç olarak sadece bireylere gereken kısıtlamalar getirilerek ekonominin sorunları giderilemez, ancak piyasaya tamamen güvenip ekonominin gidişatını teslim etmekte doğru bir yol değildir. Fakat birçok ülke 1980'li yıllarda bu gidişata uyarak daha dinamik ve zengin bir toplum yaratarak sorunları telefi etmeyi başarmıştır.

Ha-Joon Chang 'İdeal bir dünya da yaşamıyoruz. Farklı bir karar alınmış olsaydı, dünya çok daha farklı bir yer olurdu. Buradan yola çıkarak, zenginlerin ve güçlülerin aldığı kararları makul temellere ve sağlam kanıtlara dayanıp dayanmadığını sorgulamalıyız. Sadece bu şekilde, şirketlerden hükümetlerden ve uluslararası kuruluşlardan doğru taleplerde bulunabiliriz. Etkin ekonomik vatandaşlık görevimizi yerine getirmezsek, her zaman karar verme konusunda daha yetenekli olan, bize olayların başka seçenek olmadığı için bu şekilde geliştiğini söyleyen insanların kurbanı oluruz ve tatsız ve adaletsiz görünen bu durumu değiştirmek için bir şey yapmalıyız. Kısa vadeli çözümler sadece kapitalizme yürüyecek bir yol vermiştir ve bireylerin özgürlüğünü kısıtlamaya ve sömürgeciliği arttırmıştır.' diyerek ifade etmiştir. Kapitalizmi reddetmeyen ancak kapitalizm altında var olan gerçekleri betimlemek için değindiği bu düşünce ekol olarak kurumsal iktisat okulunun bireye verdiği anlam ile kısmen örtüşmektedir (Chang, 2017b).

Chang zengin ülkelerin zenginlerine bir uyarıda bulunayım diyerek; zengin ülkelerdeki bireylerin fakir ülkelerdeki mevkidaşlarından gerçekten daha üretken oldukları alanlarda bile bu üretkenliğin bireylerin kendilerinden çok sistemin bir sonucu olduğunu, zengin ülkelerdeki bazı insanların fakir ülkelerdeki mevkidaşlarından yüzlerce kat daha üretken, zeki veya iyi eğitimli olmalarından kaynaklanmaz. Daha üretkenler çünkü daha iyi teknolojilere, daha iyi yapılandırılmış şirketlere, daha iyi kurumlara ve daha iyi fiziksel altyapıya sahip ekonomilerde yaşıyor olmalarıdır ve bunların tümü büyük oranda nesiller boyunca sürdürülen toplu eylemlerin ürünü olacaktır, diyerek belirtmiştir (Chang, 2017b). Gelişmekte olan iki ülke grubunu ele alalım A ülkesinde seçimin olmadığını yolsuzlukların göz ardı edildiğini, mülkiyet haklarının anlaşılmaz ve karmaşık olduğunu. Özellikle de fikri mülkiyet hakları neredeyse hiç korunmamakta olduğunu kabul edelim. B ülkesinde ise nüfusun çoğunluğu oy kullanamıyor. Oyların satın alınması ve seçim sahtekarlığı oldukça yaygın, fikri mülkiyet hakları baştan savma şekilde korunuyor. Her iki ülkede ekonomik kalkınmayı engelleyecek sorunlarla karşı karşıyadır. Ağır korumacılık yabancı yatırımcılara karşı ayırımcılık, mülkiyet haklarının yeteri kadar korunmaması, tekeller, demokrasi eksikliği, yolsuzluk gibi her iki ülkenin de gelişmekten ziyade felakete doğru yol aldığının açık göstergesi olur. Serbest piyasa, serbest ticaret prensibine sahip çok az ülke en kötüsüyle bile zaman içinde kalkınmayı başaran ülkeler olarak tarihte yerini almış olsa da kurumsal yapı bakımından zayıf ülkeler her zaman sosyo-politik açıdan geri kalmışlardır. Ancak teknoloji, kurumlar ve kurumsal becerilere sahip olup bunları doğru ve etkin kullanabilen bir ülkenin hızla geliştiği gözlemlenebilir (Chang, 2017b). Ekonomik bağlamda zengin ülkelerin, kalkınma sürecini tamamlayıp sürekli büyüme yaşamalarının sebepleri doğru politika ve doğru kurumları benimsemeleridir. Özellikle en önemlileri demokrasi, iyi bir bürokrasi, bağımsız bir yargı, fikri mülkiyet hakları da dahil olmak üzere güçlü bir şekilde korunan mülkiyet hakları, şeffaf ve piyasaya yönelik kurumsal yapı ve siyasetten bağımsız bir merkez bankası dahil olmak üzere finans kurumlarıdır. Ha-Joon Chang'a göre kalkınmış ülkelerin bulundukları gelişmişlik düzeyine kalkınmakta olan ülkelere önerdikleri doğru politika ve kurumlarla gelmemiş olduklarıdır (Chang, 2018).

Son 10 yılda uluslararası kurumlar kalkınma politikalarına yön verirken iyi politika aracılığıyla, fiyatların doğru belirlenmesi vurgusu yapılmaktadır. Açık olarak fiyat sisteminin altında yatan kurumsal yapı kabul görmüştür. Özellikle de yaşanan son Asya krizinin sebebinin altında yatan sorunun zayıf kurumsal yapılar olduğu gerçeği saptanmıştır. Bu doğrultuda da kalkınma politikalarında, uluslararası kurumların "doğru kurumların" ve "yönetişimle ilişkili şartlılıkların" önemi vurgulanmaya başlanmıştır. Doğru kurumlardan oluşan politik yapıda demokrasi, temiz ve şeffaf bir bürokrasi ve yasama, fikri mülkiyet haklarının korunması, özellikle bilginin açıklanmasıyla ilgili kıstaslar yer almaktadır. Yerel şartlara uygun kurumların doğal bir şekilde meydana gelen kurumlar olduğu varsayılabilmektedir. Ha-Joon Chang'a göre de kurumsal dönüşüm

tamamlanması zaman alabilir. Bu evrimsel sürecin en iyi kurumları doğuracağının garantisi de yoktur. Bunun alternatifi tarihten ders almak olduğudur. Kalkınmakta olan ülkeler yeni kurumsal yapılanmanın bütün maliyetini ödemek zorunda kalmadan, kalkınmış ülkelerin deneyimlerinden faydalanarak "arkadan gelen" politikası ile riskleri değerlendirerek karar alırlar. Kurumsal yapılanma için oldukça etkili olmuştur, çünkü bir kez yerleştiklerinde kurumların değişimi politikaların değişiminden daha zor olduğunu ifade ederek kurumsal yapılanmanın önemi vurgulamıştır (Chang, 2018).

Kapitalizmin başlangıcından sanayileşme sürecinin devamından itibaren geçen tarihsel serüvende kurumsal temellenmenin ekonomik kalkınma ve büyümede temel teşkil ettiğini ancak bu sürecin politika bozucular tarafından benimsenmesinde veya yapılanmanın maliyetini göze alamayan ülkeler için sancılı bir süreç olmuştur. Kurumların gelişmesi kuşaklar değilse de on yıllar sürmüştür. Bu bağlamda da kalkınmakta olan ülkeler 5 ila 10 yıl gibi kısa bir süre içinde dünya standartlarında kurumlar talep edilmesinin, bu talep gerçekleşmediğinde bu ülkelerin cezalandırılmalarının istenmesi sonucu birçok kalkınmakta olan ülkelerin kendi kalkınma sürecinde böyle bir talebi yerine getirmediği ve kendi içinde çeliştiği ortaya çıkmaktadır. Bu politika "merdiven itme" teorisi ile aynı adımlar ile ilerlemektedir. Kalkınma sürecini tamamlayan ülkeler merdiveni iterek arkadan gelen kalkınmakta olan ülkelere ters politika ile yol göstermektedirler. Bu bağlamda aslında birçok kalkınmış ülkenin günümüzde kalkınmakta olan ülkelerden daha az gelişmiş bir kurumsal yapıyla işledikleri sonucuna varılabilir (Chang, 2018).

Ha-Joon Chang'a göre ekonominin %95'i sağduyuya dayanmaktadır. Çünkü ekonomi, fizik veya kimya gibi bir bilim olamaz. Ekonomide her teori realitenin farklı yönlerini vurgular, farklı politik ve ahlaki değer yargıları taşıyarak ve farklı sonuçlar meydana getirmektedir. Üstelik buna rağmen ekonomik teoriler gerçek hayatta ki gelişmeleri tahmin etmekte devamlı olarak başarılı olamamışlardır. Çünkü kimyasal moleküllerin aksine insanların kendi özgür iradeleri vardır. Eğer ekonomide ki sorunların çözümünde veya beklentilerin karşılanmasında tek bir doğru ya da gerçek yoksa o halde ekonomik geleceğimizi sadece ekonomi uzmanlarına bırakmak çok da doğru bir bekleyiş olmaz. Her birey kendi özgürlüğüne sahip çıkarak ekonomi öğrenmesi gerektiğini söyleyebiliriz (Chang, 2017a).

Chang 2005 yılında Wassily Leontief Ekonomik Düşüncenin ufkunu genişletme Ödülü'ne layık görülmüştür. Yazarın Türkçe'de Kalkınma Yeniden: Alternatif İktisat Politikaları Elkitabı, Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü, Kapitalizm Hakkında Size söylenmeyen 23 Şey, Ekonomi Rehberi ve Sanayileşmenin Gizli Tarihi adlı beş kitabı bulunmaktadır. Kaynaklarında ekonomi bilimine açıklayıcı yorumlarda bulunmuş ve kapitalizm, sanayileşme, kalkınma ve İktisadi Düşünce tarihinde Kurumsal İktisada açıklık getirerek kalkınmadaki etkilerini eleştirmiştir. 'Institutions and economic development: theory, policy and history' makalesinde kurumlar ve ekonomik kalkınma yaklaşımın teorik bir yaklaşım ile ele almıştır (Chang, 2002; Chang, 2014).

3.3. Eyüp Özveren'in Çalışma Alanları

1959 Ankara doğumlu Özveren 1991'den beri Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisat Bölümü'nde öğretim üyesi olarak görev almıştır. İktisadi Düşünce Tarihi, İktisat Tarihi ve Kurumsal İktisat, iktisat ve edebiyat üzerine yoğun olarak çalışmıştır. İktisadi Düşünce Girişimi'nde başından beri yer almaktadır. New York Eyalet Üniversitesi'nde Tarihsel Sistemlerin ve Uygarlıkların Araştırılması için Fernand Braudel Merkezi'nde (*Fernand Braudel Center for the Study of Economies, Historical Systems and Civilizations*) görev almıştır. 'Karadeniz & İstanbul'un Tahıl Temini' (2002), 'Polanyi & Chayanov'dan Kayıt Dışı Sektöre Yönelik Dersler'(2002), 'Karl Polanyi'de Piyasa Düzenlemesi" (2005), 'Türk İktisadi Düşüncesine Alman Etkisi: Sinsi Bir Önizleme' (2010) 'Karl Polanyi and Return of the 'Primitive' in Institutional Economics' gibi başlıca bir çok çalışması bulunmaktadır. 2007' de Avrupa Evrimsel Politik Ekonomi Birliğinde yapmış olduğu çalışmalarıyla 'EAEPE Kapp Ödülü' ne layık görülen Özveren çalışmalarıyla bilime ışık tutmuştur (METU, 2020). 'Kapitalist Dünya-Ekonominin Geleceğine Kurumsalcı Bir Bakış' (2006), 'Karl Polanyi ve Kurumsal Ekonomide İlkelin Dönüşü' (2007), 'Kurumsal iktisat' (2007), 'Kurumsal Çeşitliliğin Yeniden Eşleştirilmesi Kriterleri' (2001), 'Varsayılan Olarak Gelişim?: Kurumsal/Evrimsel Bir Perspektifte Schumpeter Katkısı' (2000), 'Disiplin Sınırlarının Bulanıklaştığı Yer: Kurumsal Ekonominin Çevresel Boyutu' (2000), 'Kurumdan Uzak Bir Adada Kurumsal Tamamlayıcılık: Robinson Crusoe'nun Hikayesi Yeniden Anlatıldı' (2011), 'Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nin Bir Orta Doğu Teknik Üniversitesi Modeli Olarak Kurumsal / Evrimsel Analizi' (2011), gibi bir daha birçok çalışmalarıyla Kurumsal İktisadın gelişmesine katkıda bulunmuştur (METU, 2020).

3.4. Eyüp Özveren'in Kurumsal İktisada Bakışı

Kurumlar, sınırsız ölçüde kaynağa bürünebilmektedir. Yasalar, üniversite yönetmelikleri, etik kurallar, töreler, akşam yemeklerindeki birliktelikler, bayram gezmeleri, konukseverlik ve bencilliğe ilişkin ilkeler gibi. Bilimsel çalışmalar çerçevesinde kurumların varlığı bir kez kabul edildiğinde, ekonomik problemlere yaklaşımlarda da bunun sonuçlarıyla karşı karşıya kalmak kaçınılmaz olmaktadır. İktisatta kurumsal düşünceler ile ilgili araştırmaların tarihi çok da yeni sayılmaz. Araştırmalar yirminci yüzyılın başlarında, egemen Mikro İktisat teorisine etkin bir karşı çıkış ile oluşmuştur. Eyüp Özverene göre bu karşı çıkışın doğal sayılabilecek bir sonucu olarak Kurumsalcı 'araştırma programları' hiçbir zaman yerleşik iktisadın önemli bir parçası olamamıştır (Özveren, 2007).

Kurumlar, toplumu ve dolayısıyla toplumdaki bireyleri etkisi altına alacak temel koşul olduğundan, resmi olsun veya olmasın belli bir zamanda belli bir durumu irdeleme gücüne sahip iken, zaman içerisinde toplumun evrimini de irdeleyebilmektedirler. Bireylerin, toplumların ve son zamanlarda kurum ve kuruluşların medeniyetin ilerleyişi içindeki etkileri bu konularda çalışmalar yapma gereğini ortaya koymuştur. Konu bakımından Kurumsal İktisat karmaşık ve çeşitli bir çalışma alanına sahiptir. Bu bakımdan, yerleşik iktisadın aksine alanın sınırlarını kaldırmaktan yanadır. Kurumsal iktisatçılar denge yerine evrimsel süreç kavramına odaklanırlar (Özveren, 2007).

Kurumsal iktisat aslında iktisadın kurumları da çalışma alanına katmasını öne sürmek yerine, iktisadın geleneksel alanında ki süreçlerin doğaları gereği kurumsal olgunun içinde var olduklarını savunmaktadır. İktisadın ana temelleri olan piyasa ve firma gibi öğeler yerleşik iktisat tarafından görmezden gelinse de aslında birer kurumdurlar. Temel yapı taşları olmadan bir iktisat düşünülemeyeceğine göre, iktisat tanımı gereği kurumsaldır. Öyleyse ekonomi kurumsallaşmış bir süreçtir ve kurumlarla iktisat birbirinden ayrı düşünülemez (Özveren,2007).

Gerçekleştirdiği anlayış ile Eyüp Özveren şöyle diyor; 'Veblen'nin seçenek arayışına girmesi, akıntıya kürek çekenler arasında ilk kez bir başarıya imza atılmasına ön ayak olmasıdır. Veblen'le birlikte ilk kez bir seçenek kendini kanıtlamış, Kurumsal İktisat adıyla iktisat biliminin kapsama alanında, kendi anayurdu Amerika Birleşik Devletleri'nde tanınmıştır.' ve böylece iktisat literatüründe Kurumsal İktisat kavramı kalıcı olarak yer almıştır (Özveren, 2003). Veblen kurumlarla ilişkilendirilen yeni bir iktisadi anlayışı, Charles Darwin'den esinlenerek evrimsel bir bakışın geliştirilmesini öne sürmüştür. Bu bakış açısı ile Veblen, uzun bir süreçten sonra iktisadın alanını genişleterek yeni bir soluk getirmiştir (Özveren, 2007). Veblen'e göre, Darwin sonrası evrimsel bilim anlayışı, iktisatta böyle bir yöntemin benimsenmesini zorunlu kılmaktadır. Veblen, 'kuram'ı tarihsel betimlemenin üstünde tutmuştur. Veblen, kendi savunduğu evrimsel iktisat kuramı ile Tarihsel Okulun kuram karşıtı yaklaşımı arasında, veri derleme ve yorumlama bağlamında bir karşılaştırma yapılamayacağını vurgulamıştır (Özveren, 1998). Bu doğrultuda Veblen'in evrimsel bilimsellik anlayışına verdiği önem ışığında, Kurumsal İktisat'ı Tarihsel Okulun veri toplama ve incelemeye dayanan kısıtlı çerçevesine indirgemek doğru gözükmemektedir. Özveren de 'gerçek anlamda evrimsel bir kuram, tam da Veblen'in öngördüğü üzere, birey-kurum etkileşimini 'birikimli' (cumulative) ve çift taraflı bir nedensellik ilişkisi çerçevesinde ele almalı' görüşündedir (Özveren & Özçelik, 2005). Kurumsal İktisadın öncülerinden Thorstein B. Veblen (1857-1929) kurumu; 'geçmişten intikal eden düşünce alışkanlıkları' olarak tanımlamıştır. Kurumsal İktisadın kavramsal adını almasındaki etkenlerden en önemlisi, Veble'nin iktisadi etkinliği bilimsel bir etkinlik olarak görmesinden kaynaklanmaktadır (Ata, 2009). Veblen, hiçbir zaman kendi yaklaşımını Kurumsal İktisat olarak tanımlamamış, kavramsal olarak kabul görmemiş ve 'evrimsel' nitelemesini iktisadi yaklaşımına uygun görmüştür. Ancak Veble'nin etkin vazgeçilmez iktisadi katkısı olmasaydı, günümüze kadar varlığını sürdürmüş, kurumsallaşmış bir adım olarak Kurumsal iktisat var olmazdı (Özveren, 2007). Endüstri ve işletme ikilisi Veblen'in kurumsal iktisat felsefesinde özgün düşüncelerindendir. Veblen'e göre endüstri özünde fiziksel bir kavramdır. İşletme ise kâr amaçlı kapitalist bir düzendir. Veblen'e göre işletme anlayışı kâr amacı nedeniyle endüstrinin fiziksel üretim verimliliğini etkisi altına almıştır. Üretime sabotaj sektesi vurularak Veblen için teknoloji ve işletmenin birer kurum olması, ancak teknolojinin süreci nedeniyle hızla değişmeye sahip olması işletmenin ise teknolojiyi yavaşlatıcı nitelikte olmasıdır. İkinci kuşak iktisatçılar Veblen' den etkilenerek uyguladıkları bu ikilemi iktisadın odağına yerleştirmek istemişlerdir. Bu bağlamda kurumlar ile teknolojiyi negatif bir birliktelik içinde kavramsallaştırılmışlardır (Özveren, 2007).

Son çeyrek yüzyılda; iktisadi düşünce tarihinin içinden doğan YKİ, daha sonra da pek çok iktisadi düşünür tarafından sağladıkları kazanımlar ile kurumların iktisadi olarak açıklanmasına ve yorumlanmasına yol açmıştır (Özveren, 2007).

Özveren, Türkiye'de yaygın iktisat nereden nereye? Konulu çalışmasında Türk İktisat düşüncesinde yer almayan, akademik iktisatçıların dışında, başka bir deyişle yaygın iktisadın adsız kahramanları olan tüccar, kooperatifçi ve bir tıp doktorunun tarihsel süreçte ekonomik tecrübeleri doğrultusunda incelemiştir. Bağlı bulundukları meslek toplulukları ya da sosyal sınıflar bakış açıları kaçınılmaz olarak etkilesede, doğrudan temsil ettikleri çıkarları yansıtmak yerine, bilimsel, tarihsel ve yapısal etkenleri de göz önüne alan tezler oluşturmayı amaçlamıştır. Özveren yapılan inceleme sonucunda günümüz Türkiye'sinde yaygın iktisadın iyiden iyiye değiştiğini ve yaygın iktisadın eski tadının da olmadığını vurgulamıştır (Özveren, 2003).

4. HA-JOON CHANG ve EYÜP ÖZVEREN'İN KURUMSAL İKTİSADA BAKIŞ AÇILARININ KARŞILAŞTIRILMASI

Çalışmanın bu bölümünde Chang ve Özverenin, Kurumsal İktisadi yapıya bakış açıları İngiltere-Türkiye temsilciliğinde karşılaştırmalı olarak incelenecektir. Günümüz koşullarıyla Chang ve Özveren'in seçili eserleri doğrultusunda ne kadar ve nasıl özdeşleştikleri ele alınacaktır.

Kurumsal İktisat bir gün güçlü bir kuramsal bir yapı edinebilecekse, bunun Amerika'da değil Avrupa'da, gerçekleşmesi çok daha yüksek bir olasılık taşımaktadır. Bugün artık sayısı hızla artan çalışmaların Kurumsal İktisat'ın Avrupa serüveninin daha farklı ve renkli geçebileceğinin düşünen Özveren, Chang'ın kalkınma alanında yaptığı çalışmalarda ele aldığı Kurumsal İktisat ekolüne yönelik bu serüvende ortak uzlaşı içinde olduğunu göstermektedir. Kalkınmakta olan Avrupa ülkeleri ekonomi politikalarında Amerika'ya göre daha düzenli kurumsal yapıyı uygulamaktadırlar. Kurumsal iktisadın sağladı kurumsal çerçeve, örgütlenme, alışkanlık ve davranış kalıpları, dinamizm, evrimsel süreç, yenilikçilik gibi kavramsal payda da Özveren ve Chang ortak görüş içinde hareket etmişlerdir. 'İktisat bilimi, gelişebilmek için, gerçeğin bilgisine ulaşmanın yollarını daraltan yöntemini gözden geçirmelidir' diyen Eyüp Özveren bu açıdan 'Kurumsal İktisat' hızlanmalı görüşündedir. Chang ise kurumsal iktisadı, kalkınmaya yönelik çalışmalarında pozitif değer olarak yorumlamaktadır (Özveren, 2007; Chang, 2016). Piyasa Özgürlüğünün büyük ölçüde etkili olmasının ekonomik kalkınma için daha iyi olup olmadığı Chang tarafından oldukça tartışmalı bir konudur. Bu durum geleneksel Kurumsal İktisat alanında çalışmalar yapmış olan Özveren içinde tartışmaya kapalı bir konudur (Özveren, 2007; Chang, 2016).

5. SONUÇ

Kurumsal İktisat, günümüzde üniversitelerde ve iktisat politikalarının belirlendiği kurumlarda yerleşik iktisadın egemenliğine karşılık etkinliğini artırarak sürdürmektedir. Hemen hemen her ülkenin uyguladığı politikaların tek düze bir seyir takip etmediği, birtakım değişimlere uğradığı görülmektedir. Kurumsal olarak adlandırılsın ya da adlandırılmasın pek çok iktisatçı, bugün hem kurumların önemli olduğu hem de iktisat kuramının işlem kalemleriyle ele alınabilecekleri noktasında uzlaşmaya varmış görünmektedir. Kurumlar açısından incelendiğinde söz konusu ilginin özellikle son 20 yılda giderek arttığını söyleyebiliriz. Ayrıca son zamanlarda bu konuda yapılmış çalışmaların sayısındaki artış, kurumsalcı yaklaşımın varsayımları temelline dengelenerek oluşturulan kurum çalışmalarının yerleşik iktisadın genel çerçevesi içine giderek daha çok sızdığını göstermektedir (Matthews, 1986).

Yerleşik iktisat uzun bir dönem boyunca kurum çalışmalarını kendi kuramsal yapısının dışında tutarak göz ardı etti. Bu nedenle YKİ uzun bir süre Neo-klasik iktisadın ancak köşesinde yer bulabilmiştir. Bu zaman zarfında Kurumsalcılık, kurumlarla ilgili geniş ölçekli, önemli çalışmalar ortaya koymuştur. Fakat bu çalışmalarda betimlenen 'Kurum' görüşü EKİ'ın görüşünden oldukça farklıydı. EKİ kurumları; insan davranışlarının 'akılcı birey' kavramıyla izah edilemeyecek kadar karmaşık olduğunun, piyasaların ise insan uygarlığının sonsuza değin değişmeyecek yüzü olmadığının altını çizerek, tarihsel sürecin ve evrimsel serüvenin bir sonucu olarak görmektedir.

Kalkınmış ülkeler kendilerinin benimsemiş oldukları kurumları ve politikaları güçlenmek için kullanırken, kalkınma sürecinde olan ülkelerin benimsemelerini ve bu süreçleri ön basamak olarak örnek almalarını engellemişlerdir. Ha-Joon Chang bu stratejiyi kalkınmış ülkelerin 'merdiven itme' politikası uygulamaya çalıştıkları düşüncesiyle ele almıştır. Kurumları oluşturmak ve sürdürmek kaynak gerektirdiğinden kalkınmakta olan ülkelerde ise nitelikli insan kaynakları kıt olduğundan, kurumları oluşturmanın ve sürdürmenin net sonucu negatif olabilmektedir. Veblen'in 'aylak sınıf teorisi' ile Chang'ın 'merdiven itme'

teorisini değerlendirdiğimizde, toplumların ve ülkelerin refahının artmasında engel teşkil ettiği konusunda ortak payda da buluştukları söylenebilir. Bu konuda kurumsal düzenlemelerin politikaların daha çok ön plana çıkarılması gerektiği üzerinde durulması gereken bir konudur. Veblen özelinde değerlendirdiğimiz Kurumsal İktisat Chang ve Özveren'in, birey-kurum ilişkisine, içgüdü-alışkanlık-inanç kavramlarına ve mülkiyet hakkına dair düşünce yapılarında, Veblen ile benzer düşüncelerle ortak payda da buluşmuş olduklarını söyleyebiliriz. Evrimci yapı çerçevesinde ele aldığımızda ise ortak payda da değerlendirebileceğimiz net görüşlerinin olmadığı sonucuna varıldığını saptanmıştır. Veblen'in, toplum refahını arttıran davranışı 'iyi', savurganlığa, çoğunluk pahasına dar bir kesimin çıkarlarına öncülük eden davranışları ise 'kötü' olarak ifade ettiği düşünce yapısı, günümüz iktisadi yapısına kadar süregelmiştir.

Kalkınma uzmanı olan Chang ise çalışmalarında Daha iyi kurumlar daha etkili ekonomik kalkınmaya yol açar mı? sorusunun cevabını aramıştır. Ekonomik yapıda şeffaflık ve açıklık ilkesi ile doğru kurumlara, doğru yönetişim ilişkilerine vurgu yapmıştır.Özveren ise Türkiye'de Kurumsal yapının gelişmesine yönelik çalışmaların yoğunlaşmasına vurgu yapmıştır. Asıl sorunun; egemen iktisadın kökünün dışarıdan geliyor olmasından kaynaklanmadığını 'taşıma suyuyla değirmen dönmez' atasözüyle ifade etmiştir. Böylece Kurumsal İktisada verilmesi gereken önemi vurgulamıştır (Chavance, 2019).

İktisadı hayatı anlayabilmek için onun sadece maddi, teknik ve nicel yönünü dikkate alanlar bilime tam da rengini veren belirleyici yönünü kavrayamazlar (North, 1990). Ha-Joon Chang'ın, "Ekonomiyi ekonomistlere bırakmamalıyız. Kendi siyasal ve ahlaki görüşlerini size bilim diye yutturmasınlar." şeklindeki ifadeleri de bu görüşü destekler niteliktedir (Chang, 2017). Tüm bunların ışığında, ekonomide tek bir doğru olmadığı ve farklı doğruları savunan farklı okulların bulunduğu unutulmamalı, kurumlara gereken önem verilmelidir. Son olarak Veblen'in 'iyi yaşam' vizyonu ile unutulmamalıdır ki; ideal bir politik ekonomi, sıradan insanın refahını maksimize eder (Knoedler, 2007).

KAYNAKLAR

1. Acemoğlu, D. (2003). Root Causes: A Historical Approach to Assessing The Role of İnstitutions in Economic Development, *Finance and Developments.* s.27-30.

2. Aktan, C. C.,ve Vural, T. (2006). Eski Kurumsal İktisat- Kurumsal İktisat. C. C. Aktan (Dü.). Ankara: SPK Yayınları.

3. Ata, A. Y. (2009). *Kurumsal iktisat çerçevesinde yolsuzluğun fırsat ve motivasyonları: AB Ülkeleri üzerine bir inceleme*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Çukurova Üniversitesi SBE İktisat ABD, Adana.

4. Basılgan, M. (2010). Alman Tarihçi Okul'un Joseph Alois Schumpeter Üzerindeki Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 65*(3), 23-50.

5. Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar.* İstanbul: İletişim Yayınları.

6. Chang, H. J. (2002). *Kiching Away the Ladder.* Londra: Anthem Press.

7. Chang, H. J. (2011). Institutions and economic development: theory, policy and history. *JOIE Vakfı*, 2-3.

8. Chang, H. J. (2017a). *Ekonomi Rehberi.* İstanbul: Say Yayınları.

9. Chang, H. J. (2017b). *Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey.* Ankara: Say Yayınları.

7. Chang, H. J. (2018). *Kalkınma Reçelerinin Gerçek Yüzü.* İstanbul: İletişim Yayınları.

11. Chang, H. J., ve Grabel, I. (2005). *Kalkınma Yeniden: Alternatif İktisat Politikaları Elkitabı.*Ankara: İmge Yayınları.

12. Chavence, B. (2019). *Kurumsal İktisat* (1 b.). (T. Akıncılar Onmuş, Çev.) İstanbul: İletişim Yayınları.

13. Coase, R. (1998). The New Institutional Economics. *The American Economic Review, 88.*

14. Commons, J. R. (1932). The Problemof Correlating Law, Economics an Ethic. *Wisconsin Law Review*(8), 3-26.

15. Çetin, T. (2012). Yeni Kurumsal İktisat. *Sosyoloji Konferansları, 45*(1), 43-73.

16. Demir, Ö. (1996). *Kurumcu İktisat* . Vadi Yayınları.

17. Demirtaş, D. (2006). Yeni Kurumsal Ekonomi Üzerine Bir İnceleme. *194*, 43-58.

18. Doğan, İ. (2017). *Kurumsal İktisat.* Ankara: Vadi Grafik.

19. Eren, E., ve Sarfati, M. (2011). *İktisatta Yeni Yaklaşımlar.* İstanbul: İletişim Yayınları.

20. Kasper, W., ve Streit, M. E. (1998). Institutional Economics, Social Order and Public Policy. *The Locke Institute, Cheltenham; Edward Elgar*, 27-91.

21. Knoedler, J. T. (2007). Getting to the good life: Agents of change. J. T. Knoedler, R. E. Prasch ve D. P. Champlin (Ed.). *Thorstein Veblen and the revival of free market capitalism* icinde (ss. 202-227). Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.

22. Matthews, R. C. (1986). The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth. *Economic Journal, 96*(384).

23. Mryrdal, G. (1978). Institutional Economics. *Journal of Economics Issues, 12*(4), 771-783.

24. North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. *Cabridge University Press*. 09 17, 2019 tarihinde http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsaliktisat/makaleler/kurumsal-north.html adresinden alındı.

25. North, D. C. (2002). *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans.* İstanbul: Sabancı Üniversitesi.

26. Önder, İ. (2005). Thorstein Veblen: Çok Yönlü Bir İktisatçı. A. Öncü (Dü.) içinde, *Thorstein Veblen: Kullanım Kılavuzu.* İstanbul: Habitus.

27. Özveren, E. (1998). An Institutionalist Alternative to Neoclassical Economics? *Review, 21*(4), 469-530.

28. Özveren, E. (2003). Türkiye'de Yaygın iktisat: Nereden Nereye? F. Ş. Ahmet H. Köse içinde, *İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar.* İstanbul: İletişim.

29. Özveren, E. (2007). Kurumsal İktisat: Aralanan Karakutu. E. Özveren (Dü.) içinde, *Kurumsal İktisat.* Ankara: İmge Yayınevi.

30. Özveren, E. (2007): Kurumsal İktisat, der., Ankara: İmge Yayınevi.

31. Perelman, M. (2005). Thorstein Veblen: Bir Amerikan İktisat Perspektifi. A. Öncü (Dü.) içinde, *Thorstein Veblen Kullanım Kılavuzu.* İstanbul: Habitus.

32. Richter, R. (2005). The New Institutional Economics: its Start, its Meaning, its Prospects. *European Business Organization Law Review, 6*(2), 161-200.

33. Rutherford, M. (2004). Institutional Economics at Columbia University. *History of Political Economy, 36*, 31-78.

34. Tekeoğlu, M. (1993). *İktisadi Düşünceler Tarihi.* Adana: Çukurova Üniversitesi Basımevi.

35. Tsuru, S. (1993). Institutional Economics Revised. Italy: Cambridge University Press.

36. Veblen, T. (1919). *The Place of Science in Modern Civilization.* New York: Huebsch.

37. Veblen, T. (2010). *The Theory of Leisure Class.* USA: ReadaClassic.

38. Veblen, T. B. (1898). The Theory of Leisure Class: An Economic Study of Institutions, Transaction Publishers. *New Brunswick.*

39. Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* . New York: Free Pres.

40. Williamson, O. E. (2000). The New Institutionl Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature, 38*, 596-613.

41. METU. (2020). *https://staffroster.metu.edu.tr* adresinden (03.05.2020) tarihinde alındı.

İKTİSAT VE EDEBİYAT İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ÇALIŞMA

A STUDY ON THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMICS AND LITERATURE

Mustafa Ercan KILIÇ

Dr. Öğr. Üyesi, İnönü Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

İktisat bilimi sosyal bilimler arasında içermiş olduğu matematik ve fizik ögeleriyle, fen bilimlerine en yakın disiplin olma özelliğini taşımaktadır. İktisat biliminin ihtiva ettiği matematik ve fizik ögelerinin temeli de rasyonel insan varsayımına dayanmaktadır. Ortodoks veya Ana Akım İktisat olarak adlandırılan bu yaklaşım da rasyonel insan davranışları hem bireysel hem de toplumsal olarak objektif bir şekilde ölçülebilir ve tahmin edilebilir kabul edilmektedir. Ancak ekonomistlerin rasyonellik varsayımı altında yapmış oldukları bu ölçümlerin veya tahminlerin, genel olarak tutarsız ve isabetsiz olması yoğun eleştirileri beraberinde getirmektedir. Ampirik çalışmaların da göstermiş olduğu gibi, çoğu zaman rasyonel olmayan veya irrasyonel davranışlar gösteren insan davranışlarının anlaşılması ve bu davranışların analiz edilmesi için farklı disiplinlerden faydalanma ihtiyacı ortadadır. Heterodoks İktisat olarak bilinen bu yaklaşımlarda psikoloji, tarih gibi görece subjektif olarak kabul edilen disiplinler ön plana çıkmaktadır. Bu çalışma, söz konusu bütün bu gerçekleri dikkate alarak Ortodoks yaklaşımdan ayrılarak Heterodoks bir yaklaşımla edebi metinlerin, iktisadi yaşamı anlama kılavuzu olarak kullanılabileceği hipotezini öne sürmektedir. Edebi metinler genellikle insanın akıldan ziyade duygu ve heveslerinin yani rasyonel davranışlar yerine irrasyonel davranışlarının gözlemlendiği, incelendiği ve analiz edildiği eserlerdir. Bu anlamda romanlar edebi türler arasında bu yaklaşımı en iyi uygulayan eserlerdir. Romanlarda ekonomik gelişmeler, istatistiksel analizlerden ziyade bireylerin hayatlarına dokunarak metaforik bir yaklaşımla yansıtılmaktadır. Bu çalışmada, seçilmiş bazı romanlar üzerinden yapılmış iktisadi değerlendirmeler sunulacak ve iktisadi analizler için tavsiyelerde bulunulacaktır.

Anahtar Kelimeler: Normatif İktisat, Heterodoks İktisat, Ortodoks İktisat, Edebiyat

ABSTRACT

Among the social sciences, economics is the closest discipline to natural sciences due to mathematics and physics elements it contains. The basis of mathematics and physics elements of economics are based on the rational human assumption. This approach, called orthodox or mainstream economics, claims that rational human behaviors, both individually and socially, (objectively measurable and predictable. However, inconsistency and inaccuracy of these measurements and estimates made by orthodox economists brings about heavy criticisms. As empirical studies have shown, it is often necessary to use different disciplines (other than natural sciences) to understand and analyze non-rational or irrational human behaviors. In this approach, called heterodox economics, relatively subjective disciplines (other social sciences) such as psychology and history become more beneficial. On the account of these facts this study suggests the hypothesis that literary texts can be used as a guide to understand human behaviors with a heterodox approach. Literary texts are studies in which people's feelings and enthusiasm, or in other words irrationality rather than rationality of human beings, are observed, examined and analyzed. In this sense, novels are best among the literary genres that apply this approach. Economic developments in novels are reflected in a metaphorical approach by touching the lives of individuals rather than statistical analyzes. In this study, previous economic evaluations for some chosen novels will be shared and some suggestions will be offered for economic analyses.

Keywords: Normative Economics, Heterodox Economics. Orthodox Economics, Belles Lettres

1- GİRİŞ

İktisatçıların dünyasında şöyle bir espri eskiden beri yapılır: “ Bir yerde iki iktisatçı varsa orada en az üç farklı fikir ortaya çıkar.” Herhalde, dünyada bu kadar itibar gördüğü halde, kendi mesleklerini bu kadar tiye alan başka bir meslek dalı olmasa gerektir. Özellikle Ortodoks iktisatçıların içine düştüğü bu durum incelenmeye

değerdir. İnsan, hayatının her yanında çelişkilerle karşılaşsa da bu çelişkileri göz görerek, kendi eliyle meydana getirmesi farklı bir durumdur. Bir sosyal bilim dalı olarak iktisat, toplumsal hayatta ortaya çıkan iktisadi düzeni ve bu düzen içerisindeki problemleri araştırması ve çözüm önerileri geliştirmesi beklenen bir alandır. Buna karşın, iktisadın insandan bahsetmemesi ve hatta insandan uzaklaşan bir yapıya bürünmesi, iktisatçıları mesleğin gerçekliğini sorgulamaya itmektedir. Ortodoks iktisatta, nesnel bir insan arayışı neticesinde üretilmiş olan Homo economicus üzerine geliştirilen teori ve kanunlar, iktisadı sanatsal bir düzleme getirmiştir. Yani kurgulanmış bir dünyada, öngörülebilir davranışlara sahip mekanik bir model olan homo economicusun kendi gerçekliğinde geçerli teori ve kanunlar üzerinden gerçek dünya ekonomisini anlamaya çalışmak ve ona yön vermek doğru bir yaklaşım olmasa gerektir.

Bunun dışında günümüz bilim anlayışında geçerli olan, parçalara ayırmak, analiz etmek ve sonra tekrar bütüne ulaşmak çabası, parçalar küçüldükçe oldukça zahmetli bir uğraşa dönüşmüştür. Bu sebeple araştırmacılar, kendi özel araştırma alanlarında keşifler yaptıktan sonra bütüne ulaşmayı terk etmişlerdir. Artık makalelerin sonuç bölümlerinde sadece elde edilen bulgular belirtilmekte olup bulguların bütüne olan etkisi göz ardı edilmektedir. Oysa ekonomide esas olan bütündür. Bütün olmazsa parçalar da var olmaz.

Son olarak, günümüz iktisat anlayışında iyi ve kötü mecrasını kaybetmiştir. Daha doğrusu iyi nedir ve kötü nedir soruları gerçek anlamını yitirmiştir(Sedlacek, 2018). Fayda ve kar maksimizasyonu, yüksek etkinlik, inovasyon ve ekonomik büyüme gibi hedefler iyi ve kötüyü insandan uzaklaştırmıştır. Artık iyi ve kötü sadece kavramlar dünyasında geçerlidir. Yüksek ekonomik büyüme iyiyi, düşük etkinlik kötüyü temsil etmektedir.

Yukarıda ifade edilen hususlar ana akım ekonomi biliminin bir ideoloji olarak kullanıldığı algısını uyandırmaktadır. Adaletsiz gelir dağılımı, hızla gelişen inovasyonlar ve işsiz kalan kitleler, spekülatif finans dünyası gibi sistemin devam eden yapısal sorunları karşısında toplumları teskin etmek veya ikna etmek adına iktisadın bugünkü şekline büründürüldüğü tartışılmaktadır(Varoufakis, 2019, s.160-162).

Hangi sebeple olursa olsun anlaşılmaz bir dile sahip olan Ortodoks iktisat karşısında, Heterodoks iktisat tabir edilen ekol yeni arayışlara başvurmaktadır. Kurumsal iktisat, deneysel iktisat, davranışsal iktisat gibi birçok yeni alanların yanına iktisadiyat tabir edilen ve edebi eserler üzerinden iktisadi meselelerin anlaşılması amacına sahip yeni bir alan türemiştir.

Edebiyatın iktisadi araştırmalara kaynaklık etmesinin birçok sebebi bulunmaktadır. Öncelikle edebiyat gerçek insandan bahsetmektedir. Hayatın zorlukları karşısında yaşanan çaresizlikler, olumsuz olaylar karşısında duyulan gelecek kaygısı, teknolojik gelişmeler karşısında yaşanan zihinsel karmaşa veya karlı bir durum sonrası yaşanan büyük mutluluk edebiyatın her köşesinde tesadüf edilecek konulardan sadece bir kaçıdır. Bunun dışında, özellikle roman tarzı eserlerde, insan hayatı ayrıntılı olarak incelendikten sonra toplumun bütününü ilgilendiren bir sonuca bağlanır(Özel, 2019, s.12). Ayrıca edebiyatta iyi ve kötü insanlar arasındadır. Yani iyi ve kötü insanlar, davranışlar ya da fikirler vardır. Dolayısıyla iyilik ve kötülük birincil derecede insan kaynaklıdır. Dolayısıyla edebi eserler ve özellikle romanlar hakikatin bir tasviri olarak ortaya çıkmıştır. İktisadi olaylar ve neticeleri de bu hakikatin bir parçası olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu çalışmada da hem bu alanda Türkiye'de yapılmış çalışmalar resmedilecek hem de seçilmiş bazı romanlar üzerinden iktisadi değerlendirmeler yapılacaktır

2- LİTERATÜR

İktisat ve edebiyat ilişkisi üzerine yapılmış araştırmalar, gerek dünyada gerekse de Türkiye'de 21. yüzyılda ortaya çıkmıştır. Türkiye'de gerçekleştirilmiş az sayıda kitap ve makale çalışması aşağıda tabloda verilmiştir.

Tablo – 1: Literatür Çalışmaları

YAZAR	YIL	TÜR	KONU
Sarfati & Atamtürk (derleyen)	2015	Kitap Bölümü	İktisat ve edebiyat ilişkisi
Ruben	2017	Kitap bölümü	Türkiye ekonomisi eğitimi ve romanlar
Akdere & Aydın (derleyen)	2018	Kitap	İktisat ve edebiyat ilişkisi
Özel	2018	Kitap	İktisat ve romanlar
Özel	2019	Kitap	İktisatçı ve romanlar
Aydın	2018	Makale	Saatleri ayarlama enstitüsü ve rasyonellik
Kılıç & Coşkun	2021	Makale	Saatleri ayarlama enstitüsü ve iktisat
Aydın & İşler	2016	Makale	Orhan Veli Kanık şiirleri ve iktisat

3- SEÇİLMİŞ ROMANLARDAN İKTİSADİ ÇIKARIMLAR

Aşağıdaki tabloda iktisadi araştırmalara kaynaklık etmiş seçilmiş bazı romanlar, yazarları, , yazıldığı seneler, konuları ve romanlardan yapılan çıkarımlar hakkında bilgiler sunulmuştur.

Tablo – 2: Seçilmiş Romanlar Üzerinden Yapılan Çıkarımlar

ESER	YAZAR	YIL	KONU	İKTİSADİ ÇIKARIM
Robinson Crusoe	Daniel Defoe	1719	Bir adaya düşen tüccar Robinson Cruise'un hayatta kalma mücadelesi ve gelişen olaylar.	Mikro iktisadi teoride analiz yapılırken varsayımlar üzerine soyut ve basit bir dünya kurulur. Basit üretim, çok az sayıda mal, sınırlı üretim faktörleri, dışa kapalı bir ekonomi, bireysel tüketim gibi varsayımlar bulunmaktadır. Bu dünyanın kahramanı homo economicusdur. İktisatçılar tarafından örnek bir homo economicus olarak kabul edilen romanın başkahramanın verdiği iktisadi kararlar mikro iktisadi açıdan incelenmektedir(Sutherland, 2018, s.117).
Doktor Frankenstein	Mary Shelley	1818	Hastalık ve ölüme çare arayan Victor Frankenstein'in yaptığı bilimsel çalışmalar sonucu sevdiklerinin ve kendi ölümünü hazırlaması	Kapitalist sistemin lokomotif çıktısı olan teknolojik gelişim ve inovasyonun insanlığı götürdüğü noktayı anlamak adına önemlidir. Dikkat edilmezse daha fazla kar güdüsüyle üretilen teknolojinin insanlığa fayda yerine zarar getireceği (kısmen de tecrübe edilmiş olarak) aşikardır. Kitap iki asır öncesinden önemli bir gelecek tespiti yapmaktadır(Varoufakis, 2019, s.97-100).
Faust I	Johann Wolfgang von Goethe	1832	Mutlak haz ve bilgi arayışında olan Faust'un şeytan Mefisto ile olan anlaşma yapması ve gelişen olaylar	Girişimciyi temsil eden Faust'un daha iyi bir hayat için borçlanması ve borcunu ödemek için çektiği sıkıntılar ve borcunu ödeyememesi sonrası köle durumuna düşmesi mevcut iktisadi sistemin bir eleştirisidir. Özellikle borç üzerinden faiz alınması girişimciyi, kar elde etmek hususunda

				baskılayıcı ve huzursuz edici bir ekonomik yapı meydana getirdiği ayrıntılı olarak işlenmektedir (Varoufakis, 2019, s.54-57)..
Gazap Üzümleri	John Steinbeck	1939	Büyük Buhran sonrası Amerikan toplumda yaşanan ekonomik çaresizlik ve iç göç sonrası karşılaşılan zorluklar	Romanda, insanlığa büyük vaatlerde bulunan kapitalist sistemin, vaatlerini yerine getirmeyi başardığını ancak insanların bu vaatlerden istifade etmesini gerçekleştiremediğini hatta eskisinden daha çetin bir hayatın içine sürüklendiğini işsizlik, göç, açlık ve sefalet manzaraları üzerinden anlatmaktadır.
Saatleri Ayarlama Enstitüsü	Ahmet Hamdi Tanpınar	1961	Osmanlı Devleti'nin son zamanları ve Türkiye Cumhuriyetinin ilk zamanlarında yaşamış olan Hayri Bey'in çocukluğundan yetişkinliğe olan hayatı	Türkiye Ekonomisinin önemli dönüm noktası olan Cumhuriyetin kuruluş öncesi ve sonrası toplumsal olarak iktisadi meselelere bakışı sunmaktadır. İşgücünün yapısı, girişimcilik, uzmanlaşma, bilimsel düşünce, tüketim, sosyal hayat gibi konular hakkında önemli betimlemeler yer almaktadır (Kılıç & Coşkun, 2021).

4- SONUÇ

Kapitalizmin kar güdüsüyle yüzyıllarca çevreye, sosyal yapıya, enerji kaynaklarına verdiği zararlardan sonra pabucun pahalı olduğu en sonunda anlaşıldı. İktisatta, dışsallık olarak adlandırılan bu durum yıllarca görmezden gelindi. Demokrasinin olgunlaşması, refah devleti anlayışının yaygınlaşması yani kısaca insanın değerinin yeniden anlaşılmasıyla dışsallıklar artık hükümetlerce kontrol edilmeye başlandı. Ayrıca artık sadece mevcut popülasyonun refahı değil gelecek nesillerin de refahı düşünülmektedir. Sürdürülebilir ekonomi olarak adlandırılan bu yeni anlayış, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde uygulama alanları bulmuştur.

Sürdürülebilir bir ekonomi için benzer şekilde, iktisat biliminin de artık anlaşılır bir dil kullanması insanlığın ulaştığı bugünkü noktada bir ihtiyaçtan öte bir insan hakkı durumundadır. Sonuç olarak ekonomi, herkesin hayatını etkileyen bir sistem olduğu için bu sistemin toplumun her üyesi tarafından anlaşılır olması her ferdin yaşamsal hakkıdır.

Romanlar, edebiyatın kapitalizm sonrası ortaya çıkan ürünleridir. Yani sistemin meydana getirdiği boşluklar ve olumsuzluklar karşısında bir çaba ve arayıştır;

1- İnsanın kendini ve toplumu anlamlandırma çabası

2- Dinin boşluğunu doldurma çabası (Sarfati & Atamtürk, 2015, s.117-118)

3- Materyalizm altında ezilen insan ruhunun bir nefes alma çabası

4- Paranın kıymetsiz hale getirdiği değerleri yeniden ortaya çıkarma çabası (Özel, 2019, s.26-27)

5- Şimdinin stresi altında yorulan insanlığını gelecekte hayatından bir mutluluk arayışı (Özel, 2019, s.83)

Dolayısıyla romanlarda ekonomik gelişmelerin insan ve toplum üzerindeki etkileri gerçekçi bir yaklaşımla ayrıntılı olarak ele alınmaktadır." Romanlar kapitalist toplumun röntgen cihazlarıdır" tabiri tam olarak bu durumu ifade etmektedir (Özel, 2019, s.56). Bu sebeple, romanlar üzerinden iktisadi araştırmaları yapmak anlaşılır bir iktisat bilimi için etkili bir yöntem olarak görünmektedir.

KAYNAKLAR

Aydın, D. G. (2018). Tanpınar'ın Saatleri Ayarlama Enstitüsü'nde Weber'in İzsürümü: Rasyonel ve İrrasyonel Değerler. Bilig-Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi, 94.

Aydın, D.G. ve Akdere, Ç. (der.) (2014) Edebiyattaki İktisat, Ankara: İletişim Yayınları.

Aydın, H. İ., & İşler, İ. (2016). Bir "Garip" Orhan Veli Kanık: Şiirleri Bağlamında İktisat-Edebiyat İlişkisi. Uluslararası Edebiyat ve Toplum Sempozyumu. 1. Cilt. Bartın: Bartın Üniversitesi.

Kılıç, Mustafa E. & Coşkun, Muhammet F. (2021), Ortodoks İktisada Alternatif Bir Yaklaşım: Edebi Metinlerin İktisadi Analizlerde Kaynak Olarak Kullanılması, Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, (kabul edilmiş makale ; 23 Şub 2021)

Özel, M. (2018). Roman Diliyle İktisat. İstanbul: Küre Yayınları.

Özel, M. (2019). Romanperver İktisatçı. İstanbul: Küre Yayınları.

Ruben, E. (2017). İktisat Eğitiminde Farklı Yaklaşımlar: Türkiye Ekonomisi Derslerinde Edebiyattan Yararlanmak. H. M. Murat Koyuncu (Dü.) içinde, Geçmişten Geleceğe Türkiye Ekonomisi. İstanbul: İletişim Yayınları.

Sarfati, M. & Atamtürk, B. (2015). İktisat Sadece İktisat Değildir Bilimler ve İktisat. Ankara: Efil Yayıncılık.

Sedlacek, T. (2018). İyi, Kötü ve Ekonomi. İş Bankası Yayınevi

Steinbeck, J., & Güran, R. (1972). Gazap üzümleri. Remzi Kitabevi.

Sutherland, J. (2018). Edebiyatın Kısa Tarihi. İstanbul: Alfa Yayıncılık.

Tanpınar, A. H. (2004). Saatleri Ayarlama Enstitüsü. içinde İstanbul: Dergah Yayınları.

Varoufakis, Y. (2019). Kızımla Ekonomi Sohbetleri. İstanbul: Epsilon Yayınevi.

KÜRESELLEŞMENİN GELİR DAĞILIMINA YÖNELİK ETKİLERİNİN ORTAYA KONULMASI

TO REVEAL THE EFFECTS OF GLOBALİZATİON ON INCOME DİSTRİBUTİON

Ayşegül TÜRKMEN

Yüksek Lisans Öğrencisi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı

ÖZET

Ülkeler arası işbirliğini arttırarak ekonomik refahı amaçlayan küreselleşme sürecinin temeli tarihsel açıdan İkinci Dünya Savaşı' ndan öncesine dayandığı bilinse de bu olgu 1980' li yıllardan sonra hızlı bir gelişim göstermiştir. Bu dönemde yaşanan teknoloji ve bilgi alanındaki gelişmelerle birlikte ticari engellerin kaldırılması yönündeki bu olgu tüm ekonomileri etkisi altına almıştır. Son dönemlerde artan küreselleşme sürecinin ekonomik büyümeye ve kalkınmaya etkisi, gelir dağılımı adaletsizliği, yoksulluk gibi sosyo-ekonomik etkileri literatürde tartışma alanı bulmaktadır. Gelir dağılımı adaletsizliği gelirin adil bir şekilde paylaşılmadığı esasına dayanmaktadır. Günümüzde en çok tartışılan konulardan biri küreselleşmenin gelir dağılımı adaletsizliği üzerine etkileridir. Bu konuda görüş birliğine varılamadığı iki farklı görüşün yer aldığı görülmektedir. Bunlardan ilki küreselleşmenin gelir dağılımı adaletsizliğini azalttığı yönündeki görüşlerdir. Diğeri ise küreselleşmenin gelir dağılımı adaletsizliğini arttırdığını savunan görüşlerdir.

Bu çalışmada küreselleşmenin gelir dağılımına etkisine ilişkin yapılan tartışmalar teorik çerçevede ele alınacaktır. Gelir dağılımını etkileyen teknolojik gelişmeler, ücret farklılıkları, eğitim, demokrasi, hükümet politikaları gibi birçok faktörün olduğu görülmektedir. Gelir dağılımını etkileyen faktörlerin ülkelere göre değişiklik gösterdiği çalışmalarda yer almaktadır. Gelir dağılımı eşitsizliğinin ortadan kaldırılması için bu faktörlerin bilinmesi ve ülkelere göre doğru tespitinin yapılması önemlidir. Günümüzde gelir dağılımının ölçümünde GINI katsayısı verileri kullanılmaktadır. GINI katsayısı istatistikleri ve dünya bankası verileri ışığında düşük gelirli ülkeler ile yüksek gelirli ülkelerin kişi başına GSYH verileri baz alınarak kıyaslama yapıldığında gelir dağılımı eşitsizliğinin boyutlarını ortaya koymak mümkündür.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Teknolojik Gelişmeler, Gelir Dağılımı Adaletsizliği, Eğitim, Demokrasi, GINI katsayısı, Kişi Başına GSYH

ABSTRACT

Even though it is known that the basis of the globalization process, which aims at economic prosperity by increasing cooperation between countries, dates back to the time before the World War second, this fact developed rapidly after 1980. With the developments in technology and information in that period this fact, which aims to remove trade barriers, affected all economies. The socio-economic effects of the recently increasing globalization process on economic growth and development, such as income distribution injustice and poverty find a field of discussion in the literatüre. Income distribution injustice is based on the principle that income is not shared fairly: Nowadays, one of the most discussed issues is the effects of globalization on income distribution injustice. It is seen that there are two different views on this issue. The first one is that globalization reduces income distribution injustice. The other is that globalization increases the income distribution injustice.

In this study, the discussions about the effects of globalization on income distribution will be handed in with a theoretical framework. It is seen that there are many factors affecting income distribution, such as technological developments, wage differences education, democracy and politics. It is included in studies that the factors affecting income distribution vary by countries. In order to eliminate income inequality, it is important to know these factors and make an accurade determination by country GINI coefficient data are used to measure income distribution today. Thanks to GINI coefficient statistics and world bank data, it is possible to reveal the extent of income distribution inequality when compering low-income countries and high-income countries based on GDP per capita data.

Keywords: Globalization, Technological Developments, İncome Distribution İnjustice, Education, Democracy, GINI Coefficient, GDP Per Capita

1. GİRİŞ

Tarihsel açıdan küreselleşme sürecinin temeli İkinci Dünya Savaşı' ndan öncesine dayandığı bilinse de bu olgunun İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra özellikle de 1970' li yıllardan sonra hızlı bir gelişim gösterdiği bilinmektedir. Küreselleşme sürecinin ekonomik yönünün yanında sosyal ve siyasal yönleri de mevcuttur. Literatürde küreselleşme ile ilgili birçok tanım yer almaktadır. Küreselleşme, ülkeler arası farklılıkların ortadan kalkarak bir bütünlük içerisinde olmaları, ülkelerin sahip olduğu kaynakların ve değerlerin yayılması böylece dünya' nın bir " küresel köy " şeklinde bütünleşmesidir (Masca, 1998: 348).

OECD (2002) tanımına göre küreselleşme " ülke kaynaklarının ülkeler arası hareketliliğini ve ülke ekonomilerinin karşılıklı bağımlılıklarını arttıran kapsamlı bir ekonomik entegrasyon sürecini " ifade etmektedir. Küreselleşme en genel tanımıyla bir ekonomide ülke kaynaklarının (mal, hizmet ve sermaye) dünya' da serbest dolaşımı ve bilginin yayılma sürecidir.

Günümüzde küreselleşme eğilimlerinin ekonomik büyüme ve kalkınma, gelir dağılımı adaletsizliği, yoksulluk gibi sosyo-ekonomik etkileri üzerine tartışmalar mevcuttur. Bu tartışmalar içerisinde en çok tartışılan aynı zamanda görüş birliğinin sağlanamadığı küreselleşmenin gelir dağılımı üzerine etkisidir. Literatürde yer alan çalışmaların bir kısmı küreselleşmenin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği, gelir dağılımı eşitsizliği, yoksulluğu ve çevre sorunlarını azaltıcı etkisinin bulunduğu yöndeki görüşlerdir (Rodrik, 1998; Lucas, 2000; Acemoğlu ve Ventura, 2002; Bhagwati, 2004; Asteriou vd., 2014). Ancak yer alan çalışmaların bir kısmı ise tam tersi küreselleşmenin ekonomide bir güvensizliğe sebep olup gelir dağılımı adaletsizliğini ve yoksulluğu arttırıcı bir etkisinin olduğu yönündedir (Borjas ve Ramey, 1994; Cornia ve Kiiski, 2001; Dreher ve Noel, 2008; Bergh ve Nilsson, 2010; Stiglitz, 2012).

Bu çalışmada amaç küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkisinin ortaya konulmasıdır. Küreselleşme faktörünün yanı sıra gelir dağılımını etkileyen; teknolojik gelişmeler, ücret farklılıkları, eğitim, demokrasi, hükümet politikaları gibi birçok faktörün olduğu görülmektedir. Gelir dağılımını etkileyen bu faktörlerin ülkeden ülkeye farklılık arz ettiği bilinmektedir. Hem gelir dağılımı adaletsizliğini azaltmak için hem de ülkelere göre doğru tespitlerinin yapılabilmesi açısından bu faktörlerin bilinmesi de önemlidir. Bu yüzden çalışmada bu faktörlerle ilgili yapılmış çalışmalara da yer verilecektir.

Gelir dağılımı adaletsizliği ya da gelir eşitsizliği, gelirdeki dağılımın adil bir şekilde paylaşılmadığı ve toplumda sosyal kutuplaşmanın ortaya çıkması demektir.

Gelir dağılımı konusunda yapılan çalışmalar arasında Kuznets (1955) hipotezi ortaya konulmuş olan ilk hipotezlerden biridir. Kuznets' in yapmış olduğu çalışmaya göre gelir eşitsizliği ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ters U şeklinde bir görünümdedir. Gelirdeki artış gelir dağılımında bir bozulmaya neden olacaktır. Ancak kişi başına gelir arttıkça ve gelişmiş ülkelerin seviyesine yaklaşmaya başladıkça gelir dağılımı eşitsizliği azalma eğiliminde olacaktır. Özetle küreselleşme ile birlikte gelirdeki artış en başta gelir dağılımında bir eşitsizliğe neden olacaktır ancak gelirin artmasıyla birlikte gelir dağılımı eşitsizliği de azalacaktır. Kuznets' e ait bu çalışmada elde edilen bulgular küreselleşme ile gelir dağılımı eşitsizliği arasında olumlu bir etkileşimin olduğunu desteklemektedir (Kuznets, 1955; Grossman ve Hansberg, 2008; Back ve Shi, 2016).

Kuznets hipotezini destekleyici bir nitelikte çalışma yapan Lucas (2000)' a göre küreselleşme ile sermaye hareketliliği ülkelerde yatırımları arttıracak böylece yeni iş imkanları doğmuş olacak gelir artmış olacak ve bunun neticesinde gelir dağılımı eşitsizliği azalacaktır. Fakat Kuznets ve Lucas' ın aksine görüşlere sahip çalışmalar da yapılmıştır.

Quah (2002), Çin ve Hindistan üzerine yapmış olduğu çalışmasında kişi başına düşen GSYH' nın artmasına karşın gelir dağılımı eşitsizliğinin arttığını ifade ederek Kuznets hipotezini desteklememektedir.

2. KÜRESELLEŞME VE GELİR DAĞILIMI ÜZERİNE LİTERATÜR İNCELEMESİ

Literatürde küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkisini ele alan çalışmalara baktığımızda ortak bir sonuca varılamadığı görülmektedir.

Mevcut olan çalışmalarda bazı iktisatçılar küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkisinin ülkeden ülkeye farklılık gösterip değişebileceğini ortaya koymuşlardır (Stiglitz, 2004; Krugman, 2007).

İlk olarak küreselleşmenin gelir dağılımı eşitsizliğini azaltıcı bir rol üstelendiğini inceleyen çalışmalar mevcut olduğunu söyleyebiliriz.

Dışa açıklığın gelir dağılımı üzerindeki etkilerini ele alan uygulamalı çalışmalar incelendiğinde Calderon ve Chong (2001) dinamik panel veri analizi yöntemini uygulayarak 102 ülkeyi 1960 ile 1995 yılları arasında inceleyerek dışa açıklığın gelir dağılımı eşitsizliği üzerinde düzeltici etkisinin olduğunu ortaya koymuştur.

Aynı şekilde Chakrabarti4 (2000) yatay kesit analiziyle 73 ülke üzerinde yaptığı çalışmasında, Meyer (2003) 56 ülkeyi 1970 ile 1990 yılları arasında yaptığı analizde, Reuveny ve Li (2003) 1960 ile 1996 yılları arasında 69 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeyle yaptığı analizde, Felbermayr (2005) yaptığı dinamik panel veri analiziyle 1980- 1998 yılları arasında 93 ülke için yaptığı çalışmada dışa açıklığın gelir dağılımı eşitsizliği üzerinde olumlu etkisinin olduğu ortaya koymuşlardır.

Lucas (2000)' ın yaptığı çalışmada sermaye sahiplerinin gelişmiş ülkelere nazaran gelişmemiş ülkelerde daha fazla getiriye sahip olacağından sermeye hareketlerindeki bu serbestlik gelir dağılımı eşitsizliğini azaltıcı bir etki ortaya çıkaracaktır. Sermaye hareketlerindeki serbestlik ülkelerde yatırımı arttıracak ve yeni iş sahaları çıkaracaktır.

Milanoviç (2005) iki dönemlik olarak ele aldığı çalışmasında; 1988 ve 1988 ile 1993 yılları arasında sırasıyla 95 ülke ve 113 ülkenin hane halkı gelirlerini veri olarak almıştır. Milanoviç çalışma sonucu olarak küreselleşmenin gelişmiş ülkelerde gelir dağılımı eşitsizliğini azalttığını, düşük gelire sahip diğer ülke gruplarında ise gelir dağılımı eşitsizliğini arttırdığını ortaya koymuştur.

Neutel ve Heshmati (2006) yatay kesit analizi ile 65 gelişmekte olan ülke üzerinde yaptığı çalışmada küreselleşmenin gelir dağılımı üzerinde azaltıcı bir etkisinin olduğunu sonucuna varmıştır.

Merican vd. (2007) 1970 ile 1999 yılları arasını kapsayan ve 5 ASEAN ülkeleri üzerinde doğrudan yabancı yatırımların gelir dağılımı eşitsizliği üzerindeki etkisini ortaya koyduğu çalışmasında; doğrudan yabancı yatırımların gelir dağılımı eşitsizliği üzerine etkisinin ülkeye göre değiştiği sonucuna varmıştır. Buna göre Malezya ve Tayland' da bu etkinin azaldığını, Tayland' da bu etkinin arttığını, Filipinler' de ise bu etkiye dair bir korelasyon bulamamıştır.

Tunalı ve Çetinkaya (2019) 2003-2013 yılları arasında panel veri regresyon yöntemi ile G7 ülkeleri için küreselleşmenin gelir dağılımı eşitsizliği etkisi üzerine çalışma yapmıştır. Bu çalışma sonucunda da küreselleşme sürecindeki artışın gelir dağılımı eşitsizliğini azalttığı ifade edilmiştir.

İkinci olarak da literatürde küreselleşme sürecinin gelir dağılımı eşitsizliğini arttırdığı yönünde yer alan çalışmalar mevcuttur.

Amin (1976) çalışmasında tüm ülkelerin "merkez-çevre" ilişkisi çerçevesinde sıralandığını; basamağın en üstünü en iyi teknolojilere sahip gelişmiş ülkelerin yani merkez ülkelerin oluşturduğunu basamağın en altlarına doğru da iyi bir teknolojiye sahip olmayan gelişmemiş ülkeler diğer bir ifadeyle çevre ülkelerin oluşturduğunu ifade etmiştir.

Dreher ve Noel (2008) OECD ülkeleri için zaman dilimi olarak da 1970-2000 yılları arasını baz alan çalışmasında küreselleşmenin ölçümünde kullanılan KOF endeksini ve gelir ve ücretler arasındaki eşitsizlik datalarını veri olarak kullanmıştır. Sonucunda OECD ülkeleri için küreselleşme sürecinin gelir dağılımı eşitsizliğini arttırdığı, diğer ülkeler için küreselleşmenin gelir dağılımı eşitsizliği üzerinde etkisinin bulunmadığı ortaya konulmuştur.

Aynı şekilde Cormier ve Targ (2001) NAFTA üyesi ülkeler için (Kanada, Meksika, ABD) yapılan çalışmada, Zhang ve Zhang (2003) Çin' in gelir dağılımı üzerine yaptığı ve 1986 ile 1998 yıllarını kapsayan çalışmada, Szekely ve Samano (2012) dışa açıklığın gelir dağılımı etkisi üzerine Latin Amerika ülkeleri için 1980-2010 yıllarını kapsayan çalışmada küreselleşme sürecinin gelir dağılımı adaletsizliğini arttırdığı görüşüne varılmıştır.

Balan vd. (2015) bu çalışma ile granger nedensellik analizi ile 1970 ile 2010 yılları arasında gelişmiş yedi ülke için küreselleşme ile gelir dağılımı eşitsizliği arasındaki ilişki test edilmiştir. Bu çalışmada görülmüştür ki Kanada, İngiltere, Fransa ülkelerinde küreselleşmenin gelir dağılımı eşitsizliğini arttırdığı; ABD, Almanya, Japonya, İtalya ülkeleri için de bulgular ispatlanamamıştır.

Yapılan bazı çalışmalarda ise; Kentor (2001) 88 gelişmekte olan ülkeyi kapsayan ve 1980 ile 1997 yıllarında yaptığı çalışmasında, Mahler (2004) gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri tek tek ele aldığı ve 1980-2000 yıllarını içeren çalışmasında dışa açıklığın gelir dağılımı eşitsizliği üzerindeki etkisi bulunamamıştır.

3. GELİR DAĞILIMINI ETKİLEYEN ETMENLER

Gelir dağılımını etkileyen küreselleşme süreci ile birlikte teknolojik gelişmeler, ücret farklılıkları, demokrasi, işsizlik, hükümet politikaları gibi birçok faktörün var olduğu görülmektedir.

Artan teknolojik gelişmeler ve ticaretin gelişmesi kalifiye işgücüne olan talebi canlı tutmuş bu durum kalifiye işgücünün ve gelişmiş ülkelerin yararına olmuştur. Bununla birlikte gelişmiş ülkelerde nitelikli işgücüne olan talep artarken, niteliksiz, kabiliyet gerektirmeyen işler ise düşük ücretli diğer ülkelere kaymasına sebep olmuştur (Feenstra ve Hanson, 1996). Bu durum gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan veya gelişmemiş ülkeler arasındaki gelir dağılımı adaletsizliğine neden olmaktadır.

Yaşanan teknolojik gelişmeler daha az eğitimli işgücünden nitelikli işgücüne doğru emek işgücünde kaymaya neden olarak nitelikli işgücünde ücretlerin artmasıyla bu iki işgücü arasında ücret farklılıkları eşitsizliğe sebep olmaktadır (Haveman, 1977:162). Kalifiye işgücü ile niteliksiz işgücü arasındaki ücret farklılıkları gelir dağılımı eşitsizliğini önemli ölçüde etkilemektedir.

Küreselleşmeyi teknoloji alanında gelişmeler ile ekonomik entegrasyonların artması olarak ele alan Slaughter ve Swagel (1997)' e göre küreselleşmesinin artması daha az eğitimli işgücünden nitelikli işgücüne doğru emek talebinde kaymaya neden olmaktadır. Bu durum işsizliğin artmasına ve niteliksiz işgücü ile nitelikli işgücü arasında gelir eşitsizliğine yol açarak sosyo-ekonomik olumsuzluklar meydana getirmektedir.

Demokrasi düzeyi gelir dağılımını bir diğer etkileyen faktörlerden biridir. Baktığımızda demokratik ülkelerde hükümetler gelir dağılımını tüm topluma dağıtmaya yönelik politikalar uygularlar. Ancak demokrasinin gelişmemiş olduğu ve demokratik olmayan ülkelerde hükümetler belli bir grup ya da grupların yararına olacak şekilde politikalar uygulayarak gelir dağılımı adaletsizliğine neden olurlar. Bu anlamda birçok çalışma mevcuttur. Çalışmalarda görüş birliğinin sağlanamadığı görülmektedir. Literatürde yer alan bazı çalışmalarda demokrasi ile gelir dağılımı arasında istatiksel bir ilişki tespit edilememiştir (Deininger ve Squire, 1996; Lee, 2005; Houle, 2009). Ancak çalışmalarda varılan genel kanı ise demokrasinin gelişmiş olduğu toplumlarda gelir dağılımı eşitsizliğinin azaldığı görüşüdür (Muller, 1998; Milanovic ve Ying, 2001; Reuveny ve Li, 2003; Hamanaka, 2008). Yapılan bir diğer çalışmalarda ise demokrasinin eşik değerine sahip olduğu şeklindedir (Simpson, 1990; Chong, 2001; Acemoğlu ve Robinson, 2006). Bu eşik değerine göre, demokrasi düzeyi gelişmemiş veya az gelişmiş toplumlarda belli bir aşamaya gelinceye kadar gelir dağılımı eşitsizliği artmaktadır ancak gerekli eşik değeri aşıldıktan sonra demokratikleşme gelir dağılımı eşitsizliğini azaltmaktadır. Görülmektedir ki demokratik toplumlarda gelir dağılımı adaletsizliği büyük oranda daha düşük seviyelerdedir.

Gelir dağılımının başka bir etkileyen ve en önemli faktör eğitimdir. Bu konuda yapılan çalışmalara göre eğitim seviyesindeki ilerlemenin gelir dağılımı eşitsizliğini önemli bir ölçüde azalttığı ve eğitimin gelir dağılımı eşitsizliğinde kilit bir rol aldığını söyleyebiliriz. Eğitim ile gelir dağılımı arasında etkileşimi ortaya koyan çalışmalardan birisi Schultz (1963)' a göre beşeri sermayeye yapılan yatırımın artması gelir dağılımı eşitsizliğini azaltacaktır. 1980 yılında 10 Latin Amerika ülkesi üzerine yapılmış olan çalışmada işçi ücretleri arasındaki farkın eğitim seviyesinden kaynaklandığı ortaya konulmuştur (UN, 1997: 117).

4. ÇALIŞMANIN AMACI VE YÖNTEMİ

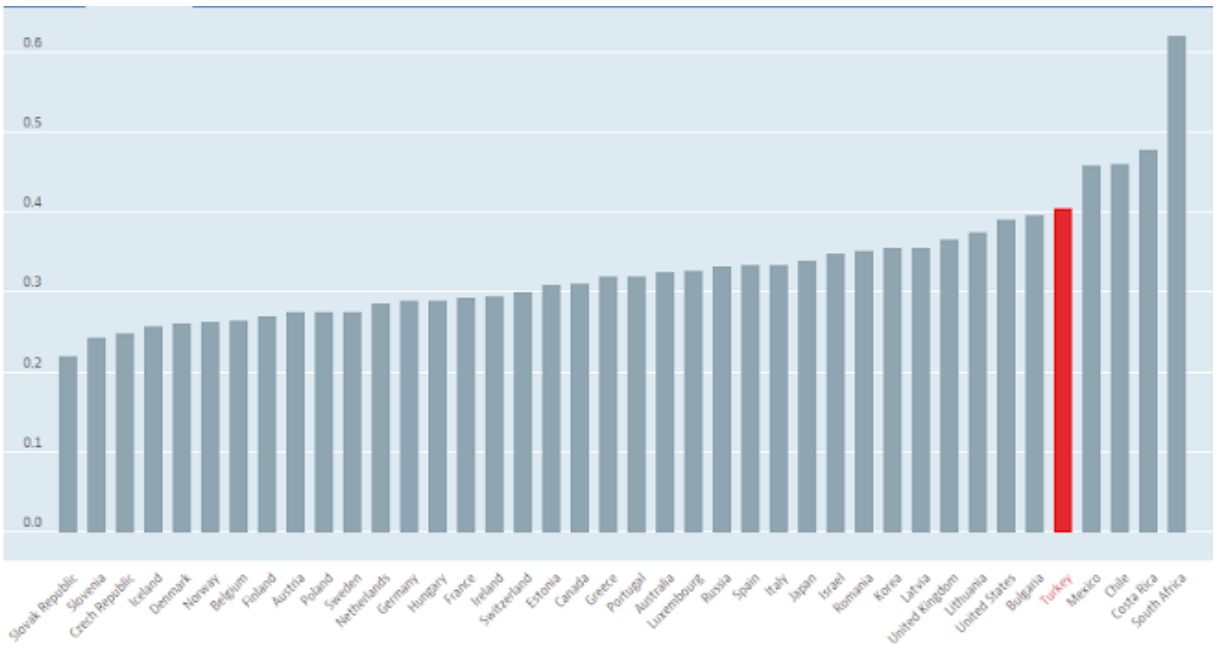
Çalışmada ele alınacak konu 1980' lerden günümüze küreselleşme sürecinin ülkeler arası gelir dağılımına yönelik etkisidir. Bu kapsamda küreselleşmenin gelir dağılımı etkisi üzerine literatürde yer alan çalışmalar incelenmiştir. Gelir dağılımının ölçümünde kullanılan Gini Katsayısı ile ülkeler incelenerek küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkisi ele alınmıştır. Ayrıca ülkeler arası küreselleşmenin gelir dağılımı eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemek adına kişi başına düşen GSYH verileri Dünya gelir sınıflandırması kapsamında ortaya konulmuştur. Çalışmada bu iki yöntemle ülkeler arası bağlamda küreselleşmenin gelir dağılımına yönelik etkisini ortaya koymak amaçlanmıştır.

5. BULGULAR

5.1. GELİR DAĞILIMININ ÖLÇÜTÜ GİNİ KATSAYISI

Günümüzde gelir dağılımı eşitsizliğinde ölçüm olarak kullanılan Gini Katsayısı 0 ile 1 arasında değerler almaktadır. Gelir dağılımı eşitsizliğinin daha az olduğu ülkelerde bu değer 0' a yaklaşmaktadır. Tam tersi Gelir dağılımı eşitsizliğinin daha fazla olduğu ülkelerde ise bu değer 1' e yaklaşmaktadır.

OECD' ye göre 2019 veya en son mevcut verilere göre gelir dağılımı eşitsizliğini gösteren Gini katsayısında sıralama şu şekildedir:



Şekil 1. OECD üye ülkelerin Gini Katsayıları (OECD https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm)

Şekilde görüldüğü üzere gelir dağılımının en adil dağıldığı ülkelerin en başında Orta Avrupa ülkeleri (Slovakya, Slovenya, Çek Cumhuriyeti) ile İskandinav ülkeleri gelmektedir. Gini katsayısının en yüksek olduğu diğer bir yaklaşımla gelir dağılımı eşitsizliğinin en bozuk olduğu ülkeler Sahra-Altı Afrika ülkeleridir. Türkiye' de de gelir dağılımı eşitsizliğinin bozuk olduğu görülmektedir. TÜİK verilerine Türkiye' de Gini katsayısı 2018 yılında 0,408 ve 2019 yılında ise 0,395 olarak hesaplanmıştır.

Gelir dağılımı eşitsizliğinde kullanılan Gini Katsayısında sıralamanın yıllar itibariyle pek fazla değişmediğini ve bu katsayılarda ise bir artışın olduğu söylenebilir.

5.2. KİŞİ BAŞINA DÜŞEN GSYH

Ülkeler arası gelir karşılaştırması yaparak küreselleşme sürecinin gelir dağılımı eşitsizliği üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek adına kişi başına düşen GSYH verileri ele alınmıştır. Uluslararası artan gelir dağılımı eşitsizliğinin yansımaları bu rakamlarda da görülmektedir.

Dünya bankası' nın yaptığı gelir sınıflandırması şu şekildedir:

Tablo 1a. Dünya Gelir Sınıflandırması (https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2019-2020)

Gelir Grubu	2020 (USD)
Düşük Gelirli Ülkeler	1.035 ve Altı
Alt Orta Gelirli Ülkeler	1.036-4.045
Üst Orta Gelirli Ülkeler	4.046-12.535
Yüksek Gelirli Ülkeler	12.536 ve Üstü

Bu yapılan sınıflandırmaya göre uluslararası gelir karşılaştırması kişi başına düşen GSYH üzerinden şu şekildedir:

Tablo 1b. 1990-2019 Yılları Arası Düşük Gelirli Ülkelerin Kişi Başına Düşen GSYH (Dünya Bankası https://data.worldbank.org)

Yıllar	Kişi Başına Düşen GSYH (Cari Dolar)
1990	360
2000	334
2011	784
2012	804
2013	859
2014	897
2015	885
2016	790
2017	793
2018	796
2019	810

29 ülkenin yer aldığı düşük gelirli ülkelerin kişi başına gelirlerinin 1990 yılından itibaren arttığı görülmektedir. 2019 yılında 810 dolardır. Düşük gelirli ülkelerin Afganistan ve Sahraaltı Afrika ülkelerinden oluştuğu söylenebilir. 2019 yılında bu ülkelerden bazılarının kişi başına düşen gelirleri Dünya Bankası verilerine göre Burundi 261 dolar, Afganistan 507 dolar, Gine 963 dolar olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 1c. 1990-2019 Yılları Arası Alt Orta Gelirli Ülkelerin Kişi Başına Düşen GSYH (Dünya Bankası https://data.worldbank.org)

Yıllar	Kişi Başına Düşen GSYH (Cari Dolar)
1990	494
2000	566
2011	1.709
2012	1.776
2013	1.843
2014	1.929
2015	1.885
2016	1.921
2017	2.037
2018	2.091
2019	2.174

Tablo 2a. 1990-2019 Arası Üst Orta Gelirli Ülkelerin Kişi Başına Düşen GSYH (Dünya Bankası https://data.worldbank.org)

Yıllar	Kişi Başına Düşen GSYH (Cari Dolar)
1990	1.226
2000	1.879
2011	7.228
2012	7.681
2013	8.073
2014	8.261
2015	7.698
2016	7.632
2017	8.369
2018	8.906
2019	9.037

50 ülkenin yer aldığı bu grupta alt orta gelirli ülkeler ile 56 ülkenin yer aldığı üst orta gelirli ülkelerin 1990 yılından 2019' a gelindiğinde kişi başına düşen gelirlerinin arttığı gözlemlenmektedir. 2019 yılına gelindiğinde alt orta gelirli ülkelerin kişi başına düşen gelirleri 2.174 dolar seviyesinde iken üst orta gelirli ülkelerin kişi başına düşen gelirleri 9.037 dolar olduğu görülmektedir. Dünya Bankası verileri doğrultusunda alt orta gelirli ülkeler grubunda bazı ülkelerin kişi başına düşen gelirleri şu şekildedir: Nepal 1.071 dolar, Pakistan 1.285 dolar, Ukrayna 3.659 dolar Moldova 4.504 dolar. Üst orta gelirli bazı ülkelerin kişi başına düşen gelirleri ise Azerbaycan 4.794 dolar, Brezilya 8.717 dolar, Türkiye 9.127 dolar, Çin 10.262 dolar, Kosta Rika 12.244 dolardır.

Türkiye' nin kişi başına düşen GSYH' si 1990 yılında 2.794 dolar iken 2013 yılına kadar artarak 12.614 dolar seviyesine gelmiştir. Ancak 2013 yılından sonra kişi başına düşen gelirlerin azaldığı görülmektedir. Ayrıca Türkiye' nin orta gelir tuzağından kurtulamadığı söylenebilir.

Tablo 2b. 1990-2019 Yılları Arası Yüksek Gelirli Ülkelerin Kişi Başına Düşen GSYH (Dünya Bankası https://data.worldbank.org)

Yıllar	Kişi Başına Düşen GSYH (Cari Dolar)
1990	18.441
2000	25.103
2011	41.539
2012	41.345
2013	41.629
2014	42.299
2015	39.735
2016	40.344
2017	42.014
2018	44.418
2019	44.617

83 ülkenin yer aldığı yüksek gelirli ülkelerin kişi başına gelirlerinin 1990 yılından itibaren günümüze kadar arttığı sonucuna varılmaktadır. Dünya Bankası verilerine göre yüksek gelirli ülkeler grubunda bazı ülkelerin kişi başına düşen gelirleri ise Çek Cumhuriyeti 23.495 dolar, Slovenya 25.946 dolar, İspanya 29.600 dolar, Japonya 40.247 dolar, Fransa 40.494 dolar, İsrail 43.592 dolar, Kanada 46.195 dolar, Almanya 46.445 dolar, Finlandiya 48.783 dolar, Avustralya 55.060 dolar, Danimarka 60.170 dolar, Singapur 65.233 dolar, ABD 65.298 dolar, Norveç 75.420 dolar, İrlanda 78.661 dolar, İsviçre 81.994 dolar, Lüksemburg 114.705 dolardır.

6. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Küreselleşmenin gelir dağılımı etkisine yönelik birçok yapılmış çalışma mevcuttur. Ancak yapılan çalışmalarda ortak bir görüş birliğine varılamadığı görülmektedir.

Gelir dağılımının bir ölçütü olarak kullanılan Gini Katsayısına baktığımızda sıralamanın günümüz itibariyle pek fazla değişmediği söylenebilir. OECD verilerine baktığımızda 0'a yakın yani gelir dağılımı eşitsizliğinin en az olduğu Orta Avrupa ülkeleri ile Norden olarak bilinen İskandinav ülkeleri yer almaktadır. İspanya, İtalya, Japonya, ABD gibi gelişmiş ekonomilerin gelir dağılımı eşitsizliğinin bozuk olduğunu görmekteyiz. Türkiye' de de gelir dağılımı eşitsizliğinin bozuk olduğu söylenebilir. Gini katsayısında gelir dağılımı eşitsizliğinin 1' e yakın yani gelir dağılımı eşitsizliğinin en bozuk olduğu ülkeler arasında Afrika ülkeleri yer almaktadır.

Gini katsayısı doğrultusunda gelir dağılımı eşitsizliğinin en az olduğu Orta Avrupa ile İskandinav ülkelerinin kişi başına düşen gelirlerinin yüksek olduğu ve gelişmiş ekonomiler arasında yer aldığı görülmektedir. Gelir dağılımı eşitsizliğinin bozuk olduğu ülkelerde ise küreselleşme sürecinde gelir dağılımı eşitsizliğine sebep olan faktörlerin birbirinden farklı olması sebebiyle her ülkenin bu sorunla ilgili kendi teşhisini ortaya koyabilmesi gerekmektedir.

Dünya bankası verilerine göre Dünya' nın 1990 yılında kişi başına düşen GSYH 4.285 dolar iken 2014 yılında 10.953 dolar ve 2019 yılında ise 11.442 dolar seviyesindedir. Dünya gelir sınıflandırmasına göre ülkelerin gelirlerini kıyasladığımızda 2019 yılı için düşük gelirli ülkelerin kişi başına düşen gelirleri 810 dolar, orta gelirli ülkelerin 5.573 dolar, yüksek gelirli ülkelerin ise 44.617 dolar seviyesindedir. Bu rakamlar 1990'dan 2019'a gelindiğinde dünyada kişi başına düşen gelirlerin arttığını ortaya koymaktadır. Ancak günümüz itibariyle bu ülke grupları arasındaki gelir farkları da bu süreçte artma eğilimi göstermiştir.

Bu veriler doğrultusunda hem Gini katsayısı hem de kişi başına düşen gelir değerlendirildiğinde küreselleşme sürecinin gelir dağılımı üzerindeki etkisinin her ülkeye göre farklılaştığı söylenebilir. Özellikle gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkelerin ekonomik ve kurumsal yapısını tamamlayamadıklarından dolayı küreselleşme sürecinin bu ülkelerde eşitsiz bir gelişme sürecine neden olarak gelir dağılımı eşitsizliğinin daha da bozuk olmasına neden olduğu görülmektedir.

Gelir dağılımı eşitsizliğinin daha yüksek seyrettiği orta gelirli ülkeler ile düşük gelirli ülkelerde küresel entegrasyon gelir dağılımı eşitsizliğinin azaltılmasında tek başına yeterli olmamaktadır. Bu ülkelerde özellikle eğitim politikalarına gereken önem verilerek kendini yetiştirmiş, nitelikli işgücüne odaklanılmalıdır. Teknolojik faaliyetlerin arttırılması için AR-GE' ye daha fazla yatırım yapılmalıdır. Ülkeler devlet destekli doğru bir sanayileşme stratejisi ile katma değeri yüksek ürünler üretmelidirler. Yenilikçi bakış açısıyla eğitim, tarım, sanayileşme yönünde ileriye taşıyacak politikalar izlenmelidir.

Sonuç olarak gelir dağılımı eşitsizliğinin en az olduğu ülkelerin eğitim seviyelerinin yüksek olması, demokrasiye önem vermesi, teknolojik gelişmeleri desteklemesi bunun için AR-GE faaliyetlerine daha fazla yatırım yapması, bilim ve sanayi odaklı bir strateji izlemeleri gibi birçok faktör bize bu ülkelerde başarının tesadüf olmadığını göstermektedir.

KAYNAKLAR

1. Acemoğlu, D., Ventura, J. (2002), "The World Income Distribution", Quartely Journal of Economics, 117(3):659-94.
2. Acemoğlu, D., Robinson, J.A. (2006), "Economic Origins of Dictatorship and Democracy", Cambridge University Press.
3. Amin, S. (1976), "Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism", Monthly Rewiev Series, New York.
4. Arslan, G.E. (2013), "Ekonomik Büyüme, Kalkınma ve Gelir Dağılımı", Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Aralık 6(2):45-52.
5. Artan, S., Kalaycı, C. (2014), "Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Dışa Açıklık, Demokrasi ve Gelir Dağılımı İlişkisi", Sosyal Güvenlik Dergisi, 4(2):69-88.

6. Asteriou, D., Dimelis, S., Moudatsou, A. (2014), "Globalization and Income Inequality: A Panel Data Econometric Approach for the EU27 Countries", Economic Moddeling, 36:592-599.

7. Back, I., Shi, Q. (2016), "Impact of Economic Globalization on Income Inequality: Developed Economies vs. Emerging Economies", Global Economy Journal, 16(1):4-61.

8. Balan, F., Torun, M., Kılıç, C. (2015), "Globalization and Income Inequality in G7: A Bootstrap Panel Granger Causality Analysis", International Journal of Economics and Finance, 7(10):192.

9. Bergh, A., Nilsson, T. (2010), "Do Liberalization and Globalization İncrease Income Inequality?", Europen Journal of Political Economy, 26(4):488-505.

10. Bhagwati, J. (2004), "In Defense of Globalization", New York: Oxford University Press.

11. Calderon, C., Chong, A. (2001), "External Sector and Income Inequality in Interdependet Economies Using a Dynamic Panel Data Approach", Economics Letters, 71:225-231.

12. Chakrabarti, A. (2000), "Does Trade Cause Inequality?", Journal Of Economic Development, 25(2):1-21.

13. Chong, A. (2001), "Inequality, Democracy and Persistence: Is There a Political Kuznets Curve?", Inter-American Development Bank Working Paper #445.

14. Cormier, D., Targ, H. (2001), "Globalization and the North American Worker", Labor Studies Journal, 26:42-59.

15. Cornia, G., Kiiski, S. (2001), "Trends In Income Distribution in the Post-World War II Period (89)", World Institute For Development Economic Research (WIDER).

16. Deininger, K., Squire, L. (1996), "A New Data Set Measuring Income Inequality", The World Bank Economic Review, 10(3):565-591.

17. Dreher, A., Noel, G. (2006), "Has Globalization Increased Inequality", Working Papers, Swiss Institute for Business Cycle Research.

18. Eren, M.V., Çütçü, İ. (2018), "Küreselleşmenin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz", Siyaset, Ekonomi, ve Yönetim Araştırmaları Dergisi", Haziran 6(1):48-61.

19. Feenstra, R.C., Hanson, G.H (1996), "Globalization, Outsourcing and Wage İnequality", NBER Working Paper Series, 5424:1-11.

20. Gradstein, M., Milanoviç, B., Ying, Y. (2001), "Democracy and Income Inequality", Policy Research Working Paper, 2561.

21. Grossman, G.M., Hansberg, E.E. (2008), "Trading Tasks: A Simple Theory of Off Shoring", The American Economic Review, 99:1978-1997.

22. Hamanaka, S. (2008), "Inequality and Authoritarianism in the Developing Countries", MPRA Paper No. 16798.

23. Haveman, R. H. (1977), "Jan Tinbergen's İncome Distribution: Analysis and Policies", De Economist, 125(2):161-173.

24. Hayaloğlu, P., Kalaycı, C., Artan, S, (2015), "Küreselleşme Farklı Gelir Grubundaki Ülkelerde Ekonomik Büyümeyi Nasıl Etkilemektedir?", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, Nisan 10(1):119-152.

25. Houle, C. (2009), "Inequality and Democracy: Why Inequality Harms Consolidation but Does not Affect Democratization", World Politics 61(4):589-622.

26. Kentor, J. (2001), "The Long Term Effects of Globalization on Income Inequality, Population Growth and Economic Development", Social Problems, 48(4):435-455.

27. Konukman, A., Çiftçi, C. (2008), "Küreselleşmenin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkileri", Ekonomik Yaklaşım, 19(Özel Sayı):59-83.

28. Krugman, P. (2007), "Trade and Inequality", http://www.voxue.org/article/trade-and-inequality-revisited (Erişim: 12.03.2014).

29. Kuznets, S. (1955), "Economic Growth and Income Inequality", American Economic Review, 45(1):1-28.

30. Küçükkaya, H. (2017), Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Gelir Eşitsizliğinin Panel Veri Analizi, Doktora Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Üniversitesi, İktisat Anabilim Dalı, Aydın.

31. Lee, C. S. (2005), "Income Inequality, Democracy and Public Sector Size", American Sociological Review, 70:158-191.

32. Lucas, R. (2000), "Some Macroeconomics for the 21st Century", The Journal of Economic Perspective, 14(1):159-168.

33. Mahler, V. A. (2004), "Economic Globalization, Domestic Politics and Income Inequality in the Developed Countries: A Cross-National Study", Comparative Political Studies, 37:1025-1053.

34. Masca, M. (1998), "Küreselleşmenin Ekonomik Yönden Analizi", Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 4:347-373.

35. Merican, Y., Yusop, Z., Noor, Z., Hook, L. (2007), "Foreign Direct Investment and the Pollution in Five ASEAN Nations", Kuala Lumpur: Department of Economics, Faculty of Economics and Management, University Putra Malaysia.

36. Meyer, L. B. (2003), "Economic Globalization Make the World More Unequal?", NBER Working Paper Series, Working Paper No:8228.

37. Milanoviç, B. (2005), "Can We Discern The Effect of Globalization on Income Distribution? Evidence From Hausehold Surveys Alone", The world Bank Review (19):21-44.

38. Muller, E. N. (1988), "Democracy, Economic Development and Income Inequality", American Sociological Review, 53:50-68.

39. OECD (2002), Manual on Statistics of International Trade in Services, Eurostat, IMF, OECD, UN, UNCTAD, WTO, Annex II, Glossary, Viewed 12rd October 2019.

40. Quah, Danny, T. (2002), "One Third of the World' s Growth and Inequality", Journal of Economic Growth, 2:27-59.

41. Reuveny, R., Li, Q. (2003), "Economic Openness, Democracy and Income Inequality: An Empirical Analysis", Comparative Political Studies, 36(5):575-601.

42. Rodrik, D. (1998), "Who Needs Capital Account Convertibility? Princeton Essays in International Finance, 55-60.

43. Schultz, T. W. (1963), "Economic Value of Education, Columbia University Press.

44. Simpson, M. (1990), "Poltical Rights and Income Inequality: A Cross-National Test", American Sociological Review, 55:982-693.

45. Slaughter, M., Swagel, P. (1997), "The Effect of Globalization On Wages in the Advanced Economies", IMF Working Paper,97(43)

46. Stiglitz, J.A. (2004), "Defining Globalization", World Economy, 31(11):1471-1502.

47. Stiglitz, J.E. (2012), Eşitsizliğin Bedeli: Bugünün Bölünmüş Toplumu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?, İletişim yayınları, İstanbul.

48. Szekely, M., Samano, C. (2012), "Did Trade Openness Affect Income Distribution in Latin America? Evidence for the Years 1980-2010", UNU World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Working Paper No. 2012/03.

49. Tunalı, H., Çetinkaya, H. (2019), "Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliği Üzerindeki Etkisi: G7 Ülkeleri Panel Veri Analizi", İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi, 4(10):224-237.

50. United Nations (1997), "Trade and Development Report", United Nations Conference On Trade and Development, New York and Geneva.

51. Uysal, S., Deviren Vatansever, N. (2016), "Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliğine Olan Etkisinin Analizinde Yeni Bir Yöntem: Küresel Gelir Dağılımı Endeksi", Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Haziran 9(44):1250-1259.

52. Zhang, X., Zhang, K. H. (2003), "How Does Globalization Affect Regional Inequality within A Development Country? Evidence from China", The Journal of Development Studies, 39(4):47-67.

KÜRESEL RAPORLAMA GİRİŞİMİ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK BİLDİRİM VERİ TABANINA YÖNELİK BİBLİYOMETRİK BİR ANALİZ

A BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF THE GLOBAL REPORTING INITIATIVE SUSTAINABILITY DISCLOSURE DATABASE

Nazlı ERSOY

Araştırma Görevlisi, Kilis 7 Aralık Üniversitesi

ÖZET

Bu çalışmada, firmaların sürdürülebilirlik raporlaması yapmak amacıyla kullandığı en güvenilir çerçeve olan Küresel Raporlama Girişimi (Global Reporting Initiative-GRI) veri tabanının bibliyometrik açıdan incelenmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda, GRI veri tabanı yıllar itibariyle yayınlanan rapor sayıları, rapor yayınlayan firma büyüklükleri, sektörler, ülkeler, bölgeler ve rapor türleri açısından bibliyometrik bir analize tabii tutulmuş ve veri tabanında zaman içinde geçekleşen değişim ve eğilimin seyri ortaya konmaya çalışılmıştır. GRI veri tabanını bibliyometrik açıdan inceleyen ilk çalışma olması bakımından, bu çalışmanın literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Bibliyometrik analiz, Küresel raporlama girişimi, Sürdürülebilirlik raporlaması

ABSTRACT

This study aimed at analyzing the Global Reporting Initiative (GRI) database, which is the most reliable framework used by companies for sustainability reporting, with regard to bibliometric indicators. Accordingly, the GRI database has been subjected to a bibliometric analysis in terms of the number of reports published by years, the company sizes, the sectors, the countries, the regions and, the report types. The course of the change and trend in the database over time has been tried to be put forward. It is thought that this study will contribute to the literature since it is the first study to examine the GRI database bibliometrically.

Keywords: Bibliometric analysis, Global reporting initiative, Sustainability reporting

Giriş

Çevreye Duyarlı Ekonomiler Koalisyonu (CERES), Birleşmiş Milletler Çevre Programı (UNEP) ile ortaklaşa olarak şirketlerin küresel olarak uygulanabilir sürdürülebilirlik raporlama kılavuzları geliştirmelerine ve teşvik etmelerine yardımcı olmak için geniş tabanlı bir girişim geliştirmiştir. Bu program,Küresel Raporlama Girişimi (GRI) olarak adlandırılmaktadır (Hussey vd., 2001: 15).

1999 yılındaki anlayışından bu yana GRI, şirketler tarafından gönüllü sürdürülebilirlik raporlaması için önde gelen bir şablon haline gelmiştir. Kurumsal sosyal sorumluluk tartışmasının zirvesinde ortaya çıkan GRI, sürdürülebilirlik geçişinde iş dünyası, hükümet ve sivil toplum için uygun rolleri bünyesinde barındırmakta ve 1970'lerin toplumsal hareketleri ile de bir bağı bulunmaktadır. GRI'nin başarısının merkezinde, çeşitli seçim bölgelerinin bireysel ve kolektif çıkarları arasında kapsayıcılık ve teknik hedeflerin etkili bir şekilde takip edilmesi ile yeni bir kurum inşa etmek ve mevcut kurumlara ve güç ilişkilerine meydan okumamak arasındaki dengeyi korumak vardır (Brown vd., 2009: 182).

GRI yönergeleri, ekonomik, çevresel ve sosyal olmak üzere sürdürülebilirlik unsurlarının tümünü içerir (Hussey vd., 2001:15). GRI raporlama çerçeveleri, 3 farklı uygulama seviyesi seçeneği sunmaktadır. Raporlarını GRI göstergelerine dayanarak hazırlayan firmalar, bunları A, B ve C gibi çeşitli seviyelerde açıklamaktadır. Her raporlama kriterinin seviyesi, GRI Raporlama Çerçevesinin uygulanmasının seviyesi veya kapsamıyla ilgili bir kriteri yansıtmaktadır (Tilt, 2009: 14). Raporun dış denetimden geçmesi, yani rapordaki verilerin doğruluğunun başka bir kurum tarafından denetlenmesi ve güvenilirlik onayının alınmış olması durumunda ise her seviye A+, B+ ve C+ şeklinde ilan edilir.

Bu çalışmanın amacı, firmaların sürdürülebilirlik raporlaması yapmak amacıyla kullandığı en güvenilir çerçeve olan GRI veri tabanını bibliyometrik açıdan bir analize tabii tutmaktır. Bu doğrultuda, GRI veri tabanı yıllar itibariyle yayınlanan rapor sayıları, rapor yayınlayan firma büyüklükleri, sektörler, ülkeler, bölgeler ve rapor türleri açısından bibliyometrik bir analize tabii tutulmuş ve veri tabanında zaman içinde geçekleşen değişim ve eğilimin seyri ortaya konulmaya çalışılmıştır. GRI veri tabanını bibliyometrik açıdan inceleyen ilk çalışma olması bakımından, bu çalışmanın literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Literatür İncelemesi

Literatürde, belli bir alan ya da konudaki gelişim ve eğilimleri tespit etmek amacıyla bibliyometrik analiz tekniğinin kullanıldığı pek çok çalışmaya rastlamak mümkündür.

Ho (2012), 1899-2011 yılları arasında Web Bilim kimya mühendisliği konu kategorisindeki en çok alıntı yapılan makalelerin özelliklerini belirlemiş ve analiz etmiştir. Cheng vd. (2014), 2000-2012 dönem aralığında dergilerde ve konferans bildirilerinde yayınlanan işyerinde e-öğrenme ile ilgili 324 makalenin bibliyometrik analizini gerçekleştirmişledir. Bouchard vd. (2015), 1966-2014 dönem aralığında sağlık eşitsizlikleri alanındaki en çok atıf alan 25 makaleyi bibliyometrik açıdan incelemişlerdir. Mora vd. (2017), 1992-2012 yılları arasında akıllı şehirler konusunda yayınlanan çalışmaları bibliyometik açıdan analize tabii tutmuşlardır. Sweileh vd. (2014) Diyabetes Mellitus (Şeker Hastalığı) alanındaki araştırma verimliliğini ölçmek amacıyla 1996-2012 dönem alığında yayınlanan belgeleri bibliyometrik açıdan incelemişlerdir. Niñerola vd. (2019), 1987–2018 dönem aralığında turizmde sürdürülebilirlik konulu toplam 4.647 çalışmayı bibliyometrik açıdan incelemişledir. Aleixandre-Benavent vd. (2018), ormansızlaşmada küresel araştırma eğilimlerini belirleyebilmek için 1954–2015 dönem alığında Web of Science veri tabanında taranan çalışmaları bibliyometrik bir analize tabii tutmuşlardır. Ramirez-Malule (2018), Klavulanik asit (CA) çalışmalarının etkisini ve ilerlemesini değerlendirmek için 1975–2017 dönem alığında Scopus veri tabanında taranan 39.758 çalışmayı bibliyometik analize tabii tutmuşlardır. Bragge vd. (2009), ISI veri tabanını kullanarak 1970–2007yılları arasında Multiple-criteria decision-making (MCDM)/multiple attribute utility theory (MAUT) alanında ortaya konulan çalışmaları bibliyometrik bir analize tabii tutmuşlardır. Novais vd. (2012) sürdürülebilirlik alanındaki eğilim ve gelişmeleri ortaya koymak amacıyla bibliyometrik analize başvurmuşlardır. Bakker vd. (2005) kurumsal sosyal sorumluluk ve kurumsal sosyal performans alanındaki gelişim ve eğilimleri tespit etmek amacıyla bibliyometrik analize başvurmuşlardır. Silveira ve Petrini (2017) sürdürülebilir kalkınma ve kurumsal sosyal sorumluluk alanlarındaki eğilimleri belirlemek için bibliyometrik analiz tekniğini kullanmışlardır. Nafade vd. (2018) Tüberküloz araştırma eğilimlerini tespit etmek amacıyla Web of Science veri tabanınında 2007-2016 aralığında yer alan çalışmaları incelemişledir.

Bu çalışmada ise sürdürülebilirlik raporlaması için firmalar tarafından en çok tercih edilen bir çerçeve olan GRI veri tabanı çeşitli parametreler çerçevesinde bibliyometrik açıdan analize tabii tutulmuştur. Literatürde, bahsi geçen veri tabanı dikkate alınarak bibliyometrik bir çalışmaya rastlanılmaması böyle bir çalışmanın yapılması gerekliliğini ortaya koymuştur.

Metodoloji

2.1. Bibliyometrik analiz

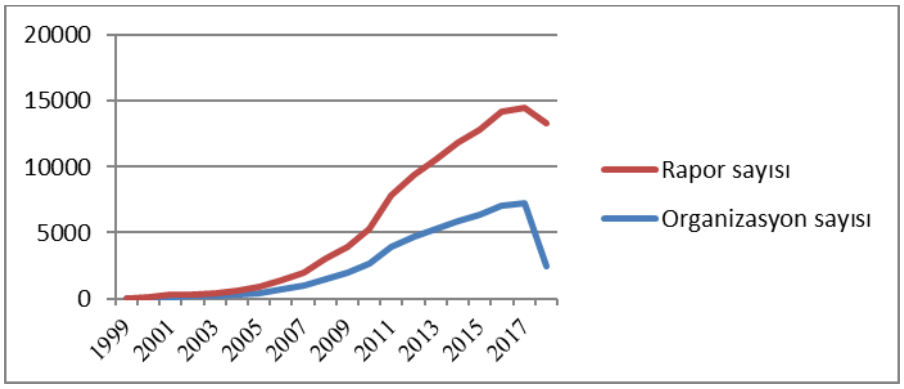
Bibliyometri, belirli bir konunun sayısını ve büyüme eğilimini değerlendirmek ve ölçmek için kullanılan istatistiksel bir yöntemdir. Böylelikle belirli bir alanda var olan ilerleme ve gelişme niceliksel analiz yoluyla sistematik olarak analiz edilebilir ve değerlendirilebilir (Mao vd., 2018: 1082).

2.2 Veri Tabanı Seçimi

Bu çalışmada, GRI veri tabanı incelenmek üzere seçilmiştir. Bu seçimde, GRI kılavuzunun sürdürülebilirlik raporlaması yapmak amacıyla ortaya konulan çerçeveler arasında şüphesiz en yaygın olarak kullanılması (Bonsón ve Bednárová , 2015: 183) etkili olmuştur.

Bulgular ve Değerlendirme

GRI veri tabanında 26/04/2020 tarihi itibariyle 14.529 organizasyon tarafından yayınlanan 60.904 rapor yer almaktadır. Raporların ve raporları yayınlayan organizasyon sayılarının yıllara göre dağılımı Grafik 1'de gösterildiği gibidir.

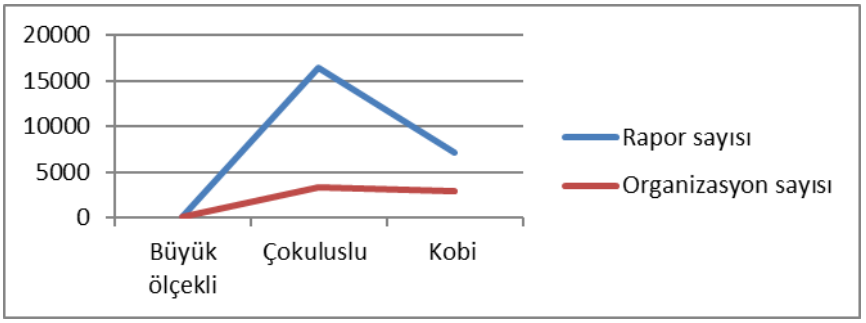


Grafik 1. Rapor ve organizasyon sayısının dağılımı

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Grafik 1'e göre, firmaların GRI çerçevesini kullanarak raporlama yapmaya başladığı 1999 yılında 12 organizasyon tarafından yalnızca 12 adet sürdürülebilirlik raporu yayınlanmıştır. Bu sayı yıllar içinde artmış ve 2017 yılında 7.050 organizasyon tarafından 7.308 rapor yayınlanmıştır. 2017 yılından sonra ise yayınlanan rapor ve organizasyon sayısında bir düşüş yaşandığı gözlenmiştir.

GRI veri tabanında organizasyonlar büyük ölçekli, çokuluslu ve kobi olmak üzere üç kategoriye ayrılmıştır. Bahsi geçen üç kategori altında yer alan firma sayıları ile bu firmalar tarafından yayınlanan rapor sayılarının dağılımına Grafik 2'de yer verilmiştir.

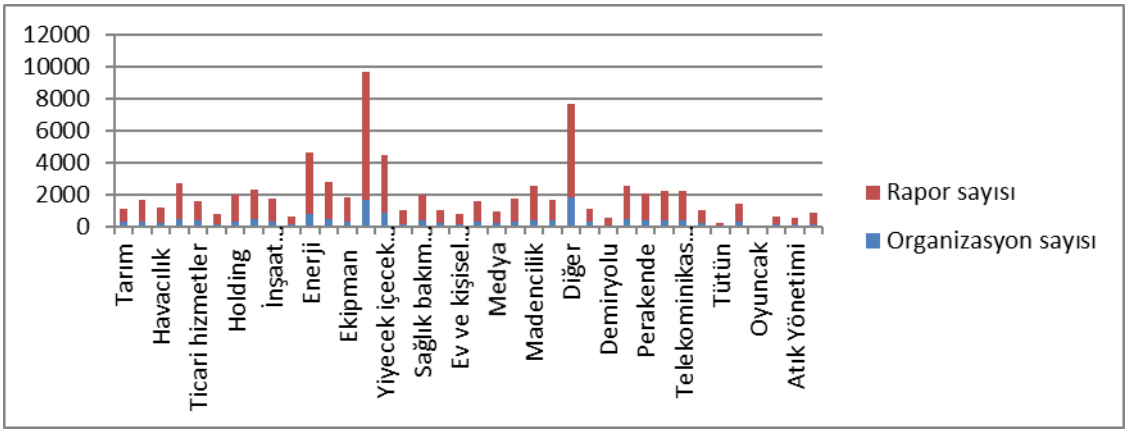


Grafik 2. Firmaların büyüklüklerine ve yayınlanan rapor sayılarına göre dağılımı

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Grafik 2'ye göre,11 büyük ölçekli organizasyon tarafından toplam 11 adet sürdürülebilirlik raporu yayınlanırken; 3.305 çokuluslu organizasyon tarafından 16.382 sürdürülebilirlik raporu yayınlanmıştır. Kobiler tarafından yayınlanan sürdürülebilirlik raporu sayısı 7.056 iken, organizasyon sayısı ise 2.842'dir.

GRI veri tabanında 37 farklı sektör yer almaktadır. Diğer seçeneği ise yer verilmeyen sektörleri kapsamaktadır. Sektörlerde yer alan organizasyon sayıları ve rapor sayılarına Grafik 3'te yer verilmiştir.



Grafik 3. Farklı sektörler altında yer alan organizasyonlar ve rapor sayıları

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Grafik 3'e göre, en yüksek organizasyon sayısı finansal servis (1.651) sektörü altında yer almaktadır. En az organizasyon (7) ise oyuncak sektörü altında yer almıştır. Rapor sayıları açısından bir karşılaştırma yapıldığında ise en yüksek sürdürülebilirlik rapor sayısı (8.037) ile finansal servis sektörü ilk sırada yer alırken, oyuncak sektörü en düşük rapor sayısı (35) ile en son sırada yer almıştır. Farklı sektörlere ait rapor sayılarının yıllar bazında dağılımına ise Tablo 1'de yer verilmiştir.

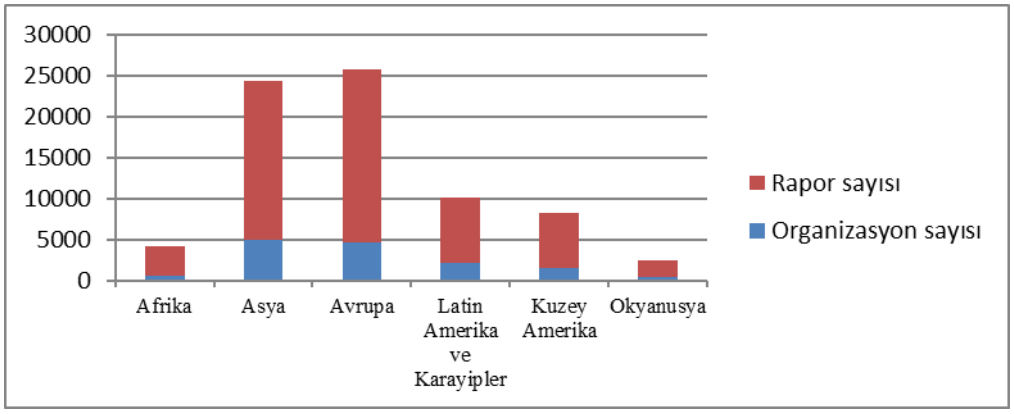
Tablo 1. Farklı sektörlere ait rapor sayılarının yıllara göre dağılımı

	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18-20
Tarım	-	-	-	-	-	2	1	13	7	10	23	28	39	55	64	87	89	114	117	206
Otomotiv	1	5	10	14	8	11	14	13	17	31	43	52	87	105	119	133	154	155	172	240
Havacılık	1	2	4	10	4	6	6	10	13	22	35	46	54	83	88	96	103	117	114	158
Kimya	1	1	4	7	7	14	22	28	36	56	71	94	145	162	184	212	259	268	269	401
Ticarihizmetler	-	-	3	1	1	1	7	14	23	24	44	67	82	100	121	136	156	149	127	201
Bilgisayar	-	-	-	1	3	4	4	6	8	12	23	24	42	41	58	67	71	81	70	113
Holding	-	3	3	5	3	5	13	19	31	52	55	81	106	116	134	166	178	191	209	279
İnşaat	-	3	1	1	1	6	10	26	35	53	62	89	129	160	162	187	188	211	208	305
İnşaat malzemeleri	1	1	1	3	2	8	18	22	26	40	39	52	98	106	121	147	154	165	158	228
Dayanıklı Tüketim Malları	2	-	1	-	2	4	2	8	13	19	20	27	32	49	54	42	52	49	51	82
Enerji	1	4	10	8	20	19	30	44	82	118	135	182	249	290	351	381	408	441	447	624
Enerji hizmetleri	1	1	12	13	11	21	22	43	67	100	119	146	186	204	220	223	211	231	208	331
Ekipman	-	1	4	6	4	7	11	21	31	46	46	65	96	117	150	152	179	182	155	226
Finansal Servis	-	6	11	10	16	41	68	98	144	207	246	338	493	555	671	771	859	997	1048	1477
Yiyecek içecek sektörü	-	2	3	8	9	21	25	36	53	79	111	158	241	290	309	357	400	432	432	628
Orman ve kağıtürünleri	1	1	3	2	10	12	17	13	19	26	33	47	64	76	73	79	89	76	77	96
Sağlıkbakım Ürünleri	1	3	9	10	8	12	13	15	23	31	50	63	100	104	124	146	157	191	206	319
SağlıkHizmetleri	-	-	1	-	-	2	3	2	7	5	11	19	40	59	71	90	106	109	110	170
Evve kişisel ürünler	2	3	6	5	4	5	8	14	17	18	24	28	50	48	61	68	69	65	69	100
Lojistik	-	-	-	1	2	2	2	12	21	33	51	53	92	106	124	128	137	138	148	243
Medya	-	1	2	-	2	3	3	8	9	18	21	31	49	62	68	73	77	87	105	123
Metal ürünleri	-	2	5	3	4	10	12	15	19	35	51	57	86	113	123	129	136	160	168	283
Madencilik	-	1	3	9	8	16	22	33	40	63	84	119	175	191	212	206	200	230	216	300
Kar amacı gütmeyen hizmetler	-	-	1	1	-	2	5	11	14	31	51	61	89	113	130	146	145	150	131	174
Diğer	-	3	4	10	9	15	16	40	68	102	147	194	344	425	462	496	563	699	807	1457
Kamu kurumu	-	-	-	-	-	1	5	13	16	24	43	59	66	78	82	97	92	88	75	102
Demiryolu	-	-	2	1	2	3	3	3	5	11	13	18	28	26	41	46	53	56	55	89

Emlak	-	-	1	2	3	3	3	6	11	23	46	62	112	159	167	209	217	254	289	516
Perakende	-	-	4	4	10	13	18	25	32	52	65	76	105	132	148	158	170	198	195	289
Teknoloji donanım	-	3	11	7	7	11	15	17	28	38	57	74	105	135	151	179	200	212	229	341
Telekominikasyon	-	1	7	8	8	17	26	36	44	61	81	93	137	148	158	173	179	203	198	287
Tekstil ve Konfeksiyon	-	-	1	2	1	2	4	2	7	15	18	28	51	61	71	77	90	98	109	165
Tütün	-	-	1	8	10	10	3	5	5	13	3	7	5	9	7	11	9	12	16	19
Turizm			1	1	1	2	3		7	8	24	38	63	79	92	117	125	132	154	224
Oyuncak	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	3	5	3	2	3	2	5	5	5
Üniversite			1			1	2	2	3	5	7	18	31	47	35	57	54	64	53	73

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

GRI veri tabanında yer alan 6 bölgenin organizasyon ve rapor sayıları bakımından dağılımına Grafik 4'te yer verilmiştir.



Grafik 4. Bölgelere göre organizasyon ve rapor sayıları

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Grafik 4'e göre, Avrupa bölgesi organizasyon ve rapor sayısı bakımından ilk sırada yer almaktadır (o.s:4.648; r.s:21.202). En son sırada ise Okyanusya bölgesi gelmektedir (o.s: 459; r.s: 2.094). Afrika bölgesinde 675 organizasyon tarafından 3.618 rapor, Asya bölgesinde 5.036 organizasyon tarafından 19.358 rapor, Avrupa bölgesinde 4.648 organizasyon tarafından 21.202 rapor, Latin Amerika bölgesinde 2.222 organizasyon tarafından 7.864 rapor ve son olarak Kuzey Amerika bölgesinde ise 1.489 organizasyon tarafından 6.768 rapor yayınlanmıştır. 6 farklı bölge içinde yer alan ülkeler, organizasyon ve rapor sayıları bakımından incelenmiş ve sonuçlar Tablo 2-7'de sunulmuştur.

Tablo 2. Afrika bölgesi ülkeleri rapor ve organizasyon sayıları

Afrika Bölgesi Ülkeleri					
	o.s	**r.s**		**o.s**	**r.s**
Cezayir	0	0	Malawi	4	9
Angora	9	24	Mali	-	-
Benin	0	0	Moritanya	-	-
Botsvana	14	40	Mauritus	23	77
Burkina faso	3	8	Mayotte		
Burundi	1	3	Fas	14	52
Kamboçya	15	62	Mozambik	-	-
Kamerun	1	1	Namibya	6	21
Cape verde	1	8	Nijer		
Orta Afrika	0	0	Nijerya	38	116

Çad	0	0	Reunion	-	-
Komorlar	0	0	Ruanda	1	3
Kongo, demokratik cumhuriyeti	0	0	Saint Helena	-	-
Kongo Cumhuriyeti	0	0	Sao tomeandprincipe	1	2
Fildişi Sahili	7	20	Senegal	3	4
Cibuti	-	-	Seyşeller	1	1
Mısır	16	39	Sierra Leone	-	-
Ekvator Ginesi	-	-	Somali	-	-
Eritre	-	-	Güney Afrika	413	2.950
Etiyopya	1	3	Güney Sudan	-	-
Gabon	1	2	Sudan	-	-
Gambiya	-	-	Svaziland	3	4
Gana	15	18	Togo	1	2
Gine	1	3	Tunus	-	-
Gine-Bissau	-	-	Uganda	31	26
Kenya	38	102	Tanzanya Birleşik Cumhuriyeti	3	8
Lesotho	-	-	Batı Sahra	-	-
Liberya	-	-	Zambiya	4	11
Libya	1	1	Zimbabve	19	55
Madagaskar	1	5			

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Tablo 3. Asya bölgesi ülkeleri rapor ve organizasyon sayıları

Asya Bölgesi Ülkeleri					
	o.s	**r.s**		**o.s**	**r.s**
Afganistan	1	0	Macao	2	13
Ermenistan	-	-	Çin	1342	4906
Azerbaycan	1	0	Malezya	157	443
Bahreyn	3	10	Maldivler	-	-
Bangladeş	45	162	Moğolistan	2	19
Butan	-	-	Myanmar	2	2
Brunei sultanlığı	-	-	Nepal	-	-
Brunei	-	-	Umman	12	33
Kamboçya	15	62	Pakistan	25	93
Kıbrıs	13	39	Filistin	2	6
Gürcistan	2	9	Filipinler	65	253
Hong kong	284	934	Katar	30	120
Hindistan	427	1086	Suudi Arabistan	29	86
Endonezya	149	575	Singapur	161	483
İran İslam Cumhuriyeti	4	5	Sri lanka	130	599
Irak	-	-	Suriye Arap Cumhuriyeti	1	1
Israil	65	234	Tayvan	676	2575
Japonya	474	3506	Tacikistan		
Ürdün	13	47	Tayland	237	744
Kazakistan	6	22	Timor-leste		
Kore Demokratik Halk Cumhuriyeti			Türkiye	154	452
Kore Cumhuriyeti	264	1170	Turkmenistan	-	-
Kuveyt	15	45	Birleşik Arap Emirlikleri	106	308
Kırgızistan	1	3	Özbekistan	1	0
Laos Demokratik Halk Cumhuriyeti	-	-	Vietnam	113	292
Lübnan	6	20	Yemen	1	1

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Tablo 4. Avrupa bölgesi ülkeleri rapor ve organizasyon sayıları

Avrupa Bölgesi Ülkeleri					
	o.s	r.s		o.s	r.s
Aland adaları	1	1	Letonya	12	35
Arnavutluk	2	6	Lihtenştayn	1	3
Andorra	3	24	Litvanya	5	16
Avusturya	377	1810	Lüksemburg	31	121
Belarus	2	10	Malta	1	2
Belçika	156	545	Moldova Cumhuriyeti	1	5
Bosna Hersek	-	-	Monako	-	-
Bulgaristan	13	29	Karadağ	-	-
Kanal Adaları	1	7	Hollanda	254	1252
Hırvatistan	24	114	Norveç	128	590
Çek Cumhuriyeti	54	194	Polonya	147	409
Danimarka	74	522	Portekiz	101	544
Estonya	9	52	Romanya	39	116
Faeroe Adaları	1	0	Rusya Federasyonu	175	816
Finlandiya	183	1127	San marino	-	-
Eski Yugoslav Makedonya Cumhuriyeti	1	0	Sark	-	-
Fransa	266	1285	Sırbistan	13	59
Almanya	463	1904	Slovak cumhuriyeti	13	79
Cebelitarık	-	-	Slovenya	17	84
Yunanistan	135	573	İspanya	584	2413
Guernsey	-	-	Svalbard ve Jan Mayen Adaları		
Macaristan	115	399	İsveç	291	1673
İzlanda	7	25	İsviçre	277	1404
İrlanda	32	148	Ukrayna	22	75
Man Adası	1	1	Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığı	460	2532
Italya	290	1172	Vatikan	-	-
Jersey	2	9			

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Tablo 5. Latin Amerika bölgesi ülkeleri rapor ve organizasyon sayıları

Latin Amerika Bölgesi Ülkeleri					
	o.s	r.s		o.s	r.s
Anguilla	-	-	Guatemala	8	12
Antigua ve Barbuda	-	-	Guyana	-	-
Arjantin	260	852	Haiti	-	-
Aruba	-	-	Honduras	15	31
Bahamalar	-	-	Jamaika	2	0
Barbados	-	-	Martinique		
Belize	-	-	Meksika	213	898
Bolivya	32	121	Montserrat	-	-
Bonaire, Sinteustatius ve saba	-	-	Nikaragua	4	4
Brezilya	512	2506	Panama	12	41
İngiliz Virjin Adaları	-	-	Paraguay	6	16
Cayman Adaları	1	2	Peru	462	806
Şili	174	652	Porto Riko	-	-
Kolombiya	353	1398	Saint-barthelemy	-	-
Kosta Rika	35	89	Saint Kitts ve Nevis	-	-
Küba	-	-	Saint Lucia	-	-

Curacao	-	-	Saint Martin (Fransız kısmı)	-	-
Dominika	-	-	Saint Vincent ve Grenadinler	-	-
Dominik Cumhuriyeti	6	21	Sintmaarten (Hollandalı kısım)	-	-
Ekvador	64	211	Surinam	1	0
El salvador	13	20	Trinidad andtobago	1	0
Falkland Adaları (Malvinas)	-	-	Turks ve Caicos Adaları	-	-
Fransız Guyanası	-	-	Amerika Birleşik Devletleri Virgin Adaları	-	-
Grenada	-	-	Uruguay	38	151
Guadeloupe	-	-	Venezuela	10	33

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Tablo 6. Kuzey Amerika bölgesi ülkeleri rapor ve organizasyon sayıları

Kuzey Amerika Bölgesi Ülkeleri		
	o.s	**r.s**
Bermuda	2	10
Kanada	264	1314
Grönland	1	5
Saint Pierre ve Miquelon	-	-
Amerika Birleşik Devletleri	1222	5439

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Tablo 7. Okyanusya bölgesi ülkeleri rapor ve organizasyon sayıları

Okyanusya Bölgesi Ülkeleri					
	o.s	**r.s**		**o.s**	**r.s**
Amerikan Samoası	-	-	Norfolk Adası	-	-
Avustralya	377	1810	Kuzey Mariana Adaları	-	-
Cook Adaları	-	-	Palau	-	-
Fiji	1	0	Papua Yeni Gine	5	17
Fransız Polinezyası	-	-	Pitcairn	-	-
Guam	-	-	Samoa	-	-
Kiribati	-	-	Solomon Adaları	-	-
Marşal Adaları	-	-	Tokelau	-	-
Nauru	-	-	Tonga	-	-
Yeni Kaledonya	-	-	Tuvalu	-	-
Yeni Zelanda	76	267	Vanuatu	-	-
Niue	-	-	Wallis ve Futuna Adaları	-	-

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Tablo 8. Rapor türlerine göre organizasyon ve rapor sayıları

	o.s	r.s
GRI-G1	216	305
GRI-G2	746	1458
GRI-G3	4227	11917
GRI Olmayan	6662	18510
GRI-G3.1	3136	5943
GRI-G4	5178	11821
GRI Standartları	3314	4793
GRI Referanslı	2832	6157

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Tablo 9. Rapor türlerine göre organizasyon ve rapor sayılarının yıllara göre dağılımı

Rapor Türü	1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s.	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s
GRI-G1	11	11	43	43	115	115	108	108	21	21	1	1	6	6	-	-	-	-	-	-
GRI-G2	-	-	-	-	7	7	40	40	141	142	280	280	373	375	438	438	152	152	24	24
GRI-G3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	105	106	615	615	1181	1195
GRI Olmayan	1	1	4	4	10	10	14	14	20	20	32	32	49	49	97	97	158	160	193	194
GRI-G3.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GRI-G4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GRI Standartları	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GRI Referanslı			1	1			2	2	3	3	7	7	14	15	47	47	77	77	99	100
Rapor Türü	**2009**		**2010**		**2011**		**2012**		**2013**		**2014**		**2015**		**2016**		**2017**		**2018-20**	
	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s.	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s	o.s	r.s
GRI-G1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GRI-G2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GRI-G3	1607	1633	2083	2112	2232	2256	1560	1571	1259	1269	801	810	347	348	1	1	-	-	-	-
GRI Olmayan	239	241	370	373	918	959	1188	1199	1353	1371	1669	1697	1904	1919	2522	2537	3076	3092	1026	4558
GRI-G3.1	-	-	2	2	294	296	1359	1367	2004	2017	1552	1573	686	688	-	-	-	-	-	-
GRI-G4	-	-	-	-	-	-	-	-	64	64	1214	1225	2738	2759	3685	3715	3016	3056	161	1003
GRI Standartları	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	8	436	438	2896	4390
GRI Referanslı	121	124	163	164	450	451	568	571	597	603	655	662	738	741	870	872	729	730	414	987

Kaynak: http://database.globalreporting.org/

Sonuç

Bu çalışmada, sürdürülebilirlik raporlaması yapmak amacıyla firmalar tarafından en çok tercih edilen çerçeve olan GRI veri tabanına yönelik bibliyometrik bir analiz gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizde 'yıllar itibariyle yayınlanan rapor sayıları', 'rapor yayınlayan firma büyüklükleri', 'sektörler', 'ülkeler', 'bölgeler' ve 'rapor türleri' parametreleri oluşturmuştur.

Organizasyon ve rapor sayıları yıllar bazında değerlendirildiğinde,1999-2020 yılları arasında 14.529 organizasyon tarafından 60.904 sürdürülebilirlik raporu yayınlanmıştır. Raporların %0,02'si 1999 yılında yayınlanırken, %17,87'si ise 2018-2020 dönem aralığında yayınlanmıştır. Ayrıca, organizasyon ve rapor sayıları 2017 yılına kadar artarak devam etmiş, sonrasında ise düşüş yaşanmıştır. GRI çerçevesini kullanarak rapor yayınlayan firmaların %53,67'si çokuluslu, % 46,15'i kobi, %0,18'i ise büyük ölçeklidir. Raporların %69,86'sı çokuluslu firmalara, %30,09'u kobilere, %0,05'i ise büyük ölçekli firmalara aittir.

Sektörler bazında bir değerlendirme yapıldığında ise 37 farklı sektörün veri tabanında yer aldığı görülmektedir. Organizasyon ve rapor sayıları bakımından finansal servis sektörü ilk sırada yer alırken, oyuncak sektörü son sırada yer almıştır. Genel olarak değerlendirildiğinde ise bütün sektörlere ait rapor ve organizasyon sayıları 2017 yılına kadar artarak devam etmiştir, 2018-2020 döneminde ise düşüş gözlenmiştir.

Bölgeler bazında bir kıyaslama yapıldığında ise, Avrupa bölgesi %34,81 oran ile rapor sayısı bakımından ilk sırada yer almaktadır. Avrupa bölgesini %31,78 oran ile Asya bölgesi takip etmektedir. Okyanusya bölgesi ise rapor ve organizasyon sayısı bakımından son sırada yer almaktadır.

Rapor türleri açısından bir değerlendirme yapıldığında ise organizasyonların %74,68'i GRI çerçevesini kullanarak raporlama yaparken, %25,32'si ise GRI dışındaki çerçeveleri tercih etmiştir. Öte yandan organizasyonlar tarafından en çok tercih edilen çerçeve GRI-G3 olurken, GRI-G1 %0,82 oran ile en son sırada

yer almıştır. GRI-G1 ve GRI-G2 rapor türleri 1999-2008 dönem aralığında yoğun olarak kullanılırken, GRI-G3, GRI-G3.1, GRI-G4 ve GRI Standartları rapor türlerinin çoğunlukla 2008 yılından sonra kullanıldığı dikkat çekmektedir.

Kaynakça

Aleixandre-Benavent, R.,Aleixandre-Tudó, J. L., Castelló-Cogollos, L., &Aleixandre, J. L. (2018). Trends in globalresearch in deforestation. A bibliometricanalysis. Land usepolicy, 72, 293-302.

Bakker, F. G. A.,Groenewegen, P., & Den Hond, F. (2005). A Bibliometric Analysis of 30 Years of ResearchandTheory on CorporateSocialResponsibilityandCorporateSocialPerformance. Business &Society, 44(3), 283–317.

Bonsón, E.,&Bednárová, M. (2015). CSR reportingpractices of Eurozonecompanies. Revista de Contabilidad, 18(2), 182-193.

Bouchard, L.,Albertini, M., Batista, R., & De Montigny, J. (2015). Research on healthinequalities: A bibliometricanalysis (1966–2014). SocialScience&Medicine, 141, 100-108.

Bragge, J.,Korhonen, P., Wallenius, H., &Wallenius, J. (2009). Bibliometric Analysis of MultipleCriteriaDecisionMaking/MultiattributeUtilityTheory. MultipleCriteriaDecisionMakingforSustainableEnergyandTransportationSystems, 259–268.

Brown, H. S., de Jong, M., &Lessidrenska, T. (2009). Therise of the Global ReportingInitiative: a case of institutionalentrepreneurship. EnvironmentalPolitics, 18(2), 182–200.

Cheng, B.,Wang, M., Mørch, A. I., Chen, N. S., &Spector, J. M. (2014). Research on e-learning in theworkplace 2000–2012: a bibliometricanalysis of theliterature. Educationalresearchreview, 11, 56-72.

Ho,Y.S. (2012). Top-citedArticles in ChemicalEngineering in ScienceCitation Index Expanded: A Bibliometric Analysis. ChineseJournal of ChemicalEngineering, 20(3), 478–488. doi:10.1016/s1004-9541(11)60209-7

Hussey, D. M.,Kirsop, P. L., &Meissen, R. E. (2001). Global ReportingInitiativeGuidelines: An Evaluation of Sustainable Development MetricsforIndustry. EnvironmentalQuality Management, 11(1), 1–20.

Mao, G.,Huang, N., Chen, L., &Wang, H. (2018). Research on biomassenergyandenvironmentfromthepasttothefuture: A bibliometricanalysis. Science of The Total Environment, 635, 1081-1090.

Mora, L.,Bolici, R., &Deakin, M. (2017). Thefirsttwodecades of smart-cityresearch: A bibliometricanalysis. Journal of Urban Technology, 24(1), 3-27.

Nafade, V.,Nash, M., Huddart, S., Pande, T., Gebreselassie, N., Lienhardt, C., &Pai, M. (2018). A bibliometricanalysis of tuberculosisresearch, 2007–2016. PLOS ONE, 13(6), e0199706.

Niñerola, A.,Sánchez-Rebull, M. V., &Hernández-Lara, A. B. (2019). Tourismresearch on sustainability: A bibliometricanalysis. Sustainability, 11(5), 1377.

Novais, A. L. M.,João, B. N., &Serralvo, F. A. (2012). Sustainability as a topic in businessandmanagementresearch: A bibliometricanalysis. AfricanJournal of Business Management, 6(22), 6587.

Ramirez-Malule, H. (2018). Bibliometric Analysis of Global Research on ClavulanicAcid. Antibiotics, 7(4), 102.

Silveira, L. M.&Petrini, M. (2017). DesenvolvimentoSustentável e ResponsabilidadeSocialCorporativa: uma análisebibliométrica da produçãocientíficainternacional. Gestão&Produção, 25(1), 56–67.

Sweileh, W. M.,Sa'ed, H. Z., Al-Jabi, S. W., &Sawalha, A. F. (2014). Bibliometricanalysis of diabetesmellitusresearchoutputfromMiddleEasternArabcountriesduringtheperiod (1996–2012). Scientometrics, 101(1), 819-832.

Tilt, C. A. (2009). CorporateResponsibility, Accounting andAccounts. S. Idowu; O. W. L, Filho (Eds.). Professionals' Perspectives of CorporateSocialResponsibility, Springer- Verlag, Berlin Heidelberg, 11- 32.

http://database.globalreporting.org/ (Erişim tarihi: 26.04.2020)

IS THIS TIME DIFFERENT? TECHNO-ECONOMIC PARADIGMS AND INDUSTRY 4.0

İbrahim DAĞLI

Ph.*D. Candidate, Suleyman Demirel University, Department of Economics, ORCID ID: 0000-0001-8199-821X, (Corresponding Author)*

Levent KÖSEKAHYAOĞLU

Prof. Dr., Suleyman Demirel University, Department of Economics, ORCID ID: 0000-0002-5466-5396

ABSTRACT

Discussions about the effects of technological change have been going on since James Watt's invention of the steam-powered engine. However, with the Fourth Industrial Revolution (Industry 4.0), it has been discussed that this change is/will be different from the others. Is this time different? The question has sparked a different debate among technology optimists and pessimists. On the one hand, optimists suggest that artificial intelligence is not different from the previous technologies. On the other hand, those who oppose this claim that artificial intelligence and today's technologies are different. The singularity is at the centre of pessimistic views about artificial intelligence. The exponential, unifying, disruptive and recursive character of today's technologies makes them different. Moore's Law is at the centre of the exponential progress of technology.

In this paper, a qualitative analysis with content analysis method has been made on the concept of techno-economic paradigms and technological waves theory has been reviewed. Along with the Kondratieff, Schumpeter and Tofler wave theories, newly adapted technological innovation waves have been examined. Technological revolutions from the first industrial revolution to the fourth industrial revolution we are in are discussed from a historical perspective. Within the scope of Moore's Law, approaches to show that today's technology revolution is different from others have been examined and the main features of Industry 4.0 have been revealed.

Keywords: Techno-Economic Paradigms, Industry 4.0, Industrial Revolutions, Information Society, Network Society.

GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIKLARINDA MÜLK TİPİ ÇEŞİTLENDİRME AKİF KARLILIĞINI ARTIRIR MI?

DOES DIVERSIFICATION OF PROPERTY-TYPE IMPROVE RETURN ON ASSET IN REITs?

Emel BACHA SIMÖES

Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, Serik İşletme Fakültesi, Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi Bölümü, (Sorumlu Yazar)

Gamze VURAL

Doç. Dr., Çukurova Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

ÖZET

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları, yatırımcılar için büyük ölçekte gayrimenkul yatırımlarına yatırım yapabilme fırsatı sunmaktadır. Çeşitlendirilmiş bir portföy niteliğine de sahip olabilen gayrimenkul yatırım ortaklıklarına (GYO) ilgi gittikçe artmaktadır. Bu çalışmada çeşitlendirilmiş GYO'lar ile uzmanlaşmış GYO'lar açısından aktif karlılığını etkileyen faktörler karşılaştırılarak incelenmiştir. Veri seti, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki firmaların 1990-2015 dönemine ait yıllık verilerinden oluşmaktadır. Mann-Whitney U test sonuçlarına göre, uzmanlaşmış GYO'ların firma büyüklüğü, borçlanma oranı, piyasa değerindeki büyüme, aktif devir hızı ve risk açısından çeşitlendirilmiş GYO'lara göreceli olarak daha yüksek değerlere sahiptirler. Buna karşın, çeşitlendirilmiş GYO'larda dağıtılmayan karlar oranı, göreceli olarak daha yüksektir. Sabit etkiler regresyon analizi, tesadüfi etkiler regresyon analizi ve Sistem Genelleştirilmiş Momentler yöntemiyle (Sistem GMM) yapılan regresyon tahminlerine göre, çeşitlendirilmiş GYO'larda, firma büyüklüğü ile aktif karlılığı arasında istatistiksel açıdan anlamlı pozitif ilişki olduğu saptanmıştır. GYO'larda ölçek arttıkça, aktif karlılığı da artmaktadır. Yatırımların finansmanında önemli bir yere sahip olan borçlanma oranı genel olarak GYO'larda düşüktür. Bu çalışmada toplam borçlanma oranı arttıkça, GYO'larda aktif karlılığının azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen diğer önemli bir bulgu, duran varlık oranındaki artışın çeşitlendirilmiş GYO'larda aktif karlılığını negatif olarak etkilediğidir. Duran varlıklar oranına ilişkin bulgu, uzmanlaşmış GYO'larda istatistiksel açıdan anlamlı değildir. Dağıtılmayan karlar oranı, oto finansman kullanımı açısından bir gösterge olup, bu çalışmada, dağıtılmayan karlar oranındaki artışın uzmanlaşmış GYO'larda aktif karlılığını olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Çeşitlendirilmiş GYO'larda ise, bu konuda anlamlı bir bulguya ulaşılamamıştır. Her iki grup açısından, piyasa değerindeki büyüme ve aktifler devir hızındaki artışın, aktif karlılığını pozitif yönde etkilediği saptanmıştır. Uzmanlaşmış GYO'larda firma riski ile aktif karlılığı arasında negatif ilişki var iken, çeşitlendirilmiş GYO'larda pozitif yönlü ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ekonomik büyümenin, çeşitlendirilmiş GYO'ların aktif karlılığını negatif yönde etkilediği belirlenmiştir. Buna karşın, uzmanlaşmış GYO'lar açısından ekonomik büyümenin etkisi konusunda istatistiksel açıdan anlamlı bir bulguya ulaşılamamıştır. Genel olarak değerlendirildiğinde, uzmanlaşmış GYO'lar ile çeşitlendirilmiş GYO'ların aktif karlılığını etkileyen dinamiklerin farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Karlılık, Çeşitlendirilmiş GYO, Uzmanlaşmış GYO, Sistem GMM.

ABSTRACT

Real Estate Investment Trusts offer investors the opportunity to invest in large-scale real estate investments. The interest in real estate investment trusts (REITs), which can have the characteristics of a diversified portfolio, is increasing. In this study, the factors affecting the return on assets of diversified REITs and specialized REITs have been compared and analyzed. The data set consists of the annual data of the REITs in developed and developing countries for the period from 1990 to 2015. According to Mann-Whitney U test results, specialized REITs have relatively higher median values than diversified REITs in terms of firm size, leverage, market value growth, asset turnover rate and risk. On the other hand, retained earnings ratio is relatively higher in diversified REITs. According to the regression estimates obtained by fixed effects regression analysis, random effects regression analysis, and System Generalized Moments Method (System GMM), a statistically significant positive relationship was obtained between firm size and return on assets in the diversified REITs. As the scale increases in the REITs, the return on assets also increases. However, the

effect of the size for the specialized REITs is not statistically significant. Leverage, which has an important place for financing the investments, is generally at low levels in REITs. In this study, it has been concluded that as the leverage increases, the return on assets in REITs decreases. Another important finding is that the increase in the fixed asset ratio negatively affects return on assets in the diversified REITs. The finding regarding the ratio of fixed assets is not statistically significant in the specialized REITs. The retained earnings ratio is an indicator for the use of auto finance. In this study, although it was determined that the increase in retained earnings ratio negatively affects return on assets in the specialized REITs, a statistically significant relationship could not be obtained in the diversified REITs. The growth in market value and the increase in asset turnover positively affect the return on asset for both REITs groups. It has been determined that there is a negative relationship between firm risk and return on assets in the specialized REITs. The direction of the relationship has been obtained as positive in the diversified REITs. It has been determined that economic growth negatively affects return on assets in the diversified REITs. However, the effect of economic growth for the specialized REITs is not statistically significant. It has been concluded that the dynamics affecting return on assets differ in the specialized REITs and the diversified REITs.

Key Words: Profitability, Diversified REITs, Specialized REITs, System GMM.

TÜRKİYE MUHASEBE UYGULAMARINDA E-DÖNÜŞÜM SÜRECİ

Prof. Dr. Muhammet Mustafa KISAKÜREK

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı

Davut ÖZBOSTAN

Yüksek Lisans Öğrencisi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı

ÖZET

Araştırmada Türkiye'de E-Dönüşüm ne derecede kullanılmakta ve muhasebe uygulamaları ile kullanım aşamasının yerini öğrenmek için yapılan araştırmadır. E-Dönüşüm'e geçiş sürelerinin durumunu araştırmak ve kullanıcıların uygulamaları ne derecede hakım olduklarını belirmek için yapılan çalışma örneğini ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. E-Uygulamalarının gelecekte çok önemli bir yeri olacağını düşünerek bu konuya açıklık getirmek ve uygulamaların daha etkin kullanılması için görüş bildirmek için yapılan bir çalışmadır. Bu amaçla yapılan çalışmada muhasebe programları E-Dönüşüme hazır mı? Türkiye'de kullanılan muhasebe uygulamaları ile uyum içerisinde olduğunu araştırmak ve bu uygulamalar ne sıklıkla kullanılmaktadır. E-uygulamalar ve E-dönüşüm muhasebe programları aktif bir şekilde kullanılmalı mı? Bu soruların cevabını yapılan araştırma kapsamında sağlıklı bir şekilde ele alınmıştır. Muhasebe ve defter işlemleri incelenerek e-dönüşüm hakkında kısa bir çalışma örneği yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: E-Dönüşüm, Türkiye, Muhasebe programları, Defter işlemleri

ABSTRACT

E-Transformation in Turkey in the study being used and to what extent is research conducted to find out the location of the stage with the use of accounting practices. It is aimed to investigate the status of transition times to E-Transformation and to reveal a study example to determine the extent to which users have mastered the applications. It is a study that aims to clarify this issue by thinking that e-applications will have a very important place in the future and to give an opinion for the more effective use of the applications. Are accounting programs ready for E-Transformation in this study? To investigate that in accordance with the accounting practices used in Turkey and how often these applications are used. Should E-applications and E-transformation accounting programs be used actively? The answers to these questions are handled in a healthy way within the scope of the research. A short study example about e-transformation was made by examining accounting and book transactions.

Keywords: E-Transformation, Turkey, accounting programs, Registry operations

GİRİŞ

Son yıllarda özellikle 10 yılda hızlı bir şekilde E-dönüşüm süreci yaşanmaktadır. Gelir idaresi başkanlığının aldığı kararlar neticesinde ivme kazanmış ve yeni sistemlerin yeni uygulamaları zorunlu hale getirmiştir. Şirketlerin denetimini daha hızlı ve daha kolay takip edebilmek için bu uygulamalar geliştirilmiş ve geliştirilmeye devam etmektedir. Artık kağıt fatura dönemini azaldığını çoğu kayıtları elektronik ortama taşımak temel hedeftir. Bu şekilde birçok masrafında önüne geçilmektedir. Elektronik ortamda tutulan belgeler daha hızlı ve daha güvenli bir şekilde temin edilmektedir. Bu çalışmada E-dönüşüm uygulamalarının teorik olarak hangi seviyede uygulanmakta ve hangi aşamada olduğumuzu araştırılmıştır. Hızla gelişen elektronik sistemlerin muhasebe uygulamalarına katkısı ne derecede bu soruların cevabını aramaktayız. Acaba bizim ülkemiz e-dönüşüme sürece ne kadar hazır olduğumuzu incelenmiştir. Kurumsal bir işletme olmak hedefinde yürüyebilmemiz için zaman ve işlemler takibinde avantaja sahip olmamız gerekiyor. Bütün bunlara içerisinde bulunduran E-dönüşüm sistemlerine iyi hakim olmamız ve uygulama aşamasında iyi uygulamamız gerekiyor. Aslında yeni düzen diyebiliriz bu sistemler bileşenlerine bu düzene uygun biçimde davranmak ve uygulamaları kullanmak zorundayız. Bu çalışmanın temel amacı E-dönüşüm süreci irdelemek ve soru işaretlerine cevap aranmaktadır. E-muhasebe uygulamaları şunlardır; Elektronik fatura, Elektronik irsaliye, Elektronik Arşiv,

Elektronik Serbest Meslek Makbuzu, Elektronik Müstahsil Makbuzu, Elektronik bilet bu ifadeleri açıklamak için yapılmıştır. Geçiş sürecinin ne kadar hızlı yapılması ve en etkin biçimde geçilmesini dile getirmek için böyle çalışma ortaya çıkarmaktır.

2. ELEKTRONİK MUHASEBE UYGULAMARINI KULLANMA ZORUNLULUĞU

Maliye bakanlığınca alınan kararlara istinaden; E- fatura uygulamasına kayıtlı olan İşletmecilerin bütününe 01.01.2020 Tarihinden hemen sonra E-arşiv Elektronik uygulamaya geçme zorunluluğu getirmiştir(Alpaslan, 20:6). 5.000.000(beşmilyon)TL hasılatı olan ve bu rakamın üzerinde olduğu fark edilen işletmeler(01.07.2020) Tarihinden hemen sonra E-Fatura ve E-Arşiv Uygulamalarını kullanma mecburiyetinde bırakmışlardır.(01.02.2020) Tarihinden hemen sonra ve bu tarih' de dahil olmak üzere üretime başlayan işletmelerin ise faaliyete başladıkları dönemin(ayın) devam eden üçüncü ay sonuna kadar, E- SMM kullanmasına ve kayıt olmasına ve tarihten sonra E-SMM kullanmaları zorunlu hale getirilmiştir. E-fatura ile E-defter toplam yıllık 10.000.000(milyon) TL Hasılata sahip olan işletmeler yıllık gelir vergisini düzenledikleri yılı akabinde yılın ilk çeyreğinde, E-fatura ile E-defter uygularını belgeleri hazırlamak zorunlu hale getirilmiştir.

E-irsaliye uygulaması, yoğun şekilde uygulanan yöntemlerden sadece biri olan irsaliyenin, Gelir İdaresi Başkanlığınca yetkili kişilerce belirlenen genel standartlara uyum halinde olmak E-belge hazırlanması, elektronik alanda paylaşılması, saklanması veya iletmesi sunmasını sınırlayan yöntem ve uygulamadır. E-Müstahsil Makbuzu uygulaması, müstahsil makbuzunun Gelir İdaresi(GİB) Başkanlığınca yetkili kişiler tarafından zorunlu olan standartlara uyum halinde olarak elektronik belge ortaya çıkarmasını, iki yönlü muhafaza fırsatı vermektedir. Denetleme olması halinde sunulması ve daha çabuk daha hızlı bir şekilde sonuç alınmasını bu avantajların yanında raporlama aşamasının daha hızlı bir şekilde sonuçlanmasını sağlamaktadır. E-bilet uygulama kısmı iki şekilde ihtiyaç haline gelmiştir. Bunlar Kara ve deniz yolu ile birlikte şehir içi ülkeler arası yolcu taşıması yapan işletmelerin veya firmaların, elektronik olarak E-bileti veya E-yolcu listeleri düzenlemek zorundadır. E-yolcu listeleri ortaya çıkarma müsaade veya izin alan firmaların ortaya çıkarmış oldukları listelerin veya biletleri ve yolcu listesini düzenlemek ve bu düzenledikleri listeleri saklamak firmaların temel görevi ve zorunluluğudur.

2.ELEKTRONİK MUHASEBE UYGULAMALARI

2.1 Elektronik fatura (E-fatura) uygulaması

Ülkemizde 2013 yılı E-fatura ile birlikte yaşamımıza dahil olan E-dönüşüm uygulamaları, 2016 yılı ile birlikte ivme kazanarak hızlı bir geçiş süreci yaşanmaya devam etmiştir. GİB' in yayınladığı liste baz alınarak içinde bulunduğumuz yıl içinde tahminen 52000 adet olarak E-fatura, 4000 tane E-arşiv firması olduğu anlaşılmaktadır. Elli adet özel olarak kurulmuş şirketler firmalara danışmanlık hizmeti vererek geçiş sürecinin daha anlaşılır ve daha hızlı geçilmesinin sağlamak için kurulmuştur veya bu yönde hizmetler vermeye devam etmiştir. Özel olarak kurulan entegre şirketleri, firmalara E-fatura, E-defter, E-arşiv, E-bilet, E-imza, (KEP), E-mutabakat gibi yöntemler ile veya sistemlerle E-dönüşüm sürecinin özel olarak düzenlemesi ve yapılan işlemlerin daha verimli hale getirilmesini sağlayacak sistem, yapılan harcamalar ve zaman hesaplanması pratikleştiren alternatif yollar ve daha sağlıklı yollar ortaya çıkarmaktadır. Maliyenin aldığı kararlara bakarak; E-fatura uygulamalarına kayıt yaptıran firmalar tamamı olmak üzere (01.01.2020) Tarihinden hemen sonra E-arşiv uygulamalarına kullanma veya uygulamak zorundadır. 5.000.000 TL ve bu rakamı aşan yıllık hasılata sahip olan şirketler(01.07.2020) tarihinden hemen sonra E-fatura ve E-arşiv sistemlerine geçilmek zorunlu hale getirilmiştir. E-arşiv fatura Gelir idaresinin aldığı kara neticesinde yürürlüğe giren benzer diyebileceğimiz E-fatura uygulaması olarak bilinir. Daha kısa şekilde açıklama ihtiyacı olursa on yıl süreyle muhafaza edilmesi gereken diğer nüsha faturaların ve ilgili faturaların, elle yani kağıt halinde olmaması gerekliliği, elektronik halde muhafaza fırsatı veren yasal olarak düzenlemeyi ve bütün bunlar daha verimli halde kullanılmasını ifade eder. E-fatura, E-arşiv fatura uygulamasına kayıt yaptırmayan şirketlerce, aynı günde olmak üzere ve aynı şahıs veya firmalara hazırlanan belgelerin yani faturaların tüm vergiler dahil olmak üzere toplam tutar olarak 5.000 TL 'yi geçmesi akabinde söz konusu olan belgelerin (1/1/2020) tarihi itibariyle ücretsiz bir şekilde kullanılan E-arşiv portal olmak üzere E-arşiv fatura halinde hazırlanması zorunlu hale getirilmiştir.

E-fatura uygulamasın 3 değişik yöntemle kullanabiliriz. Bu uygularının kullanılması şirketlere göre değişiklik gösterebilmektedir. Herhangi bir uygulama veya yöntem seçileceği sırada oluşturulan belgelerin yoğunluğu, şirket ve satıcı firmaların kayıtlı olarak uygulama durumu ve sıklığı, belirlenen bütçe plan ve harcama raporu, bilgi işleme yöntemlerinin ne kadar yeterli olduğunu ve faturaların içeriğini diğer firma dışı şahıslar ile bilgi paylaşımı gibi zorunluluklar ortaya çıkmaktadır.

Özel Entegrasyon Yöntemi: belgelere olan ihtiyaç düzeyleri değişiklik sunulan veya çok fazla sayıda belge hazırlayan şirketlere, firmalara ait olan bilgi sistem alt yapısının sınırlanması durumunda donanımlı bilgiye ve yetkinliğe sahip olan özellikli yöntemlerin bilgi sistem uygulamasının kullanılmasıyla elektronik belge temin edip firmalara ulaştırma imkanı sunmaktadır. Gelir İdaresi Başkanlığından özel olarak entegrasyon onayını alan olan şirketlerin bilgi sistem parametreleri uygulanarak' da E-fatura uygulama sisteminden şirket olarak fayda sağlayabiliriz. Bu tabloda mali mührünü çıkaran şirketler, gelir idaresi başkanlığından özel olarak entegrasyon izini çıkaran kurumlara başvurarak uygulamaya sahip olabileceklerdir. Özel olarak Entegrasyonla birlikte çalışacak şirketlerin öncelik olarak gelir idaresine başvuru yaparak, mali mührüne sahip olduktan sonra özel entegratörle anlaşma yapabilecek hale gelebilirler.

Entegrasyon Yöntemi: Bilgi İşleme yönteminin Entegrasyonu uygulaması, firmaların bünyelerinde olan bilgi sistem uygulamasını gelir idare başkanlığının sistemine uyarlayarak 7/24 kesinti olmadan bağlantı kurabilecek şirketlerin belge düzenleme ve kullanabilmeleri hedefiyle özel olarak hazırlanmıştır.

E-Fatura Portal Yöntemi: E-Fatura oluşturma yöntemi GİB tarafınca "www.efatura.gov.tr" veri adresinden para ödemeden kullanma ve fatura kesme hizmeti veren sistemdir. E-fatura sisteminin entegre işlemi ile uygulama konusunda yeterli olan donanıma ve alt yapıya sahip olmayan firmaların uygulamadan faydalanabilmelerini sunmak amacıyla hazırlanan veya hazırlanan E-fatura uygulaması, E-fatura sistemlerine ait olan teknik yöntemleri içinde bulunduran bir internet sistemidir.

2.2 Elektronik irsaliye (e-irsaliye) uygulaması

VUK' un uygulaması gereğince hazırlanan irsaliyede yer alacak olan bilgileri barındıran irsaliyenin, elektronik olarak ortamda hazırlanması, hizmeti alan alıcıya iletilmesi, korumasını ve sunma işlemlerini içinde bulunduran elektronik olarak hazırlanmış bir belgedir. Kağıt irsaliye ile birebir hukuk açısından aynı niteliği aynı olan kağıt irsaliye yerine kullanabilmektedir. Sevk irsaliyeleri E-irsaliye sınırları içerisinde oluşturulmaktadır.

*E-fatura uygulaması sistemine kayıt yaptırmış olması ve 2018 veya takip eden dönemin tarihlerinde satışları ile gayrisafi iş hasılatı 25.000.000 TL dahil ve üzerinde bulunan şirketler

* Özel tüketim vergisinde yayınlanan sayılı liste dahilindeki ürünler ile ilgili olarak EPDK dan üreticilik bayisi lisansına sahip olan şirketler(Benzin istasyonları)

* Özel tüketim vergisi dahilinde yer alan 3 sayılı listeyi kapsayan ürünleri ve ithal eden firmalara, ana bayi/ distribütör pazarlama işlemini gerçekleştiren şirketler, (Meyve suları, gazlı içecek, alkol ve tütün ürünleri),

* 3213. sayılı Maden Kanun içerisinde yer alan hazırlanan firma belgesi(sertifikasına) sahip olan firmalar

* şirket belgesi(sertifikası) işletmeciler ile anlaştıkları anlaşmaya dayanarak maden üretme içerisinde yer alan gerçek veya tüzel kişi işletmesi sahipleri ve firmalar,

* 4634 sayılı Şeker Kanununun 2 nci maddesinin (e) bendinde yapılan üretilen yer verilen şekerin üretimin aşamasında yer alan firmalar

* E-fatura sistemine kayıt yaptıran şirketlerin demir ve çelik (GTİP:72) ile demir veya çelikten ürünlerin (GTİP:73) imali, ithal ve ihracı işlemlerinde faaliyet gösteren firmaların

* Tarım ve Orman Bakanlığınca alınan karar neticesinde Gübre üretme veya tüketim işlemenin belgelere kayıtlara alınması hususunda gerçekleştirilen Gübre Takip Sistemi'ne kayıt yaptıran firmalar

Bu şartları sağlayan ve bu faaliyetler bulunan şirketler e-irsaliye düzenlemek zorundadır.

2.3 Elektronik arşiv (e-arşiv) uygulaması

E-faturanın faydalarından yarar sağlamak isteyen firmalar E-fatura uygulamasından faydalanabilir. Madeni yağ üretme yetkisine sahip olan ya da bu şirketlerden ürün alan yıllık satış miktarı 25.000.000 TL üzeri durumda olan şirketler; ve özel tüketim vergisine tabi olan gazlı içecek kolalı gazoz, alkollü içecek ya da tütün üretim işlemi yapan ya da diğer ülkelerden ürün alan şirketler ve bu firmalardan ürün temin eden yıllık satış miktarı' da 10.000.000 TL üzeri olan şirketlerin E-fatura' ya geçiş zorunluluğu uygulanmaktadır. Şirketlerin E-faturaya kullanmayan kurumsal veya bireysel şirketlerin bilgisi dahilinde herhangi bir veri adresine ya da sms numaraya pdf şeklinde yönlendirilen ve on yıl süreyle elektronik sistemde online olarak erişime sahip olarak saklanan dijital belge şeklidir. Şirketler E-arşiv fatura sistemini, şirketin kendi bilgi işlem uygulaması veya gelir idaresinden izin almış özel olarak hazırlanan entegratör bilgi işleme uygulaması üzerinden olmak üzere 2 farklı yöntem ile uygulanabilir. E-fatura mükellefleri ile E-arşiv fatura şirketler aynı şirketlerden oluşmaktadır. E-fatura sistemine kayıt yaptıran şirketlere yaptığı ürün satışları ile birlikte hizmet faaliyetlerinde belgeyi E-fatura olarak, E-fatura sistemine kayıt yaptırmayan vergiye tabi ve vergi şirketleri alanlarında olmayan yapmış oldukları ürün satışları ile hizmet faaliyetlerinde ise belgeyi E-arşiv belgesini sistem üzerinden hazırlanması gereklidir.

Bir işletmeye kdv dahil 5.000 TL ve üzeri belge düzenleyecekse firma bu belgeyi sistem üzerinden düzenlemesi zorunludur.(Aynı gün içinde) E-arşiv; kararda bulunan kısıtlamalara uyum halinde elektronik sistemde hazırlanan belgenin elektronik sistemde saklanması ve sunulması, E-arşiv sistemini; gelir idaresi başkanlığınca belirtilen şartlara uyum hainde hazırlanan belgenin elektronik alanda hazırlanması, elektronik sistemde saklanması, sunulması ve raporlama aşaması içerisinde bulunan sistemleri tanımlar. E-arşiv mükellefiyeti için, Mali mühür ve E-imza gibi uygulamalara sahibi olmak ve E-fatura sistemine kayıtlı olmak zorunludur.

2.4 Elektronik Serbest Meslek Makbuzu (e-smm) uygulaması

Serbest meslek mensubunca meslek alanında faaliyet gösteren olarak 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 236. Maddesine nazaran hazırlanan ve kağıt serbest meslek makbuzu ile birebir yasal şartları içerisinde bulunduran olan elektronik sistemde hazırlanan, insanlara hizmet sektöründe isteği üzerine elektronik veya kağıt ortamda hazırlanan, elektronik olarak saklanan veya istek üzerine verilebilen gelir idaresi başkanlığınca belirlenen elektronik sistemde sunulan elektronik belge ve raporlamadır.

*Kendi bilgi işleme uygulamalarının gelir idaresince belirlenen uygulamalarına entegrasyonu sistemiyle

*GİB Portal sistemiyle

*Özel entegratörlerin bilgi sistem bileşenler uygulamalarıyla

3 uygulamalardan herhangi biri arasında seçim yaparak yararlanabileceklerdir.

E-serbest meslek makbuzu; açıklamada içerisinde bulunan kurallara uyum halinde elektronik belge şeklinde hazırlanmış serbest meslek makbuzunu, E-serbest meslek makbuzu(E-SMM) sistemiyle; gelir idaresi kurumunca hazırlanan şartlara uyum içerisinde serbest meslek makbuzunun elektronik sistemde hazırlanmasını, saklanmasını, sunmasını ve sistemlere aktarmasını içinde bulunduran uygulamaları açıklar. Bildiğimiz üzere E-serbest meslek makbuzu sistemi 1.1.2018 tarihinde şirketlerin isteklerine bağlı olarak kullanmak işlem yapmak ve serbest meslek mensuplarının uygulamalarına sunulmuştur. 19.10.2019 tarihinde yayımlanan yeni karara göre, 01.06.2020 tarihine kadar serbest meslek erbaplarının e-smm sistemine dahil olması zorunlu hale getirilmekle ile birlikte uygulamaya geçilmiştir. Serbest meslek erbabı olup, hukuk, muhasebe, denetim, tıp, mimar, mühendislik vb. alanlarında, vekil, danışman, müşavir, denetçi, bilirkişi, arabulucu, aracı, tabip, mimar, mühendis vb. adlar altında serbest meslek faaliyeti alanında çalışma yapanlar belirlenip 01.02.2020 tarihinden hemen sonra üretimlerine devam edenler 01.06.2020, b) 01.02.2020'den itibaren faaliyetlerine başlayanlar, başladıkları ayı takip eden 3.ay sonunda zorunlu olarak sisteme geçeceklerdir.

2.5 Elektronik Müstahsil Makbuzu (e-müstahsil makbuzu) uygulaması

Gelir İdaresi yayımlamış olduğu 2019 19 ekim' de tarihli Vergi usul kanunu Genel yayınında E-müstahsil makbuzu uygulamasına yönelik bir kapsam genişletmesi kararı aldı. Buna karar doğrultusunda; satıcı veya üretici olarak meyve yaş sebze ticareti yapanlar E-fatura sistemi içerinde yer alan aynı anda müstahsil makbuzu hazırlayanlar 2020 yılı içinde belirtilen tarihlerde e-Müstahsil Makbuzu' na geçiş yapmak zorundalar. 1 Ocak 2020 geçişlerinden sonra e-Müstahsil Makbuzu' nda 2020 ortasında bir grup daha uygulamaya dahil olacak. GİB 'in yayımladığı tebliğ kapsamında E-fatura sisteminde yer alan şirketlerin üretimci çiftçilerden aldıkları zirai ürün alım işlemlerinde kağıt olarak düzenledikleri hazırladıkları müstahsil makbuzlarını 01.07.2020' den hemen sonra elektronik sistemde E-müstahsil makbuzu olarak hazırlanma ve sunulması zorunluluğu getirilmiştir.11.3.2010 tarihi ve 5957 sayılı Sebze ve Meyveler ile iyi bir seviyede Arz ve Talep dengesine sahip olan diğer ürünlerin pazarlamasının hazırlanması hususunda Kanunda yayınlanan şartlara göre komisyoncu veya tüccar olarak sebze ve meyve pazarlamayla ilgilenen şirketler 01.01.2020 tarihine kadar E-müstahsil makbuzu sistemine kayıt yapmak zorundadır. Bu konu e-Fatura kullanıcılarının tamamını olmasa da zirai mahsul alımı gerçekleştiren kullanıcıları yakından ilgilendiriyor. Bu firmalar Ocak ayındaki geçişte veya önümüzdeki Temmuz ayında gerçekleşecek olan geçişte mükellef ya da gönüllü olarak e-Fatura'ya geçmişler ya da geçecekler ise mutlaka E-müstahsil makbuzu sistemine kayıt yapmak zorundadırlar. Şirketlere yazılı olarak bildirilen şirketlerin, yazılı şekilde yapılan bildirimde değinilen zaman dahilinde E-müstahsil makbuzu sistemine kayıt yapması zorunludur.

2.6 Elektronik bilet (e-bilet) uygulaması

E- bilet; Yolcu ile hava yolu firmalar bünyesinde hizmet sunan elektronik anlaşmadır. Daha önceleri kullanılan kağıt olarak kullanılan biletin elektronik versiyonudur. Havaalanlarında kalkış ve iniş işlemi için yolcunun pasaportunu yanında olması yeterlidir yolcunun uçuşuna devam edebilmesi için. E-bilet, yolcuların tüm bilgileri ile beraber hava yolu firmasının veri tabanında sisteme kayıt yaptırmış olmaktadır. Yolcularımıza uçuşları anında E-biletinizin bir çıktı olarak yanlarında olması gerekliliğini dile getiriyoruz. Nedeni ise, kontrol işlemleri sırasında yolculara ve güvenlik görevlerine kolaylık sağlayacağı gibi, kalkış ve aktarma saatlerinizi hatırlatmasını sağlar. sağlar. E-bilet biletinizi aldığınıza dair onay belgesidir. Biletinizin ödemesini yapıktan hemen sonra, E-biletiniz mail adresinize gönderilmektedir. Gelir İdaresi Başkanlığı tarafınca 19.10.2019 tarihi itibariyle yayına giren VUK'un genel Tebliği ile birlikte E-bilet kullanımına yönelik önemli uygulamalar zorunlu hale getirilmiştir. Yayınlanan genel tebliğe göre E-dönüşüm sistemleri kapsamında yayın halinde olan sinema şirketleri 1.07.2020'ye, kara ve deniz yolu taşımacılığı faaliyetinde bulunan şirketler 01.01.2021'e kadar E-bilet sistemine ve uygulamaya geçmek zorundadırlar.

SONUÇ

Çalışma kapsamında; E-Belge ve E-Dönüşüm nasıl olduğu veya nasıl olacağı gelir idaresinin web uygulamasında güncel halde bilgiler dikkate alınarak, aynı anda veri tabanlı olarak araştırma sistemleriyle karşı tarafa sunulmuştur. Çalışmamız' da yapılan sistemlerden faydalanarak gelir idaresince yapılan denetim ve sorgulamanın önemli olduğu anlatılmaya çalışılmıştır. Sonuç olarak; Türkiye'de E-dönüşümün Üniversite ve uygulama bilgisinin bütün bir halde düşünülmesini, toplum için yeni uygulamalar açısından yeni ortaya çıkan teknolojilerin bütünleştirilmesiyle uluslararası alan dahil ve Ülkemizde yapılan çalışmalarda ele alınıp araştırma konusu ele alınarak irdelenmesi farkındalık yaratması ve konuya dair bir çalışma ortaya çıkmıştır.

Son zamanlarda bilgi sistemlerinde değişimler süratle değişmeler ve ileriye gitmeler, öncelikli amaç ticaret üzerine, ticari sektör ve bir çok alanda kişi ve kurumların imkanları hızlı bir şekilde değiştirmektedir. Ekonomik hayatı yeniden uyarlayan devlet seviyelerinde gelişen bu değişim, alışkanlıkları ve işlerliğe yeni bir düzen getiren yeni uygulamaların açığa çıkmasına neden olmuştur. Teknoloji insanoğlunun artık hayatımızın ayrılmaz bir parçası ve sağladığı avantajlar fiziki olarak sürdürülen ilişkileri E-dönüşüme geçiş sağlamıştır. Elektronik sürece geçen iş faaliyetleri öncelikle ticari alanda şirketlere fayda ve harcama üstünlüğü getirmektedir. İşlemlerin daha hızlı yapılmasını sağlamaktadır. Mesleki ortamda gelişen elektronik dönüşüm, sistem parametrelerin uygulamada' ki en önemli etkeni olan muhasebe uygulama kısmında dönüşümü kaçınılmaz hale getirmiştir. İyi bir Ekonomi için E-Dönüşüm sürecinin iyi anlaşılması ve uygulama alanının iyi belirlenmesi ve iyi anlaşılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu eğitim konusunda; meslek mensuplarının, fakültelerin ve mali idare için diyalog halinde faaliyetlerini sürdürmeleri kaçınılmazdır. Eğer kurumlar

arasında iletişimin etkin rol oynamaktadır. Kurumlarımızın eş zamanlı olarak sürekli iş birliği içinde çalışması gerekmektedir.

Özellikle, içinde bulunduğumuz süreçte ortaya çıkan salgın sebebiyle, E-dönüşüm uygulama sistemlerinin ne derece önemli bir durum olduğunu bir kez daha görmüş olmaktayız. E-dönüşümünün etkin bir şekilde kullanıldığı alanlarda çalışmada kesinti olmadan ev ortamında home ofis gibi her türlü faaliyet yerine getirilmiştir. Bir kez daha görmüş olmaktayız yaşanılan Bu aşamada E-dönüşüm; ekonomik sektörden, eğitimden sektörü ve sağlık sektörü tüm yaşam hayatımızda önemli bir yeri vardır. Yaşanan gelişmeler neticesinde bu sistemlerin ve faaliyetlerin özenle yapılmasını vurgulamaktadır. Son olarak belirtmek isterim ki bu süreçlerin rasyonel bir şekilde geçilmesi ve iyi analiz yapılması ekonomi için büyük bir önem arz etmektedir. Kurumlar bu uygulamaları ne kadar hızlı bir şekilde anlar ve uygularsa büyük kolaylık ve maliyet kısmı için avantaj sağlayacaklardır. Bu uygular sayesinde hızlı erişim imkanı vermektedir. Saklama konusunda da bir çok avantajı olan E-Dönüşüm süreci bir çok anlamda kolaylık sağlamaktadır.

Kaynakça

Tektüfekçi, Fatma (2014). "E-Belge ve E-Defter Uygulaması". İzmir Yeminli Mali Müşavirler Odası Dergisi, Ocak-Şubat 2014, 118, ss.66-76.

Tektüfekçi, Fatma (2016). E-Dönüşüm Sürecinde Elektronik Muhasebe Uygulamaları: Elektronik Belge Uygulaması-Elektronik Defter Uygulaması, 1. Basım, Aralık 2016, KitapAna Yayınevi: İzmir.

Tektüfekçi, Fatma (2013a). "Bilgi Teknolojilerindeki Gelişmelerin Muhasebe Uygulamalarına Etkisi: E-Muhasebe", Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi, 5 (2), ss. 89-102.

http://www.turkonfed.org/Files/ContentFile/isnet_ayhan_akgoz_dijital(2018).

https://www.isnet.net.tr/BlogIcerik/e-Donusum-Nedir-e-donusum-sistemleri-nelerdir-isnetblog (25.02.2020).

https://blog.fkb.org.tr/e-donusum-sureclerinin-etkisi(16.06.2016).

https://www.muhasebedr.com/2020-yili-e-donusum-surecleri(12.12.2019).

http://www.muhasebetr.com/yazarlarimiz/emreozercen/036(24.04.2019).

https://www.parasut.com/blog/e-donusum-nedir-e-donusum(22.04.2019).

https://www.akinsoft.com.tr/e-donusum/(19.10.2019).

http://www.ysm.com.tr/cozumler/e-donusum).

https://www.ekonomist.com.tr/haberler/2020-e-donusum-yili-olacak.html (16.12.2020).

https://atif.sobiad.com/index.jsp?modul=makale-goruntule&id=AW-Em4TVyZgeuuwfVnhe(2014).

https://e-yaz.com.tr/e-donusum-elektronik-fatura(18.10.2018).

https://www.hukukihaber.net/2020-yili-e-donusum-surecleri-makale,7238.html.(06 Aralık 2019).

https://inovax.net/inovax/2020/02/e-donusum-surecinde-turkiye/(19.02.2020).

https://nesbilgi.com.tr/category/e-donusum-baskanlik-duyurulari/(28.05.020).

https://www.izmirmalimusavir.net/tr/makaleler/sirketler-icin-e-donusum-kapsaminda-bilinmesi-gerekenler/(02.12.2019).

https://www.mysoft.com.tr/e-donusum-uygulamalarinin-kapsami-genisledi.(2019).

https://bembilisim.com/e-donusum/ (05.09.2019).

https://www.eray.com.tr/e-donusum-fiyat-rehberi/ (05.12.2020).

https://www.mikrox.com.tr/e-fatura-hakkinda-bilmeniz-gereken-18-sey/(06.08.2019).

https://www.mazars.com.tr/Anasayfa/Blog/Makaleler/Lebib-Yalkin-Mevzuat-Dergisi-Agustos-(28.3.2016).

https://www.nevzaterdag.com/e-donusum-nedir-kimleri-kapsamaktadir/(23.12.2020).

https://www.pircloud.com/gibin-yeni-hazirladigi-teblig-ile-tum-e-donusum-uygulamalari-yururluge-girdi/(06.10.2019).

https://ebelge.gib.gov.tr/eirsaliyehakkinda.html(26.11.2019).

https://www.verginet.net/dtt/11/Vergi-Sirkuleri-2020-119.aspx (20.7.2020).

https://www.muhasebenews.com/e-bilet-uygulamasi/(22.01.2020).

https://www.izibiz.com.tr/index.php/bilgi-bankasi/efatura-earsiv-fatura-edefter-eserbest-meslek-e müstahsil-e irsaliye-yeni-yil-teblig-zorunluluk(19.10.2019).

https://eirsaliye.visionplus.com.tr/resmi-bilgiler?gclid=CjwKCAiA8Jf-BRB-EiwAWDtEGhnAGObGoyImdurMQ4PLuVumxOdEp6AMp2WcUAvLnf27ImHuuKkSKhoCWSYQAvD_BwE(19.10.2019).

https://www.alomaliye.com/2019/12/19/2020-e-arsiv-fatura-gecmesi-gereken-mukellefler/(19.12.2019).

https://medium.com/mali-m%C3%BC%C5%9Favir-evren-%C3%B6zmen/5000-tl-ve-%C3%BCzeri-faturalar-e-ar%C5%9Fiv-fatura-olmak-zorunda-eff179f4723e(21.08.2020).

https://www.digitalplanet.com.tr/tr/blog/emustahsil-makbuzu-kimler-icin-zorunlu-oldu-6921(29.01.2020).

https://www.alomaliye.com/wp-content/uploads/2019/10/e-bilgiler.pdf(22.10.2019).

https://gozlemgazetesi.com/HaberDetay/252/1121468/e-bilet-uygulamasina-zorunlu-gecis-donemi.html(04.02.2020).

https://tickets.com.tr/content/what-is-e-ticket.html(06.09.2019).

DIŞ TİCARET VE İSTİHDAMIN MEKÂNSAL ANALİZİ

SPATIAL ANALYSIS OF FOREIGN TRADE AND EMPLOYMENT

Kübra ELMALI

Dr. Öğr. Üyesi Bayburt Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, (Sorumlu yazar)

ÖZET

Dış ticaretin ekonomik bölgelerin iktisadi büyümesine ve istihdamına katkıda bulunduğu bilinen bir gerçektir. Geçmişten günümüze büyüme teorileri büyümenin kaynağını farklı faktörlere bağlamış ve bu kapsamda çeşitli çalışmalar yapmışlardır. Dış ticaret yoluyla mevcut üretim miktarlarının artması veya daha önce üretilmeyen malların üretilip ihraç edilmesi daha fazla emek kullanılmasını gerektirmektedir. Bu durumun ise istihdamı doğrudan etkilediği bilinmektedir. Ekonomik alanlar açısından bu durum değerlendirildiğinde gelişmekte olan ekonomilerde ithalat oranı ve işsizlik oranının fazla olduğu, gelişmiş ekonomik alanlarda ise ihracatın fazla işsizlik oranının az olduğu görülmektedir.

Bu çalışmanın amacı 81 il için dış ticaretin istihdam üzerindeki etkisini yıllık verilerle 2019 -2019 dönemini ele alarak mekânsal analizle gözlemlemek olacaktır. Mekansal etkiler modele dahil edilerek sadece söz konusu ilin değil komşuluğunda yer alan illerinde etkisinin gözlemlenmesi amaçlanmıştır. Dış ticaret verisi olarak il düzeyinde ihracat ve ithalat rakamları, istihdam verisi olarak Sosyal Güvenlik Kurumundan çalışan iş gücü sayısı alınmıştır. Kullanılan verilerin uyumu gözetildiğinden logaritmik değerleri hesaplanarak modele dahil edilmiştir.

Modelin analizinde Stata 15 ve GeoDa programları birlikte kullanılmıştır. GeoDa programına Türkiye iller haritası aktarılarak oluşturulan vezir komşuluğu matrisi daha sonra Stata programına tanıtılarak analizler yapılmıştır. Mekânsal ekonometri uygulamasının; mekânsal gecikmeli, mekânsal hata ve mekânsal Durbin olmak üzere 3 başlık altında incelenmiştir. Modeller maksimum olabilirlik (ML) yöntemi ile tahmin edilmiştir. Uygun modelin belirlenmesinde Wald testi tercih edilmiştir. Elde edilen bulgular neticesinde dikkat çekici sonuçlara ulaşılarak dış ticaretin istihdam üzerindeki etkileri gözlenmiştir.

Anahtar kelimeler: Mekânsal Analiz, Maksimum Olabilirlik, İstihdam

ABSTRACT

It is a known fact that foreign trade contributes to the economic growth and employment of economic regions. From past to present, growth theories have linked the source of growth to different factors. They have done various studies in this context. Increasing existing production quantities through foreign trade or producing and exporting goods that were not produced before requires more labor. It is known that this situation directly affects employment. When this situation is evaluated in terms of economic areas, it is seen that the import rate and unemployment rate are high in developing economies. In developed economic areas, it is observed that the excess unemployment rate of exports is low.

The aim of this study will be to observe the impact of foreign trade on employment for 81 provinces by spatial analysis by considering the 2019 -2019 period with annual data. Spatial effects were included in the model and it was aimed to observe the effect not only in the province in question but also in the neighboring provinces. Export and import figures at provincial level were taken as foreign trade data, and the number of labor force employed by the Social Security Institution as employment data. Considering the compatibility of the data used, their logarithmic values are calculated and included in the model.

Stata 15 and GeoDa programs were used together in the analysis of the model. The queen of the neighborhood map created by transferring the program to Turkey matrix is made of geo State program introduced later analysis. Spatial econometrics application; Spatial delay, spatial error and spatial Durbin are examined under three headings. Models were estimated using the maximum likelihood (ML) method. The Wald test was

preferred in determining the appropriate model. As a result of the findings, striking results were obtained and the effects of foreign trade on employment were observed.

Keywords: Spatial Analysis, Maximum Likelihood, Employment

SAHİPLİK YAPISI PERSPEKTİFİNDE KADIN YÖNETİCİLERİN FİRMA PERFORMANSINA ETKİSİ: BORSA İSTANBUL ÜZERİNE BİR İNCELEME

THE EFFECT OF WOMEN MANAGERS ON THE FIRM PERFORMANCE IN THE OWNERSHIP STRUCTURE PERSPECTIVE: AN EXAMINATION ON BORSA ISTANBUL

Gamze SEVİMLİ ÖRGÜN
Araştırma Görevlisi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

ÖZET

Yönetim kurulları, firma ortaklarının tamamının yönetimde bulunmasının mümkün olmadığı durumlarda, kendilerini en iyi düzeyde temsil edecek profesyonel yöneticileri görevlendirmekle oluşturdukları yapıdır. Ayrıca şirketin geleceğinde hayati öneme sahip olan stratejileri ve politikalarını belirlemekle görevli olup, şirketin önemli organlarından biridir. Yönetim kurullarında kadın üye varlığının firma performansı üzerindeki etkisi son yıllarda uygulayıcılar, politika yapıcıları ve araştırmacıların ilgi duyduğu bir alan olmaya devam etmektedir. İlginin artmasında özellikle 2000'li yılların başında ABD başta olmak üzere yaşanan finansal skandalların etkisinin olduğu söylenmektedir. Bunun yanı sıra son yıllarda başta Norveç, İtalya, İspanya, Fransa ve İzlanda gibi ülkelerde uygulamaya konan kadın kotasının da etkisi olduğu düşünülmektedir Bu çalışmanın temel amacı, firma yönetim kurullarında kadın üye varlığının firma performansı üzerindeki etkisini sahiplik yapısı perspektifinden incelemektir. Bu amaç ile Borsa İstanbul'a kayıtlı farklı sektörlerden 202 firmanın 2017-2018 verilerinden yararlanılarak çalışma yapılmıştır. Çalışmada firma performans göstergesi olarak biri muhasebe temelli (Varlık Karlılığı Oranı) diğeri piyasa temelli (Piyasa Değeri/Defter Değeri Oranı) olmak üzere iki değişken kullanılmıştır. Temel bağımsız değişken olarak yönetim kurulundaki kadın üye sayısı esas alınmıştır. Sahiplik yapısı göstergeleri olarak ise kurumsal, yabancı, yönetici, bireysel sahiplik ile halka açıklık oranı kullanılmıştır. Yapılan ampirik analiz sonucunda, firma performans göstergeleri ile kadın üye sayısı arasında negatif bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Sahiplik yapıları perspektifinden incelendiğinde yönetim kurullarında kadın üye olan firmaların, olmayan firmalara göre kurumsal sahiplik düzeyinin yüksek olduğu buna karşın halka açıklık oranın ise daha düşük olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Sözcükler: Sahiplik yapısı, Firma Performansı, Kadın Yönetici.

ABSTRACT

The board of directors is structure formed by assigning professional managers who will represent them at the best level when it is not possible for all company partners to be in the management. Also, it is responsible for determining the strategies and policies that are vital for the future of the company and is one of the important organs of the company. The impact of the presence of female members on board of directors on firm performance continues to be an area of interest for practitioners, policy makers and researchers in recent years. It is said that the financial scandals, especially in the USA in the early 2000s, had an effect on the increase in interest. In addition, it is thought that the quota for women, which has been put into practice in countries such as Norway, Italy, Spain, France and Iceland in recent years, has also been effective. The main purpose of this study is to examine the effect of female members' presence on firm performance from the perspective of ownership structure. For this purpose, 2017-2018 data of 202 companies from different sectors registered to Borsa İstanbul were used. In this study, two variables were used. One is accounting based (Asset Profitability Ratio) and the other is market based (Market Value / Book Value Ratio). The number of female members on the board of directors was taken as the main independent variable. Corporate, foreign, executive, individual ownership and free float ratio were used as ownership strucute indicators. As a result of the empirical analysis, it was found that there is a negative relationship between firm performance indicators and the number of female members. From the perspective of ownership structures, it was found that the companies with female members on the board of directors had higher level of corporate ownership than non-firms, whereas the rate of free float was lower.

Keywords: Ownership Structure, Firm Performance, Female Directors

OYUN KURAMI MUHASEBE DENETİMİNDE KULLANILABİLİR Mİ?

CAN GAME THEORY BE USED IN AUDITING?

Anıl GACAR

Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, (Sorumlu Yazar)

ÖZET

Oyun kuramı, 1990'lı yıllardan itibaren Amerika Birleşik Devletleri'nde yaygın bir biçimde kullanılmaya başlanmıştır. Oyun kuramı özellikle, ekonomi (iktisat) bilimi açısından geniş bir kullanım alanına sahiptir. Bu kavram, 2001 yılı yapımı olan "Akıl Oyunları" filminin Türkiye'de de gösterime girmesiyle ilgi çekmeye başlamıştır. Oyun kuramı, iki veya daha fazla oyuncu arasındaki etkileşimi modelleyen ve rasyonel bireyler arasında belirsizlik ve asimetrik bilgi ile nedeniyle oluşan bir çatışmanın sonucunu tahmin eden bir yaklaşım olarak ifade edilebilir. Oyun kuramı, ekonomik karar alıcıların faydasının yalnızca kendi davranışlarına değil; başkalarının da davranışlarına bağlı olduğunu ortaya koyan bir teori olarak değerlendirilebilir. Oyun kuramı, özellikle istatistik, biyoloji, mühendislik, bilgisayar bilimleri ve birçok teknik alanda kullanılabilen bir yaklaşımdır. Ancak oyun kuramı konusundaki gelişmeler, bu kuramın başta ekonomi (iktisat) olmak üzere, işletmecilik fonksiyonları (halka ilişkiler, insan kaynakları, finans, muhasebe vb.) gibi sosyal bilimler alanında kullanımını olanaklı hale getirmektedir. Bu çalışmada, oyun kuramının muhasebe alanında kullanılabilirliği konusuna değinilmektedir. Muhasebe ile karar alıcılara bilgi sunulmakta olup oyun kuramı, karar verme süreçlerinde başvurulabilecek bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda, muhasebe konuları içerisinde değerlendirilebilecek kar yönetimi, maliyet dağıtımı, bağımsız denetim ve vekalet kuramı gibi konularda oyun kuramı uygulamalarının yer veren akademik çalışmaların olduğu görülmektedir. Çalışmada, oyun kuramının muhasebe denetiminde kullanımına yönelik bir senaryo analizi yardımıyla oyun kuramının muhasebe alanında da kullanılabileceği görüşü ortaya konmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Oyun Kuramı, Karar Alma, Muhasebe, Denetim

ABSTRACT

Game theory has been widely used in the United States since the 1990s. Game theory has a wide range of uses, especially in terms of economics. This concept, which made 2001 "A Beatiful Mind" in Turkey, the film began to attract attention with the release. Game theory can be expressed as an approach that models the interaction between two or more players and predicts the outcome of a conflict between rational individuals with uncertainty and asymmetric information. Game theory can be thought of as a theory that shows that the benefit of economic decision makers depends not only on their own behavior, but also on the behavior of others. Game theory is an approach that can be used especially in statistics, biology, engineering, computer science, and many technical fields. But developments in game theory have led to the fact that this theory is mainly economics, business functions (public relations, human resources, finance, accounting, etc.) makes it possible to use it in the field of Social Sciences. In this study, the use of game theory in the field of accounting is addressed. Information is presented to decision makers, and game theory emerges as a concept that can be applied in decision-making processes in accounting, In this sense, it is seen that there are academic studies that include game theory applications on issues such as profit management, cost distribution, independent audit and power of attorney theory that can be evaluated in accounting issues. In the study, it was attempted to put forward the view that game theory can also be used in the field of accounting with the help of scenario analysis for the use of Game Theory in accounting field.

Key Words: Game Theory, Decision Making, Accounting, Auditing

İŞLETMELERDE HATA VE HİLENİN ÖNEMİ

THE İMPORTANCE OF ERROR AND FRAUD İN BUSİNESSES

Ebru KARA

Yüksek Lisans Öğrencisi, Uşak Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Muhasebe ve Finans Ana Bilim Dalı (Sorumlu Yazar)

Fatma AKYÜZ

Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

ÖZET

İşletmelerin mali nitelikteki işlemlerinin kayıt altına alınması, sınıflandırılması, özetlenmesi muhasebenin birinci önemli işlevidir. Mali tablolarda özetlenen işlemlerin analiz edilip, yorumlanması ve ilgili çıkar gruplarına iletilmesi muhasebenin ikinci önemli işlevidir. Muhasebe bilgi kullanıcıları, işletme ile ilgili bilgilere ulaşmak için mali tablolardan yararlanmaktadırlar. Ancak işletmeler gerek daha az vergi ödemek, gerekse ortaklarına düşük kar payı ödemek istemesi ya da haksız kazanç elde etmek istemeleri gibi nedenlerden dolayı faaliyetlerini gerçekçi bir biçimde yansıtmaktan kaçınmaktadırlar. Bu durum, çalışanlar, ortaklar, yöneticiler gibi finansal bilgi kullanıcıları açısından önemli kayıplara yol açmaktadır. Yöneticiler strateji ve politikalar belirlerken finansal bilgilerden faydalanmaktadırlar. Ortaklar ise, bilanço ve gelir tablosundaki bilgileri inceleyerek işletmenin geleceği hakkında kararlar almaktadırlar. Kamu harcamalarının karşılanabilmesi noktasında çeşitli kaynaklara gereksinim duyulmaktadır. Bunlar içerisinde en önemlisi vergilerdir. İşletmeler, vergi ödemelerini azaltabilmek amacıyla gelirlerini düşük ve giderlerini yüksek gösterme çabası içerisine girebilmektedirler. Ancak devlet, vergi gelirlerinin azaltılmasını engellemek için vergi dairelerini yönlendirerek, işletmelerin denetlenmesi görevini sağlamaktadır. Mali tablolarda yapılan manipülatif işlemler, kasıtlı olarak bazı faaliyetlerin yansıtılmaması veya muhasebe ilkelerine kasıtlı olarak uyulmaması, hile kavramını ortaya çıkarmaktadır. Dikkatsizlik, bilginin gözden kaçırılması gibi nedenler ise, hata kavramıyla ilişkilendirilmektedir.

Çalışmada; işletmeleri ve ülke ekonomisini olumsuz etkileyen hile ve hata kavramları teorik olarak açıklanmış, konu ile ilgili çeşitli ülkelerde yaşanmış muhasebe skandalları incelenmiş ve bu tür skandalların önüne geçilmesine yönelik öneriler oluşturulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Hata, Hile**,** Finansal Manipülasyon

ABSTRACT

Recording, classifying and summarizing financial transactions of businesses is the first important function of accounting. The second important function of accounting is the analysis and interpretation of the transactions summarized in the financial statements and their transmission to the relevant interest groups. Accounting information users make use of financial statements to reach information about the business. However, businesses avoid to reflect their activities in a realistic way due to reasons such as paying less tax, wanting to pay a low dividend to their partners or seeking unfair profit This situation causes significant losses for financial information users such as employees, partners, and managers. Managers use financial information when determining strategies and policies. The partners, on the other hand, make decisions about the future of the business by examining the information in the balance sheet and income statement. Various resources are needed to meet public expenditures. The most important of these are taxes. Businesses may try to show their income low and their expenses high in order to reduce their tax payments. However, the state provides the duty of supervising the enterprises by directing the tax offices in order to prevent the reduction of tax revenues. Manipulative transactions in financial statements, deliberate failure to reflect some activities or deliberate failure to comply with accounting principles reveal the concept of fraud. Reasons such as carelessness and missing information are associated with the concept of error.

In the study; The concepts of fraud and error that negatively affect businesses and the country's economy were explained theoretically, accounting scandals experienced in various countries related to the subject were examined and suggestions were made to prevent such scandals.

Keywords: error, trick, financial manipulation

Giriş

Bilgi kullanıcılarının alacakları kararların doğru ve gerçekçi olması, işletmelerin sunmuş oldukları finansal tabloların güvenilir olmasına bağlıdır. İlgili çıkar grupları, işletmelerin finansal durumu, faaliyet sonuçları ışığında isabetli kararlar vermekte, her şeyden önce yöneticilerde gerçekçi kararlar doğrultusunda işletmelerini yönetmektedirler. Söz konusu bu kararların çarpıtılarak ya da tamamen değiştirilerek finansal tablolara yansıtılması, ilgili tarafı finansal bilgi manipülasyonu ile karşı karşıya bırakmaktadır.

Finansal bilgi manipülasyonu, işletmelerin yasal boşluklardan faydalanarak finansal durum ve faaliyet sonuçlarını gerçek bir durumdan farklı göstermek amacıyla, finansal bilgiler üzerindeki oynamalarla gerçekleşmektedir(Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 4). Finansal tabloda yer alan bilgilerin, gerçeği olduğu gibi yansıtmaması ve önemli derecede olumsuz sonuçlar verecek şekilde sonuçlanmasında, hile söz konusudur. Ancak, finansal tablolar hakkında yanlış fikir ve beyanların hata ile yapılması veya yasal sınırların içerisinde kalması durumunda, manipülasyon kavramından bahsedilebilmektedir.

Çalışmada ilk olarak, muhasebede hata, hile kavramlarından bahsedilmiş olup, bu kavramların işletme açısından önemi üzerinde durulmuştur.

1. HİLE VE HATA KAVRAMI

1.1. Hile Kavramı ve Nedenleri

İşletmelerin mali tablolarında yer alan bilgilerin gerçeği olduğu gibi yansıtması gerekmektedir. Mali tablolardan faydalanan gerek devlet, gerekse yatırımcılar ve kreditörler hata, hile ve sahte bilgiler içeren mali tablo verilerinden olumsuz etmektedirler(Doğan ve Kayakıran, 2017: 168-169).

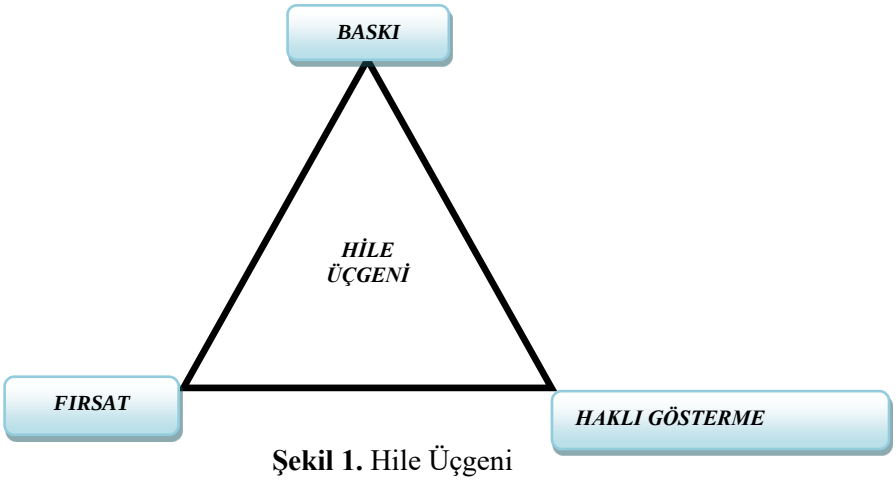
İngilizcede Fraud sözcüğünün karşılığı olarak çevrilmiş olan hile kavramı, yolsuzluk, sahtekarlık ve usulsüzlük kavramlarını da kapsamaktadır. Türk Dil Kurumuna göre hile kavramı sahtekarlık, hile, yolsuzluk, görevi kötüye kullanma olarak tanımlanmakta olup, işletmecilikte de bütün bunların temelinde aldatma, yanılsama, yanlış bilgilendirme olduğundan dolayı hile kavramı benimsenmiştir(Çatıkkaş ve Çalış, 2010: 147). Hile belirli bir menfaat sağlamak amacıyla kişi veya kurumların bilinçli olarak yaptıkları eylemleri ifade etmektedir.

Hilenin önüne geçmek için hileyi yaratan unsurların neler olduğunu belirlenmesi ve bu faktörlerin tespit edilip, engellenmesi gerekmektedir. Bu nedenle özellikle fazla maliyetli hilelerin önüne geçilmesi için çeşitli paradigmalar oluşturulmuştur(Okan, 2018: 657).

- Hile Üçgeni, literatürde fazlaca değinilmiş olan paradigmadır. 1950 yıllarda Donald Cressey tarafından geliştirilmiştir. Cressey, bu kavramdan ilk olarak '*The Criminal Vialation of Financial Trust'* başlıklı çalışmasında değinmiştir. Bu çalışmadaki ana dayanak ise, insanların tüm davranışlarının altında yatan bir sebep olduğu aşikar olmasıdır. Bu nedenle bireyleri hileli davranmaya iten nedenleri bulmak amacıyla, 250 suçlu ile görüşmeler yapılmış ve bunlar, 5 aylık bir süre içerisinde tamamlanmıştır. Elde ettiği bulgular kapsamında Cressey, bu nedenlerin altında üç farklı unsurun olduğunu tespit etmiştir(Abdullahi ve diğerleri, 2015: 39).

Şekil 1'de görüldüğü gibi hilenin gerçekleşmesine sebebiyet veren birden fazla etken söz konusudur. Bu etkenler üç başlık altında yoğunlaşmaktadır

- Baskı/Teşvik,
- Fırsat
- Tutum /Haklı gösterme çabaları,



Şekil 1. Hile Üçgeni

Kaynak: Aslanzade, 2017: 66.

Fırsat(Opportunity): Muhasebe hilelerinin sebeplerinden biri olan fırsat, bir şirkette personellerin ya da yöneticilerin hile yapmaya ortam sağlayan, boşluklardan yararlanmasıdır. Bu boşluklar şirketin iç kontrol sistemindeki eksikliklerden de kaynaklanabilir(Koç, 2019: 16).

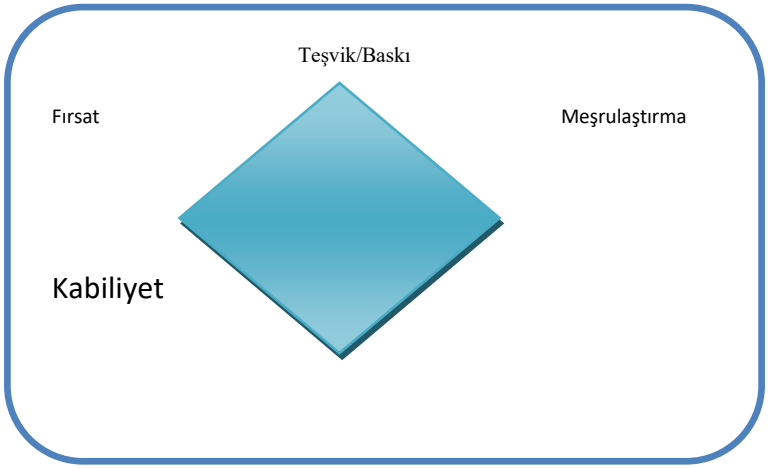
Şirketlerde ortaya çıkabilecek fırsat unsurları aşağıda belirtilmiştir(Küçük, 2008: 21);

- İşletmelerde çalışan davranışlarının yeterli şekilde gözlenememesi,
- İşletmelerde çalışanlar arasındaki bilgi akışının güçlü olmaması,
- Hileye başvuranların cezalandırılacağı bir ortamın olmaması,
- Zayıf ahlak politikaları,
- Ortaklar ve üçüncü kişilerle olan gizli sözleşmeler,
- İşletme çalışanları üzerindeki denetlemelerde yetersizlik,
- Üst yönetimde umursamazlık ve yetenek noksanlığı, söz konusudur.

Baskı/Teşvik(Incentive): Hilenin gerçekleşmesindeki nedenler iki ana başlık altında toplanabilir; birincisi kişisel nedenler ikincisi ise örgütsel nedenler olarak ifade edilebilir. Yapılan hilelerde kişisel hileler, daha fazla görülmektedir. Kişisel nedenler kötü alışkanlıklara sahip olma, ailevi durumlardaki olumsuzluklar gibi nedenlerden dolayı farklılık göstermekte olup, aynı zamanda bireylerin daha iyi yaşam standartlarına sahip olma, hilenin gerçekleşmesi için etkenler olarak gösterilebilir(Aslanzade 2017: 66).

Tutum/Haklı Gösterme Çabaları(Rationalization): Şirket yöneticileri ve personeller yaptıkları hileli davranışlarını gizlemek amacıyla birden fazla bahane ve sebep öne sürebilirler. Örnek olarak şirket yöneticileri, muhasebe bilgi raporlarında herhangi bir hileli davranış gösterdiklerinde bu durumu şirket ve çalışanların çıkarları için yaptıklarını ifade etmektedirler(Açık, 2012: 355-356).

2000'li yıllarda finans sektöründeki oynaklıklar yeni bir model geliştirilmesini gerektirmiştir. Sektördeki oynaklıklar, kişisel özelliklerin ön planda olması gerektiğini göstermiştir. Bu durum Şekil 2 'de açıklanmaya çalışılmıştır.



Şekil 2. Hile Elması

Kaynak: Wolfe ve Hermanson, 2004: 38-42.

Şekil 2' de görüldüğü gibi literatürde yaygın olarak bilinen hile üçgenine alternatif olarak David Wolfe ve Dana Hermanson tarafından hile elması (fraud diamond) modeli geliştirilmiştir. Hile üçgeni modelinde bulunan baskı, fırsat ve haklı gösterme unsurlarına, hile yapma yeteneği de eklenmiştir. Bu kavram genel bir ifadeyle, bireyin hile yapmaya yatkınlığını ifade etmektedir. 2004 yılında yayımlanmış olan David T. Wolfe ve Dana R. ait makalede, hile elması yaklaşımına göre kabiliyet unsuru kendi içerisinde altı başlık altında oluşmaktadır. Bunlar, şirket pozisyonu (görev tanımı), kendine güven ve ego, zeka, ikna kabiliyeti, yalan söyleme kabiliyeti ve başarılı stres yönetimidir(Çetin, 2018: 4755).

1.2. Hata Kavramı ve Nedenleri

Hata kavramı Türk Dil Kurumu'na göre, istemeyerek bilmeyerek yapılan yanlış, yanılma, yanılgı, kusur olarak tanımlanmaktadır(https://sozluk.gov.tr/, 24.11.2020).

Kgk 'na göre, hata bir takım tutar ve açıklamalara mali tablolarda yer verilmemesi dahilinde bilinçli bir şekilde yapılmayan yanlışlıklara denir(https://www.kgk.gov.tr, 06.11.2020)

- Faizsiz Finans Muhasebe Standartlarında (FFMS'ler) ifade edildiği üzere, olayların yanlış yorumlanması veya dikkatli bir şekilde incelenmemesi sebepli yanlış muhasebe tahminleri,
    - Muhasebeleştirme, sunum, ölçüm, ve açıklamaların kurum tarafından yayımlanan FFMS'lerde gösterilen muhasebe ilkeleri ve standartlarının uygulanmasındaki yanlışlıklardır.
    - Muhasebe hatalarının nedenleri iki başlık altında toplanabilir;

İhmal ve Dikkatsizlik: İşletmelerde çalışan personellerde olması gereken özelliklerden bir tanesi dikkat ve özendir. Bu hatalar, istem dışı yapılmakta olup, muhasebeyle ilgili kavramların muhasebe defterlerine eksik geçirilmesi ya da hiç kayıt altına alınmamasıdır. İhmal sebebiyle yapılmış olan hatalar, kişilerin kendisinin bulmasıyla değil, üçüncü kişilerin uyarıları ile ortaya çıkmaktadır(Bayraklı, vd;, 2012: 21).

Bilgisizlik ve Tecrübesizlik: İşletmelerde muhasebe alanında çalışanların gerek muhasebe standartlarının gerekse, muhasebe kavramının ve öneminin tam olarak anlaşılmaması, var olan sistemin bozulmasına sebep olur. Dolayısıyla işletme çalışanlarının bilgili, özverili, çalışkan ve sorgulayıcı gibi niteliklere sahip olması gerekmektedir. İşletmede görev alacak çalışanların bilinçli olarak seçilmesi, proaktif bir yaklaşımla muhasebe hatalarının önüne geçilmesine katkı sağlayacaktır.

2. HİLE VE HATA ÇEŞİTLERİ

2.1. Hile Çeşitleri

Hile çeşitleri varlıkları kötüye kullanma, ahlaki olmayan davranışlar (yolsuzluk) ve hileli finansal raporlama olmak üzere 3 başlık altında toplanabilir;

2.1.1. Varlıkların Kötüye Kullanma

Daha çok önemsiz görülen tutarlardaki varlıkların şirket çalışanları tarafından kötüye kullanılmasını kapsar. Buna ek olarak varlıkların kötüye kullanılması, şirket yöneticileri tarafından kullanılırsa bunların ortaya çıkartılması daha da güçleşmektedir. Varlıkların kötüye kullanılması zimmete geçirme fiziksel olarak çalınması ya da varlıkların çıkar gruplarına göre kullanılması gibi yöntemlerle yapılmaktadır (Akbaba, 2012: 24).

2.1.2. Ahlaki Olmayan Davranışlar

Rüşvet alma, bağış ve hediyeleri kapsamaktadır (Akyüz, 2020: 94). Rüşvet Alma; Rüşvet alan kişiye sağlanan fayda maddi ve pahalı bir hediye olabileceği gibi aynı zamanda ileride gerçekleştirilecek bir vaad ya da taahhütte olabilmektedir. Para veya diğer çıkarlar gerçekleşmemiş olsa dahi teklif edilmesi rüşvetin gerçekleşmesi için yeterli olmaktadır. Bağış ve hediye ise; işletme personellerinin başarıyla tamamladıkları işlerinde çıkar sağlayan kişiler tarafından, maddi bağış ve hediyeler kabul edilmesidir. Ancak bu durum işveren bakımından olumsuz karşılanmaktadır (Anuk, 2015: 71).

2.1.3. Hileli Finansal Raporlama

Genel olarak işletme yönetimi ve yönetimin haberi olarak, yapılan mali raporların bilinçli olarak oynanmasıdır. Hileli finansal raporlama, çeşitli işletmelere topluma olası büyük tahribatlar verdiğinden dolayı bağımsız denetçiler tarafından ortaya çıkartılması güç olan hile çeşitleri arasına girmektedir (Kaya ve Uzay, 2018:724).

2.2. HATA ÇEŞİTLERİ

Muhasebe hataları, dikkatsizlik ve unutkanlık sebebiyle meydana gelen, kasıt unsuru taşımayan işlem ve hesaplardaki yanlışlıklar olarak tanımlanmaktadır. Günümüzde teknolojik kaynakların aktif olarak kullanılması, hataları azaltmakla birlikte, sıfıra indirilememektedir. Muhasebe hataları beş başlık altında incelenebilir;

2.2.1.Kayıt Hataları

Kayıtlarda gerçekleştirilen rakam ve hesap yanlışlıklarına muhasebe kayıt hataları denir. Kayıt hataları üç başlık altında toplanmaktadır(Bayraklı, vd.,2012,: 26).

- Rakam Hataları
- Hesap hataları
- Borç ve Alacağın Karşılaştırılması
- **Rakam Hataları:** Kayıt sırasında kullanılan belgelerdeki yazan miktarların rakamsal olarak defter kayıtlarına eksik ya da fazla kaydedilmesi sonucunda meydana gelen hatalardır(Özdoğan, 2019: 23).

Örnek: Z A.Ş. 16.10.2020 tarihinde T.A.Ş.'ne olan borcuna karşılık 135,000 TL tutarında bir çek vermiştir. Bu işleme ilişkin yevmiye kaydı aşağıda yapılmıştır(Rodoplu, 2020: 37).

T.A.Ş'ne Çek verilmesi;

16.10.2020	Borç	Alacak
	126,000	
320 Satıcılar Hesabı		
103 Ver. Çekler Ve Ödeme Emirleri		126,000

Olması gereken; Z A.Ş. 135,000 TL olarak vermiş olduğu deftere 126,000 TL olarak kaydedilmiştir. Yapılan hata 10 gün sonra fark edilmiş olup, yevmiye kaydında, doğru olan tutarla düzeltilmiştir.

Doğru Kayıt;

26.10.2020	Borç	Alacak
	9000	
320 Satıcılar Hesabı		
103 Ver. Çekler Ve Ödeme Emirleri		9000

- **Hesap Hataları:** Muhasebede gerçekleşen işlemlerin yanlış anlaşılması ve gerek vergi kanunlarının gerekse muhasebe ilke ve genel kabul görmüş kurallarının tam olarak bilinmemesi nedeniyle kayıt altına alınacak işlemlerin ait olduğu hesaba değil, yanlış hesaplara kayıt edilmesidir(Bayraklı, vd.,2012: 29).

Örnek: X A.Ş. 26.11.2020 tarihinde %10 KDV hariç 3650 TL malı, peşin olarak satın almıştır. İşlemler ilgili kayıt aşağıda yapılmıştır.

Mal Alış Kaydı:

26.11.2020	Borç	Alacak
255 Demirbaşlar Hesabı	3650	
191 İndirilecek KDV Hesabı	365	
320 Satıcılar Hesabı		4015

Olması gereken, Söz konusu peşin olarak satın alınan mal, 153 ticari mallarda gösterilmesi gerekirken, 255 demirbaşlar hesabında ve peşin alınmasına rağmen kredili alınmış gibi gösterilerek yanlışlığa sebep olmuştur.

Düzeltme Kaydı;

26.11.2020	Borç	Alacak
	4015	
320 Satıcılar HS.		
255 Demirbaşlar Hesabı		3650
191 İndirilecek KDV Hesabı		365

Doğru kaydın yapılması;

26.11.2020	Borç	Alacak
153 Ticari Mallar Hesabı	3650	
191 İndirilecek KDV Hesabı	365	
100 Kasa Hs.		4015

- **Borç ve Alacağın Karıştırılması:** Muhasebeleştirme esnasında ilgili olan hesabın borç ya da alacağın karıştırılması biçiminde ortaya çıkmaktadır(Akbaba, 2012: 14).

Örnek: P.A.Ş 13.05.2019 tarihinde mal satmış ve senetsiz alacağını senetli hale getirerek W.A.Ş'den40.000 TL senet almıştır. İşlemle ilgili kayıt aşağıda yapılmıştır(Bayraklı,vd.,2012: 35).

Senetsiz alacağın senetli hale getirilmesi;

13.05.2019	Borç	Alacak
120 Alıcılar Hesabı	40.000	
121 Alacak Senetleri Hesabı		40.000

Alacak ile borçlu hesabın yevmiye hesabında karıştırılıp, yanlış kayıt yapılmıştır. Olması gereken, yukarıda bahsedilen kaydın tam tersinin yapılmasıdır. alacak senetleri hesabının borçlu, alıcılar hesabının da alacaklı tarafa yazılmasıdır.

Doğru Kayıt ve Hatanın iptal kaydının yapılması;

13.05.2019	Borç	Alacak
121 Alacak Senetleri Hesabı	40.000	
120 Alıcılar Hesabı		40.000

2.2.2. Bilanço Hataları

Bilanço belli bir dönemdeki varlıkları ve kaynakları gösteren tablodur. Muhasebe sisteminde oldukça önemli bir yere sahiptir. Bilanço hatalarını, değerleme ve hesapların birleştirilmesi olarak iki grupta toplanabilir

- Değerleme Hataları
- Hesapların Birleştirilmesi
- **Değerleme Hataları:** Bilançoda yer alan varlıkların ve kaynakların bilanço tarihinde esas değerlerinin görünmesi gerekmektedir. Dolayısıyla geçekleşecek durum ile gerçekleşen arasındaki farkı düzeltmek için yasal ilkeler çerçevesinde değerleme yapılması gerekmektedir. Tersi durumda ise yapılan işlem değerleme hatası olarak da ifade edilmektedir(Korucu, 2018: 12).

Örnek: İktisadi işletmelere dahil olan arsa konut gibi çeşitli gayrimenkullerin, maliyet bedeli ile değerlenmesi gerekirken rayiç bedeline göre bilançoya alınması, ya da boş olan bir araziye yıl sonunda amortisman ayrılması gibi işlemler değerleme hatasına örnek verilmektedir(Irmak,vd., 2002: 38).

- **Hesapların Birleştirilmesi:** İşletmelerin gerçekleştirdikleri işlemlerle alakalı kayıtları Tek Düzen Hesap Planı kapsamında ayrı ayrı hesaplarda izlenmesi gerekirken bir tek hesap altında izlenmesi nedeniyle ortaya çıkan hatalardır(Elitaş, 2012: 37-38).

Örnek: A işletmesinden 16.10.2021 tarihinde KDV hariç 15.000 TL tutarında pamuk satın alınmıştır. KDV oranı %10 alınacaktır. 21.10.2021 tarihinde ise, A işletmesine KDV hariç, 8000 TL kumaş satışı gerçekleştirilmiştir. KDV oranı %10 alınacaktır. Bu noktada, alış ve satış hesaplarında 120 Alıcılar Hesabı ve 320 Satıcılar Hesabını ayrı ayrı kullanmak yerine iki hesabı birleştirerek, 320 Satıcılar Hesabını kullanılarak borç ve alacaklar karşılıklı yazılmıştır(Koç, 2019: 12).

16.10.2021	Borç	Alacak
153 Ticari Mallar Hesabı	15.000	
191 İndirilecek KDV	1500	
320 Satıcılar Hesabı		16.500

Hatalı Kayıt;

21.10.2021	Borç	Alacak
320 Satıcılar Hesabı	8800	
600 Yurtiçi Satışlar Hesabı		8000
391 Hesaplanan KDV		800

Borç	320 A İşletmesi Hs.	Alacak
8.800	16.500	

Doğru kayıt;

21.10.2021	Borç	Alacak
120 Alıcılar Hesabı	8800	
600 Yurtiçi Satışlar Hesabı		8000
391 Hesaplanan KDV		800

Borç	120 A İşletmesi Hs.	Alacak
8.800		

Borç	320 A İşletmesi Hs.	Alacak
		16.500

2.2.3. Nakil Hataları

Yevmiye defterine kaydedilen hesapların defterin diğer sayfasına veya başka defterlere aktarılırken yapılan yanlışlardır. Nakil hataları iki başlık altında toplanabilir(Açık, 2012: 354).

- Nakil esnasında ilgili olan hesapta yanlışlık olması,
- Yevmiye(Günlük) defterindeki muhasebe kaydının başka ilgili bir deftere aktarımı sırasında rakamda sehven yanlışlık yapılması örnek verilebilir.

Örnek: G.A.Ş. bir ürün üretmek amacıyla, 03.12.2020 tarihinde 37.000 TL değerinde %18 KDV hariç toplam 43.660 TL bir araştırma yapmıştır. İşletme araştırma yaparak bedelini peşin olarak ödemiştir. İşlemle ilgili kayıt aşağıdaki gibidir.

03.12.2020	Borç	Alacak
263 Araştırma Ve Geliştirme Hesabı	37.000	
191 İndirilecek KDV Hesabı	6.660	
100 Kasa Hesabı.		43.660

Büyük Defter Kayıt;

Borç	260 Haklar Hs.	Alacak
37.000	6.660	

Olması gereken; Yukarıda verilen örnekte yevmiye defterinde doğru, büyük deftere hatalı kayıt yapılmıştır. Bu nedenle, araştırma ve geliştirme giderlerine yazılması gereken tutar yanlışlıkla haklar hesabına yazılmıştır.

Düzeltme kaydı;

Borç	263Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hs.	Alacak
37.000	6.660	

2.2.4.Unutulma ve Tekrarlama Hataları

İşletmeye ait olan çek senet gibi gelir giderlere ait işlemlerin ilgili olan döneme kaydedilmemesi unutma hatası olarak adlandırılmaktadır. Buna ek olarak unutma hatası, bir dönemde işlemlerin birden fazla yapılmasına da muhasebede tekrarlama hatası olarak kabul edilmektedir. Bu durum muhasebedeki dönemsellik kavramıyla da çelişkili olmaktadır(Koç, 2019 : 9).

Örnek: R.A.Ş işletme üretim binasını 01.10.2019-01.10.2020 tarihlerini kapsayacak şekilde bir yıllık sigorta yaptırmıştır. Sigorta primi olan 15.000 TL peşin ödenerek, yevmiye kaydı aşağıdaki gibidir(Bayraklı, vd., 2012: 35).

Sigorta giderlerinin peşin olarak ödenmesi;

01.10.2019	Borç	Alacak
770 Genel Yönetim Giderleri Hesabı.		
100 Kasa Hesabı	15.000	15.000

İşletmenin yaptırmış olduğu sigorta primi gelecek yıla ait olduğu unutularak yukarıdaki yevmiye kaydı yapılmıştır. Ancak sigorta priminin 3 aylık kısmı 2020 yılını kapsamaktadır. Bu hata sonucunda 2000 TL matrah farkı ortaya çıkmıştır. Olması gereken, yevmiye kaydında, Borçlar hesabına 770 Genel Yönetim giderleriyle birlikte, 280 Gelecek Yıllara Ait Giderler hesabının yazılması gerekmektedir.

Doğru kayıt;

01.10.2020	Borç	Alacak
280 Gelecek Yıllara Ait Giderler Hesabı	2000	
770 Genel Yönetim Giderleri Hesabı	13.000	
100 Kasa Hesabı		15.000

Örnek; B.A.Ş 01.01.2020 tarihinde doğalgaz tüketimi ile ilgili olarak, UDAŞ'dan fax yoluyla gelen 17.500 TL banka yoluyla ödenmiş ve gider olarak kaydedilmiştir. 10 gün sonra Ödeme makbuzunun aslı geldiğinde işletme tekrar makbuzu gider olarak kaydetmiştir. İşlemle ilgili yevmiye kaydı aşağıda yapılmıştır.

01.01.2020	Borç	Alacak
770 Genel Yönetim Giderleri Hesabı		
102 Bankalar Hesabı	17.500	17.500

Ödeme makbuzunun aslı geldiğinde:

01.01.2020	Borç	Alacak
770 Genel Yönetim Giderleri Hesabı		
102 Bankalar Hesabı	17.500	17.500

Yukarıda yapılan kayıtta aynı işlem birden fazla kayıt altına alınmıştır. Yapılan bu işlem mükerrer hatayı meydana getirmiştir. Olması gereken, alınan makbuzun veya belgenin bir kez kayıt altına alınmasıdır.

Düzeltme kaydı;

01.01.2020	Borç	Alacak
102Bankalar Hesabı	17.500	17.500
770 Genel Yönetim Giderleri Hesabı		

Muhasebe skandalları, gerek işletme sahipleri ve yöneticileri gerekse denetim firmalarının fayda sağlamaları amacıyla, finansal tabloları kasıtlı olarak manipüle etmelerinden kaynaklanmaktadır. Bu tür suiistimaller tipik olarak varlıkları zimmete geçirme, borçların eksik bildirimi veya gelirlerin fazlalaştırılması gibi yöntemlerdir. İşverenlerin talebi üzerine, soruşturma komisyonu ya da ilgili denetim firmalarının yaptıkları incelemeler sonucunda muhasebe dolandırıcılığı yapan işletmelerin aldıkları cezai işlemler, aşağıda yer alan Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Dünyada Yaşanan Manüpülatif Muhasebe Skandalları

Ülke	Yıl	Şirket	İlgili Denetim Firması	İflas Konusu	Ceza
Amerika Birleşik Devletler i	1992	Phar-Mor	Coopers ve lybrand	Zimmete para geçirme posta dolandırıcılığı, banka dolandırıcılığı	Eski başkan I.Michael Mickey Monus'a 9 yıl hapis cezası verilmiştir.
Kanada	1998	Çınar	Ernst Young	Kurumsal fonların kötüye kullanılması	Kurucu ortaklarından weingberg 8 yıl 11 ay, Financial group'tan john xanthoudakis 7 yıl 11 ay hapiscezasına çarptırılmıştır.
Amerika Birleşik Devletler i	2001	Enron	Arthur Andersen	şirketin olduğundan daha karlı gösterilmesi için muhasebe kayıtlarında yapılan hileler ve bu hilelerin denetim şirketi Arthur	Enrondaki birçok yönetici suçlu bulunmuştur. Rick Causey 7 yıl .Kenneth Rice 27ay, Mulgrew 37 ay hapiscezasınaçarptırılmıştır.

				Andersen tarafından gizli tutulması	
Amerika Birleşik Devletleri	2002	Adelphia	Deloitte ve Touche	Şirket Fonlarını kullanmak, dolandırıcılık	Şirketin kurucusu John Rigars'a 15 yıl ve oğlu Timothy Rigars'a 20 yıl hapis cezası verilmiştir.
İtalya	2003	Parmalat	Grant Thornton	Sahte düzenlenmiş muhasebe dökümanları	İşletmekurucusu Calisto Tanzi 10 yıl hapis cezasına çarptırıldı
Amerika Birleşik Devletleri	2009	Taylo Bean ve Whitaker	PricewaterhouseCoopers	Banka ve telefon dolandırıcılığı	Eski Başkan Lee Farkas 30 yıl hapis cezasına çarptırıldı.
Kanada	2009	Biovil	-	Menkul kıymetler yasasının ihlali ve kamu yararına aykırı işlemler	Kamu şirketlerinde üst düzey görevlerde 5 yıl süreyle kısıtlanması ve 565.000 doları para cezasına çarptırılmıştır.
Hindistan	2009	Satyam Bilgisayar Hizmetleri	PricewaterhouseCoopers	Gerçek olmayan hesaplar	Başkan Ramalinga RAJU 7 yıl hapis ve 800. 000 dolar para cezası almıştır.
İspanya	2011	Olympus Corbaration	Ernst Young	Diğerşüpheli ücretler ve 1980'lere kadar uzanan ödemelerin gizlenmesi	Çok sayıda işletme müdürü ve yöneticileri tutuklanmıştır.
Japonya	2015	Toshiba	Bağımsız soruşturma komisyonu	Karların fazla gösterilmesi	CEO'su Atsutoshi Nishida da başta olmak üzere, sekiz yöneticinin görevine son verilmiştir.
Malezya	2018	1MalaysiaDevelopment Berhad	Ernst Young, KPMG denetim şirketi	Rüşvet, Dolandırıcılık	Eski başbakan Necip Razzak'a 12 yıl hapis cezası ve 49 milyon dolarparacezasıuygulandı
Almanya	2020	Wirecard Ag	Ernst Young denetim şirketi	Dolandırıcılık iddidaları	CEO Markus Braun'a hapis cezası verildi.

Hile, güveni suiistimal eden, bilinçli yapılan hukuk dışı yapılan davranışlardır. Kişi ve kurumlar, mal veya hizmet sağlamak, gider ve yükümlülüklerden kaçmak ya da bir iş koluyla ilgili menfaat sağlamak amacıyla hileye başvurmaktadırlar. Bu noktada hileyi ortaya çıkaran temel unsurlar aşağıdaki gibidir (ACFE, 2006: 6);

- İllegal yapılan bir faaliyettir
- Kasıt unsuru söz konusudur
- Hile yapan kişi kendisine bir menfaat sağlar
- Her koşulda zarar görür.

Hile ve hata kavramını genellikle birbiriyle karıştırılmakta olup, aynı anlamda kullanılmaktadır. Ancak hata ve hile birbirinden farklıdır. Hata, dikkatsizlik sonucunda gözden kaçan bilinçsizce eyleme dökülen davranışlardır. Hatalarda kasıt unsuru olmayıp, ihmal söz konusudur.

Muhasebe hataları daha çok şu şekillerde ortaya çıkmaktadır(Özşahin, 2000: 22).

- Finansal tablolarda yapılan hatalar,
- Günlük defterde yapılan hatalar,

- Diğer muhasebe defterleri ve mali tablolarda yapılan hatalar.

Son zamanlarda Enron, Wordcom, Xerox Bristol-Myers gibi büyük şirketlerde meydana gelen muhasebe skandalları kamuoyunun finansal raporlara olan güvenini derinden sarsmıştır.(Balcı, 2008: 22). En büyük muhasebe skandallarından biri olan Enron iflası, bir denetim firmasının(Arthur Andersen) yapmış olduğu usulsüzlükler; borç ve zararın gizlemesi ve çeşitli menfaatler amacıyla gizli ortaklılıkların kurulması, işletmenin çökmesine neden olmuştur. Bunun sonucunda, Arthur Andersen ve Enron işletmelerinin iflas etmesi devamında ortaya çıkan işsizlik gibi problemleri beraberinde getirmiştir. Enron ve Arthur Andersen iflasından sonra wordcom, Xeros, Adelphia gibi işletmelere yenileri eklenmiştir. Kötü yönetim, finansal tablolarda yapılan illegal faaliyetler geri dönülemez sonuçlara yol açmış ve işletmeleri iflasa sürüklemiştir.

SONUÇ ve ÖNERİLER

İşletme içi bilgi kullanıcılarından işletme dışı bilgi kullanıcılarına kadar herkes, finansal raporları göz önünde tutarak karar vermektedir. Bu noktada, finansal tabloların gerçeğe uygun ve güvenilir olması beklenmektedir. İşletme içi verilerin artması ve daha karmaşık hale gelmesi, teknolojinin boyut kazanması gibi sebepler, finansal bilgi kullanıcılarını bilgi riskiyle karşı karşıya bırakmaktadır. İşletmeler, finansal durumunu olduğundan daha iyi veya olduğundan daha kötü göstermektedir. Hile unsurunun finansal tabloya yansıması, geri dönüşü olmayan ekonomik sıkıntılara yol açmakta olup, son derece dramatik bir durumu gözler önüne sermektedir.

Çalışmada hile, hata ve finansal manipülasyon adı altında yapılan işlemlerin geri dönülmeyecek boyutlara ulaşması sonucu dünyada meydana gelen şirket skandalları, kronolojik bir sırayla örneklendirilmiştir.

Dünyada ve Türkiye' bedeli çok ağır ödenen tecrübeler yaşanmıştır. Pay sahipleri, varlıklarını yöneticiler saygınlıklarını, çalışanlar ise işlerini kaybetmişlerdir. Söz konusu, kötü tecrübelere ve usulsüzlüklere neden olan muhasebe skandallarının önüne geçilebilmesi adına birçok ülkede başlatılan çalışma ve yasalar yürürlüğe girmiştir. Çok uluslu işletmelere sahip olan İngiltere, Kanada, Amerika ve Japonya gibi ülkelerde muhasebe skandalları büyük yankı uyandırmış ve önemli ölçüde kayıplara sebebiyet vermiştir. Özellikle ABD'de yaşanan Enron vakası ve Arthur Andersen adındaki bir denetim firması, Sarbonex Oxley yasasının uygulanmasındaki en önemli iki etken olduğu bilinmektedir. SOX yasası yatırımcıları, olası bir manipülasyondan korumak amacıyla çıkartılmıştır. Bu yasanın bir diğer amacı ise, kanun ve güven çerçevesinde oluşturulan denetim raporunun finansal tablolara dahil edilmesidir. Dünyada meydana gelen bu skandallar, denetim komitesinin gerekliliğini ortaya koymuştur. Bu noktada çeşitli ülkeler, bir takım kurumsal yolsuzlukların önüne geçebilmek amacıyla denetim komitesini, zorunlu bir uygulama haline getirmiştir. Türkiye'de de denetim komitesi diğer ülkelerde olduğu gibi önem kazanmış ve BDDK ve SPK denetim komitesinin kurulmasını zorunlu tutmuştur. Bunun yanı sıra, Benford Yasası, Yapay Sinir Ağı Kırmızı Bayrak, Çapraz Denetim gibi teknikler manipülasyonların ortaya çıkartılmasında kullanılmaktadır.

Çalışmaya öneri olarak; denetleme kalitesinin daha iyi olması, ekonomik büyüme ve yatırımcının güveninin sağlanmasına yönelik daha nitelikli reformlara ihtiyaç duyulmaktadır. Denetçilerin görevlerine daha fazla açıklık getirilmelidir. Asimetrik bilginin söz konusu olan işletmelerde, cezai işlemlerle ilgili daha radikal kararlar alınması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Abdullahi, R., Mansor, N., Nuhu, M. S. (2015). "Fraud triangle theory and fraud diamond theory: Understanding the convergent and divergent for future research*", European Journal of Business and Management, 7(28), 39.*

ACFE, The ACFE's Report to the Nation on Occupational Fraud & Abuse, the Association of Certified *Fraud Examiners, 2006.*

Açık, S. (2012). Muhasebede Hata ve Hilelerin Vergi Hukuku Açısından İncelenmesi, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16 (3), 354-356.*

Akbaba, C. (2012*). Finansal Tabloların Düzenlenmesinde Yapılan Muhasebe Hata Ve Hileleri,* Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Aydın Üniversitesi, İstanbul.

Akyüz, F. (2020). Hile Denetimine Proaktif ve Reaktif Açıdan Yaklaşım. Ü. Arslan, S. B. Kahyaoğlu içinde, *Hile Denetiminde Seçme Konular 4 (s. 94*). Ankara:Gazi Kitabevi.

Anuk, S. A. (2015). *Muhasebe Hata Ve Hileleri İle Muhasebe Mesleğinde Etik*, Bahçeşehir Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Aslanzade, Ş. (2017). Çalışan Hileleri, *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi, 9(4), 66.*

Balcı, A. (2008). *Finansal Raporların Bağımsız Denetiminde Hile Ve Usulsüzlüklerin Tespit Edilmesi: Sas 99 Kapsamında İncelenmesi Ve Spk Düzenlemesi İle Karşılaştırılması,* Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.

B*ayraklı, H., Erkan, M.,Elitaş, C. (2012). Muhasebe Ve Vergi Denetiminde Muhasebe Hata Ve Hileleri. Bursa, Ekin Basım Yayın Dağıtım.*

Çetin, H. (2018). Çalışan Hileleri ve Hile Yapan Çalışanların Karakteristik Özellikleri, *SOCIAL SCIENCES STUDIES JOURNAL, 4(23), 4755.*

Çatıkkaş, Ö., Çalış, E. (2010). Hile Denetiminde Proaktif Yaklaşımlar. *Muhasebe ve Finansman Dergisi , (45) , 147.*

Doğan, S., Kayakıran, D. (2017). İşletmelerde Hile Denetiminin Önemi, Maliye ve Finans Yazıları, (108), 168-169.

Elitaş, C. (2012). *Muhasebe Hilelerinin Önlenmesinde Sarbanex- Oxley Yasası Ve Alman On Adım Programının Karşılaştırılması:* Türkiye İçin Yol Haritası. Ankara: Gazi Kitabevi.

Irmak, R., Kurnaz, G.A., Çağlayan, B., Bal, B. (2002). *Muhasebenin Genel Esasları Muhasebede Hata Ve Hileleri İle Bunların Tespit Yöntemleri Ve Hesapların Denetimi*: Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları Serisi.

Kamu Gözetim Kurumu, https://www.kgk.gov.tr (Erişim Tarihi, 06.11.2020).

Kaya, H , Uzay, Ş . (2018). Hileli Finansal Raporlama Ve Bağımsız Denetçinin Sorumluluğu . *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi , 20 (Özel Sayı),724.*

Koç. M. S.(2019). *Agresif Muhasebe ve Muhasebede Manipülasyon Yöntemleri:* Bir İşletme Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Uşak Üniversitesi.

Korucu, E. (2018). *Muhasebe Hata Ve Hileleri İle Muhasebe Mesleğinde Etik, Yüksek Lisans Tezi,* Işık Üniversitesi, İstanbul.

Küçük, İ. (2008). *Finansal Raporlamada Hile-Manipülasyonlar Ve Önlenmesi,* Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

Küçüksözen, C., Küçükkocaoğlu, G. (2004). Finnasal Bilgi Manipülasyonu: İMKB Şirketleri Üzerine Amprik Bir Çalışma. *1st International Accounting Conference on the Way to Convergence, MÖDAV*, (s. 4). İstanbul.

Okan, Gökten. P. (2018). Hileli Eylemlerin Nedenlerine İlişkin Paradigma Değişimleri: Üçgen, Elmas ve Diğerleri. *İşletme Araştırmaları Dergisi, 10(3), 657.*

Rodoplu, B. (2020). Muhasebe Hata Ve Hilelerinin Meslek Etiği Açısından İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Işık Üniversitesi, İstanbul.

Türk Dil Kurumu, www.tdk.gov.tr (Türkçe Sözlük, Erişim Tarihi, 24.11.2020).

Özdoğan, S. (2019). Muhasebe Meslek Mensuplarının Ve Akademisyenlerin Adli Muhasebe Mesleğine Bakış Açılarının Değerlendirilmesine İlişkin Bir Araştırma: Sivas Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas.

Özşahin, G. (2000). Ba*ğımsız Denetçinin Hata ve Hilelere İlişkin Sorumluluğu. Sermaye Piyasası Kurulu Muhasebe Standartları Dairesi.*

Wolfe, D. T. ve Hermanson, D. R. (2004). The fraud diamond: Considering the four elements of fraud, *CPA Journal, 74 (12), 38-42.*

BAĞIMSIZ BİR DÜZENLEYİCİ KURUM OLAN BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE İLETİŞİM KURUMU'NUN TÜRK KAMU MALİ SİSTEMİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

THE PLACE AND IMPORTANCE OF THE INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES AUTHORITY AS AN INDEPENDENT REGULATORY INSTITUTION IN TURKISH PUBLIC FINANCIAL SYSTEM

Pınar HAMİDİ

Öğretim Görevlisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Başmakçı Yüksekokulu Dış Ticaret Bölümü

ÖZET

Tam rekabetin işlediği piyasalarda kaynak dağılımında etkinliğin sağlanması birinci en iyi iken, piyasa başarısızlıkları nedeniyle devletin ekonomiye müdahalesi ise ikinci en iyidir. Liberal ekonominin kabulünden bu yana, yani iki yüzyılı aşkın süredir, piyasa işleyişine devlet müdahalesinin olmaması halinde ortaya çıkan tekelleşme ve piyasa başarısızlıkları gibi sorunlarla mücadelede "düzenleme'' adı verilen devlet müdahalesi zorunlu ve kaçınılmaz olmuştur. Dolayısıyla günümüzde çeşitli sektörde yapılan düzenlemeleri, Bağımsız Düzenleyici Kurum adı verilen özerk kurumlar gerçekleştirmektedir. Bu kurumlar klasik idari yapılardan farklı olarak faaliyet göstermektedirler. Ayrıca yapısal olarak iktisat, hukuk ve kamu yönetimi gibi disiplinlerin kesişiminden oluşmaktadırlar. Bağımsız Düzenleyici Kurumlar; bağımsızlıkları güvence altına alınmış olan, düzenlemekte olduğu sektörü ya da piyasayı kamu mali sistemine ve hukuka uygun bir hale getirmek üzere sektöre müdahalede bulunma yetkisine sahip kuruluşlardır. Doğal tekel ya da ağ endüstrisi gibi bir ülke için adeta yaşamsal öneme haiz olan mal ve hizmetlerin sunumunun düzenlenmesi Bağımsız Düzenleyici Kurumların en önemli varlık gerekçelerindendir.

Türkiye'de söz konusu kurumların oluşması, özelleştirme çalışmalarının hız kazandığı tarihlere, yani 1980'li yıllara rastlamaktadır. Günümüzde Türkiye'de çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren sayısı 10'un üzerinde Bağımsız Düzenleyici Kurum vardır. Bu bağlamda, ülkemizde telekomünikasyon alanında faaliyet gösteren düzenleyici kurum, ''Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK)'' dur. Hem hane halkına hem de iş dünyasındaki aktörlere hizmet sunumu yapan telekomünikasyon sektörü, global bilgi akışı ve iletişimin sağlanmasında kilit bir rol oynamaktadır. Kalkınmakta olan ülkeler için "iktisadi kalkınma kaldıracı" olarak anılan telekomünikasyon sektörünün düzenlenmesi, bilgi ve teknoloji yoğun bir sektör olması sebebiyle ayrıca önem arz etmektedir. Bu çalışmada telekomünikasyon sektöründe rekabetin tesisi ve koruyuculuğunu üstlenmiş olan Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun (BTK), Türk Mali Sistemindeki yeri ve öneminden bahsedilecektir.

Anahtar Kelimeler: Düzenleme, Bağımsız Düzenleyici Kurum, Telekomünikasyon Sektörü

ABSTRACT

In markets where perfect competition operates, efficiency in resource allocation is the first-best, while government intervention in the economy due to market failures is the second-best. Since the adoption of the liberal economy, that is, for more than two centuries, state intervention called "regulation" has been mandatory and inevitable in combating problems such as monopolization and market failures that arise in the absence of state intervention in the market operation. Therefore, nowadays, the regulations made in various sectors are carried out by autonomous institutions called Independent Regulatory Authority. These institutions operate differently from classical administrative structures. In addition, structurally, they consist of the intersection of disciplines such as economics, law and public administration. Independent Regulatory Institutions; they are the organizations whose independence is guaranteed and that has the authority to intervene in the sector in order to bring the sector or market they regulate in accordance with the public financial system and the law. The regulation of the provision of goods and services, which are of vital importance for a country such as a natural monopoly or network industry, is one of the most important reasons for the existence of independent regulatory bodies.

Consisting of the said organization in Turkey, the accelerated privatization efforts of the date, that coincided with the 1980s. Today, the number of operating in various sectors in Turkey there are over 10 Independent Regulatory Authority. In this context, the regulatory institution operating in the field of telecommunications in our country is "Information and Communication Technologies Authority (ICTA). The telecommunications sector, which provides services to both households and business actors, plays a key role in providing global information flow and communication. The regulation of the telecommunication sector, which is known as the "economic development lever" for developing countries, is also important due to the fact that it is an information and technology-intensive sector. In this study, the place and importance of The Information and Communication Technologies Authority (ICTA), which has undertaken the establishment and protection of competition in the telecommunication sector, in the Turkish Financial System will be mentioned.

Keywords: Regulation, Independent Regulatory Authority, Telecommunication Sector

EĞİTİM-İSTİHDAM UYUMSUZLUĞU: TÜRKİYE AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME

EDUCATİON EMPLOYMENT MİSMATCH: THE CASE OF TURKEY

Dr. Abdulhalim ÇELİK

Kocaeli Üniversitesi

ÖZET

Eğitimin önemi, bilgi ekonomisinin yükselişi ve teknolojik ilerleme daha fazla artmıştır. Bilgi ekonomisinin temel unsuru fiziksel girdiler veya doğal kaynaklardan çok entelektüel yeteneklere güvenmektir. Bilgiye dayalı bir ekonominin üniversite diplomasına sahip ve hayat boyu öğrenme imkanlarına sahip işgücü gerektirdiği fikri, yüksek öğretime katılma oranlarını artırmıştır. Eğitimli ve yüksek vasıflı bir işgücü, bilgi ekonomisi için çok önemlidir. Çünkü eğitimli ve yetenekli bir nüfus bilgiyi iyi oluşturur, paylaşır ve kullanır, bu da büyümeyi, teknolojik ilerlemeyi ve küresel bağlılığı destekler.

Bilgi ekonomisi ve hızlı teknolojik değişim, vasıfsız ve düşük vasıflı işgücüne olan talebi azaltmıştır. Nüfusa verilecek ve istihdam edilebilirliğini artıracak eğitim iletişim becerisi, proje üretme, yenilik üretme, eleştirel düşünme v.b. beceriler kazandıran eğitimdir .Hızlı teknolojik değişim ve artan eğitim maliyetleri geleneksel eğitim çıktılarına daha fazla odaklanmamıza yol açmıştır. Günümüzde eğitimin istihdama ve yüksek gelire tam olarak dönüşebildiğini söylemek güçtür.

Eğitim ve istihdam arasındaki uyumsuzluk; okul-piyasa sürecinde beceri eşleşmesindeki uyumsuzluklar, iş gerekliliklerinin iyi belirlenmemesi, mesleki dinamikler, planlama boşlukları, çeşitli müfredat kavramları ve yaşam boyu eğitimin artan öneminden kaynaklanmaktadır. Eğitim politikaları sık sık siyasi dalgalanmalardan etkilenmektedir. Bu da beşeri sermaye birikimin israfına neden olmaktadır. Piyasasının vasıf seviyesi yüksek işgücü talebi iş arayanların cesaretini kırmaktadır.

Türkiye'de eğitim düzeyi son kırk yılda artmıştır. Buna rağmen piyasanın bilgi ve teknolojik gelişmelerle değişen vasıflı işgücü talebine karşılık verecek şekilde eğitim kalitesini yükseltememiştir. Eğitim ve istihdam arasındaki uyumsuzluk ve yükselen işsizlik bunu göstermektedir. Okul sayısı ve üniversite sayısı artmış ancak ekonomik büyüme kafi derecede iş üretememiştir. Türkiye^de eğitimin istihdam sorunu vardır ve çözümü için yeni bir vizyona ihtiyacı vardır.

Bu çalışmada Türkiye'de eğitim ve istihdam arasındaki uyumsuzluk incelenecektir. Bu uyumsuzluğun nedenleri işgücü ve eğitim istatistikleri kullanılarak değerlendirilecek ve çözüm için öneriler sunulacaktır. Bu araştırmanın sonucu, eğitim ve istihdam arasındaki uyumsuzluğun nedenlerinin, mevcut eğitimin piyasanın ihtiyaçlarını karşılayamaması ve yetersiz bir kaliteye sahip olmasıdır.

Anahtar kelimeler: Eğitim, istihdam, uyumsuzluk, piyasa, işsizlik.

ABSTRACT

The importance of education, the rise of the knowledge economy and technological progress have increased further. The key element of the knowledge economy is relying on intellectual abilities rather than physical inputs or natural resources. The idea that a knowledge-based economy requires a workforce with a university degree and lifelong learning opportunities has increased participation rates in higher education. An educated and highly skilled workforce is essential for the knowledge economy. Because an educated and skilled population builds, shares and uses knowledge well, which supports growth, technological progress and global commitment.

The knowledge economy and rapid technological change have reduced the demand for unskilled and low-skilled workforce. Education communication skills that will be given to the population and increase their employability, project production, innovation, critical thinking, etc. It is training that gives skills. Rapid technological change and increasing training costs have led us to focus more on traditional training outcomes. Today, it is difficult to say that education can fully transform into employment and high income.

The mismatch between education and employment; In the school-market process, mismatches in skill matching are caused by poor determination of job requirements, professional dynamics, planning gaps, various curriculum concepts and the increasing importance of lifelong education. Education policies are often influenced by political fluctuations. This causes the waste of human capital accumulation. The demand for a highly skilled labor force in the market discourages job seekers.

The level of education in Turkey has increased over the last forty years. Nevertheless, it has not been able to improve the quality of education in a way to respond to the demand for skilled labor that has changed with the knowledge and technological developments of the market. The mismatch between education and employment and rising unemployment illustrate this. The number of schools and universities increased, but economic growth could not produce enough jobs. There are employment problems of education in Turkey and are in need of a new vision for the solution.

This study will examine the mismatch between education and employment in Turkey. The reasons for this mismatch will be evaluated by using labor force and education statistics and suggestions will be presented for a solution. The conclusion of this study is that the reasons for the mismatch between education and employment are the current education's unability to satisfy the needs of the market and its poor quality.

Keywords: Education, employment, mismatch, market, unemployment.

AN INVESTIGATION OF PULL, TPM AND SETUP TIME REDUCTION STRATEGIES AS CRITICAL SUCCESS ELEMENTS FOR THE OPERATIONAL PERFORMANCE: A META-ANALYTICAL STUDY

Ashiraf Kategaya

Graduate School of Business, Sakarya University

Mustafa Cahit Ungan

Department of Production Management and Marketing, Sakarya University

ABSTRACT

In this study, three key elements from lean manufacturing namely pull production, Total Productive Maintenance (TPM), and setup time reduction are investigated to ascertain how they synergistically and individually affect the operational performance of manufacturing firms. Based on a survey of 5,418 firms all over the world, this study attempts to develop an empirical relationship between the three strategies as critical success elements for operational excellence of process and discrete manufacturing firms. Data from 23 studies spanning 11 years (2010-2020) were analyzed, aggregated, and synthesized using the meta-analysis methodology suggested by Hunter and Schmidt. The findings have led to the conclusion the three practices are positively associated with improved flexibility, timely deliveries, productivity, first-pass yield, elimination of waste, reduction in inventory, reduction in costs, reduction in defects, and lead time for supplies. However, with introduction of firm size, type of industry and type of economy as moderating factors, the associations between each of these three practices and operational performance varies from one moderating factor to another. This study provides explanations on how operational performance can be improved through the adoption of the three strategies of internal lean manufacturing.

Key words: Meta-analysis, Operational performance, Lean Practices, TPM, Pull, Setup time

Introduction

Operational Performance is the achievement of an organization's primary activities, measured against pre-set standards like waste minimization, first yield pass, reduction in defects, flexibility, quality, delivery and costs [1]. A widely acclaimed approach to increase operational performance is to implement lean practices, such as Total Productive Maintenance (TPM), Cycle time reduction or Pull production through a limit on work-in-progress. According to Shah and Ward [2] these lean practices are a set of methods, procedures, techniques and tools aiming at continuously minimizing waste, creating customer value and reducing product lead time.

Various methods and tools that aim to improve the operational performance of organizations are under the lean strategy's umbrella [3]. In particular, Rocha-Lona *et al.* [4] consider TPM as one of the most essential methods of the lean approach. Conversely, TPM can be considered a lean manufacturing method that contributes to the optimization of predictive, preventive and corrective maintenance activities in order to achieve the maximum level of efficiency and profit from production equipment [5]. To achieve this, TPM relies on Lean tools such as Overall Equipment Effectiveness (OEE), Single Minute Exchange of Die (SMED), 5S, autonomous and quality maintenance, initial control before starting production, and a safety and hygiene environment [4], [5].

Another example of the lean strategies under investigation in this study is the pull strategy [6]. This is one of the most important principles in İnternal Lean Manufacturing. It means that products are produced when they are required to be produced, and not before. In a pull system, parts will move only when they are needed by the next process [7]. Traditional mass production relies on a push system whereby parts are pushed along the production process based on forecasted demand. Such a situation causes high levels of inventory and overproduction. The principal objective of the pull system is to avoid such inventory levels and overproduction [8]. This encompasses the lean supply concept, which enables the supply chain to hold minimal inventories while still being able to react to pull strategies in relation to customer demand.

Setup time reduction as the last of the lean strategies considered in current research It aims at minimizing some of the seven Muda listed by Ohno [7] namely waiting, reduction in the defects and overprocessing. Setup time also known as cycle time is the time it takes to check the machine before it starts, heat up the machine, set the machine calibrations in order, mount the dies in case of extrusion, mount printing plates in case of printing, mount rollers of required sizes, mount blades of correct sizes in case of the cutting or slitting process. In other words, set up time in the manufacturing sense can refer to all activities required to be done to set up and prepare the machine to do a particular job.

These three lean practices, namely TPM, pull strategy and setup time reduction, find their application in the internal processes of manufacturing companies. They are majorly applied on the shop floor to streamline activities involved in the input-conversion and output process. It has been argued that these three concepts synergistically lead to higher operational benefits and in other instances, when each of the practice is applied singly and independently yields more results than when complemented.

The purpose of this investigation therefore is to ascertain empirically if any of the arguments above fall short or are justified. Different studies have not found a point of convergence as regards the issues raised. Therefore, it is the aim of current research to investigate current state of the art through analyzing, aggregating and synthesizing previous studies on the field, thus seeking to come up with a single convergent result or conclusion as regards the relationship between the three strategies individually and also when aggregated together and the operational performance of manufacturing firms.

A meta-analysis of correlations will aid in making the computations to achieve a single summary correlation and the effect of the moderators on each of the relationships.

1 Research Methodology

To investigate the association between pull, TPM and setup reduction and operational performance, a quantitative approach was selected. To ascertain the magnitude of these three practices on operational performance, A meta-analysis approach to synthesize the results of separate, but related, studies spanning ten years (2010 to 2020) was adopted.

1.1 Hypotheses development and research model design

A research model with 12 hypotheses was developed and a meta-analysis comprising 23 studies was carried-out to support these hypotheses. As shown in Fig. 1, these were aggregated and synthesized to achieve a correlation that will be interpreted as per Cohen's [9] guidelines, Thus, from H1 to H4, the relationships between pull, TPM, setup time reduction and operational performance were considered to be positive and significant. From H5a to H5d, the relationship between the aggregate of TPM, pull and set up time and operational performance was considered to be positively and significantly influenced by moderating factors.

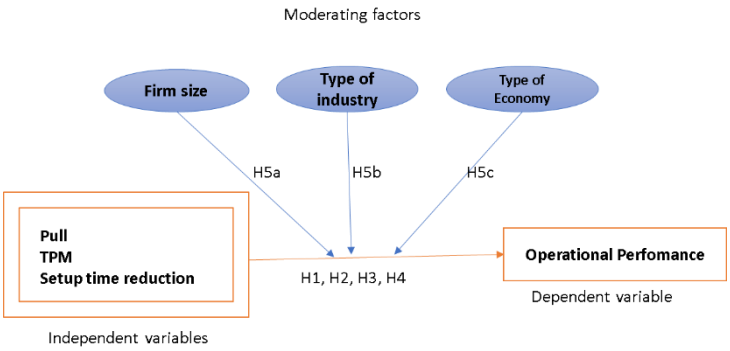


Fig. 1. Research model design.

1.2 Computerized Database Search

One of the most efficient ways to conduct literature search is by using dedicated electronic databases. Therefore, a comprehensive search of the most prominent and widely acceptable databases in the field of Production, Industrial Engineering, Manufacturing, Operations and Business was carried-out. Some of the databases accessed for published articles and dissertations were JSTOR, ABI/INFORM, Google scholar, Sustainability, Emerald Insight, ScienceDirect, EBSCOhost, Taylor & Francis Online, ProQuest, ResearchGate and Springer. These databases are most commonly searched for the identification of potentially relevant studies in meta-analyses [10], [11]. The search was carried-out by combining the following keywords: "pull", "TPM", "setup time", "lean principles" and "operational performance".

Inclusion and Exclusion Criteria. In order to ensure that relevant primary studies were selected and that only those with all the outlined characteristics were finally included in the analysis, the following criteria of inclusion were used: only empirical and quantitative studies; reported the effect size of the relationship between the three lean strategies and operational performance measured with pearson's correlation coefficients or related methods; when empirically analyzed the relationship between TPM, pull and set up time reduction, or any one of them, and at least one measure of operational performance; articles published within the time frame of 2010-2020 and focusing on manufacturing companies.

Coding of the Studies. An excel spreadsheet was used for the coding process which had been designed with all the fields needed to calculate effect sizes and conduct any moderation analyses that might be required. Coded fields included: authors; year; sector under study; sample size; country; statistical analysis method; abstract; main study results; measurement scales used; reliability of scales, inter alia. One of the coded variables for subsequent treatment as a moderating factor was the type of economy of the country where the firms in the sample were located**.**

Statistical method used. Statistical methods like the Regression analysis, the Bivariate correlations and Structural Equation Modelling were used to compute the effect sizes of the relationships**.**

Interpretation of Effect Sizes. Here, the Cohen's standards [9] were found to be adequate for interpreting the effect sizes. Thus, the effect sizes (r) were classified into small (*i.e.*, below 0.10), medium (*i.e.*, between 0.3 and 0.50), and large (*i.e.*, above 0.5)**.**

2 Results

In the preliminary stage of the literature search using terms such as "pull", "TPM", "set up time reduction", "lean manufacturing", "lean manufacturing practices", "lean principles" and "operational performance" in the above-mentioned databases, the query produced a total of 50 published and unpublished articles considered as empirical and quantitative for the period 2010 to 2020. The methodology and the results section of these articles were analyzed for inclusion in this study. If deviation or discrepancies were noticed, these were excluded. In the end, 27 of the initial query articles were eliminated, as they had not met all the eight inclusion criteria, or if they had not reported sufficient data needed to compute the effect sizes. The remaining 23 studies fulfilled the requirements of the eight preconditions listed in the inclusion exclusion criteria.

Geographical distribution of firms included in the study. Considering the final sample of selected articles, most of the researched manufacturing companies (2,883 firms) were located in the Pacific Region. This region was followed by those that are scattered across the globe (1,121 firms), then Europe with 705 firms, Middle East with 364 firms and, lastly, the South America region with a sample of 345 firms**.**

2.1 Relationships

Firstly, as can be observed on Table 1, the three practices of pull, TPM and setup time when aggregated as Lean Practices (LP) are positively correlated with OP (r=0.502). Similar findings were reported by similar studies investigating these relationships, like those of Al-Zu'bi *et al.* [12], Marodin *et al.* [13], Negrão *et al.* [14] or Nawanir *et al.* [15].

A moderate positive correlation (r=0.409, P<.001) can be observed between pull production and operational performance (Table 1). Conversely, similar studies interrogating the same relationship have found identical results such as, *e.g.*, Alsmadi *et al.* [16], Sahoo [17], Wickramasinghe & Wickramasinghe [18] or Nawanir *et al.* [19].

According to Table 1, a moderate and positive effect is seen between setup time reduction and operational performance (r=0.424, P<.001). Studies like those of Sezen *et al.* [20], Phan *et al.* [21], Rahman *et al.* [22] and Panwar *et al.* [23] have investigated the same association and got similar results.

Table 1. Table of relationships.

Relationship	k	N	r	P-value	95% CI (lower, upper)	Std Error	Fail-Safe N
H1: Agg. LP → OP	23	5418	0.502	< .001	0.368, 0.636	0.0685	71,639,104
H2: Pull production → OP	17	4143	0.409	< .001	0.270, 0.548	0.0709	15,332
H3: Set up time reduction → OP	17	3170	0.424	< .001	0.271, 0.577	0.078	3,792,269
H4: TPM → OP	13	2010	0.643	< .001	0.465, 0.821	0.0907	5,119,356

The strongest effect in all the three practices is observed in Table 1 for the TPM-OP association (r= 0.643, P< .001). This did not differ from the results of earlier studies done by different researchers investigating the same relationship between TPM and OP like, *e.g.*, Saini & Singh [24], Belekoukias *et al.* [25], Valente *et al.* [26], or Costa *et al.* [27].

2.2 Test for Heterogeneity

According to Table 2, the significant Q-statistic (*i.e.*, P<.001) and the I^2 value above 75% (for all of the associations) indicate that there is not only one, or homogeneous, population correlation. This allows concluding that the relationship between the Aggregate lean practices and each of the singular pull, setup time and TPM practices and the OP are influenced by moderating factors.

Table 2. Table of associations.

Association	Q	df	P	se	I^2	Fail-Safe N
H1: Agg. LP → OP	3095.17	22	< .001	0.0326	100%	71,639,104
H2: Pull production → OP	1346.43	16	< .001	0.0302	98.10%	15,332
H3: Setup time reduction → OP	2181.08	16	< .001	0.0366	99.27%	3,792,269
H4: TPM → OP	814.928	12	< .001	0.0437	99.97%	5,119,356

2.3 Moderation analysis

In this section, based on Table 3, the moderation under the Fixed Effect Model will be discussed for the type of Industry, the Industry size and the type of Economy.

Table 3. Moderation by Industry type, Industry size and Economy type (Fixed Effect Model).

Variables	k	r	P-value	95% C.I.	Z-value	Std Error
Moderation by Industry type:						
H5a: Pull → OP	16	0.722	< .001	0.705, 0.739	83.1	0.00869
Processing	5	0.511	< .001	0.479, 0.543	31	0.0165
Discreet	4	0.374	< .001	0.297, 0.450	9.58	0.039
Mixed	7	0.835	< .001	0.814, 0.856	78.8	0.0106
H5b: Setup time → OP	15	0.999	< .001	0.999, 0.999	6060	1.65E-04
Processing	4	0.85	< .001	0.825, 0.875	66.8	0.0127
Discreet	5	0.317	< .001	0.257, 0.377	10.3	0.0308
Mixed	6	0.999	< .001	0.999, 0.999	6059	1.65E-04
H5c: TPM → OP	12	0.999	< .001	0.999, 0.999	6077	1.64E-04
Processing	5	0.982	< .001	0.978, 0.986	463	0.00212
Discreet	2	0.088	0.145	-0.03, 0.260	1.46	0.0604
Mixed	5	0.999	< .001	0.999, 0.999	6059	1.65E-04
Moderation by Industry size:						
H5d: Pull → OP	15	0.723	< .001	0.705, 0.741	79.6	0.00909
SMEs	2	0.434	< .001	0.351, 0.517	10.3	0.0422
LEs	4	0.61	< .001	0.561, 0.659	24.3	0.0251
All Sizes	9	0.758	< .001	0.738, 0.777	75.6	0.01
H5e: Setup time → OP	16	0.546	< .001	0.511, 0.582	30.2	0.0181
SMEs	1					
LEs	5	0.483	< .001	0.417, 0.549	14.3	0.0337
All Sizes	10	0.841	< .001	0.792, 0.889	33.9	0.0248
H5f: TPM → OP	11	0.999	< .001	0.999, 0.999	6047	1.64E-04
SMEs	1					
LEs	3	0.708	< .001	0.660, 0.756	28.9	0.0245
All Sizes	7	0.999	< .001	0.999, 0.999	6076	1.64E-04
Moderation by Economy Type:						
H5g: Pull → OP	15	0.726	< .001	0.709, 0.743	82.7	0.00878
Emerging Market	12	0.528	< .001	0.502, 0.554	39.5	0.0134
Advanced Economy	3	0.877	< .001	0.854, 0.900	75.2	0.0117
H5h: Setup time → OP	16	0.49	<.001	0.454, 0.525	26.7	0.0183
Emerging Market	12	0.477	<.001	0.431, 0.524	20.1	
Advanced Economy	4	0.508	<.001	0.451, 0.564	17.6	0.0289
H5i: TPM → OP	11	0.999	< .001	0.999, 0.999	6077	1.64E-04
Emerging Market	9	0.982	< .001	0.978, 0.986	456	0.00215
Advanced Economy	2	0.999	< .001	0.999, 0.999	6060	1.65E-04

Moderation by Industry Type. As can be deduced from Table 3, the effect of the type of industry on the relationship between each of the three Pull, Setup time and TPM practices and the OP is positive and significant. TPM-OP association is influenced the strongest by industry type (r=0.999), followed by Setup time-OP association (r=0.999) and lastly pull-OP at r=0.722. Processing industries are seen to have a greater moderation impact on each of the three associations with the minimum effect size of 0.511 and the maximum effect size being 0.982.

Conversely, discrete manufacturing industries have a low impact on each of the three major associations ranging from effect sizes of 0.088 to 0.374. It can also be observed that the TPM-OP relationship is insignificantly moderated by discrete manufacturing industries.

Moderation by Industry Size. As seen on Table 3 for the three lean strategies and their impact on OP, these are positively and significantly influenced by the size of the industry in the following order: TPM-OP (r=0.999), Pull-OP (r=0.723) and setup-OP (r=0.546). The correlations indicate a strong influence on each of the three relationships. It can also be seen that the two industry sizes (*i.e.*, large and small) when mixed in one sample had a greater influence on each of the relationships than when it was only one size in a sample. That is to say mixed sizes had a range of effect sizes from the smallest being 0.758 and the maximum being 0.999. The second greatest impact of moderation of each of the three Lean concepts was by the larger enterprises in

the range of effect sizes of (0.483-0.708). Small and Medium Enterprises (SMEs) had the lowest moderation on each of the three practices at r=0.434.

Moderation by Type of Economy. According to Table 3, each of the three relationships, the type of economy in which the sample of firms was chosen positively and significantly influenced them in the descending order of TPM-OP (r=0.999), Pull-OP (r=0.726) and Setup-OP (r=0.490). Furthermore, it can be observed that Advanced Economies have a far larger impact on each of the three relationships than it is with Emerging market economies. The range of impact for Advanced Economies is of r=(0.508-0.999) while for Emerging Market economies the range of effect sizes is of r=(0.477-0.982). Therefore, all hypotheses H5a to H5i are supported by the results and the findings of this meta-analysis.

2.4 Publication bias

The robustness of the results was analyzed with the Fail-Safe number (N) to address the issue of publication bias. This Rosenthal N was used to calculate that parameter. As can be observed in both Table 1 and Table 2, the Fail-Safe number N varied in this study between 15,332 and 7,163,9104. Given the meticulous search carried out to obtain the sample, many of these values can be considered to be significantly high, which demonstrates the robustness of the obtained results. This allows concluding that the Rosenthal N of 7,163,9104 is too large, therefore representing the absence of publication bias in the study (See Table 4).

However, the value N of 15,332 in the Pull-OP relationship can be considered low, as the size of the sample in the meta-analysis was one of the lowest at 4,143 firms. The N for some individual practices is also quite low. For this reason, future studies on these relationships by the type of economy are still needed to reduce the publication bias and to guarantee the real effects.

Table 4. Publication bias assessment.

Test Name	value	p
Fail-Safe N	71,639,104	< .001
Kendalls Tau	-0.186	0.227
Egger's Regression	-4.435	< .001

Note. Fail-Safe N calculation using the Rosenthal approach

3 Summary and Discussion

This research presents the results of a meta-analytic study of the relationship between three lean practices, namely pull, TPM and setup time reduction on the operational performance by condensing research published in high quality journals from 2010 to 2020. The results indicate that when considered as an aggregate, the three lean strategies positively impact operational performance, as well as when pitted individually against OP.

Nonetheless, these effects are highly variable, as seen from the results of heterogeneity. This high variability therefore offers great opportunities for future research into other potential moderating variables beyond the ones selected for current study, as these may affect the considered associations. Given the importance of lean manufacturing in the business, manufacturing and academic spheres, the present study has implications for theory, for future research and for business practice, as discussed below. The study was also scrutinized to determine whether the findings can be generalized and to identify possible limitations. Some of the recommendations for future research will also be presented.

Synthesis of the results. Table 5 presents a summary of the results obtained for the hypotheses proposed. It can be observed that all the developed hypotheses are well supported. This allows concluding that these hypotheses effectively answer the research questions and satisfy the objectives for which the study was carried-out.

Table 5. Synthesis of the results for the proposed hypotheses.

Relationship	Main Hypothesis ...→Operational perfomance	Moderated by ...→Industry type (H5a)	Moderated by ...→Industry Size (H5b)	Moderated by ...→Type of Economy (H5c)
H1: Agg LP → …	Yes	Yes	Yes	Yes
H2: Pull production → …	Yes	Yes	Yes	Yes
H3: Setup time reduction → …	Yes	Yes	Yes	Yes
H4: TPM → …	Yes	Yes	Yes	Yes

Based on the results presented in the previous section of this study, these have provided a large set of responses to the proposed research question. Thus, as stated below, current research allowed developing the following main findings:

1. TPM strongly influences the operational performance of manufacturing companies. In fact, TPM affects OP more than any of the other two lean practices considered in current research, namely the pull production and the setup time reduction.
2. When the three Lean Practices are aggregated together, the outcome on OP is slightly higher than for the individual relationships of Pull-OP and Setup-OP, but slightly lower than those of the TPM-OP association.
3. The TPM-OP association is credited to be the most strongly influenced by all of the three moderating factors, when compared to any of the other associations.
4. There is a greater influence on all of the three major associations for the firms selected from Advanced Economies than for those of Emerging Markets economies.
5. Companies in samples of mixed sizes influence more all of the three major relationships than in samples of Large and Small medium sized firms, if taken individually.
6. Processing industries have a greater impact on all the three major relationships as opposed to discrete industries.
7. TPM should never be applied in discrete manufacturing industries to boost operational performance because its impact is minimal and not significant.

This research intends to further contribute to the scope of knowledge related to lean manufacturing. More theories and techniques in Lean have been explored and discussed by carrying-out current research. This hopes to help future researchers enrich their knowledge as regards to lean, particularly on what concerns the three practices that have been the focus of this research.

The results of this study may be of interest to companies, as they show that lean implementation is positively related to operational performance and the effect is strong in magnitude and variability. This positive relationship is also clearly shown to exist in each of the three lean practices when drawn against operational performance. This helps operations managers, plant managers, production managers to get an idea of the possible implications of implementing lean manufacturing as regards the achievement of operational benefits.

Like all other studies, this study has also a limitation. The existence of the unexplained variance or heterogeneity in the analyzed relationships call for further investigation to help learners understand the reason behind the variances.

References

[1] N. Slack and M. Lewis, *Operations Strategy*, 5th ed. 2017.

[2] R. Shah and P. T. Ward, "Defining and developing measures of lean production," *J. Oper. Manag.*, vol. 25, no. 4, pp. 785–805, 2007.

[3] S. Bhasin, "Performance of Lean in large organisations," *J. Manuf. Syst.*, vol. 31, no. 3, pp. 349–357, 2012.

[4] R. L. Luis, G. R. Jose Arturo, and V. Kumar, *Building quality management systems: Selecting the right*

methods and tools. 2017.

[5] S. A. Brah and W. K. Chong, "Relationship between total productive maintenance and performance," *Int. J. Prod. Res.*, vol. 42, no. 12, pp. 2383–2401, 2004.

[6] S. L. Takeda Berger, E. M. Frazzon, and A. M. Carreirao Danielli, "Pull-production system in a lean supply chain: A performance analysis utilizing the simulation-based optimization," *2018 13th IEEE Int. Conf. Ind. Appl. INDUSCON 2018 - Proc.*, pp. 870–874, 2019.

[7] T. Ohno and N. Bodek, *Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production*, 1st ed. Productivity Press, 1988.

[8] J. Liker, *The Toyota Way - 14 Management Principles From The World'S Greatest Manufacturer*. McGraw-Hill, 2003.

[9] J. Cohen, "A power primer," *Psychol. Bull.*, vol. 112, no. 1, pp. 155–159, 1992.

[10] A. Grinstein, "The effect of market orientation and its components on innovation consequences: A meta-analysis," *J. Acad. Mark. Sci.*, vol. 36, no. 2, pp. 166–173, 2008.

[11] A. H. Kirca, S. Jayachandran, and W. O. Bearden, "Market orientation: A meta-analytic review and assessment of its antecedents and impact on performance," *J. Mark.*, vol. 69, no. 2, pp. 24–41, 2005.

[12] Z. M. F. Al-Zu'bi, "Examining the Impact of Lean Practices on Flexibility Performance: The Moderating Effect of Environmental Dynamism," *Eng. Manag. Res.*, vol. 4, no. 2, pp. 54–69, 2015.

[13] G. A. Marodin, G. L. Tortorella, A. G. Frank, and M. Godinho Filho, "The moderating effect of Lean supply chain management on the impact of Lean shop floor practices on quality and inventory," *Supply Chain Manag.*, vol. 22, no. 6, pp. 473–485, 2017.

[14] L. L. L. Negrão, A. B. Lopes de Sousa Jabbour, H. Latan, M. Godinho Filho, C. J. Chiappetta Jabbour, and G. M. D. Ganga, "Lean manufacturing and business performance: testing the S-curve theory," *Prod. Plan. Control*, vol. 31, no. 10, pp. 771–785, 2020.

[15] G. Nawanir, S. Norezam, O. Universiti, L. Kt, U. Utara, and D. M. View, "The impact of lean manufacturing practices on operations performance : A study on Indonesian manufacturing companies," vol. 5, no. January, pp. 39–51, 2010.

[16] M. Alsmadi, A. Almani, and R. Jerisat, "A comparative analysis of Lean practices and performance in the UK manufacturing and service sector firms," *Total Qual. Manag. Bus. Excell.*, vol. 23, no. 3–4, pp. 381–396, 2012.

[17] S. Sahoo, "Lean manufacturing practices and performance: the role of social and technical factors," *Int. J. Qual. Reliab. Manag.*, vol. 37, no. 5, pp. 732–754, 2019.

[18] G. L. D. Wickramasinghe and V. Wickramasinghe, "Implementation of lean production practices and manufacturing performance: The role of lean duration," *J. Manuf. Technol. Manag.*, vol. 28, no. 4, pp. 531–550, 2017.

[19] G. Nawanir, L. K. Teong, and S. N. Othman, *Impact of lean practices on operations performance and business performance: Some evidence from Indonesian manufacturing companies*, vol. 24, no. 7. 2013.

[20] B. Sezen, I. S. Karakadilar, and G. Buyukozkan, "Proposition of a model for measuring adherence to lean practices: Applied to Turkish automotive part suppliers," *Int. J. Prod. Res.*, vol. 50, no. 14, pp. 3878–3894, 2012.

[21] A. C. Phan, H. T. Nguyen, H. A. Nguyen, and Y. Matsui, "Effect of Total Quality Management Practices and JIT Production Practices on Flexibility Performance," *Empir. Evid. from Int. Manuf. Plants*, vol. 11, no. 11, p. 21, 2019.

[22] I. Rahman and D. Reynolds, "Predicting green hotel behavioral intentions using a theory of environmental commitment and sacrifice for the environment," *Int. J. Hosp. Manag.*, vol. 52, pp. 107–116, Jan. 2016.

[23] A. Panwar, R. Jain, A. P. S. Rathore, B. Nepal, and A. C. Lyons, "The impact of lean practices on operational performance–an empirical investigation of Indian process industries," *Prod. Plan. Control*,

vol. 29, no. 2, pp. 158–169, 2018.

[24] S. Saini and D. Singh, "Impact of implementing lean practices on firm performance: a study of Northern India SMEs," *Int. J. Lean Six Sigma*, vol. 11, no. 6, pp. 1019–1048, 2020.

[25] I. Belekoukias, J. A. Garza-Reyes, and V. Kumar, "The impact of lean methods and tools on the operational performance of manufacturing organisations," *Int. J. Prod. Res.*, vol. 52, no. 18, pp. 5346–5366, 2014.

[26] C. M. Valente, P. S. A. Sousa, and M. R. A. Moreira, "Assessment of the Lean effect on business performance: the case of manufacturing SMEs," *J. Manuf. Technol. Manag.*, vol. 31, no. 3, pp. 501–523, 2019.

[27] L. B. M. Costa, M. Godinho Filho, L. D. Fredendall, and G. M. D. Ganga, "The effect of Lean Six Sigma practices on food industry performance: Implications of the Sector's experience and typical characteristics," *Food Control*, vol. 112, no. November 2019, p. 107110, 2020.

İKİ SINIRLI VERİ ZARFLAMA ANALİZİ TABANLI-MALMQUIST VERİMLİLİK ENDEKSİYLE ÇİMENTO FABRİKALARINDA VERİMLİLİK ÖLÇÜMÜ

EFFICIENCY MEASUREMENT IN CEMENT PLANTS WITH DOUBLE FRONTIERS DATA ENVELOPMENT ANALYSIS-BASED-MALMQUIST PRODUCTIVITY INDEX

Süleyman ÇAKIR
Doç. Dr., Recep Tayyip ERDOĞAN Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü

ÖZET

Çoklu dönemde karar birimlerinin verimlilik değişimini ölçmek için parametrik olmayan bir yaklaşım olan Veri Zarflama Analizi (VZA) tabanlı Malmquist Verimlilik Endeksi (MVE)'den yararlanılmaktadır. Geleneksel VZA modelleri karar birimlerinin tek dönemlik etkinlik skorlarını iyimser bakış açısından hesaplar. Bu modeller kötümser bakış açısını dikkate almadığından bütünsel bir değerlendirme yapmaktan uzaktırlar. Kötümser veya en kötü göreli etkinlik olarak adlandırılan girdi yönelimli VZA modelinde çıktı miktarları aynı düzeyde tutularak etkinsiz üretim sınırı elde edilene kadar girdi düzeyleri mümkün olduğu kadar artırılmaktadır. Buna göre, iyimser VZA modelinde karar birimlerinin etkinlik skoru 0-1 aralığında değer almak şartıyla maksimize edilirken, kötümser modelde etkinlik skorları en küçük 1 değerini almak kaydıyla minimize edilmektedir.

Bu çalışmada iyimser ve kötümser bakış açılarını bütünleştiren iki sınırlı VZA tabanlı-MVE modeli kullanılarak verimlilik ölçümü gerçekleştirilmiştir. Uygulamada, "Fortune Türkiye" dergisinin geleneksel olarak her yıl hazırladığı "Türkiye'nin en büyük 500 şirketi" (Fortune500) arasında yer alan sekiz çimento firmasının 2018-2019 yılları arasındaki verimlilik değişimi ölçülmüştür. Uygulama sonucunda her iki modelde de üç firmanın verimliliğinin arttığı, buna karşın diğer firmaların verimliliklerinin azaldığı gözlemlendi. Elde edilen bulgulara göre birbiriyle çelişen iki bakış açısını eşzamanlı olarak dikkate almak sayesinde karar vericilere daha kapsamlı bir değerlendirme yapma olanağı sunulmuştur. Önerilen MVE modelinin kullanıldığı çalışma sayısının az olması nedeniyle bu çalışmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Ayrıca, çalışmada kullanılan yöntem etkinlik ölçümü yanında tedarikçi seçimi vb. çok kriterli karar verme problemlerinin çözümünde de kullanılabilecek yararlı bir araçtır.

Anahtar Kelimeler: Malmquist Verimlilik Endeksi, İki Sınırlı Veri Zarflama Analizi, Verimlilik Ölçümü

ABSTRACT

Data Envelopment Analysis (DEA)-based Malmquist Productivity Index (MPI), which is a non-parametric approach, is used to measure the efficiency change of decision units in multiple periods. Traditional DEA models calculate one-term efficiency scores of decision units from an optimistic point of view. Since these models do not take into account the pessimistic perspective, they are far from making a holistic assessment. In the input-oriented pessimistic DEA model, the output levels are kept at the same level and input levels are increased as much as possible until an inefficient production frontier is obtained. Accordingly, the efficiency score of decision units is maximized provided that it takes a value in the range of 0-1, while in the pessimistic model, the efficiency scores are minimized by taking the minimum value of 1.

In this study, productivity measurement has been carried out using double frontiers DEA based-MPI models that integrate optimistic and pessimistic perspectives. In the application, productivity change of the eight cement companies listed in "Turkey's largest 500 companies" (Fortune500) between the years 2018-2019 has been measured. As a result of the application, it was observed that the productivity of three firms increased in both models, whereas the productivity of other firms decreased. According to the findings, decision-makers were given the opportunity to make a more comprehensive assessment by considering two conflicting perspectives simultaneously. This study is expected to contribute to the literature due to the small number of studies using the proposed MPI model. In addition, the method used in this study is a useful tool that can also be used in solving multi-criteria decision making problems such as supplier selection besides efficiency measurement.

Keywords: Malmquist Productivity Index, Double Frontiers Data Envelopment Analysis (DEA), Productivity Measurement

1. GİRİŞ

Firmaların çoklu dönemde verimlilik değişimlerini ölçmek amacıyla önerilen yöntemlerden biri de Malmquist Verimlilik Endeksi (MVE)'dir. Veri Zarflama Analizi (VZA) tabanlı bir yöntem olan MVE, uzaklık fonksiyonu oranlarıyla verimlilik endekslerinin oluşturulmasını ilk kez öneren Sten Malmquist'in (1953) çalışmasından hareketle Caves vd. (1982a,b) tarafından geliştirilmiştir. Klasik VZA modelleri literatürde iyimser (optimistik) VZA modelleri olarak bilinmektedir. Geleneksel VZA modelleri kötümser (pesimistik) bakış açısını içermediğinden uygulama sonucunda karar vericiler bazı önemli yönetsel bilgilerden mahrum kalmaktadır. Bu nedenle iyimser ve kötümser bakış açılarını birlikte ele alan bir MVE modelinin kullanılması daha bütünsel ve kapsamlı bir değerlendirme olanağı sunacaktır.

Wang ve Lan (2011) klasik MVE modelinin yukarıda bahsedilen kısıtını dikkate alarak her iki bakış açısını da eşzamanlı içeren ve iki sınırlı VZA tabanlı-MVE (DFDEA-based MPI) adını verdikleri yeni bir MVE modeli geliştirmişlerdir. Bu çalışmada söz konusu MVE modeli yardımıyla Fortune Türkiye" dergisinin geleneksel olarak her yıl hazırladığı "Türkiye'nin en büyük 500 şirketi" (Fortune500) listesinde yer alan sekiz çimento firmasının 2018-2019 yılları arasındaki verimlilik değişimi ölçülmüştür. Çalışmanın akışı aşağıdaki gibidir. İkinci bölümde konuyla ilgili önceki çalışmalar hakkında bilgi verildi. Üçüncü kısımda uygulamada kullanılan yöntem açıklandı. Uygulamanın yer aldığı dördüncü bölümü Sonuç ve öneriler kısmı takip etmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Charnes vd. (1978) tarafından önerildiğinden bu yana binlerce VZA uygulaması yapılmıştır. Kapsamlı bir VZA literatür taraması için Emrouznejad ve Yang (2018)'ın çalışmasına başvurulabilir. MVE yöntemiyle verimlilik analizi yapılan çok sayıda çalışmaya örnek olarak Wang (2019), Amani vd. (2018), Aparicio vd., (2017), Sheng vd. (2015) gösterilebilir. Günümüze kadar MVE yöntemi için çeşitli teorik yenilikler önerilmiştir. Pastor ve Lovell (2005)'ın global MVE şeklinde adlandırdıkları modelde incelenen tüm dönemleri kapsayan bir üretim teknolojisine dayalı olarak verimlilik değişimi ölçülmektedir. Yu (2007), MVE'yi kapasite verimlilik değişimi ve değişken girdi verimlilik değişimi şeklinde iki yeni bileşene ayırmıştır. İkinci bileşen de kendi içinde kısmi faktör teknik etkinlik değişimi ve kısmı faktör teknik değişimi şeklinde iki alt bileşene ayrılmaktadır. Zhang vd. (2015) radyal olmayan (non-radial) MVE yardımıyla Çin'in bölgesel ulaştırma endüstrilerinin CO2 emisyon performansının 2002-2010 yılları arasındaki değişimini ölçmüşlerdir.

Önceki MVE çalışmaları incelendiğinde büyük çoğunluğunda iyimser VZA modellerinin kullanıldığı dikkat çekmektedir. Wang ve Lan (2011) tarafından iyimser ve kötümser bakış açılarını bütünleştiren yeni bir MVE modeli önerilmiştir. Bu çalışmada söz konusu MVE modeliyle bir gerçek hayat uygulaması yapılarak literatüre katkı sunmak amaçlanmaktadır

3.YÖNTEM

Araştırmanın bu kısmında uygulamada kullanılan iki sınırlı VZA tabanlı-MVE modeli açıklanmıştır. İlk olarak iyimser MVE tekniği hakkında bilgi verilmiştir.

3.1. İyimser VZA-tabanlı Malmquist Verimlilik Endeksi

Verimlilik değişimi hesaplanacak n adet KVB ve bunların üretimde kullandığı m adet girdi değişkeni ve s adet çıktı değişkeni olduğu varsayılmaktadır. Sözkonusu KVB_j'lerin (j=1,…,n) t dönemi için girdileri x_{ij}^{t} (i=1,…,m), çıktıları y_{rj}^{t} (r=1,…,s) ile; t+1 dönemi için ise sırasıyla x_{ij}^{t+1} ve y_{rj}^{t+1} şeklinde gösterilsin. Herhangi bir karar birimi olan KVB_k için iyimser MVE skorunu hesaplamak için denklem (1) ve (2) ile gösterilen girdiye yönelik klasik CCR modellerinin ve denklem (3) ve (4) ile gösterilen doğrusal programlama modellerinin çözülmesi gerekmektedir.

$$
\begin{aligned}
& D_k^t(x_k^t, y_k^t) = \text{Min}\,\theta \\
& \sum_{j=1}^{n} \lambda_j x_{ij}^t \le \theta x_{ik}^t, \qquad i = 1,\dots,m \\
& \sum_{j=1}^{n} \lambda_j y_{rj}^t \ge y_{rk}^t, \qquad r = 1,\dots,s \\
& \lambda_j \ge 0, \qquad j = 1,\dots,n
\end{aligned} \tag{1}
$$

$$
\begin{aligned}
& D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1}) = \text{Min}\,\theta \\
& \sum_{j=1}^{n} \lambda_j x_{ij}^{t+1} \le \theta x_{ik}^{t+1}, \qquad i = 1,\dots,m \\
& \sum_{j=1}^{n} \lambda_j y_{rj}^{t+1} \ge y_{rk}^{t+1}, \qquad r = 1,\dots,s \\
& \lambda_j \ge 0, \qquad j = 1,\dots,n
\end{aligned} \tag{2}
$$

$$
\begin{aligned}
& D_k^{t}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1}) = \text{Min}\,\theta \\
& \sum_{j=1}^{n} \lambda_j x_{ij}^{t} \le \theta x_{ik}^{t+1}, \qquad i = 1,\dots,m \\
& \sum_{j=1}^{n} \lambda_j y_{rj}^{t} \ge y_{rk}^{t+1}, \qquad r = 1,\dots,s \\
& \lambda_j \ge 0, \qquad j = 1,\dots,n
\end{aligned} \tag{3}
$$

$$
\begin{aligned}
& D_k^{t+1}(x_k^{t}, y_k^{t}) = \text{Min}\,\theta \\
& \sum_{j=1}^{n} \lambda_j x_{ij}^{t+1} \le \theta x_{ik}^{t}, \qquad i = 1,\dots,m \\
& \sum_{j=1}^{n} \lambda_j y_{rj}^{t+1} \ge y_{rk}^{t}, \qquad r = 1,\dots,s \\
& \lambda_j \ge 0, \qquad j = 1,\dots,n
\end{aligned} \tag{4}
$$

Burada, $D_k^t(x_k^t, y_k^t)$ ve $D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})$ ile gösterilen uzaklık fonksiyonları gözlem kümesinde yer alan KVB_k için t ve t+1 dönemlerindeki iyimser etkinlik skorlarını hesaplamaktadır.

$D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})$ notasyonu, t dönemindeki üretim teknolojisi kullanılarak t+1 dönemi için iyimser etkinlik skorunu; $D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)$ ise t+1 dönemindeki üretim teknolojisi kullanılarak t dönemi için iyimser etkinlik skorunu ölçmektedir. Färe vd. (1994) ölçeğe göre sabit getiri varsayım altında t döneminden t+1 dönemine olan verimlilik değişimini ölçmek amacıyla eşitlik (5) ile gösterilen iyimser MVE modelini önermişlerdir.

$$MVE_k\,(\text{iyimser}) = \left[\frac{D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^t(x_k^t, y_k^t)} * \frac{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)}\right]^{1/2} \qquad (5)$$

MVE değerinin 1'den büyük olması verimlilik artışı sağlandığını; 1'den küçük bir değer alması verimlilikte azalma olduğunu gösterir. $MVE_k = 1$ durumunda ise verimliliğinin sabit kaldığı kabul edilmektedir.

Caves vd. (1982)'nin $D_k^t(x_k^t, y_k^t)$ ve $D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})$ skorlarının 1'e eşit olması varsayımını ortadan kaldırmak için Färe vd. (1994) eşitlik (5) ile gösterilen MVE'yi eşitlik (6) ile gösterilen iki ayrı bileşene ayırmayı önermiştir.

$$MVE_k\,(\text{iyimser}) = \left[\frac{D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^t(x_k^t, y_k^t)} * \frac{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)}\right]^{1/2}$$

$$= \frac{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^t(x_k^t, y_k^t)} * \left[\frac{D_k^t(x_k^t, y_k^t)}{D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)} * \frac{D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}\right]^{1/2} \qquad (6)$$

Modeldeki ilk bileşen Denklem (7) ile gösterilen iyimser etkinlik değişimi (İED) bileşenidir.

$$İED_k = \frac{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^t(x_k^t, y_k^t)} \qquad (7)$$

İED>1 iyimser etkinliğin arttığını, eş deyişle, etkin üretim sınırını yakalama etkisi (çabası) (catch-up effect) şeklinde; İED<1 durumu ise etkinlikteki azalmayı işaret etmektedir.

Modeldeki ikinci bileşen ise eşitlik (8) ile ifade edilen ve t döneminden t+1 dönemine olan iyimser teknolojik (teknik) değişim (İTD) bileşenidir.

$$İTD_k = \left[\frac{D_k^t(x_k^t, y_k^t)}{D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)} * \frac{D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}\right]^{1/2} \qquad (8)$$

İTD>1, etkin üretim sınırının yer değiştirdiğinin (frontier–shift) veya yeniliğin (inovasyonun) kanıtı şeklinde değerlendirilir.

3.2. Kötümser VZA-tabanlı Malmquist Verimlilik Endeksi

Parkan ve Wang (2000), karar birimlerinin etkinlik skorlarını kötümser bakış açısıyla ölçebilmek amacıyla aşağıda gösterilen minimizasyon yönlü VZA modelini önermektedir.

$$\begin{aligned}
&\text{Min}\varphi_k = \sum_{r=1}^{s} u_r y_{rk} \\
&\sum_{i=1}^{m} v_i x_{ik} = 1 \\
&\sum_{r=1}^{s} u_r y_{rj} - \sum_{i=1}^{m} v_i x_{ij} \geq 0 \quad j = 1,\ldots,n \\
&u_r, v_i \geq 0 \quad r = 1,\ldots,s \quad i = 1,\ldots,m
\end{aligned} \qquad (9)$$

Yukarıdaki modelin dual modeli eşitlik (10) ile gösterildiği gibidir.

$$\begin{aligned} &\text{Mak } \varphi_k \\ &\sum_{i=1}^{m} x_{ij}\lambda_j \geq \varphi_k x_{ik}, \quad i=1,\dots,m \\ &\sum_{i=1}^{m} y_{rj}\lambda_j \leq y_{rk}, \quad r=1,\dots,s \\ &\lambda_j \geq 0 \qquad\qquad j=1,\dots,n \end{aligned} \tag{10}$$

Kötümser veya en kötü göreli etkinlik olarak adlandırılan girdi yönelimli VZA modelinde çıktı miktarları aynı düzeyde tutularak etkinsiz üretim sınırı elde edilene kadar girdi düzeyleri mümkün olduğu kadar artırılmaktadır. Buna göre, iyimser VZA modelinde karar birimlerinin etkinlik skoru 0-1 aralığında değer almak şartıyla maksimize edilmeye çalışılırken, kötümser modelde etkinlik skorları 1'den küçük değer almayacak şekilde minimize edilmek istenmektedir.

φ_k=1 değerini aldığında KVB_k kötümser-etkinsiz veya VZA-etkinsiz şeklinde; diğer durumlarda ise kötümser-etkinsiz olmayan veya VZA-etkinsiz olmayan şeklinde değerlendirilir. Bu modelde etkinsizlik sınırı tüm etkinsiz karar birimleri tarafından oluşturulmaktadır. Yukarıdaki kötümser CCR modellerine dayalı olarak kötümser MV endeksleri Denklem (11-14) ile hesaplanabilir.

$$\begin{aligned} &D_k^t(x_k^t, y_k^t) = \text{Mak } \varphi \\ &\sum_{j=1}^{n} \lambda_j x_{ij}^t \geq \varphi x_{ik}^t, \quad i=1,\dots,m \\ &\sum_{j=1}^{n} \lambda_j y_{rj}^t \leq y_{rk}^t, \quad r=1,\dots,s \\ &\lambda_j \geq 0, \qquad\qquad j=1,\dots,n \end{aligned} \tag{11}$$

$$\begin{aligned} &D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1}) = \text{Mak } \varphi \\ &\sum_{j=1}^{n} \lambda_j x_{ij}^{t+1} \geq \varphi x_{ik}^{t+1}, \quad i=1,\dots,m \\ &\sum_{j=1}^{n} \lambda_j y_{rj}^{t+1} \leq y_{rk}^{t+1}, \quad r=1,\dots,s \\ &\lambda_j \geq 0, \qquad\qquad j=1,\dots,n \end{aligned} \tag{12}$$

$$\begin{aligned} &D_k^{t}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1}) = \text{Mak } \varphi \\ &\sum_{j=1}^{n} \lambda_j x_{ij}^{t} \geq \varphi x_{ik}^{t+1}, \quad i=1,\dots,m \\ &\sum_{j=1}^{n} \lambda_j y_{rj}^{t} \leq y_{rk}^{t+1}, \quad r=1,\dots,s \\ &\lambda_j \geq 0, \qquad\qquad j=1,\dots,n \end{aligned} \tag{13}$$

$$D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t) = \text{Mak } \varphi$$
$$\sum_{j=1}^{n} \lambda_j x_{ij}^{t+1} \geq \varphi x_{ik}^t, \qquad i = 1,\ldots,m$$
$$\sum_{j=1}^{n} \lambda_j y_{rj}^{t+1} \leq y_{rk}^t, \qquad r = 1,\ldots,s \tag{14}$$
$$\lambda_j \geq 0, \qquad j = 1,\ldots,n$$

Yukarıda, denklem (11)'deki $D_k^t(x_k^t, y_k^t)$ ve denklem (12)'deki $D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})$ sırasıyla t ve t+1 dönemlerindeki kötümser etkinlik skorlarını; denklem (13)'teki $D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})$ KVB_k için t dönemi teknolojisi baz alınarak t+1 dönemi için hesaplanan kötümser etkinlik skorunu ve (14)'teki $D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)$ KVB_k için t+1 teknolojisine göre t dönemi için hesaplanan kötümser etkinlik skorunu sembolize etmektedir.

Buna göre, KVB_k için t döneminden t+1 dönemine olan verimlilik değişimi için kötümser VZA-tabanlı MVE aşağıdaki formülle hesaplanabilir.

$$MVE_k \text{ (kötümser)} = \left[\frac{D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^t(x_k^t, y_k^t)} * \frac{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)} \right]^{1/2} \tag{15}$$

MVE>1 verimlikteki iyileşmeyi, MVE = 1 değişim olmadığını (durgunluk); MVE<1 ise verimlilikteki azalmayı işaret eder.

İyimser modeldekine benzer şekilde, kötümser MVE modeli de kötümser etkinlik değişimi (KED) ve kötümser teknolojik değişim (KTD) şeklinde iki bileşene ayrılabilir.

$$MVE_k \text{ (kötümser)} = \left[\frac{D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^t(x_k^t, y_k^t)} * \frac{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)} \right]^{1/2}$$
$$= \frac{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^t(x_k^t, y_k^t)} * \left[\frac{D_k^t(x_k^t, y_k^t)}{D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)} * \frac{D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})} \right]^{1/2} \tag{16}$$

Modeldeki ilk bileşen Denklem (17) ile gösterilen KED bileşenidir.

$$KED_k = \frac{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^t(x_k^t, y_k^t)} \tag{17}$$

Eğer KED>1 ise KVB_k için t döneminden t+1'e geçerken kötümser etkinliğinde iyileşme sağladığı; KED<1 ise aynı dönemde etkinliğinin azaldığı şeklinde değerlendirme yapılır.

Eşitlik (18) ile gösterilen ikinci bileşen olan KTD bileşeni t döneminden t+1 dönemine teknik değişimi ölçmektedir.

$$\left[\frac{D_k^t(x_k^t, y_k^t)}{D_k^{t+1}(x_k^t, y_k^t)} * \frac{D_k^t(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})}{D_k^{t+1}(x_k^{t+1}, y_k^{t+1})} \right]^{1/2} \tag{18}$$

3.3. İyimser ve Kötümser MV Endekslerinin Bütünleştirilmesi

Yukarıda bahsedilen iyimser ve kötümser MVE modelleri farklı açış açılarına sahip oldukları için birbiriyle tutarsız ve anlamlı farklılık gösteren sonuçlar üretebilirler. Bütünsel bir değerlendirme yapabilmek amacıyla

(5) formülündeki gibi her iki endeksin geometrik ortalaması alınabilir. Bu sayede modelin iyimser ve kötümser bakış açılarını kapsaması sağlamaktadır. İki sınırlı VZA-tabanlı (DFDEA) MVE modeli olarak adlandırılan model aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır.

$$MVE_k\,(DFDEA) = [MVE_k\,(iyimser) * MVE_k\,(kötümser)]^{1/2} \qquad (19)$$

Yukarıdaki MVE modeli ortalama değerleri gösterecek şekilde kendi içinde:

$$MVE_k(DFDEA) = [\,(İED_k*İTD_k)*(KED_k*KTD_k)\,]^{1/2}$$
$$= [\,İED_k*KED_k]^{1/2} * [İTD_k*KTD_k\,]^{1/2}$$
$$= ED_k * TD_k \qquad (20)$$

Buradaki, $ED_k = [\,İED_k*KED_k\,]^{1/2}$ ve $TD_k = [İTD_k*KTD_k\,]^{1/2}$ notasyonları sırasıyla, KVB k için t döneminden t+1 dönemine geçişte yaşanan ortalama etkinlik değişimini ve ortalama teknik değişimi ifade etmektedir.

4. UYGULAMA

Fortune Türkiye dergisi her yıl net satış rakamlarına göre Türkiye'nin en büyük 500 firmasını (Fortune500) belirlemekte ve araştırmanın sonuçları kurumun internet sayfasında (https://www.fortuneturkey.com/fortune500) yayınlanmaktadır. Burada, önerilen iki sınırlı MVE modeliyle Fortune500 listesinde yer alan sekiz çimento firmasının 2018-2019 yılları arasındaki verimlilik değişimi ölçülmüştür. MVE uygulamasında kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri literatür ve veri elverişliliği dikkate alınarak belirlenmiştir. Buna göre uygulamada kullanılan üç girdi ve iki çıktı değişkeni Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. MVE Uygulamasında Kullanılan Değişkenler

Değişken	Türü	Açıklama
Çalışan sayısı	Girdi	2018 ve 2019 yılında firmada ücretle çalışan kişi ortalaması (adet)
Aktif toplamı	Girdi	2018 ve 2019 yılında firmanın aktif toplamı (TL)
Net satışlar	Çıktı	2018 ve 2019 yılında firmanın net satışları (TL)
FVÖK/kaynaklar (pasifler) toplamı	Çıktı	2018 ve 2019 yılında firma için faiz ve vergiden önceki karın toplam aktiflere oranı (TL)

Söz konusu değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2 ve Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 2. 2019 yılı için Değişkenlere ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
Çalışan sayısı	327	1662	1004	386,5
Aktif toplamı	945574144	8197970432	2754165232	2365368958,9
Net satışlar	590068096	1886254976	1240337144	514927758,8
FVÖK/kaynaklar	0,1	21,9	9,6	8,1

Tablo 3. 2018 yılı için Değişkenlere ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma
Çalışan sayısı	348	1660	1050,3	379,6
Aktif toplamı	900968225	5821240398	2507160603,8	1529704357,8
Net satışlar	675374296	1894685210	1286957736,6	433419878
FVÖK/kaynaklar	1,1	39,2	17,7	11,1

Buna göre, söz konusu firmalar için denklem (1-5) yardımıyla hesaplanan iyimser MVE skorları Tablo 4'te gösterildiği gibidir.

Tablo 4. İyimser VZA- tabanlı MVE Skorları

KVB	$D^{18}(18,18)$	$D^{19}(19,19)$	$D^{18}(19,19)$	$D^{19}(18,18)$	İED	İTD	MVE
A	0,64	0,62	0,72	0,63	0,97	1,08	1,05
B	1,00	1,00	1,17	0,96	1,00	1,11	1,11
C	0,85	0,78	0,83	0,80	0,92	1,07	0,98
D	0,63	0,97	0,73	0,89	1,52	0,73	1,12
E	1,00	1,00	0,91	2,33	1,00	0,62	0,62
F	0,75	0,57	0,66	0,64	0,77	1,16	0,89
G	0,57	0,42	0,48	0,55	0,73	1,09	0,80
H	1,00	1,00	1,01	5,52	0,97	0,43	0,43
Ort.	0,80	0,79	0,81	1,54	0,99	0,91	0,87

Buna göre, $D^{18}(18,18)$ ile ifade edilen 2018 yılı için iyimser (klasik) CCR-VZA modeli ve $D^{19}(19,19)$ ile sembolize edilen 2019 yılı iyimser VZA modeline göre B,E,H şeklinde kodlanan 3 firmanın etkin çıktığı gözlemlenmektedir. Tablonun en son sütunundaki MVE skorlarına göre A, B ve D firmaları 2018 yılından 2019 yılına geçişte verimlilik artışı (MVE>1) sağlamışlardır. Bunlardan D fabrikası %12 (1,12) ile en yüksek verimlilik artışını elde etmiştir. D karar biriminin MVE bileşenleri incelendiğinde firma söz konusu dönemde %52 oranında etkinlik artışı sağlarken %27 oranında teknik gerileme kaydetmiştir. Buna göre D fabrikasının verimlilik artışı etkinliğindeki iyileşmeden kaynaklanmıştır. Başka bir deyişle, MVE artışı bu firmanın etkin sınıra ulaşma çabasının bir sonucudur. MVE skorları 1'den küçük olup verimliliği azalan 5 firma içinde H firması (0,43) verimliliği en çok azalan (%57) fabrika olarak dikkat çekmektedir. H fabrikasındaki verimlilik düşüşünün büyük oranda (%57) teknoloji düzeyindeki gerilemeden kaynaklandığı görülmektedir.

Verimliliğin iki bileşeni olan teknik etkinlik ve teknolojik değişim bileşenleri incelendiğinde sadece D fabrikasının etkinlik artışı sağladığı (1,52) ortaya çıkmıştır. Buna karşın A, B, C, F ve G fabrikaları etkin sınırlarını yukarı taşıyarak teknolojik ilerleme (yenilik) kaydetmiştir. Genel resme bakıldığında ise 8 fabrikanın ortalama verimliliğinin %13 azaldığı (0,87) görülmektedir. Bu azalma fabrikalardaki ortalama etkinlik ve teknolojik değişimin negatif olmasından kaynaklanmıştır.

Karar birimlerinin kötümser MVE skorları ise (11-15) numaralı modeller kullanılarak hesaplanmış ve elde edilen skorlar Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5. Kötümser VZA- tabanlı MVE Skorları

KVB	$D^{18}(18,18)$	$D^{19}(19,19)$	$D^{18}(19,19)$	$D^{19}(18,18)$	KED	KTD	MVE
A	1,00	1,00	0,71	1,23	1,00	0,76	0,76
B	1,58	2,09	1,77	1,73	1,32	0,88	1,16
C	1,26	1,60	0,99	1,70	1,28	0,68	0,86
D	1,00	1,00	1,04	0,86	1,00	1,10	1,10
E	1,00	1,00	1,09	1,63	1,00	0,82	0,82
F	1,00	1,00	0,78	1,34	1,00	0,76	0,76
G	1,00	1,00	0,31	1,12	1,00	0,53	0,53
H	1,00	1,94	1,58	1,79	1,49	0,77	1,15
Ort.	1,14	1,33	1,04	1,42	1,14	0,79	0,89

Buna göre 2018 yılı için kötümser CCR-VZA modeline göre etkinlik skorları "1" çıkan A, D, E, F, G ve H birimleri kötümser-etkinsiz olarak değerlendirilir. Etkinsizlik sınırını oluşturan bu en kötü göreli etkinlik skorlarına sahip firmaların, "kötümser-etkinsiz olmayan" şeklinde değerlendirilen B ve C fabrikalarından daha zayıf performans gösterdikleri kabul edilmektedir. 2019 yılında ise A, D, E, F ve G fabrikaları kötümser-etkinsiz çıkmıştır.

MVE skorlarına göre B, D ve H şeklinde kodlanan 3 firma verimlilik artışı gerçekleştirmiştir. Bunlardan B firması %16 ile en yüksek verimlilik artışını elde etmiştir. B karar biriminin MVE bileşenleri incelendiğinde söz konusu dönemde firma %32 oranında etkinlik artışı sağlarken, teknoloji düzeyinde %12 (0,88) gerileme yaşamıştır. Buna göre, B firmasının verimlilik artışının etkin sınırı yakalama çabasından kaynaklandığı anlaşılmaktadır. D firmasının verimlilik artışının kaynağının ise pozitif teknik değişim olduğu görülmektedir. Başka bir ifadeyle, D firması teknolojik ilerleme (yenilik) sağlayarak etkinsizlik sınırını değiştirmiştir. MVE skorları 1'den küçük olan 5 firma arasında G firmasının en yüksek düzeyde verimlilik kaybı (%47) yaşadığı dikkat çekmektedir. Genel olarak ise 8 firmanın ortalama verimliliklerinin %11 azaldığı ve bu azalışın teknolojik düzeydeki gerilemeden (%21) kaynaklandığı görülmektedir.

Tablo 4 ile gösterilen iyimser model ile Tablo 5'te gösterilen kötümser modelin MVE skorları karşılaştırıldığında aşağıdaki bulgulara ulaşılmıştır. B ve D firmaları her iki modelde de verimlilik artışı sağlayan iki firma olarak ortaya çıkmışlardır. C, E, F ve G birimlerinin ise her iki modelde de verimlilikleri azalmıştır. Buna karşın, iyimser modelde verimliliği artan A firmasının verimliliği kötümser modelde azalırken, iyimser modele göre verimliliği azalan H fabrikası kötümser modele göre verimlilik artışı elde etmiştir.

İyimser ve kötümser bakış açılarını birlikte dikkate alarak daha kapsamlı bir değerlendirme yapabilmek amacıyla iyimser ve kötümser MV endekslerinin geometrik ortalaması alınmıştır. Denklem (19) formülüyle hesaplanan iki sınırlı MVE skorları Tablo 6'da gösterildiği gibidir.

Tablo 6. İki Sınırlı VZA-tabanlı MVE Skorları

KVB	İyimser MVE			Kötümser MVE			İki sınırlı MVE		
	İED	İTD	MVE	KED	KTD	MVE	ED	TD	MVE
A	0,97	1,08	1,05	1,00	0,76	0,76	0,98	0,91	0,89
B	1,00	1,11	1,11	1,32	0,88	1,16	1,15	0,99	1,13
C	0,92	1,07	0,98	1,28	0,68	0,86	1,08	0,85	0,92
D	1,52	0,73	1,12	1,00	1,10	1,10	1,23	0,90	1,11
E	1,00	0,62	0,62	1,00	0,82	0,82	1,00	0,71	0,71
F	0,77	1,16	0,89	1,00	0,76	0,76	0,88	0,94	0,82
G	0,73	1,09	0,80	1,00	0,53	0,53	0,86	0,76	0,65
H	0,97	0,43	0,43	1,49	0,77	1,15	1,22	0,57	0,70
Ortalama	0,99	0,91	0,87	1,14	0,79	0,89	1,05	0,83	0,87

Tablo 6 incelendiğinde iki sınırlı bütünleşik modele göre B ve D işletmelerinin verimlilik iyileşmesi sağladığı, diğer işletmelerin verimliliklerinin azaldığı anlaşılmaktadır. Verimlilik iyileşmelerine bakıldığında, her iki firmanın da verimlilik artışının etkinlik artışından kaynaklandığı görülmektedir. Genel resme bakıldığında 11 firmanın ortalama verimliliklerinin %13 oranında azaldığı (0,87) ve bu azalışın teknolojik gerilemeden kaynaklandığı tespit edilmiştir. Buna karşın, çimento işletmeleri 2019 yılında bir önceki yıla göre ortalama %5'lik bir etkinlik artışı yakalamışlardır.

5. SONUÇ ve ÖNERİLER

VZA-tabanlı MVE yöntemi aynı sektör veya endüstride faaliyet gösteren homojen organizasyonların yıllara göre verimlilik değişiminin ölçümünde en çok tercih edilen parametrik olmayan tekniklerden biridir. Benzer amaçla kullanılan Tornqvist ve Fisher Endekslerinde olduğu gibi fiyat verisinin derlenmesi MVE için zorunlu değildir. Ayrıca MVE, diğer endekslerden farklı olarak yapısındaki etkinlik değişimi ve teknolojik değişim bileşenlerini açıklayabilmektedir.

Bununla birlikte, klasik VZA modeli sadece iyimser bakış açısını yansıttığı için karar vericilere kapsamlı yönetsel bilgiler sunmaktan uzaktır. Daha bütünsel bir değerlendirme yapabilmek için kötümser bakış açısını da dikkate almak gerekir. İyimser ve kötümser MVE modelleri birbirini tamamlamaktadır. İki sınırlı VZA tabanlı MVE modeli her iki bakış açısını da eş zamanlı dikkate alan bir tekniktir. Yöntemin bir diğer avantajı, sadece etkin üretim sınırındaki değişimi değil, aynı zamanda etkinsizlik sınırındaki değişimi de ölçebilmesidir.

Bu noktadan hareketle bu çalışmada, anılan iki sınırlı VZA-tabanlı MVE modeliyle bir gerçek hayat uygulaması yapılmıştır. Uygulamada Fortune500 listesinde yer alan 8 çimento firmasının 2018-2019 yılları arasındaki verimlilik değişimi ölçülmüştür. Önerilen model sayesinde karar vericilere birbiriyle çelişen iki bakış açısını eşzamanlı olarak dikkate alma imkânı sunulmuştur. İleriki çalışmalar bağlamında, literatürdeki diğer MVE modelleri için de iki sınırlı modeller geliştirilebilir.

KAYNAKLAR

1. Kim, S., Mabin, J.V. ve Davies, J. (2008). The Theory of Constraints Thinking Processes: Retrospect and prospect. *International Journal of Operations & Production Management*, 28(2), 155-184.
2. Amani, N., Valami, H.B. ve Ebrahimnejad A., (2018). Application of Malmquist productivity index with carry-overs in power industry. *Alexandria Engineering Journal*, 57(4), 3151-3165.
3. Aparicio, J., Crespo-Cebada E., Pedraja-Chaparro F.ve Santin D. (2017). Comparing school ownership performance using a pseudo-panel database: A Malmquist-type index approach. *European Journal of Operational Research*, 256(2), 533-542.
4. Caves, D.W. Christensen L.R. ve Diewert, W.E. (1982a). The economic theory of index numbers and the measurement of input, output, and productivity. *Econometrica*, 50 (6) 1393–1414.
5. Caves, D.W. Christensen L.R. ve Diewert W.E. (1982b). Multilateral comparisons of output, input, and productivity using superlative index numbers. *The Economic Journal*, 92, 73–86.
6. Charnes, A., Cooper W.W., Rhodes E.(1978). Measuring the efficiency of decision making Units. *European Journal of Operational Research*, 2, 429–444.
7. Emrouznejad, A., ve Yang, G.L. (2018) A survey and analysis of the first 40 years of scholarly literature in DEA: 1978–2016. *Socio-Economic Planning Sciences*, 61, 4-8.
8. Färe, R, Grosskopf S, Norris, M, ve Zhang, Z (1994). Productivity growth, technical progress and efficiency change in industrialized countries. *American Economic Review*, 84:66–83.
9. Malmquist, S. (1953). Index numbers and indifference surfaces. *Trabajos de Estatistica*, 4,209–242.
10. Parkan, C. ve Wang M.L., (2000). *The Worst Possible Relative Efficiency Analysis Based on Inefficient Production Frontier*. Working Paper, Department of Management Sciences, City University Of Hong Kong.
11. Pastor, J.T. ve Lovell C.A.K. (2005). A global Malmquist productivity index. *Economics Letters*, 88, 266-271.
12. Sheng, Y., Shi X. ve Zhang D. (2015). Energy trade efficiency and its determinants: A Malmquist index approach, *Energy Economics*, 50, 306-314.
13. Wang, Y.M. ve Lan Y.X. (2011). Measuring Malmquist productivity index: A new approach based on double frontiers data envelopment analysis, *Mathematical and Computer Modelling* 54, 2760–277.
14. Wang, D.D. (2019). Performance assessment of major global cities by DEA and Malmquist index analysis, *Computers Environment and Urban Systems*, 77.
15. Yu, M.M. (2005). The capacity productivity change and the variable input productivity change: a new decomposition of the Malmquist productivity index, *Applied Mathematics and Computation*, 185, 375–381.
16. Zhang, N., Zhou P., Kung C.C. (2015). Total-factor carbon emission performance of the Chinese transportation industry: A bootstrapped non-radial Malmquist index analysis. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 41, 584-593.

İŞLETMELERDE STANDART MALİYETLER DIŞINDAKİ MİKRO MALİYETLERİN OLUŞTURDUĞU MAKRO ETKİ, BİR İLAÇ FİRMASI ÖRNEĞİ[1]

MACRO EFFECT OF MICRO COSTS OTHER THAN STANDARD COSTS IN BUSINESSES, A PHARMACEUTICAL COMPANY EXAMPLE

Prof. Dr. Ünal Halit ÖZDEN

İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstatistik Bölümü, ORCID: 0000-0003-0924-4848

Nuri Emre ÖZOCAK

Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Analitiği Bölümü, ORCID: 0000-0001-8993-5045

ÖZET

Maliyetler, günümüzde pek çok işletmenin karar alma ve karlılık aşamalarında çok önemli bir rol oynamaktadır. Bu maliyetlerin iyi analiz edilmesi, maksimum verimlilik sağlamakta ve bu sayede işletmelerin başarısına kritik etki etmektedir. Küresel dünyanın sürekli değişmekte olan ekonomik koşulları ve 2020 yılında tüm Dünya'yı etkisi altına alan pandemi koşulları içinde önlenebilir maliyetlerin minimize edilmesi ve işletmelerin varlıklarını devam ettirmeleri bakımından da verimliliklerini ve gelişimlerini sürekli devam ettirmeleri hayati bir önem taşımaktadır. Maliyetlerin verimliliğe doğrudan etkisi olduğundan, kişilerin verecekleri kararların kalitesi de süreci doğrudan etkilemektedir. Ancak bu bağlamda asıl maliyetlerden öte, işletmelerin veya insanların çok fazla dikkat etmediği ve tüketiminin maliyetleri çok etkilemediği düşünülen çeşitli mikro maliyet kalemleri bulunmaktadır. Her ne kadar bu maliyetler birim bazında büyük rakamlar ifade etmese de, makro bazda bakıldığında işletme maliyetlerine hatrı sayılır derecede etki edeceği düşünülmektedir. Bu açıdan, çalışmada mikro maliyetleri minimuma indirme uygulamalarının işletmenin karlılığı üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir.

Çalışmanın amacı, bir ilaç şirketinin üretim fabrikalarından birinde ve genel müdürlüğünde ortaya çıkan mikro maliyetlerin belirlenmesi, bunların işletme giderlerine etkisi ve alınabilecek önlemlerle işletme karlılığının artırılmasını sağlamaktır. Mikro maliyetlerin, işletmenin giderlerine olan etkisinin beraberinde, makro boyutta düşünüldüğünde çevreye olan etkileri de ortaya konulmaya çalışılmıştır. Araştırma sonuçlarının literatüre farklı bir bakış açısı getirmesi beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Mikro Maliyet, Kaizen Maliyetleme, Verimlilik.

ABSTRACT

Costs play a very important role in the decision-making and profitability stages of many businesses today. A good analysis of these costs provides maximum efficiency and thus has a critical impact on the success of businesses. In the constantly changing economic conditions of the global world and the pandemic conditions that affect the whole world in 2020, it is vital importance to minimize the preventable costs and for the companies to continue their productivity and development continuously. Since costs have a direct impact on productivity, the quality of people's decisions directly affects the process. However, in this context, beyond the actual costs, there are various micro-cost items that businesses or people do not pay much attention and their consumption is thought to not affect costs. Although these costs do not represent large numbers on a unit basis, it is thought that they will significantly affect operating costs on a macro basis. In this respect, the effects of micro-cost minimization practices on the profitability of the business are evaluated in this study.

The aim of the study is to determine the micro costs that occur in one of the production factories and headquarters of a pharmaceutical company, their effect on the operating expenses and to increase the business profitability with the measures that can be taken. In addition to the effect of micro costs on the expenses of the

[1] "Bu yayın Nuri Emre Özocak isimli öğrencinin Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Analitiği programındaki yüksek lisans tezinden üretilmiştir."

company, when considered in a macro scale, their effects on the environment have been tried to be revealed. The research results are expected to bring a different perspective to the literature.

Keywords: Micro-Cost, Kaizen Costing, Productivity.

DAVRANIŞSAL ÇALIŞMA EKONOMİSİ VE YENİ YAKLAŞIMLAR

BEHAVİORAL LABOR ECONOMİCS AND NEW DİMENSİONS

Ö. Hakan ÇAVUŞ

Doç. Dr, Manisa Celal Bayar Üniversitesi İİBF Çalışma İktisadsi ve Endüstri İlişkileri Bölümü

ÖZET

Özellikle son yıllarda popüler hale gelen ve finans, oyun kuramı, çalışma iktisadsi, kamu maliyesi, hukuk, makro iktisat alanlarında çok sayıda araştırmaya konu olan davranışsal iktisat, özellikle ana akım Neo-Klasik iktisat teorisinin yeterince ele almadığı birey davranışlarının özellikleri ile ilişkisini açıklamak amacıyla standart iktisat sistemini daha geniş bir perspektiften ele almaya çalışan bir alan haline gelmiştir. Psikoloji ve iktisat biliminden yararlanan davranışsal iktisat çalışmaları çerçevesinde bireyle ilişkili olan mutluluk, korku, riskten kaçınma gibi duyguların iktisadi kararları ne şekilde yönlendirdiğini araştırılmaktadır. Gözlem ve deneylere dayanarak gerçekleştirilen araştırmalar, sınırlı rasyonellik çerçevesinde birey davranışlarını irdelemeyi esas almaktadır. Davranışsal iktisat ile birlikte psikolojik faktörler iktisadi davranışların analizine dahil edilerek daha gerçekçi yaklaşımlar elde edilmiştir. Davranışsal iktisat, iktisadi aktörlerin karmaşık ve kısıtlı birey özelliklerini yansıtan piyasaları inceleyen bir alandır. Davranışsal iktisatta yeni teoriler üzerinde çalışılırken bireylerin iktisadi davranışları incelenerek iktisadi verilere psikolojik ve sosyolojik unsurlar da eklenmektedir. Ana akım iktisadın öne sürdüğü bireylerin, her zaman çıkarlarını düşünerek davranmayabilecekleri, belirsizlik, kaybetme korkusu gibi pek çok psikolojik nedenin bireylerin rasyonel karar almalarını engelleyebildiğini ortaya koymuştur. İnsanın davranışsal etkileşimleri, işgücü piyasalarına da yansıdığı için davranışsal iktisadın çalışma iktisadsi ile ilgili alanlarda önemli kanıtlar sunduğu görülmektedir. Bu çalışmada davranışsal iktisadın önemli çalışma alanları arasında yer alan sosyal tercihlerin rolü kapsamında hakkaniyet ve karşılıklı ödün ilkesi temelinde ele alınan hediye değişimi teorisi ile ilgili alan çalışmaları değerlendirilmiştir.

Anahtar Kelimeler : Davranışsal iktisat, çalışma iktisadı, davranışsal çalışma iktisadı, hediye değişim teorisi, sosyal tercihler

ABSTRACT

Behavioral economics, which has become popular especially in recent years and has been the subject of many researches in the fields of finance, game theory, labor economics, public finance, law and macroeconomics, is a standard in order to explain the relationship with the characteristics of individual behavior, which is not adequately addressed by mainstream Neo-Classical economic theory. It has become an area that tries to handle the economic system from a broader perspective. Within the framework of behavioral economics studies using psychology and economics, it is investigated how emotions such as happiness, fear, and risk aversion related to the individual guide economic decisions. Studies based on observations and experiments are based on examining individual behaviors within the framework of rationality. Along with behavioral economics, psychological factors were included in the analysis of economic behavior, and more realistic approaches were obtained. Behavioral economics is a field that studies markets that reflect the complex and limited individual characteristics of economic actors. While working on new theories in behavioral economics, the economic behavior of individuals is examined and psychological and sociological factors are added to the economic data. It has been revealed that many psychological reasons such as uncertainty and fear of loss can prevent individuals from making rational decisions, which mainstream economics put forward may not always act considering their interests. Since human behavioral interactions are also reflected in labor markets, it is seen that behavioral economics provide important evidence in areas related to labor economics. In this study, field studies related to gift exchange theory, which is handled on the basis of fairness and reciprocity principle within the scope of the role of social preferences, which are among the important fields of study of behavioral economics, are evaluated.

Key words : Behavioral economy, labor economy, behavioral labor economy, gift-exchange theory, social preferences

1. GİRİŞ

Davranışsal iktisadın birçok tanımı bulunmaktadır. Davranışsal iktisadın marjinalist devrimin sınırlayıcı varsayımlarına karşı bir tepki olduğu ve iktisadi ajanların davranışlarına ilişkin gerçekçi varsayımları ortaya çıkarmayı amaçladığını vurgulanmaktadır. Davranışsal iktisat, diğer sosyal bilimlerle ilgili kavramları; ana akım iktisat tarafından kullanılan kâr ve fayda maksimizasyonu modellerinin mevcut düzenini değiştirip zenginleştirmek için kullanmaktadır. Sözkonusu tanım, davranışsal iktisadın marjinalist devrime bir tepki olarak ortaya çıktığını ve diğer sosyal bilimlerle ilgili kavramları kullandığını vurgulamaktadır (Demirel ve Artan, 9-10). Davranışsal iktisat kavramı genel olarak psikoloji ve iktisat arasındaki bağlantıyı inceleyen araştırma alanını ifade eder (Mullainathan ve Thaler, 2001 , Gul, 2008 , DellaVigna, 2009). Tanımların çoğunun ortak bir unsuru, davranışsal iktisadın homo economicus olarak ifade edilen rasyonel, bencil, ileriye dönük bir faydayı maksimize eden ajanı öne süren ana akım iktisadk modellerle çelişen insan karar verme sürecini araştırmak için psikolojiden alınan içgörüleri kullanmasıdır (Smelser ve Swedberg, 2013). Kişilik psikolojisinin ana kavramlarından birisi olan içgörü yaklaşımı ile birlikte çalışma iktisadstleri, büyük ölçüde davranışsal iktisat alanında geliştirilen deneysel yöntemleri de kullanmaktadırlar. Temelde dürtme (nudge), seçenek mimarisi (choice architecture) ve özgürlükçü babacılık (libertarian paternalism) kavramlarıyla ele alınan davranışsal içgörü; insanların gerçekte nasıl seçim yaptıklarını keşfetmek amacıyla psikoloji, bilişsel bilimler ve sosyal bilimlerden edinilen bilgileri ampirik olarak test edilmiş sonuçlarla birleştiren politika oluşturucu bir yaklaşımdır (Özdemir, 2019)

Davranış teorilerinden elde edilen içgörülerle birlikte çalışma iktisadı alanında birçok yeni teori ve kavram geliştirilmiştir. Çünkü psikolojik ve sosyal faktörler özellikle işgücü piyasaları açısından büyük önem taşımaktadır. (Kaufman, 1999). Bu kapsamda, sosyal etkileşim, risk ve belirsizlik tercihleri ve zamanlar arası karar verme, ücret-çaba ilişkisi, ücretin belirlenmesi, beşeri sermaye birikimi, arama davranışı, ücret ve kariyer hareketliliği veya zamanlararası hareketlilik, işgücü arzı kararları gibi kavramlar özellikle davranışsal çalışma iktisadının geliştirmeye deneysel çalışmalar da yürüttüğü konular arasında yer almaktadır.

2.BULGULAR

2.1. Davranışsal Çalışma İktisadının Gelişmesi

Davranışsal iktisadın özellikle son otuz yıl içinde çalışma iktisadsini derinden etkilediğine dair üç olgu gözlenmiştir. İlk olgu, çalışma iktisadı alanında davranışsal içgörüler üzerine kurulan veya bunları birleştiren çok sayıda yayının yapılmasıdır. Bu yayınların yoğunlaştığı ve bir literatürün oluştuğu alanlardan birisi de çalışmamızın konusunu oluşturan işgücü piyasasında hediye değişimi üzerine oluşturulan teorik ve uygulamalı çalışmalardır (Akerlof, 1982).İkinci olgu, bireysel karar alma ve insan etkileşimi üzerine odaklanan mikro emek çalışmalarının artmasıdır. Bu çalışmalar sosyal etkileşimi belirleyen, insan doğasının davranışsal iktisat teorisine entegre edilmiş ana yönleri yani standart olmayan tercihleri, standart olmayan inançlari ve standart olmayan karar verme süreçlerini incelemektedir (DellaVigna, 2009, Borghans vd.,2008 , Almlund vd., 2011) Doğal olarak, davranışsal iktisat, işgücü piyasasındaki davranışların ve bu davranışların sonuçlarının mikro iktisadi analizleri makro emek sorunları ile birlikte değerlendirebilmesine olanak vermiştir (Akerlof ve Shiller, 2009). Üçünü olgu, davranışsal iktisadın ortaya çıkışı, çalışma iktisadında deneysel yöntemlerin çoğalmasına yol açmaktadır. Davranışsal çalışma iktisadına yapılan ilk katkılar, laboratuvar olarak değerlendirilen işgücü piyasalarında sosyal tercihin rolü üzerine yürütülen deneysel kanıtlardan sağlanmıştır. Çalışma iktisatçıları, deneysel yöntemlerin insan motivasyonunun itici güçlerini ve doğasını ortaya çıkardığını ispatlamışlardır.

Bu arada iktisat bilimi içinde sözleşme hukuku kapsamında sözleşme teorileri ile ilgili çok tartışmalı bir alan yer almaktadır. Eksik sözleşme olarak ifade edilen teori, sözleşmeler yapılırken sözleşmelerin konularıyla ilgili gelecekte ortaya çıkabilecek her olasılığın sözleşme yapılırken öngörülememesi nedeniyle bu olasılıkların ortaya çıkması halinde ne yapılacağının sözleşme yapılırken belirlenemeyeceğini iddia etmektedir. Dahası, sözleşmenin tarafları, daha sonra ilişkilerinde karşılıklı olarak fayda sağlayacak yeniden müzakerelere asla girmeyeceklerini taahhüt edemezler. Son dönemlerde davranışsal çalışma iktisadı alanındaki araştırmaların çoğu eksik sözleşmeler kapsamında işveren ve işçinin davranışını modellemek amacıyla hediye değişimi, adalet normları ve karşılıklı ödün ilkesinin rolüne odaklanmıştır (Grosman vd, 1986).

2.2. Sosyal tercihlerin rolü ve Hediye Değişim Oyunu (Teorisi)

Standart olmayan tercihler kapsamında adalet normlarının ve sosyal karşılaştırmaların, ücretleri ve sarfedilen çabanın nasıl etkilediğini incelenmiştir. İşçilerin, ücretlerini adil bir ücret olarak düşündükleri düzeyin altına düştüğünde çalışma çabalarını azaltacaklarını öne süren adil ücret hipotezinin ardından önemli gelişmeler ortaya çıkmıştır (Akerlof ve Yellen (1990) . Akerlof'un çalışmasının temelinde, hediye alışverişi oyunu olarak adlandırılan deneysel bir oyunun geliştirilmesiyle birlikte hediye alışverişi teorisine yönelik çalışmalar ivme kazanarak sözkonusu literatürü oldukça genişletmiştir (Fehr ve diğerleri, 1993),

Hediye alışverişi oyunu, Akerlof ve Yellen'in çalışma ilişkilerini modellemek için geliştirdikleri bir teoridir. Bu oyunda en azından bir işçi ve bir işveren olmak üzere iki oyuncu bulunmaktadır. Daha yüksek ücret verilip verilmeyeceğine önce işveren karar vermelidir. Ardından işçinin ücret artışı durumunda fazladan çaba göstermesi beklenir. İşveren fazladan ücret öderse ve işçi fazladan çaba sarf ederse, o zaman her iki oyuncu da kazanmış olacaktır. (Fehr vd., 2009, Akerlof, Akerlof ve Yellen,1990)

Çok sayıda hediye alışverişi deneyinde ücret ve çaba arasında pozitif bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Amsterdam Üniversitesi'nden 84 lisans öğrencisi ile yapılan bir deney, çalışanın yüksek ücret alabilmek için asgari çabasının yalnızca % 23,8'i oranında gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Nottingham Üniversitesi'nden 123 öğrenci üzerinde yapılan başka bir deneyden elde edilen veriler, işveren tarafından peşin ödenen ücretler karşılığında yüksek ücret alabilmek için % 69 oranında bir çaba sarfedildiğini göstermiştir. Bir başka çalışma iki ayrı grupla yürütülen gönüllülük faaliyeti ile ilgilidir (Gneezy ve List, 2006). Bu faaliyetlerden birisi kütüphane kayıtlarına sayısal bilgi girmek diğeri bir vakıf için fon toplamak şeklindedir. Sözkonusu faaliyetleri yürüten bir gruba yüksek ücret verilmiş diğer gruba yüksek ücret verilmemiştir. Faaliyetler tamamlandığında her iki grubun işgücü verimliliklerine yönelik veriler karşılaştırılmıştır. Sonuç olarak yüksek ücret alan grubun başlangıçta iyi performans gösterdiği ancak daha sonra performanslarının çok düştüğü görülmüştür. Nihayet ücret başına çıktı hesabı yapıldığında, yüksek ücret alan grubun karşılıklı davranış ilkesine göre çıktı üretme performansının düşük ücret alan gruptan daha düşük olduğu yani zaman ilerledikçe tercihli işlem isteğinin olağan bir durum olarak kabul edildiği ve bu nedenle çalışanların yüksek ücrete rağmen belli bir süre sonra çalışma isteklerinin azalabileceği görülmüştür.

Hediye değişimi modeli, günümüzde, işçilerin çabaları ile ücretleri arasındaki ilişkileri ve özellikle de irade dışı irade dışı işsizliği açıklamak için kullanılmaktadır. Akerlof, işgücü piyasalarında kullanılan iş sözleşmeleri "kısmi hediye değişimi" olarak tanımlamıştır. Bunun nedeni de ücret artışı karşısında işçinin daha çok çaba sarfetmeyebileceği gerçek hayatta çalışanların gereken asgari çalışma süresini aşmaları halinde firmaların piyasa takas ücretinden daha fazla ücret ödediklerinin görülmesidir. Bu modele göre, bunun nedeni, işçinin çabasının yalnızca çabanın kendisine, çalıştırılırsa ücret oranına ve işsizse işsiz yararına değil aynı zamanda çaba normuna da bağlı olmasıdır. Dolayısıyla, bu normları etkilemek için firmalar daha fazla ödeme yapabilir (Akerlof, 1982).

Davranışsal iktisat alanındaki gelişmeler makro iktisat alanında laboratuar/deneysel çalışmaları da arttırmıştır. Bu kapsamda çalışma iktisadında hediye değişimi modeli çerçevesinde, ücret belirlemede doğruluğun ve karşılıklılığın rolünün ölçülmesi amacıyla deneysel uygulamalarda bulunmuşlardır (Fehr ve Gächter, 2000). Bu deneylerde, minimum gayret beklentisi ile firmaların minimum ücret ödediği standart ahlaki çöküntü modelleri ve firmanın bir prim olarak yüksek ücret ödediği ve yüksek gayretle ödüllendirildiği etkin ücret modelleri arasında deneysel karşılaştırmalar yapmışlardır. Ortaya çıkan pozitif ücret-çaba ilişkisi, eksik sözleşmelerin uygulandığı alanlarda sorunlarının çözülmesine yardımcı olmuştur. Çaba unsuru genellikle gözlemlenemediğinden veya üçüncü taraflarca uygulanamaz olduğundan karşılıklılık ilkesi kapsamında hediye değişimi oyununu kullanmanın işgücü piyasası ile ilgili deneysel sonuçları olumlu yönde etkilediği görülmüştür (Fehr ve Falk, 1999). Aşırı işgücü arzının olduğu bir piyasada faaliyet gösteren firmaların, işçilerin çaba seviyelerini temel aldıkları iş sözleşmeleri yapılmadığında düşük ücret karşılığında çalışmayı teklif eden işçilerle sözleşme yapılamadığı görülmüştür. Bu durum, işçilerin çaba marjları içinde uyum sağlayamasalar bile bu tür işçilerin çalışma taleplerinin reddedilmediğini göstermektedir. Bu bulgu, işverenlerin; işçilerin çaba seviyelerinin sözleşmelere yansıtılamaması nedeniyle düşük ücretle çalışmaları durumunda düşük ücretlere tepki olarak işçilerin morallerinin bozulmasından korktuklarını ortaya koymuştur. Hediye değişimi oyunu kapsamında işgücü piyasalarında yürütülen deneysel çalışmalar aracılığıyla işgücü piyasasında faal olan kurumların etkisi, firmaların ücret belirleme davranışları, uzun vadeli istihdam ilişkilerinin oluşumunun, istem dışı işsizliğin, asgari ücret kanunlarının ve istihdam koruma mevzuatının etkileri incelenmiştir (Falk vd., 2008, Fehr ve Falk, 2002, Abeler vd., 2010, Brown vd., 2004, Falk vd., 2006,

Altmann vd., 2014). Çaba sarfetmenin adalet güdülerinin bağlı olduğu ve karşılıklılıktan etkilendiği savı, çalışma iktisatçıları tarafından benimsenmiştir. Deneysel çalışmalar, işgücü piyasalarında oluşan adalet normlarının ve karşılıklılık ilişkisinin; davranışları yönlendirdiğini, ücret katılığının oluşması ve irade dışı işsizliğin oluşması gibi sonuçlara yol açtığını ortaya koymuştur (Akerlof, 1982, Altmann vd., 2014). Bununla birlikte, bu güdülerin gerçek saha çalışmalarındaki sonuçları da etkileyip etkilemediği konusunda bir tartışma vardır (Levitt ve List, 2007). Örneğin bir ağaç dikme firmasında yürütülen bir saha deneyinde işçilerin verimlilikleri ile ilgisi olmayan beklenmedik bir bonus ödemesi yapılmasının, işçilerin üretkenlikleri üzerinde önemli ve olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmüştür (Bellemare ve Shearer, 2009). Ancak beklenmedik bir ücret artışının yalnızca kısa süreli olumlu bir etkisinin olduğu da öne sürülmüştür (Gneezy ve List, 2006). Ayrıca parasal olmayan hediyelerin, parasal hediyelere göre çalışanların çabalarını daha çok arttırdığı gözlenmiştir (Kube vd., 2012). Ancak genel olarak, ücret artışlarının etkilerinin tartışmalı olduğu ve bu etkilerin duruma göre değiştiği kanaati yaygındır.

İşgücü piyasalarından elde edilen kanıtlar, karşılıklılık, adalet ve sosyal tercihlerin hediye alışverişi ile bağlantılı olduğunu ispat etmiştir (Bandiera vd., 2005). İşçilerin, iş arkadaşları ile sosyal etkileşimi durumuna olumlu anlamlar yüklediğinde işçi çabasının arttığı ayrıca fazla mesai ile pozitif karşılıklılık arasında pozitif bir korelasyon olduğuna dair yapılan bir anket çalışması önemli kanıtlar sunmuştur (Dohmen vd., 2009). Büyük bir uluslararası firmanın personel verileri analiz edilerek göze çarpan bir referans noktasının altında prim alan yöneticilerin daha sonra performanslarının düşmesi halinde bu referans noktasının adil işlem yapmak için norm oluşturduğunu varsaydıkları, işverenlerin bu tür adalet unsurlarının farkında olduklarına dair çok sayıda kanıt bulunmaktadır (Ockenfels vd., 2014). Yine yöneticiler arasında yapılan bir araştırma, yöneticilerin, nominal ücret kesintilerini bir hakaret veya düşmanca bir eylem olarak yorumlayan işçilerin kızgınlığından korktukları için ücret düşüşlerinden kaçındıklarını ortaya koymaktadır (Bewley, 1999, Agell ve Lundborg, 2003). Dolayısıyla, haksız muameleye yanıt olarak misilleme korkusu, aşağı yönlü nominal ücret katılığının önemli bir nedeni gibi görünmektedir (Bewley, 2007). Yine ABD'de bir lastik üretim tesisindeki bir işçi ile işveren arasındaki sözleşmeden kaynaklanan anlaşmazlığın olduğu dönemin büyük ölçüde daha düşük kaliteli lastiklerin üretimiyle aynı zamana denk geldiğine ve işçi ilişkilerinde zararlı karşılıkların önemli olduğuna dair kanıtlar ortaya konmuştur (Mas, 2006 , Mas, 2008, Kube vd., 2013). Çalışanların haksız muameleye tepkisinin ana itici gücü olarak olumsuz karşılıklılığı tanımlayarak, haksız olarak algılanan bir emeklilik reformuna yanıt olarak iş motivasyonundaki azalmanın, onların olumsuz karşılıklılık eğilimine bağlı olduğunu göstermiştir (Montizaan vd., 2012)

Ücretlerin aniden artırıldığı bir işyerinde, başlangıçtaki çaba düzeyi işçilerin adalet algılarına bağlıdır. Ücret artışının yetersiz olduğunu düşünerek ücret artışını sağlamak için çabalarını arttıran işçiler ücret artışına güçlü tepki verirken taban ücretini zaten adil olarak algılayan işçiler, ücrete yanıt olarak çabalarını daha fazla arttırmamışlardır (Kube vd., 2013). Ücret artışlarının performans üzerinde çok az etkisi olduğunu ancak ücret kesintilerinin üretkenlik üzerinde zararlı ve kalıcı bir etkisi olduğu görülmüştür (Mas, 2006).

New Jersey'deki polis sendikalarının taraf olduğu toplu sözleşme görüşmeleri kapsamında son ücret teklifine yanıt olarak polis performansının kötüleştiği tespit edilmiştir (Mas, 2008). Yine bir işçi sendikası ile Caterpillar arasındaki görüşmelerde teklif edilen ücretin işçiler tarafından beğenilmemesi sonucu görüşmeler devam ederken o dönemde Caterpillar tarafından üretilen inşaat ekipmanlarının üretiminin önemli ölçüde sayıca ve kalite olarak düşürülmesiyle aynı zamana denk geldiği gözlenmiştir (Kube vd., 2013). Ayrıca veri girişinin yapıldığı bir işte, ücret kesintilerinin veri girişi işinde çalışanların üretkenliği üzerinde zararlı ve kalıcı bir etkiye sahip olduğu, buna karşılık eşdeğer bir ücret artışının hiçbir etki olmadığı kanıtlanmıştır.

Belirli bir tarihten sonra doğan Hollanda'da kamu sektörü çalışanlarının emeklilik haklarını kısıtlayan bir emeklilik reformunun çalışma moralini nasıl etkilediğini incelemek için yapılan bir araştırma sonucu, reformdan etkilenen çalışanların, biraz daha yaşlı olan ve bu nedenle reformdan etkilenmeyen çalışanlara göre motivasyaonlarının önemli ölçüde düştüğü gözlenmiştir. Bu durum, çalışma motivasyonundaki azalmanın ciddiyetinin, olumsuz karşılıklı eğilimlerin gücüne bağlı olduğunu, olumsuz karşılıklılık eğilimiyle algılanan haksız muameleye karşı çalışanların verdiği tepkinin azalmasının şiddeti arasındaki bağlantı olduğunu ortaya koymuştur.

2.3. Geçici Ücret Değişikliklerinin Davranışsal Etkileri

İşçilerin geçici ücret değişikliklerine karşı tepkileri ile ilgili çok sayıda araştırma yapılmıştır (Charness ve Kuhn, 2011). Örneğin, New York kentinde çalışan taksi şoförlerinin elde ettikleri kazançları ile çalışma saatleri arasında negatif bir korelasyon bulunmuştur. Bu sonuç, güçlü bir referans bağımlılığı biçimi olan gelir hedeflemesi ile tutarlıdır ancak pozitif bir durum olan neoklasik zamanlar arası işgücü arzı modeliyle tutarlı değildir. New York taksi şoförleri ile ilgili yapılan diğer çalışmalardan elde edilen benzer verileri, işgücü arzı modelinin başka bir önemli çıkarımını, yani işi durdurmanın gelir kaybı tehlikesini artırıp artmadığını test etmek için kullanılmış ve gün içinde meydana gelen gelir kaybına ilişkin gelir kaybına yönelik risk oranı bulgusunun gelirle tutarlı olmadığı sonucuna varılmıştır (Fehr ve Goette, 2007, Crawford ve Meng, 2011, Abeler vd., 2011).

Ana akım zamanlar arası işgücü arzı modelini eleştirenler ile onu savunanlar arasındaki tartışmalar sonucu dört önemli bulgu elde edilmiştir. Buna göre; ilk bulgu, geçici ücret artışına paralel olarak çalışan sayısı arttığı için geniş marjdaki işgücü arzı, standart zamanlar arası işgücü arzı modelinin tahminleriyle tutarlıdır (Oettinger, 1999 , Barmby ve Dolton, 2009). İkinci bulguya göre, yoğun oranda gerçekleşen referans bağımlılığı, işgücü arzını etkilemektedir ve gelir hedefleri, beklenmedik geçici ücret artışlarına tepki olarak bireylerin davranışlarını daha az çalışmaya itiyor gibi görünmektedir (Camerer vd.,1997 ,Chou, 2002 , Fehr ve Goette, 2007 , Farber, 2008 , Crawford ve Meng, 2011 , Abeler vd., 2011). Üçüncü bulguya göre, işçi davranışlarında önemli bir heterojenlik vardır (Doran, 2009) ve dördüncü bulguya göre, neo-klasik zamanlar arası işgücü arzı modelinden daha iyi tahminler veren referansa bağlı tercihlere sahip işgücü arzı modelleri bulunmaktadır.

Araştırmacılar, başlangıçta elde edilen verilere göre, referans noktalarının (gelir hedeflerinin) hergün değiştiğini ve bu değişimleri tahmim etmenin çok zor olması nedeniyle değişen işgücü arzını tahmin etmek için modellere kayıptan kaçınma unsurunun dahil edilmesinin beklentiye dayalı referans noktalarının varsayımını destekleyen deneysel kanıtlar nedeniyle yararlı olduğunu tespit etmişlerdir (Farber, 2005, Kőszegi ve Rabin, 2006, Crawford ve Meng, 2011). Bu noktada, kayıptan kaçınma kavramı çerçevesinde davranışsal iktisadın günümüzdeki en önemli temsilcileri arasında yer alan Tversky ve Kahneman, bireylerin kayıp halinde hissettikleri acının, aynı miktardaki bir kazancın hissettireceği hazza göre iki kat fazla olduğunu bu nedenle insanların tercihlerini kayıptan kaçınmanın belirlediğini iddia etmişlerdir (Kamilçelebi, 2019). New York şehri taksi sürücüleri için beklentiye dayalı içsel gelir ve saat hedefleri olan bir modelin verileri daha iyi açıkladığı görülmüştür (Abeler vd., 2011, Kőszegi ve Rabin, 2006). Ayrıca hediye değişim oyunu ile etkileşim halinde işleyen hakkaniyet ilkesi ile ilgili çalışmalardan elde edilen kanıtlara göre iş ilişkilerinde bazı durumlarda negatif (zararlı) karşılıklı ödün ilkesi ortaya çıkabilmektedir. Örneğin, ABD'deki bir lastik üretim tesisindeki işçi grevinin, büyük ölçüde daha düşük kaliteli lastiklerin üretimiyle örtüştüğü görülmüş ve bu durumun büyük olasılıkla çalışanların haksız muamele olarak algıladıkları duruma karşı negatif karşılıkla tepki vermelerinden kaynaklandığı ortaya konmuştur (Mas, 2006, 2008, Kube, Montizaan vd.,2012, Kreger ve Mas, 2004),

3.SONUÇ

Adil ücret hipotezi çerçevesinde işveren, çalışana denge ücretlerinden daha yüksek ücret ödediğinde işçiler daha fazla çaba göstererek işvereni ödüllendirdiklerinde ortaya çıkan pozitif ücret-çaba ilişkisi, eksik sözleşme uygulamalarına ilişkin sorunların çözülmesine de yardımcı olmaktadır. Hediye değişimi teorisi, üretim verimsizliğinin eksik rekabet veya psikolojik faktörlerle ilişkili olarak devamlılık gösterebileceğini ileri süren Leibenstein'ın X-etkinsizliği teorisi ile tutarlıdır. İşgücü piyasalarındaki eksik sözleşmeler nedeniyle, çaba sağduyusu çalışanların performansını belirlemede önemli bir rol oynar. Bireyin hareket halinde olduğu durağan bir çaba alanı bulunmaktadır. Durağan alan, bireyi yönlendiren iç ve dış faktörleri tarafından belirlenir. Durağan alanın terk edilmesi, hareketsiz alanda kalmanın maliyetinin bireyin elde edeceği faydayı aşmasını sağlayacak bir değişiklikten kaynaklanır ve bu nedenle çabadaki değişiklikler, psikolojik faktörlerin ve iktisadk faktörlerin etkileşimi ile belirlenir. Bu nedenle, işveren işçilere denge ücretinden daha yüksek ücret ödeyebilir, böylece durağan alanda kalma maliyeti faydayı aşar ve çalışanlar daha fazla çaba gösterir.

Hediye değişimi teorisi ve oyunun çeşitli versiyonları; işe alma kararlarını, firmaların ücret belirleme davranışlarını, ücret katılığını, istemsiz işsizliği ve asgari ücret yasalarının etkileri de dahil olmak üzere, deneysel işgücü piyasası sonuçlarında işgücü piyasası kurumlarının etkisini incelemek için yoğun bir şekilde kullanılmıştır. Bu çalışmaların temel bulguları şu şekildedir: Birincisi, ücret artışı ile çaba artar; ikincisi, çaba

ücret kesintilerine, ücret artışından daha duyarlıdır ve üçüncüsü, firmalar dengeden daha yüksek ücretler ödeyebilirler.

Akerlof, geleneksel iktisattan farklı olarak, irade dışı işsizlik halinde etkin ücret teorisinin geliştirilmesine öncülük yapmış ve etkin ücret için ampirik olarak doğruluk ve karşılıklılığa (reciprocity) dayanan psikolojik açıklamalarda bulunmuştur. Akerlof'un hediye değişimi (gift exchange) teorisi ile irade dışı işsizlik halinde bazı firmaların piyasanın denge ücretinin üstünde ücret ödemelerinin nedeninin, karşılıklılık ve doğruluk prensibi çerçevesinde işçilerin daha fazla gayret göstermesi yönünde işverenlerin beklentisinin olduğunu açıklayarak psikolojik faktörlerin rekabetçi işgücü piyasasında ücret ve istihdamı etkileyebileceği ortaya konmuştur.

KAYNAKÇA

1-Abeler, J., Altmann, S., Kube, S., Wibral, M.(2010). "Gift Exchange and Workers' Fairness Concerns: When Equality is Unfair". Journal of the European Economic Association 8(6), 1299-1324.

2- Agell, J., Lundborg P. (2003). "Survey Evidence on Wage Rigidity and Unemployment". Scandinavian Journal of Economics, 105: 15-30

3- Akerlof, George A. (1982). "Labor Contracts as Partial Gift Exchange". The Quarterly Journal of Economics. 97 (4): 543

4- Akerloff, A. G.; Yellen, J. (1990). "The fair wage-effort hypothesis and unemployment". Quarterly Journal of Economics. 105 (2): 255–283.

5- Akerlof, G.A., Shiller, R.J. (2009). Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. Princeton University Press

6- Almlund, M., Duckworth, A.L., Heckman, J.J., Kautz, T. (2011). Personality psychology and economics. In E. A. Hanushek, S. Machin, and L. Wößmann (Eds.), Handbook of the Economics of Education, Volume 4 :1–181. Amsterdam: Elsevier.

7- Altmann. S., Falk, A., Grunewald, A., Huffman, D. (2014). "Contractual Incompleteness, Unemployment, and Labour Market Segmentation". Review of Economic Studies 81: 30–56.

8- Ariely, Dan; Kamenica, Emir; Prelec, Dražen (2008). "Man's search for meaning: The case of Legos". Journal of Economic Behavior & Organization. 67 (3–4): 671–677.

9- Bandiera, O., Barankay, I., Rasul, I. (2005). "Social Preferences and the Response to Incentives: Evidence from Personnel Data". Quarterly Journal of Economics 120(3): 917-62.

10- Barmby, T., & Dolton, P. (2009). What Lies Beneath? Effort and Incentives on Archaeological Digs in the 1930's. Working Paper.

11- Bellemare, C., Shearer, B. (2009). "Gift giving and worker productivity: Evidence from a firm-level experiment". Games and Economic Behavior 67(1): 233-244.

12- Berg, Joyce; Dickhaut, John; McCabe, Kevin. (1995). "Trust, Reciprocity, and Social History". Games and Economic Behavior. 10 (1): 122–142.

13- Bewley, T. F. (1999). Why Wages Don't Fall During a Recession. Harvard University Press, Cambridge, MA

14- Borghans, L., Duckworth, A.L., Heckman, J.J., ter Weel, B. (2008). "The Economics and Psychology of Personality Traits". Journal of Human Resources 43(4): 972-1059.

15- Brown, M., Falk, A., Fehr, E. (2004). "Relational Contracts and The Nature of Market Interactions". Econometrica, 72(3): 747-780.

16- Camerer, C.F., Babcock, L., Loewenstein, G., Thaler, R. (1997). "Labor supply of New York City Cabdrivers: One day at a time". The Quarterly Journal of Economics 112(2): 407-441

17- Charness, Gary. (2000). "Responsibility and effort in an experimental labor market". Journal of Economic Behavior & Organization. 42 (3): 375–384

18- Charness, Gary. (2004). "Attribution and Reciprocity in an Experimental Labor Market". Journal of Labor Economics. 22 (3): 665–688

19- Charness, Gary; Cobo-Reyes, Ramón; Jiménez, Natalia; Lacomba, Juan A; Lagos, Francisco (2012). "The Hidden Advantage of Delegation: Pareto Improvements in a Gift Exchange Game" (PDF). American Economic Review.102 (5): 2358–2379

20- Charness, G., & Kuhn, P. (2011). "Lab labor: What can labor economists learn from the lab?". Handbook of labor economics, 4: 229-330

21- Chou, Y. K. (2002). "Testing alternative models of labor supply: Evidence from cab drivers in Singapore". The Singapore Economic Review 47(1): 17–47.

22- Crawford, V.P., Meng, J. (2011). "New York City cab drivers' labor supply revisited: Referencedependent preferences with rational expectations targets for hours and income". American Economic Review 101(5): 1912-1932.

23- DellaVigna, S. (2009). "Psychology and Economics: Evidence from the Field". Journal of Economic Literature 47(2): 315-372.

24- Demirel, S. K ve Seyfettin A. (2016). "Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar", Uluslararası İktisad ve Yenilik Dergisi. Sayı.2 (1) :2-19.

25- Dohmen, T. (2008). "The influence of social forces: Evidence from the behavior of football referees". Economic Inquiry 46(3): 411-424

26-Dohmen T., A. Falk, D. Huffman, U. Sunde. (2009). "Homo reciprocans: survey evidence on behavioral outcomes", Economic. Journal, 119 (536) :592-612

27- Doran, K. B. (2009). The existence and position of daily income reference points: Implications for daily labor supply. University of Notre Dame Discussion Paper.

28- Falk, A., Ichino, A. (2006). "Clean Evidence on Peer Effects". Journal of Labor Economics, 24(1): 39-57.

29- Falk, Armin (2007). "Gift Exchange in the Field". Econometrica. 75(5): 1501–1511

30- Falk, A., Huffman, D., MacLeod, W. B. (2008). Institutions and Contract Enforcement. National Bureau of Economic Research. (No. w13961).

31- Farber, H. S. (2005). "Is tomorrow another day? The labor supply of New York City cabdrivers", Journal of Political Economy 113(1): 46–82

32- Farber, H.S., 2008. Reference-dependent preferences and labor supply: The case of New York City Taxi Drivers. The American Economic Review 98(3): 1069-1082.

33- Fehr, E.; Gächter, S. (1990). "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity". The Journal of Economic Perspectives. 14 (3): 159–181

34- Fehr, E.; Kirchsteiger, G.; Riedl, A. (1993). "Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation". The Quarterly Journal of Economics. 108(2): 437–459.

35- Fehr, Ernst; Gächter, Simon. (1998). "Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans". European Economic Review. 42 (3–5): 845–859.

36- Fehr, E., Falk, A. (1999). "Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market". Journal of Political Economy. 107(1): 106-134

37- Fehr, E., Falk, A. (2002). "Psychological Foundations of Incentive". European Economic Review 46: 687-724

38- Fehr, E., Gächter, S., 2000a. Fairness and Retaliation. Journal of Economic Perspectives 14(3): 159- 181.

39- Fehr, E., Goette, L. (2007). "Do workers work more if wages are high? Evidence from a randomized field experiment". American Economic Review 97(1): 298-317.

40- Fehr, E., Goette, L., Zehnder, C.(2009). "A Behavioral Account of the Labor Market: The Role of Fairness Concerns". Annual Review of Economics 1: 355-384.

41- Gächter, Simon; Nosenzo, Daniele; Sefton, Martin (2012). "The Impact of Social Comparisons on Reciprocity" (PDF). The Scandinavian Journal of Economics. 114 (4): 1346–1367

42- Gneezy, Uri; List, John A (2006). "Putting Behavioral Economics to Work: Testing for Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments". Econometrica. 74 (5): 1365–1384

43- Grossman, Sanford J.; Hart, Oliver D. (1986). "The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration". Journal of Political Economy. 94 (4): 691–719

44- Gul, F. (2008). Behavioural economics and game theory. The New Palgrave Dictionary of Economics. Second Edition. Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Palgrave Macmillan, 2008. The New Palgrave Dictionary of Economics Online. Palgrave Macmillan. 45- Heijden, ECM; Nelissen, JHM; Potters, JJM; Verbon, HAA (2007)."Simple and complex gift exchange in the laboratory" (PDF). Economic Inquiry. 39 (2): 280–297

46- Kamilçelebi, H. (2019), Davranışsal İktisat, London: IJOPEC Publication,

47- Kaufman, B.E. (1999). “Expanding the Behavioral Foundations of Labor Economics”. Industrial and Labor Relations Review 52: 361–92

48- Kőszegi, B., Rabin, M. (2006). “A Model of Reference-Dependent Preferences”. Quarterly Journal of Economics 121(4): 1133-65.

49- Krueger, A.B., Mas, A. (2004). “Strikes, Scabs, and Tread Separations: Labor Strife and the Production of Defective Bridgestone/Firestone Tires”. Journal of Political Economy, 112(2): 253-289

50- Kube, S., Puppe, C., Maréchal, M.A. (2012). “The Currency of Reciprocity – Gift-Exchange in the Workplace”. American Economic Review 102(4): 1644-1662.

51- Kube, S., Maréchal, M.A., Puppe, C. (2013). “Do Wage Cuts Damage Work Morale? Evidence from a Natural Field Experiment”. Journal of the European Economic Association, 2013, 11(4): 853-870.

52- Levitt, S. D., List, J. A. (2007). “What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real World ?”.Journal of Economic Perspectives: 153-174

53- Mas, A. (2006). “Pay, Reference Points, and Police Performance”. Quarterly Journal of Economics 121(3): 783-821

54- Maximiano, Sandra; Sloof, Randolph; Sonnemans, Joep (2007). "Gift Exchange in a Multi-Worker Firm". The Economic Journal. 117 (522): 1025–1050

55- Montizaan, R., Cörvers, F., de Grip, A., Dohmen, T. (2012). Negative Reciprocity and Retrenched Pension Rights. IZA Discussion Paper 6955

56- Mullainathan, S., Thaler, R.H. (2001). Behavioral Economics. In International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences, Volume 20, ed. Neil J. Smelser and Paul 57-Ockenfels A., D. Sliwka, P. Werner (2014) “Bonus payments and reference point violations”, Management Science, 61 (7): 1496-1513 OettB. Baltes, 1094-1100. Oxford and New York: Oxford University Press.

58- Springer, G.S. (1999). “An Empirical Analysis of the daily Labor supply of Stadium Vendors”. Journal of Political Economy 107(2): 360-392.

59- Özdemir, Ş. (2019), “Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Davranışsal İçgörü”.Türkiye İletişim Araştırmaları Dergisi, Sayı: 34 (2):247-274

60- Smelser, Neil J. ve Swedberg, Richard (2013). İktisat Sosyolojisi, (Çev: Esma Gültivin Güromay), Bursa: Sentez Yayıncılık

61- Tagiew, Rustam; Ignatov, Dmitry (2016). "Gift Ratios in Laboratory Experiments" (PDF). CEUR Workshop Proceedings. -1627 (Experimental Economics and Machine Learning): 82–93

ULUSLARARSI EKONOMİK İLİŞKİLERİN TÜRKİYE SABİT SERMAYE OLUŞUMU ÜZERİNE ETKİLERİ

THE EFFECTS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS ON FIXED CAPITAL FORMATION OF TURKEY

Melahat BATU AĞIRKAYA
Öğr. Gör. Dr., Iğdır Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu
Polad ALİYEV
Dr. Öğr. Üyesi, Iğdır Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşetme Bölümü
Şenol ÇELİK
Doç. Dr. Bingöl Üniversitesi Ziraat Fakültesi Zootekni Bölümü

ÖZET

Ülkelerin refah düzeyinin yükselmesinde önemli role sahip olan ekonomik büyüme ve ekonomik kalkınmanın, temel etkenlerinden biri sabit sermaye oluşumudur. Modern çağda tüm ekonomik göstergeler gibi sabit sermaye oluşumu da birçok unsurla birlikte uluslararası ekonomik faaliyetlerden etkilenmektedir. Bu çalışmanın amacı, dış ekonomik ilişkilerin Türkiye sabit sermaye oluşumu üzerine ne ölçüde etkili olduğunu belirlemektir. Bu amaçla, Dünya Bankasından 1970-2018 dönemini kapsayan yıllık açık kaynak verileri elde edilmiştir. Bu veriler durağanlık analizine tabi tutulduktan sonra, bazılarının birinci, bazılarının ikinci, bazılarının ise hiç durağan olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu sebeple de dış ekonomik ilişkilerin sabit sermaye oluşumu üzerine ne ölçüde etkili olduğu Toda Yamamoto yaklaşımıyla (Zaman Serisi) ile incelenmiştir. Uygulanan analizler Satata 16 yazılımı vasıtasıyla yapılmıştır. Çalışmada Granger nedensellik testine göre dış borçlar dışındaki ihracat, yabancı sermaye yatırımları ve döviz kurun değişkenlerinin sabit sermaye oluşumunda etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Dış borçların sabit sermaye oluşumu üzerinde bir etkisinin olmaması nedeniyle, sermaye malları ve üretim ihtiyaçlarının karşılanmasına bir katkısının olmadığı bulgusu ortaya çıkmıştır. Bu sebepledir ki dış borçların negatif etkilerinin hafifletmek amacıyla bu borçların azaltılması yönünde politikalar uygulanmalıdır. Uygulanan/uygulanacak olan politikaların kısa ve uzun dönemde ortaya çıkacak olan etkileri dikkate alınarak gerekli tedbirlerin alınması gerekmektedir. Dış kaynaklara mümkünse daha az başvurulması ve alındığı taktirde verimli alanlarda, özellikle döviz geliri getirebileceği alanlarda kullanması önerilebilir.

Anahtar Kelimeler: İhracat, Sabit sermaye, Büyüme, Dış Borçlar, Toda Yamamoto

ABSTRACT

Fixed capital formation is one of the main factors of economic growth and economic development, which has a vital role in increasing countries' welfare. In the modern age, fixed capital formation, like all economic indicators, is affected by international economic activities along with many factors. This study aimed to determine Turkey's foreign economic relations on the fixed capital formation to the extent that it is effective. For this purpose, annual open-source data covering the period 1970-2018 was obtained from the World Bank. After these data were subjected to the stationarity analysis, it was revealed that some of them are first, some are second, and some are not stationary at all. For this reason, the effect of foreign economic relations on fixed capital formation has been analyzed with Toda Yamamoto approach (Time Series). The applied analyzes were made through Satata 16 software. According to the Granger causality test, this study determined that the variables of exports, foreign capital investments and exchange rate, excluding foreign debts, affect fixed capital formation. Since foreign debt does not affect the fixed capital formation, it does not contribute to meeting capital goods and production needs. That is why, in order to alleviate the negative effects of foreign debts, policies to reduce these debts should be implemented. Necessary measures should be taken by considering the short and long-term impact of the policies implemented / to be implemented. It may be suggested that external resources should be used less if possible. If they are taken, they should be used in productive areas, especially in areas where they can generate foreign currency income.

Keywords: Export, Growth, External Debt, Toda Yamamoto

KGF MEKANİZMASININ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİSİ - KOCAELİ ÖRNEĞİ

Serkan EDEBALİ

Yüksek Lisans Öğrencisi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı

ÖZET

Türkiye ekonomisinin temel taşları olan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler), tüm işletmeler içinde en fazla payı oluşturmaktadır. Türkiye için çok büyük bir ekonomik faaliyet kaynağı oluşturan KOBİ´lerin başat problemlerinden biri, toplam kaynakları içerisinde bulunan öz sermaye payının düşük olması ve buna bağlı olarak sürekli bir dış kaynak ihtiyacı içerisinde olmalarıdır.

Türkiye ekonomisinin uzun yıllardır enflasyonist, kırılgan ve öngörülemez bir yapıya sahip olması sebebi ile pek çok finansal krizle karşı karşıya kalınmıştır. Dolayısıyla işletmelerin birbirlerine piyasa kredisi veya satıcı kredisi olarak adlandırılabilecek banka dışı finansman olanaklarını sağlamaları oldukça kısıtlı tutarlar içerisinde olabilmektedir.

Tüm bu finansman yaratma zorluklarına, büyük ölçekli firmaların, KOBİ'lere tanıdığı uzun mal-hizmet alım vadeleri ve buna karşı uyguladıkları oldukça kısa vadeli satış stratejileri de eklenince, ilave kaynak için bankalara başvurmak öncelikli seçenek haline gelmektedir.

Orta-uzun vadeli krediler için talep edilen teminatlar konusunda bankaların tüm işletmeler için genel geçer uygulaması maddi teminat sağlamak yönünde olurken, özellikle kısa vadeli işletme finansmanına yönelik krediler için KOBİ'ler ve KOBİ dışı firmalar için farklı teminatlanma uygulamaları ile karşılaşılmaktadır. Firma ortağı ve/veya grup firmalarının kefalet imzaları ile kısa vadeli hatta bazen orta-uzun vadeli kredilere ulaşabilen KOBİ dışı firmalar, kredi arayışını ancak maddi teminat sağlama yolu ile olumlu sonuçlandırabilen KOBİ'lere göre rekabette öne geçerken; büyüme, dışa açılma ve kârlılık vb. konularda da avantaj sağlamaktadırlar.

Bu çalışmada, KOBİ'lerin krediye ulaşmalarında yaşanan zorlukları ortadan kaldırmak veya azaltmak amacı ile dünyada ve Türkiye'de uygulanan kefalet sistemleri, diğer tanımı ile kredi garanti sistemleri ele alınacaktır. Ayrıca Türkiye'de KGF'nin işletmeler üzerindeki etkisi yapılan bir anket çalışması ile analiz edilecektir. Anket çalışması 40 adet firma ile yüz yüze yapılmış olup; KOBİ'lerin krediye ulaşım durumu, kredi kullanım amacı ve kullanılan kredilerin ciroya etkisi incelenecektir.

Anahtar Kelimeler: Kredi Garanti Fonu, Kredi, KOBİ, Kocaeli

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises (SMEs) are the cornerstones of Turkey's economy and SMEs have the largest share of all businesses. SMEs constitute a large source of economic activity for Turkey, and one of the biggest problem of is that share of equity in their total resouces are low and accordingly SMEs are in constant need of external resources.

Because of inflationary economy structure of Turkey with fragile and unpredictable for many years, it has been faced with many financial crises. Hence market loan to each other between businesses or providing non-bank financing opportunities that can be named as vendor loan may be in very limited amounts.

To all these funding challenges, the leading companies has apply to long terms of purchase of goods and services to SMEs and the fairly short-term sales strategies they have applied against it are added, there is no other choice to apply to banks for additional resources.

While the common practice of banks for all businesses to provide collateral for medium-long term loans is to provide financial collateral, different collateralization practices are encountered for SMEs and non-SME companies especially for loans for short-term business financing. Non-SME companies that can reach short-term and sometimes medium-long-term loans with the guarantee signatures of company partners and / or group companies, while getting ahead of the competition compared to SMEs who can result in their search for credit

only through financial guarantees; growth, openness and profitability, etc. they also provide advantages in matters.

In this study, bail systems both in Turkey and all over the world, loan guarantee systems in other words, will be handled fort he removel of the diffuculties that SME's are facing to reach the funding sources. Moreover, the impact of KGF on SME'swill be evaluated with an implemention.

The survey was conducted face to face with 40 companies, Survey work face to face with 40 companies has been made of SME firms' access to credit, the purpose of use and the effect of the used loans on the turnover will be examined.

Keywords: Credit Guarantee Fund, Credit, SME, Kocaeli

GİRİŞ

Ülkelerin ekonomilerinde çok büyük yer tutan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) krediye ulaşmaları her zaman zor bir süreç olmuştur. Dönemler itibari ile süreklilik arz eden ekonomik krizler, piyasada tutunabilmek için gelişim ve büyüme ihtiyacı, verimliliği sürekli arttırmak ve rekabette ön sıralarda yer almak dış kaynak ihtiyacını neredeyse zorunlu hale getirmektedir. Sermaye benzeri krediler, kısa-orta ve uzun vadeli işletme kredileri globalleşen ve ticari sınırların ortadan kalktığı günümüz dünyasında her daim ulaşılması gereken bir ihtiyaç halini almıştır.

İşletmelerin krediye ulaşmaları konusunda en büyük problemlerden biri, kredi veren kuruluşların kredi tahsis şartlarını yerine getirebilmektir. Özellikle KOBİ firmalarına; sektör, finansal rasyolar, kredi notu, karlılık gibi nitelik ve niceliklerinden bağımsız olarak, bankacılık sektöründe genel geçer olarak maddi teminatlanma şartları öne sürülmektedir.

Kredi için gerekli olan gayrimenkul ipoteği, araç rehini, müşteri çeki, menkul rehini gibi maddi teminat sağlamada güçlük çeken işletmeler için devreye kefalet kuruluşları yani kredi garanti kuruluşları girmektedir.

Kredi garantisi sağlayan kuruluşların amaçları, istihdamın ve yaratılan katma değerin büyük bölümünü sırtlayan KOBİ'lerin krediye ulaşmalarındaki ana sıkıntılardan biri olan teminatlanma sorununu ortadan kaldırmak veya nispeten azaltmaktır. Bunun yanında kredi verenler için, kredilerin geri dönmeme riskini minimum seviyeye indiren, kredi kuruluşlarının riskini paylaşma modeline dayanan bir garanti sistemi uygulamasıdır.

1. KREDİ GARANTİ SİSTEMİ

Firmalar kurulurken, geçmiş finansal performansları ölçülemediğinden dolayı genellikle ilk kaynakları kendi öz varlıkları veya yakınlarından temin ettikleri borçlar olduğu yapılan çalışmalarla ortaya konmaktadır. Ancak işletmenin kuruluşundan sonraki aşamalarında, kredi kurumlarından kaynak sağlamadan varlıklarını sürdürebilmeleri oldukça zor olmaktadır (Levisky ve Prasad, 1995:1).

Yeterli teminatı olmayan işletmelere kefil olmak suretiyle finansmana erişmelerini kolaylaştırmak amacı ile kredi garanti kurumları ortaya çıkmıştır. Bu sistem risk paylaşımını esas alarak, riskin kredi veren finans kuruluşu, kredi müşterisi ve kredi garanti kurumu arasında dağıtılmasını esas almakta ve risk sonucu doğacak olası zararların hem kredi veren hem de kefalet kurumuna dağıtarak, riskin tek bir kurum üzerindeki etkisini azaltmayı hedefleyen, böylece KOBİ'lerin finansal kaynaklara erişiminde kolaylık sağlamak amacı gerçekleştirmektedir.

Finans kaynaklarına ulaşmakta sorunlarla karşılaşan KOBİ'lere yardım etmek amacıyla kurulan kredi garanti programlarının amaçları, özellikleri ve türleri ülkeden ülkeye farklılaşsa da, genel olarak kuruluş amaçları aynıdır. Temel amaç normal şartlar altında krediye ulaşmakta sıkıntı yaşayan bu tür işletmelere banka veya kredi kurumları tarafından kredi verilmesi için kredi tutarının tamamının veya bir kısmının geri ödenmesinde garantörlük hizmeti verilmesidir (Navajas, 2001:3).

Dünyada ilk örneği 1840 yılında Fransa'da uygulanmış olan Kredi Garanti Fonlarının 100'e yakın ülkede, 2.250'den fazla örneği bulunmakta olup, en gelişmiş ve en hacimli örnekleri OECD ve Asya ülkelerinde rastlanmaktadır (Green A.,2003).

1929 yılında yaşanan Büyük Buhran sonrası etkinlikleri artan Garanti Fonlarının yaygınlaşması ve gelişmesi, Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliğinin 90'lı yıllarda dağılması sonrasında yetişmiş işgücünün girişimciliğe dönüştürülmesi için gereken sermayenin sağlanmasında rol oynamaları ile gerçekleşmiştir. (Dağtan Özlem, tez, s:86)

2. TÜRKİYE'DE UYGULANAN KREDİ GARANTİ SİSTEMLERİ

Kredi Garanti Fonları, bulundukları ülkenin ekonomik dinamiklerine, işletmelerin genel talep ve sorunlarına, finans kurumlarının yapısına göre garanti verme şeklini ve garanti verilecek kredi türünü farklı şekillerde belirleyebilmektedirler.

Dünya genelinde kredi garanti sistemi uygulamaları ülkelerin ekonomik, sosyal ve hukuki yapılarına göre farklılaşmaktadır. Özellikle büyük ve gelişmiş ülkelerde birden fazla kredi garanti yapılanması bulunmakta olup, bu yapıların bölgesel olarak çok sayıda kuruluşu veya şubesi bulunmaktadır. Kredi garanti sistemlerinin çoğu tüm sektörleri hedeflerken, belli sektör veya işletme gruplarına odaklananlar da bulunmaktadır (Üstün, 2016:6)

Türkiye'de kredi garanti sistemi işlevini yerine getiren kuruluş ise Kredi Garanti Fonu A.Ş.'dir. Kredi Garanti Fonu sistemi, krediye ihtiyacı olan fakat teminat konusunda yetersiz kalan işletmelere garanti vererek, kredi veren finans kurumlarının kredi tahsis şartlarını yerine getirmek ve gerekli fona ulaşmalarını sağlamak amacı 1991 yılında kurulmuştur.

KGF A.Ş.'nin ilk kaynağı 1993 yılında Alman Hükümeti tarafından sağlanmış olup, KOSGEB tarafında da aynı tutarda eş-finansman konularak, kurumun ilk kefaleti 1994 yılında verilmiştir. (Dağtan, 2016:95) 1996 yılında Halkbank ortaklık yapısına katılmış ve KGF A.Ş. ilk şubesini İstanbul'da açmıştır. 2005 yılında Avrupa Karşılıklı Garanti Kuruluşları Birliğine üye olunmuştur.

KGF A.Ş.'nin güncel sermayesi 278.438.892 TL olup, sermayenin yaklaşık %56,7'si TOBB, KOSGEB, TESK, TOSYÖV ve MEKSA kurumlarına ait olup, geri kalan yaklaşık %43,3'lük kısım ise toplam 29 adet kamu ve özel bankalara aittir. (www.kgf.com.tr 08.03.2021) Öz kaynakları dışında 25 milyar TL'lik Hazine Kontrgarantisi, Avrupa Yatırım Fonu'ndan sağlanan 4,5 milyon EUR tutarlı kontrgaranti ve BTC Co.'dan sağlanan 2 milyon USD tutarlı destek ile birlikte KOBİ'lere kredi garanti desteği vermektedir.

2.1 Kefalet Sistemi İşleyişi

KGF A.Ş. kefil olduğu krediler için kaynak olarak; öz sermayesini, Hazine ve Avrupa Yatırım Fonu kontrgarantilerini ve Bakü-Tiflis-Ceyhan Boru Hattı proje fonunu kullanmaktadır. Kullanılan her kaynak, dönemin ekonomik koşullarına göre KGF A.Ş. tarafından krediye erişimi kolaylaştıracak şekilde yönetilmekte ve kullanılmaktadır. (Eğilmez; 2017)

Bir işletmenin, bankalar nezdinde kredibilitesi olup, teminat konusunda yetersiz kalması ile işletmenin ya da bankanın KGF A.Ş.'ye başvurması ile birlikte başlayan süreç, talep edilen kefalet türüne göre farklı uygulamalar ve değerlendirmeler ile sonuçlandırılır.

Kefalet limitleri Öz kaynak Kefaletleri ve Hazine Destekli Kefaletler olarak ikiye ayrılmakta ve talep edilen kefalet türü ve kredi türüne göre uygun olan kefalet verilmektedir. Kefalet işlemleri temel olarak üç şekilde yapılmaktadır:

1-Portföy Garanti Sistemi (PGS)

PGS metodolojisi ile uygulanan kefalet programlarında KGF tarafından ilave bir kredi değerlendirmesi yapılmamaktadır. Kredi verilmesi uygun bulunan işletmeler için bankalarca KGF'ye kefalet başvurusu yapılmaktadır.

2- PGS Dışı kefaletler (PLS)

PLS metodolojisinde ise kredi/kefalet talebi olan firma, bankaca yapılan değerlendirmeden ayrı olarak KGF tarafından da incelenmekte ve değerlendirilmektedir.

3- Doğrudan kefaletler

Doğrudan kefalet ürünlerinde banka kredisi söz konusu olmayıp, KGF ile kefalet anlaşması bulunan kurumlardan geri ödemeli destek almaya hak kazanmış firmalar başvuru sonrasında ayrı ayrı incelenmekte ve uygun görülenler için destek sağlayan kuruma hitaben teminat mektubu verilmektedir.

Türkiye'de son dönemde uygulanan ve kredi değerlendirme sürecini tamamen kredi veren finans kuruluşuna bırakan Portföy Garantisi Sistemi (PGS) kefalet işleyişi şu şekildedir:

1. KOBİ Bankaya kredi başvurusu yapar.

2. Banka başvuruyu değerlendirir, içsel derecelendirmesini yapar, krediyi onaylar.

3. Banka kefalet talebini KGF'ye iletir.

4. KGF uygunluk kriteri kontrolü yapar.

5. KGF Bankaya onay verir.

6. Banka krediyi kullandırır.

Tablo 1. www.kgf.com.tr

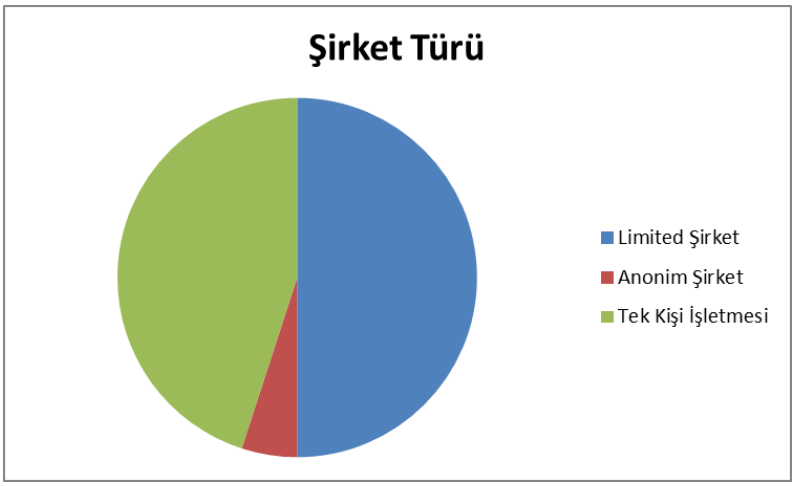
3. KGF MEKANİZMASININ İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİ BELİRLEMEYE YÖNELİK BİR ANALİZ

Bu çalışmanın amacı, KGF kefaleti ile krediye erişim sağlayan firmaların krediyi hangi sebeplerle kullandığı ve krediye erişim aşamasında ve sonrasında nasıl etkilendiğini değerlendirmektir. Finans kurumu ile Kredi Garanti Fonunun, işletmeler üzerindeki etkisini ölçümlemek amacı ile Kocaeli'nde bulunan tesadüfi örneklem yöntemine göre seçilmiş ve yöneltilen sorulara eksiksiz yanıt veren 40 adet firma analiz kapsamında değerlendirilmiştir.

Firmalar ile yüz yüze yapılan görüşmeler ile sorular yöneltilmiştir.

Çalışmanın örneklemi kapsamında yer alan firmalara, banka kredisi almalarındaki zorluk derecesi sorulmuştur. Ayrıca krediyi kullanım amacı ve KGF kefaleti ile alınan kredi sonrasında yaşanan ciro gelişiminin ne olduğu soruları sorulmuştur.

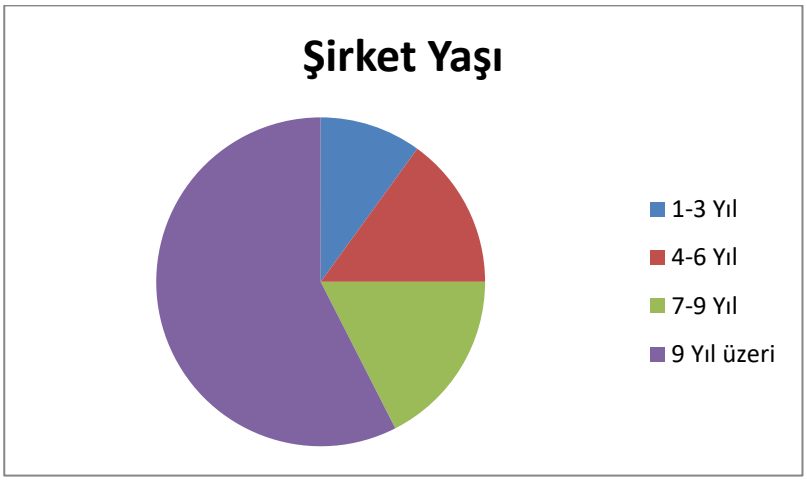
Tablo 1. Analiz Kapsamında Yer Alan Şirket Türleri



	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
1. Limited Şirket	20	50	50
2. Anonim Şirket	2	5	55
3. Tek kişi İşletmesi	18	45	100
Toplam	40	100	

Ankete katılan firmaların çoğunluğunu Limited Şirket ve Tek kişi işletmeleri oluşturmaktadır. Anonim Şirket türü KOBİ segmentinde bulunan firmalarda çok tercih edilmemektedir. 40 firma içerisinde sadece 2 adet Anonim Şirket yer almakta olup, KOBİ'ler içerisindeki dağılıma uygun bir görüntü vermektedir.

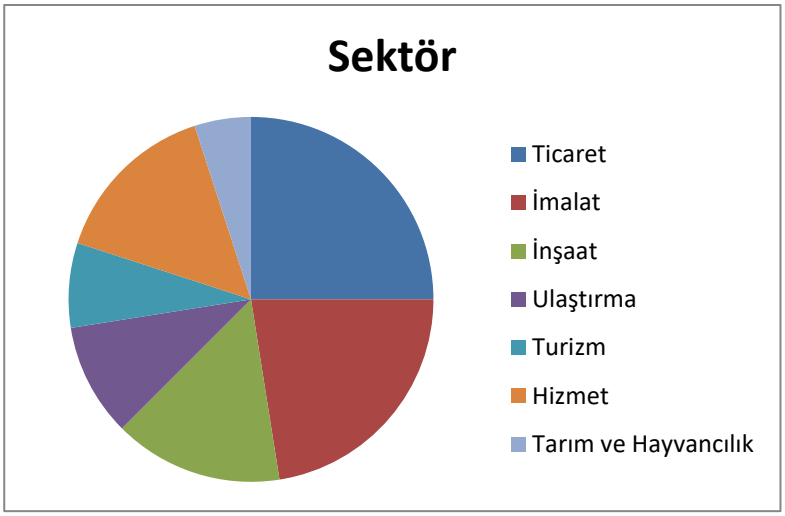
Tablo 2. Analiz Kapsamında Yer Alan Şirketlerin Yaşı



	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
1-3 Yıl	4	10	10
4-6 Yıl	6	15	25
7-9 Yıl	7	17,5	42,5
9 Yıl üzeri	23	57,5	100
Toplam	40	100	

Ankette KGF kefaleti ile kredi kullanan firmalar seçilmesi sebebi ile firma yaş ortalaması nispeten yüksek çıkmaktadır. Nitekim, kredibilitenin firma yaşı ile doğru orantılı olarak artması ve finans kurumlarının minimum bir tam takvim yılını doldurmamış firmalara kredi çalışması yapmaması ya da yeni kurulmuş firmalarda daha az risk iştahı taşımaları ve kredi derecelendirme sistemlerinin üç dönem mali veri girişi ile daha net sınıflandırma yapması sebepleri ile kredilendirilen firmaların büyük çoğunluğu 4 yıl ve üzeri bir zamanı kuruluş tarihi itibari ile doldurmuş firmalardır.

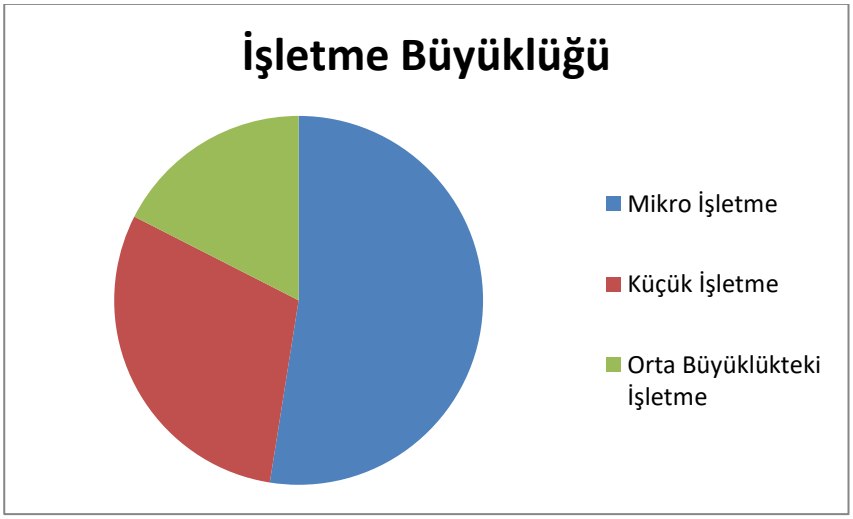
Tablo 3. Analiz Kapsamında Yer Alan Şirketlerin Sektörel Dağılımı



	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Ticaret	10	25	25
İmalat	9	22,5	47,5
İnşaat	6	15	62,5
Ulaştırma	4	10	72,5
Turizm	3	7,5	80
Hizmet	6	15	95
Tarım ve Hayvancılık	2	5	100
Toplam	40	100	

Ankete katılan firmaların sektörel dağılımları incelendiğinde kredi talebinin dağılımının, Türkiye'de ki güncel sektör ağrılığına paralel şekilde olduğu ve en yüksek kredi kullanan sektörlerin Ticaret ve imalat sektörleri olduğu izlenmektedir.

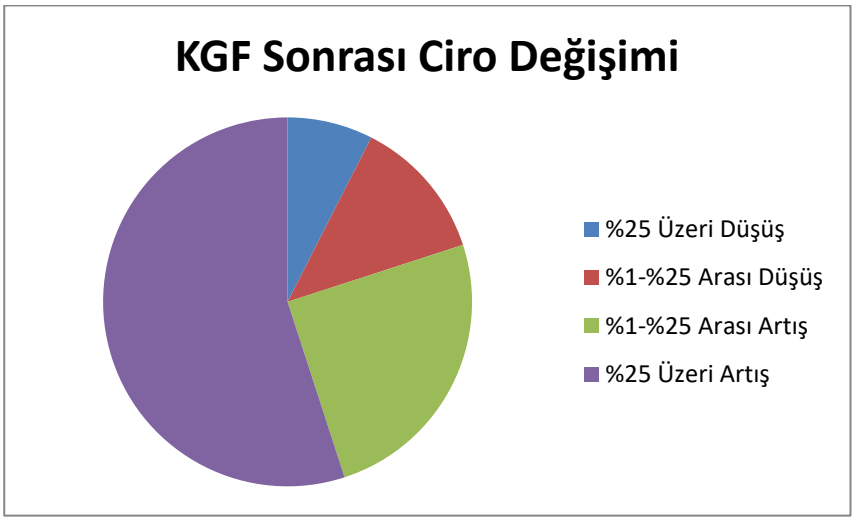
4. Analiz Kapsamında Yer Alan Şirketlerin İşletme Büyüklüğü



	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Mikro İşletme	21	52,5	52,5
Küçük İşletme	12	30	82,5
Orta Büyüklükteki İşletme	7	17,5	100
Toplam	40	100	

Türk ekonomisinin yapısında, KOBİ'lerin yaklaşık %94'ü mikro işletmelerden oluşmaktadır. Ancak birçoğu finans kurumları açısından hiçbir kredibilitesi bulunmayan, kredi kullanım ihtiyacı olmayan veya bireysel krediler ile finansman sağlayan firmalardır. Bu nedenle çalışmanın kapsamı içerisinde analizi yapılan firmaların büyük oranda mikro işletmeler oluştursa da; bu dağılım kredi kullanımı ve teminat yaratma ilişkisi bağlamında finans kurumları portföyleri için anlamlıdır.

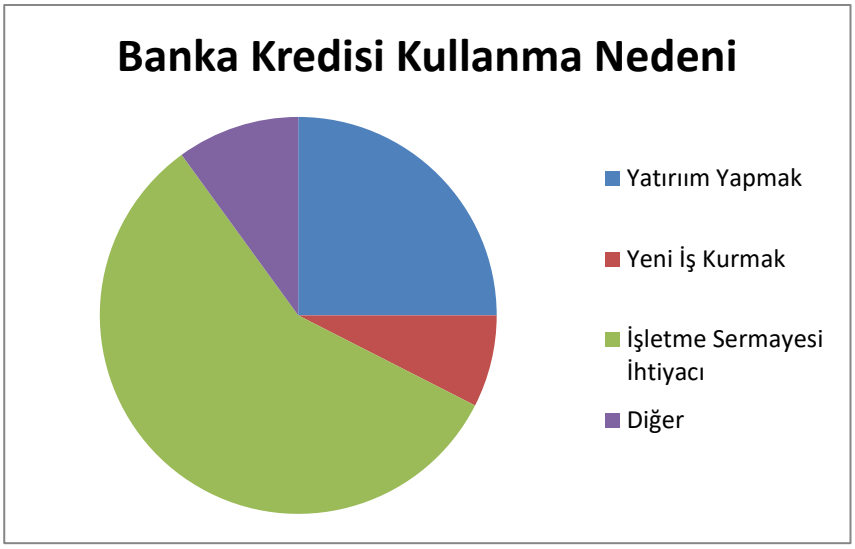
Tablo 5. Analiz Kapsamında Yer alan Şirketlerin KGF Sonrası Ciro Değişimi



	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
%25 Üzeri Düşüş	3	7,5	7,5
%1-%25 Arası Düşüş	5	12,5	20
%1-%25 Arası Artış	10	25	45
%25 Üzeri Artış	22	55	100
Toplam	40	100	

KGF Kefaleti ile kredi kullanan firmaların %80'i cirosunu arttırmıştır. Bu sonuç, alınan kredilerin firmaların satış hacimlerine olumlu etki yaptığı ve büyük kısmının firmaların cirosunu arttıracak şekilde stok, pazarlama-satış gibi doğrudan satışlara yansıyacak kaynaklara aktarıldığını gösterir niteliktedir.

Tablo 6. Analiz Kapsamında Yer Alan Şirketlerin Kredi Kullanma Nedeni



	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Yatırım Yapmak	10	25	25
Yeni İş Kurmak	3	7,5	32,5
İşletme Sermayesi İhtiyacı	23	57,5	90
Diğer	4	10	100
Toplam	40	100	

Finansal kurumların, geçmiş dönem mali veriler üzerine kurulu kredi değerlendirme sistemleri nedeniyle, yeni kurulan firmaların kredilendirilmesi KGF teminatına rağmen çok zor olmaktadır. Tablodan da görüleceği üzere en düşük frekans sayısı Yeni İş Kurmak amacıyla kredi kullandırımında izlenmektedir. Diğer seçeneğinin içeriğinde ise; risk transferi ya da kısa vadeli kredilerin uzun vadeye yayılması işlemleri bulunmaktadır. İşletme Sermayesi İhtiyacı, kredi talebinin en yüksek nedeni olup, Türkiye'de KOBİ'lerin genel ve en büyük sorunu olan yetersiz öz sermaye sıkıntısının varlığını desteklemektedir.

7. Analiz Kapsamında Yer Alan Şirketlerin Banka Kredisine Erişim Zorluğu (Kolaylığı)

	Frekans	Yüzde	Birikimli Yüzde
Çok Zor	14	35	35
Zor	18	45	80
Normal	2	5	85
Kolay	6	15	100
Toplam	40	100	

Banka kredisine mikro ölçekteki bir KOBİ'nin ulaşması oldukça zor olup, teminatsız kredi erişiminde ise uygulamada küçük tutarlı kredili mevduat hesabı veya şirket kredi kartı gibi kısa vadeli krediler yer almaktadır. Firmaların banka kredisine erişim konusuna bakış açısı daha çok uzun vadeli krediler veya 50.000 TL ve üzeri kısa vadeli krediler kapsamındadır.

Çalışmada, analiz kapsamında yer alan firmaların özellikleri açısından banka kredisine erişiminde farklılık olup olmadığını belirlemek üzere ANOVA analizi yapılmıştır. Analizi yapmak için SPSS paket programından yararlanılmıştır.

Tablo 8. İşletme Türlerine Göre Banka Kredisine Erişim Kolaylığı Farklılığı Homojenlik Testi

Levene İstatistiği	df1	df2	Anlamlılık
1,265	2	37	0,294

Tablo 9. İşletme Türlerine Göre Banka Kredisine Erişim Kolaylığı Farklılığı ANOVA Sonuçları

Erişim Kolaylığı*Tür	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık
Gruplar Arası	9,439	2	4,719	5,714	0,00
Grup İçi	30,561	37	0,826		
Toplam	40	39			

Tablo 10. İşletme Türlerine Göre Banka Kredisine Erişim Kolaylığı Farklılığı

		Grupların Ortalama Farkı (I-J)	Standart Sapma	Anlamlılık
(I) İşletme Türü	**(J) İşletme Türü**			
Anonim Şirket	Limited Şirket	1,95	0,583	0,00
	Tek Kişi İşletmesi	2,28	0,586	0,00

Bağımlı değişken: Banka Kredisine Erişim Kolaylığı

Leneve İstatistiği ile test edilmiş varyans homojenliği sonuçlarına göre anlamlılık değeri 0,294>0,05 olduğundan varyans homojenliği varsayımı sağlanmıştır. Anova tablosuna göre grupların ortalamaları arasındaki istatistiksel yönden önemli sayılabilecek bir fark vardır. Çünkü F değeri 5,714 çıkmış ve bu değer 0,00 düzeyinde anlamlıdır. Anonim şirketlerin, limited şirket ve tek kişi işletmesine göre krediye erişim kolaylığı açısından farklılaşma vardır. Anonim şirketlerin diğer şirket türlerine göre banka kredisine erişimi daha kolaydır. Anonim Şirketler, tek kişi işletmelere ve limited şirketlere kıyasla daha kolay krediye erişmektedir.

Tablo 11. Kredi Kullanma Nedenine Göre Banka Kredisine Erişim Kolaylığı Farklılığı Homojenlik Testi

Levene İstatistiği	df1	df2	Anlamlılık
1,692	3	36	0,186

Tablo 12. Kredi Kullanma Nedenine Göre Banka Kredisine Erişim Kolaylığı Farklılığı ANOVA sonuçları

Erişim Kolaylığı* Kredi Kullanma Nedeni	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Anlamlılık
Gruplar Arası	9,429	3	3,143	3,701	0,02
Grup İçi	30,571	36	0,849		
Toplam	40	39			

Tablo 13. Kredi Kullanma Nedenine Göre Banka Kredisine Erişim Kolaylığı Farklılığı

		Grupların Ortalama Farkı (I-J)	Standart Sapma	Anlamlılık
(I) Kredi Kullanma Nedeni	**(J) Kredi Kullanma Nedeni**			
Yatırım Yapmak	Yeni İş Kurmak	1,47	0,517	0,00
	İşletme Sermayesi İhtiyacı	0,97	0,298	0,00
	Diğer	1,30	0,465	0,01

Bağımlı değişken: Banka Kredisine Erişim Kolaylığı

Leneve istatistiği ile test edilmiş varyans homojenliği sonuçlarına göre anlamlılık değeri 0,186>0,05 olduğundan varyans homojenliği varsayımı sağlanmıştır. Anova tablosuna göre grupların ortalamaları arasındaki istatistiksel yönden önemli sayılabilecek bir fark vardır. Çünkü F değeri 3,701 çıkmış ve bu değer 0,02 düzeyinde anlamlıdır. Yatırım yapmak için kredi kullanım nedeni; yeni iş kurma, işletme sermayesi ihtiyacını finanse etmek ve diğer nedenlerine göre krediye erişim kolaylığı açısından farklılaşma vardır. Yatırım yapmak için kredi kullanımına erişim kolaylığı, yeni iş kurmak amaçlı kredi kullanımına erişim kolaylığından fazladır. Yatırım yapmak için kredi kullanımına erişim kolaylığı fazlalığı; ikinci sırada diğer amaçlarla kredi kullanımı en son olarak da işletme sermayesi finansı için kredi kullanma nedeni için banka kredisine erişim kolaylığı sıralaması vardır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Tüm dünyada uygulanan kredi garanti programlarının amacı, finansal sistemdeki zorluklar ve ekonomik kriz dönemlerinde işletmelerin finansa erişimini kolaylaştırmaktır. Kredi Garanti Sistemi, üçüncü taraf kefaleti ile kredi teminat şartlarını yerine getirmekte zorlanan veya herhangi bir taşınır-taşınmaz teminatı sağlayamayan işletmelerin finansal kuruluşlardan kaynak bulmasını sağlamaktadır.

Kredi Garanti Kurumu A.Ş, 2016 yılı sonuna kadar öz kaynakları üzerinden kefalet vermiştir. Bu dönemde Avrupa ve Dünya'daki benzer programlar ile kıyaslandığında kefalet hacmi düşük seviyede kalmıştır. 2017 yılında Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sağladığı 200 milyar TL'lik destekle başlayan süreçte portföy yaklaşımı ile de kefalet vermeye başlamıştır. Bu gelişmeler programı kefalet hacmi bazında Avrupa'nın en büyük programına dönüşmüştür.

Kefalet hacmi oldukça yükselen kurumun, kefalet verdiği kredilerin işletmeler tarafında nasıl bir etki yaptığı önemli bir konudur. Bu çalışma Kocaeli'nde faaliyet 40 işletme ile yapılmıştır. İşletmelerin tamamı KGF kefaletli kredi riskinin bulunduğu işletmelerdir.

KGF kefaleti ile kredi kullanımının arttığı 2017 yılından sonra işletmelerin %80 'inin cirosunu üretici fiyat endeksinin üzerinde bir oranla artırdığı görülmektedir.

Analize konu firmaların şirket yaşları ise %90 oranında 4 yıl ve üzeri olarak izlenmektedir. Bu durum krediyi kullandıran finans kurumlarının, kredi değerlendirme süreçlerinin geçmiş mali verilerin analizine yönelik oluşturulmuş olması sebebi ile en az üç mali yılsonu bilançosu olan firmaları daha yüksek değerlendirme notları ile kategorize etmesinden kaynaklanmaktadır.

Analiz yöntemi olarak ANOVA yöntemi kullanılmıştır. Anonim şirketlerin, limited ve tek kişi işletmelere göre krediye erişiminin daha kolay olduğu analiz sonucunda izlenmektedir. KOBİ'ler içerisinde şirket türü dağılımda en az oranda olan anonim şirketler; genel geçer olarak kuruluş sermaye büyüklükleri, hedeflenen satış hacmi gibi konularda diğer şirketlere nispeten daha hacimli işler yaptığından, bankaların derecelendirme sistemlerinden daha yüksek notlar almaktadırlar. Alınan yüksek notlar, daha az teminat ile ya da daha yüksek kredi limitleri ile birlikte, anonim şirketlerin krediye daha kolay ulaşmasını sağlamaktadır.

Çalışmanın bir diğer sonucu ise; İşletmelerin kredi kullanım nedenine göre, krediye erişimlerinin farklılığı olmuştur. Yatırım yapmak amacı ile KGF kefaleti ile bankaya başvuran işletmeler; yeni iş kurmak, işletme sermayesi ihtiyacı ve diğer nedenlerle (yapılandırma veya risk transferi gibi) başvuran işletmelere göre krediye daha kolay ulaşmaktadırlar. Bu durumu yine bankaların kredi değerlendirme süreçlerine dayandırmak doğru olacaktır. Çünkü yatırım kredisi talep eden firmanın, yatırımı finanse ederken bir kısım banka kredisi kullanımı bir kısım ise öz sermayeden karşılanmaktadır ve kredi vadeleri orta-uzun vadeli olmaktadır. Bu durum bankalar için risk değerlendirmesinde olumlu olarak algılanır.

Bankalar bu süreçte mevcut kredilerini KGF kefaletli kredilere de dönüştürmektir. Bu dönüşümü yaparken genelde kısa vadeli riskleri de uzun vadeye yayarak taşıdığı riskin büyük kısmını KGF ye yüklerken, daha fazla faiz geliri elde etmiş olmaktadır. Buna bağlı olarak; yatırım yapmak amacı ile kredi talebinden sonra gelen "diğer" seçeneği analiz sonucuna göre, işletme sermayesi ihtiyacı ve yeni iş kurmak için kredi talebine kıyasla krediye daha kolay erişim sağlamaktadır.

KAYNAKÇA

Dağtan, Özlem (2016). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde KGF'nin Rolü ve Önemi. Yüksek Lisans Tezi, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Eğilmez, Mahfi (30.05.2017). KGF ve Varlık Fonu Uygulamaları Üzerine Bir Değerlendirme, Kendime Yazılar. https://magfiegilmez.com/2017/05/kredi-garanti-fonu-ve-varlk-fonu.html /08.03.2021

Green, Anke (2003). Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises. UNIDI Working Paper:10.

Kredi Garanti Fonu A.Ş. (2021). www.kgf.com.tr / 08.03.2021

Levisky, J, Prasad, R, (1995). Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises, World Bank Technical Paper, 1.

Navajas, Alvaro Ruiz (2001). Credit Guarentee Schemes: Conceptual Frame, Financial System Development Project, GTZ/FONDESIF

Üstün, Nazlı (2016). KGF Dünyadaki Örnekler ve KOBİ'lere Sağladığı Destekler, s:6.

COVID-19 SALGININ HAVAYOLU ŞİRKETLERİNE MALİYETİ 'HAYATTA KALMA MÜCADELESİ'

ECONOMIC COSTS OF COVID-19 OUTBREAK FOR THE AIRLINE COMPANIES 'THE STRUGGLE TO SURVIVE'

Gülcan GÜZEL

Öğr. Gör., T.C. İstanbul Aydın Üniversitesi Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Ulaştırma Hizmetleri Bölümü Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği Pr. 0000-0002-4786-0863

Deniz SULU

Öğr. Gör., T.C. İstanbul Aydın Üniversitesi T.C. İstanbul Aydın Üniversitesi Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Ulaştırma Hizmetleri Bölümü Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği Pr. 0000-0003-4318-8579

Ümit AYDIN

Öğr. Gör., Bingöl Üniversitesi Bingöl Sosyal Bilimler Yüksekokulu Ulaştırma Hizmetleri Bölümü Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri Pr. 0000-0002-3819-3901

ÖZET

Havacılık endüstrisi yüksek katma değer yaratarak ekonomik fırsatlar yarattığı için ülke ekonomileri açısından oldukça önem arz etmektedir. Bu yüzden havacılık endüstrisini neyin ne ölçüde etkilediğini bilmek sadece havayolu şirketleri açısından değil aynı zamanda o ülkede yaşayanlar açısından da önem arz etmektedir. Havacılık endüstrisi son zamanlarda dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgınının etkisi altındadır. COVID-19 salgını birçok havayolu şirketinin faaliyetlerine son vermesine ve havacılık endüstrisinde istihdam edilen çoğu çalışanın işini kaybetmesine sebep olmasının yanı sıra endüstriyi de durma noktasına getirmiştir.

COVID-19 salgını, kısa vadede, borç oranı yüksek, nakit mevcudu düşük, gelirleri azalmış havayolu şirketlerini ciddi anlamda sıkıntıya düşürmüştür. Orta ve uzun vadede, yolcu sayısındaki azalışın gelirleri azaltması dünyanın en büyük havayolu şirketlerinin de finansal kayıplarındaki derinliği arttırmıştır. Bu çalışmada, tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgınının havacılık endüstrisine etkisi ulusal ve uluslararası boyutta yayımlanan raporlar üzerinden incelenecektir. Havayolu şirketlerinin COVID-19 salgınından dolayı zararlarının ne kadar olduğunu bilmeleri gelecekteki varlıklarını görebilmek, sürdürülebilir havacılık adına önem arz etmektedir. Bu bağlamda havayolu şirketlerinin zararlarını minimize etmek amacıyla ne gibi önlemler alarak hayatta kalmaya çalıştıkları incelenecektir.

COVID-19'un bulaşma riskini en aza indirmek için ülke içinde ve ülkeler arasındaki seyahat kısıtlamaları sektöre olan arzı ve talebi etkilemesinin yanı sıra arzın ve talebin biçiminde değişiklikler yaratmıştır. Havacılık endüstrisi, bir yandan yapısal talep değişimlerini yönetmek, küresel ekonomik salgınla mücadele etmek diğer yandan da yeni normale uyum sağlamak zorunluluğundadır. Bu çalışmada havacılık endüstrisinde yer alan paydaşların hayatta kalma mücadelelerine katkı sağlayabilmek adına birtakım çözüm önerileri sunulacaktır.

Anahtar Kelimeler: Havacılık Endüstrisi, Covid-19 Salgını, Ekonomik Maliyetler, Havacılıkta Toparlanma

ABSTRACT

The aviation sector is extremely important for the countries' economies as it provides economic opportunities by creating high added value. Therefore, it is important to know what affects the aviation industry not only for the airline companies but also for the residents in that country and to what extent. The aviation industry has been under the impact of COVID-19 outbreak, which has recently affected the world. COVID-19 outbreak has brought the aviation industry to a standstill, as well as causing many airline companies to cease their activities and many employees in the aviation industry to lose their jobs.

COVID-19 outbreak will seriously trouble the airline companies with a high debt ratio, low cash stock and reduced revenues in the short term. The decrease in the number of passengers caused substantially the decrease in revenues and ended up with increasing the depth of financial losses of the world's largest airline companies in the medium and long term. In the this study, the impact of the COVID-19 outbreak, which has affected the

whole world, on the aviation industry will be examined through reports published nationally and internationally. It is important to know how much is the costs of the airline companies due to COVID-19 outbreak in order to observe their existence in their future in a sense of sustainable aviation. In this context, the measures taken by the airline companies to minimize their losses will be examined.

Travel restrictions within and between countries to minimize the risk of transmission of COVID-19 outbreak have created changes in the form of supply and demand, as well as affecting the supply and demand for the industry. The aviation industry has to manage structural demand changes, fight the global economic outbreak, and adapt to the new normal on the other. In this study, some solution suggestions will be presented in order to contribute to the survival efforts of stakeholders in the aviation industry.

Key Words: Aviation Industry, COVID-19 Outbreak, Economic Costs, Recovery in Aviation

ÜLKELERİN HAVA SAHASININ KAPATILMASININ EKONOMİK MALİYETLERE ETKİSİNİN İNCELENMESİ: COVID-19 ÖNCESİ VE COVID-19 SONRASI KARŞILAŞTIRMA

ANALYSIS OF THE EFFECT OF AIRSPACE CLOSURE OF COUNTRIES ON ECONOMIC COSTS: PRE-COVID-19 AND AFTER COVID-19 COMPARISON

Gülcan GÜZEL

Öğr. Gör., T.C. İstanbul Aydın Üniversitesi Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Ulaştırma Hizmetleri Bölümü Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği Pr. 0000-0002-4786-0863

Deniz SULU

Öğr. Gör., T.C. İstanbul Aydın Üniversitesi T.C. İstanbul Aydın Üniversitesi Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Ulaştırma Hizmetleri Bölümü Sivil Hava Ulaştırma İşletmeciliği Pr. 0000-0003-4318-8579

Ümit AYDIN

Öğr. Gör., Bingöl Üniversitesi Bingöl Sosyal Bilimler Yüksekokulu Ulaştırma Hizmetleri Bölümü Sivil Havacılık Kabin Hizmetleri Pr. 0000-0002-3819-3901

ÖZET

Havayolu şirketleri; uçuşlarını gerçekleştirirken ülkelerin hava sahasını kullanmaları ve kullandıkları hava sahasında birtakım hava trafik kontrol hizmeti almalarından dolayı hava trafik yol (uçuş) ücreti ödemektedirler. Ülkeler de hava sahalarının kullanılmasından dolayı birtakım ücretler almaktadır. Bu ücretler her ülke için Eurocontrol tarafından uçağın ağırlık katsayısı ve mesafe kat sayıları temel alınarak birim fiyat üzerinden belirlenmektedir. Bir ülkenin hava sahasının kapatılması durumunda, söz konusu ülke hava sahasının kullanılmasından dolayı herhangi bir ücret alamayacaktır. Dolayısıyla buradan bir gelir elde edilemeyecektir. Aynı zamanda havayolu şirketi de kapatılan hava sahasından dolayı uçuş rotasını değiştirerek süresini uzatmakta veya uçuşunu iptal etmek durumunda kalmakta ve sonuç olarak daha fazla yakıt, zaman, karbon emisyonu ve bilet iptalleri gibi birçok maliyete katlanmaktadır. Bu durum ise söz konusu havayolu şirketinin kâr marjını ve rekabet gücünü önemli ölçüde etkilemektedir.

COVID-19 küresel boyutta ekonomik hayatı birçok farklı şekilde etkilemektedir. COVID-19 salgınından en çok etkilenen sektörlerden biri şüphesiz havacılık sektörü olmuştur ve olmaya da devam etmektedir. COVID-19 salgınının yayılmasını önlemek amacıyla DSÖ (Dünya Sağlık Örgütü)'nün tavsiyeleri doğrultusunda özellikle pandeminin en yaygın görüldüğü noktalarda yerel yönetimler tarafından seyahat kısıtlamaları ve hava sahasının kapatılması gibi birtakım önlemler alınmıştır. Bu çalışmada, COVID-19 salgını sonrası hava sahası kısıtlamaları ve kapatılmasının ülkeler ve havayolu şirketleri açısından maliyetlere yansıması incelenecektir. Yapılan ön çalışmada, incelenen ülkelerde transit geçişlerden elde edilen gelirlerde bir azalma olduğu tespit edilmiş ve hava sahalarının kapalı olmasından dolayı da havayolu şirketlerinin maliyetlerinin arttığı ve ülkelerin transit uçuşlardan elde edilen gelirlerinde önemli ölçüde bir azalma olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Havacılık, Hava Sahası, Hava Trafik Yol (Uçuş) Ücreti, Covid-19, Ekonomik Maliyetler.

ABSTRACT

Airline companies; they pay an air traffic route (overflight) fee due to the use of countries' airspaces while performing their flights and for receiving some air traffic control services in the airspaces they use. Countries also charge some fees for the use of their airspace. These fees are determined by Eurocontrol for each country on the basis of the weight coefficient and distance coefficients of the aircraft. If a country's airspace is closed, that country will not be able to charge any fee for the use of its airspace. Therefore, no income will be obtained from here. At the same time, the airline company has to change the flight route and extend its duration or cancel its flight due to the closed airspace, and as a result, it incurs many costs such as more fuel, time, carbon emission and ticket cancellations. This situation significantly affects the profit margin and competitiveness of the airline company in question.

COVID-19 affects global economic life in many different ways. The aviation industry has undoubtedly been and continues to be one of the sectors most affected by the COVID-19 outbreak. In order to prevent the spread of the COVID-19 epidemic, some measures such as travel restrictions and airspace closure have been taken by local governments, especially at the points where the pandemic is most common, in line with the recommendations of WHO (World Health Organization). This study will examine the impact of airspace restrictions and closures on costs for countries and airlines after the COVID-19 outbreak. In the preliminary study, it was determined that there was a decrease in the revenues from transit passages in the countries studied, and it was found that the closure of the airspaces increased the costs of the airline companies and there was a significant decrease in the revenues from transit flights of the countries.

Keywords: Aviation, Airspace Closure, Air Traffic Road (Overflight) Fare, Covid-19, Economic Costs.

SHAREHOLDERS' GIFTS

S. Burcu Avci

Sabanci University, Istanbul, Turkey.

Cindy A. Schipani

Merwin H. Waterman Collegiate Professor of Business Administration and Professor of Business Law, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan

H. Nejat Seyhun

Jerome B. & Eilene M. York Professor of Business Administration and Professor of Finance, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan

Andrew Verstein

Professor of Law, UCLA, Los Angeles, California. *For excellent research assistance, the authors express gratitude to Tianna Larson, J.D. Candidate, Wake Forest University School of Law, and Shane Callaghan, J.D., Guus Duindam, J.D. Candidate, and Hafsa Tout, J.D. Candidate, University of Michigan Law School*

ABSTRACT

Corporate insiders can enjoy benefits by trading their stock when they have material, non-public information. Another strategy to make profits from material and non-public information is to donate the stock to a charity and take a charitable tax deduction at the inflated stock price. We show that insider giving is not limited to officers and directors. Large investors appear to regularly receive material non-public information and use it to make profits.

Large shareholders' gifts of stock are well timed. We find that large shareholders exploit lax auditing environment to backdate their gifts illegally. Stock prices rise abnormally by about 5% during the one-year period before the gift date and they fall abnormally by about 4% during the one year after the gift date. We find this pattern is stronger for late-reported gifts, which is consistent with the backdating hypothesis. We suggest policy recommendations that should improve the compliance of gifts with the requirements of anti-fraud provisions of federal securities laws.

Keywords: Corporate gifts, insider trading, shareholder policy, tax policy.