

Editor-in-Chief

Ahmet Burcin YERELİ

Co-Editors-in-Chief

Mustafa KIZILTAN

Emre ATSAN

Anna GOLOVKO

Aslı Ceren SARAL

Ali Gokhan GOLCEK

Editorial Board / Yayın Kurulu

Hakan AY

Aysen SIVRIKAYA

Basak DALGIC

Altug Murat KOKTAS

Isıl Sirin SELCUK

Burcu FAZLIOGLU

Hale AKBULUT

Sevilay GUMUS OZUYAR

Firmalarda Nakit Dönüş Süresinin Sermaye Yapısına Etkisi: BİST'e Kayıtlı Çimento Sektörü Üzerine Bir İnceleme
The Effect of Cash Conversion Cycle on the Companies' Capital Structure: An Investigation on BIST Listing Cement Sector Companies
Tuba DERYA-BASKAN - İlkut Elif KANDIL-GÖKER

Efficiency of Investments in Regional Airports in Poland
Polonya'da Bölgesel Düzeydeki Özel Havalimanı Yatırımlarının Etkinliği:
Aleksandra GÖRECKA - Joanna BARAN

Elektrik Enerjisi Piyasasında Regülasyon ve Bağımsız Düzenleyici Kurumlar: Türkiye Örneği
Regulation and Independent Regulatory Authority for Electricity Energy Market: The Case of Turkey
Özgür Emre KOÇ - Mustafa Alpin GÜLŞEN

Kuruluşundan Günümüze Türkiye'de Vergi Yükü ve Gelir Dağılımının Analizi
The Analysis of Tax Burden and Income Distribution in Turkey during the Republican Era
Hakan AY - Mehmet Latif HAYDANLI

Development of the Banking System in Kyrgyzstan: An Historical Review and Current Challenges
Kırgızistan'da Bankacılık Sisteminin Gelişimi: Tarihsel İnceleme ve Güncel Sorunlar
Dastan ASEINOV - Kamalbek KARYMSHAKOV

Determinants of Bank Stability: A Financial Statement Analysis of Turkish Banks
Banka İstikrarının Belirleyicileri: Türkiye'deki Bankaların Mali Tabloları Üzerinde Bir İnceleme
Gamze Öztürk DANIŞMAN

Engel Yasası'nın Türkiye Sınaması ve Gıda Talebinin Gelir Esnekliği: Gıda Harcamalarının Bütçe Payının Hane Profili ve Toplam Harcama İle İlişkisi (2003-2013)
Testing the Engel Law for Turkey and Income Elasticity of Food Demand: Relationship of Budget Share of Food Expenditure with Household Profile and Total Expenditure (2003-2013)
Gökhan AYKAÇ

Üniversite Öğrencilerinin Naylon Poşet Kullanımına İlişkin Tutum ve Davranışlarının Yapısal Eşitlik Modellemesiyle Araştırılması
Investigation of Attitudes and Behaviours of University Students on the Use of Plastic Bags by Structural Equation Modelling
Hüseyin GÜRBÜZ - Veyisel YILMAZ

Türkiye Orta Gelir Tuzağından Kaçabilir mi? İktisadi Gelişmeye Kurumsalcı Bir Yaklaşım
Can Turkey Escape the Middle-Income Trap? An Institutional Approach to Economic Development
Tekin KÖSE - Kürşat ÇINAR

Fatality Fire of the Unemployment Hills: Fatality Tendency and Job Search Tools
İşsizlik Dağığının Kaderci Ateşi: Kadercilik Eğilimi ve İş Arama Yöntemleri
Kamil ORHAN

Ekonomik ve Siyasal Bir Araç Olarak Yeni İpek Yolu Projesinin Küresel Sisteme Etkileri
The Impact of the New Silk Road Project on the Global System as an Economic and Political Instrument
Osman TEKİR - Nesrin DEMİR

The Emerging Trend of 'Expatripreneurs': A Headache for the Pre-existing Ethnic Entrepreneur Theories
Artan "Gurbetçi Girişimci" Eğilimi: Öteden Beri Var Olan Etnik Girişimci Teorileri Açısından Bir Başağnsı Mı?
Richard Andrew GIRLING - Emilia BAMWENDA

Kalkınmada Kadın Ayrımcılığı ve Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinin Rolü: Ülkelerarası Farklı Gelir Gruplarına Göre Yatay Kesit Analiz
The Role of Women Discrimination and Gender Inequality in Development: The Cross-Section Analysis by Different Income Groups
Mehtap TUNÇ

Mali Alan ve Ölçüm Yöntemleri
Fiscal Space and Estimating Methods
Fatih AKBAYIR - Ahmet Burcin YERELİ



IDEAS

RePEc

EBSCO

EconPapers



GIF
GLOBAL IMPACT FACTOR



Scientific Indexing Services



SOBIAD



SOSYOEKONOMİ

Peer Reviewed, Scientific, Quarterly Hakemli, Bilimsel, Süreli
Sosyoekonomi Society Sosyoekonomi Derneği

October 2018, Vol. 26(38) ISSN 1305-5577

www.sosyoekonomijournal.org

Publisher / Derginin Sahibi	: Sosyoekonomi Society / Sosyoekonomi Derneği
Editor-in-Chief / Yayın Kurulu Başkanı (Sorumlu Yazı İşleri Müdürü)	: Ahmet Burçin YERELİ editor@sosyoekonomijournal.org
Co-Editors-in-Chief / Yayın Kurulu Bşk. Yrd. (Sorumlu Yazı İşleri Müdür Yrd.)	: Mustafa KIZILTAN Emre ATSAN Anna GOLOVKO Ash Ceren SARAL Ali Gökhan GÖLÇEK info@sosyoekonomijournal.org
Title of Journal / Yayının Adı	: Sosyoekonomi Journal Sosyoekonomi Dergisi
Type of Journal / Yayının Türü	: Periodical Yayın, Süreli Yayın
Frequency and Language / Yayının Şekli ve Dili	: Quarterly, English & Turkish 3 Aylık, İngilizce & Türkçe
Directorial Address / Yayının İdare Adresi	: Sosyoekonomi Derneği, Cihan Sokak, 27/7 06430 Sıhhiye / ANKARA Tel: +90 312 229 49 11 Fax: +90 312 230 76 23
Printing House / Basım Yeri	: Sonçağ Yayıncılık Matbaacılık Reklam San. Tic. Ltd. Şti. İstanbul Caddesi, İstanbul Çarşısı, 48/48, İskitler / ANKARA Tel: +90 312 341 36 67
Place and Date of Print / Basım Yeri ve Tarihi	: Ankara, 31.10.2018
Abstracting-Ranking-Indexing / Dizin	: <i>Tübitak - ULAKBİM TR Dizin, EconLit, EBSCO, ProQuest, RePEc, EconPapers, IDEAS, Global Impact Factor, I2OR, Scientific Indexing Service, SOBIAD, Google Scholar.</i>

Editorial Board / Yayın Kurulu

Ahmet Burçin	YERELİ	Hacettepe University, Turkey
Mustafa	KIZILTAN	Hacettepe University, Turkey
Emre	ATSAN	Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey
Anna	GOLOVKO	Sosyoekonomi Society, Turkey
Aslı Ceren	SARAL	Ankara University, Turkey
Ali Gökhan	GÖLÇEK	Niğde Ömer Halisdemir University, Turkey
Hakan	AY	Dokuz Eylül University, Turkey
Ayşen	SİVRİKAYA	Hacettepe University, Turkey
Basak	DALGIÇ	Hacettepe University, Turkey
Altuğ Murat	KÖKTAŞ	Kırşehir Ahi Evran University, Turkey
Işıl Şirin	SELÇUK	Bolu Abant İzzet Baysal University, Turkey
Burcu	FAZLIOĞLU	TOBB University of Economics and Technology, Turkey
Hale	AKBULUT	Hacettepe University, Turkey
Sevilay	GÜMÜŞ ÖZUYAR	Uşak University, Turkey

Editorial Advisory Board / Uluslararası Danışma Kurulu

Tekin	AKDEMİR	Ankara Yıldırım Beyazıt University, Turkey
Abdilah	ALI	University of Salford, United Kingdom
Bariş	ALPASLAN	Social Sciences University of Ankara, Turkey
Nunzio	ANGIOLA	University of Foggia, Italy
Shafiul	AZAM	Aberystwyth University, United Kingdom
Necmiddin	BAĞDADIOĞLU	Hacettepe University, Turkey
Elshan	BAGIRZADEH	Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan
Serdal	BAHÇE	Ankara University, Turkey
Alparslan Abdurrahman	BAŞARAN	Hacettepe University, Turkey
Joanna	CHUDZIAN	Warsaw University of Life Sciences, Poland
Caterina	DE LUCIA	University of Foggia, Italy
Matthias	FINGER	Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne, Switzerland
Ömer	GÖKÇEKUŞ	Seton Hall University, U.S.A.
Aleksandra	GÖRECKA	Warsaw University of Life Sciences, Poland
Jafar	HAGHIGHAT	University of Tabriz, Iran
Mubariz	HASANOV	Okan University, Turkey
Katsushi	IMAI	University of Manchester, United Kingdom
Kamalbek	KARYMSHAKOV	Kyrgyz Turkish MANAS University, Kyrgyzstan
Adalet	MURADOV	Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan
Mehmed	MURIĆ	University for Peace, Serbia
Maria Paola	RANA	Northumbria University, United Kingdom
Uğur	SADIOĞLU	Hacettepe University, Turkey
M. Mahruf C.	SHOHEL	Aberystwyth University, United Kingdom
Biagio	SIMONETTI	Università degli Studi del Sannio, Italy
Joseph	SZYLIOWICZ	University of Denver, U.S.A.
Bican	ŞAHİN	Hacettepe University, Turkey
Nevzat	ŞİMŞEK	Dokuz Eylül University, Turkey
Mustafa Erdiç	TELATAR	Okan University, Turkey
Ayşe Yasemin	YALTA	Hacettepe University, Turkey
Kasırga	YILDIRAK	Hacettepe University, Turkey

Bu derginin her türlü yayım ve telif hakkı Sosyoekonomi Dergisi'ne aittir. 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu hükümlerine göre, fotokopi, dijital ve benzeri yöntemlerle herhangi bir bölümü veya tamamı Dergi Sahibinin veya Yayın Kurulu Başkanının izni olmadan basılamaz ve çoğaltılamaz. Bilimsel etik kurallarına uygun olmayan alıntı yapılamaz. Dergide yayımlanan makalelerin fikri sorumluluğu yazarlara aittir.

Referees of This Issue / Bu Sayının Hakemleri

Hale	AKBULUT	Hacettepe University
Tekin	AKDEMİR	Ankara Yıldırım Beyazıt University
Merter	AKINCI	Ordu University
Şükrü	APAYDIN	Nevşehir Hacı Bektaş Veli University
Erkan	ARI	Kütahya Dumlupınar University
Hakan	AY	Dokuz Eylül University
Ahmet Can	BAKKALCI	Aydın Adnan Menderes University
Eda	BALIKÇIOĞLU	Kırıkkale University
Hale	BALSEVEN	Akdeniz University
Gülenay	BAŞ-DİNAR	Bolu Abant İzzet Baysal University
Murat	BERBEROĞLU	Artvin Çoruh University
Hasan	BULUT	Ondokuz Mayıs University
Sema	BUZ	Hacettepe University
Eren	ÇAŞKURLU	Ankara Hacı Bayram Veli University
Dilek	ÇETİN	Süleyman Demirel University
Songül	ÇINAROĞLU	Hacettepe University
Cemil	ÇİFTÇİ	Pamukkale University
Nihat	DAĞISTAN	Başkent University
Başak	DALGIÇ	Hacettepe University
Fatih Hakan	DİKMEN	Ankara Hacı Bayram Veli University
Fatih	EKİNCİ	Atılım University
Burcu	FAZLIOĞLU	TOBB University of Economics and Technology
Aleksandra	GÖRECKA	Warsaw University of Life Sciences
Ali Rıza	GÖKBUNAR	Manisa Celal Bayar University
Derya	GÜLER-AYDIN	Hacettepe University
Murat	GÜLER	Niğde Ömer Halisdemir University
Adalet	HAZAR	Başkent University
Erdem	HEPAKTAN	Manisa Celal Bayar University
Vedat	IŞIKHAN	Hacettepe University
Mustafa	KARABACAK	Uşak University
Ahmet	KARADAĞ	İnönü University
Oğuz	KARADENİZ	Pamukkale University
Mustafa	KIZILTAN	Hacettepe University
Oytun	MEÇİK	Eskişehir Osmangazi University
Faruk	MİKE	Hakkari University
Mehmed	MURİC	University for Peace
Müslüme	NARİN	Ankara Hacı Bayram Veli University
Mustafa Kemal	ÖKTEM	Hacettepe University
Arif Behiç	ÖZCAN	Selçuk University
Pelin	ÖZGEN	Atılım University
Gökhan	ÖZKUL	Süleyman Demirel University
İbrahim Erdem	SEÇİLMİŞ	Hacettepe University
İşıl Şirin	SELÇUK	Bolu Abant İzzet Baysal University
Selami	SEZGİN	Eskişehir Osmangazi University
Onur	SUNAL	Başkent University
Çağatay Edgücan	ŞAHİN	Ordu University
Faruk	ŞAHİN	Muğla Sıtkı Koçman University
Aysıt	TANSEL	Middle East Technical University
Ahmet	UTKUSEVEN	İzmir Katip Çelebi University
Ahmet Burçin	YERELİ	Hacettepe University
Zeki	YILDIZ	Eskişehir Osmangazi University
Gönül	YÜCE-AKINCI	Ordu University
Tolga	ZAMAN	Çankırı Karatekin University

Content

Author(s)	Title	pp.
	Executive Summary	6
	Editörün Notu	8
Tuba DERYA-BASKAN İlkut Elif KANDİL-GÖKER	Firmalarda Nakit Dönüş Süresinin Sermaye Yapısına Etkisi: BİST'e Kayıtlı Çimento Sektörü Üzerine Bir İnceleme The Effect of Cash Conversion Cycle on the Companies' Capital Structure: An Investigation on BIST Listing Cement Sector Companies	11
Aleksandra GÓRECKA Joanna BARAN	Efficiency of Investments in Regional Airports in Poland Polonya'da Bölgesel Düzeydeki Özel Havalimanı Yatırımlarının Etkinliği	23
Özgür Emre KOÇ Mustafa Alpin GÜLŞEN	Elektrik Enerjisi Piyasasında Regülasyon ve Bağımsız Düzenleyici Kurumlar: Türkiye Örneği Regulation and Independent Regulatory Authority for Electricity Energy Market: The Case of Turkey	37
Hakan AY Mehmet Latif HAYDANLI	Kuruluşundan Günümüze Türkiye'de Vergi Yükü ve Gelir Dağılımının Analizi The Analysis of Tax Burden and Income Distribution in Turkey during the Republican Era	53
Dastan ASEİNOV Kamalbek KARYMSHAKOV	Development of the Banking System in Kyrgyzstan: An Historical Review and Current Challenges Kırgızistan'da Bankacılık Sisteminin Gelişimi: Tarihsel İnceleme ve Güncel Sorunlar	71
Gamze ÖZTÜRK-DANIŞMAN	Determinants of Bank Stability: A Financial Statement Analysis of Turkish Banks Banka İstikrarının Belirleyicileri: Türkiye'deki Bankaların Mali Tabloları Üzerinde Bir İnceleme	87
Gökhan AYKAÇ	Engel Yasası'nın Türkiye Sınaması ve Gıda Talebinin Gelir Esnekliği: Gıda Harcamalarının Bütçe Payının Hane Profili ve Toplam Harcama ile İlişkisi (2003-2013) Testing the Engel Law for Turkey and Income Elasticity of Food Demand: Relationship of Budget Share of Food Expenditure with Household Profile and Total Expenditure (2003-2013)	105
Hüseyin GÜRBÜZ Veysel YILMAZ	Üniversite Öğrencilerinin Naylon Poşet Kullanımına İlişkin Tutum ve Davranışlarının Yapısal Eşitlik Modellemesiyle Araştırılması Investigation of Attitudes and Behaviours of University Students on the Use of Plastic Bags by Structural Equation Modelling	135
Tekin KÖSE Kürşat ÇINAR	Türkiye Orta Gelir Tuzagından Kaçabilir mi? İktisadi Gelişmeye Kurumsalcı Bir Yaklaşım Can Turkey Escape the Middle-Income Trap? An Institutional Approach to Economic Development	151
Kamil ORHAN	Fatality Fire of the Unemployment Hills: Fatality Tendency and Job Search Tools İşsizlik Dağıının Kaderci Ateşi: Kadercilik Eğilimi ve İş Arama Yöntemleri	171
Osman TEKİR Nesrin DEMİR	Ekonomik ve Siyasal Bir Araç Olarak Yeni İpek Yolu Projesinin Küresel Sisteme Etkileri The Impact of the New Silk Road Project on the Global System as an Economic and Political Instrument	191
Richard Andrew GIRLING Emilia BAMWENDA	The Emerging Trend of 'Expatpreneurs': A Headache for the Pre-existing Ethnic Entrepreneur Theories Artan "Gurbetçi Girişimci" Eğilimi: Öteden Beri Var Olan Etnik Girişimci Teorileri Açısından Bir Başağrısı Mı?	207
Mehtap TUNÇ	Kalkınmada Kadın Ayrımcılığı ve Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinin Rolü: Ülkelerarası Farklı Gelir Gruplarına Göre Yatay Kesit Analiz The Role of Women Discrimination and Gender Inequality in Development: The Cross-Section Analysis by Different Income Groups	221
Fatih AKBAYIR Ahmet Burçin YERELİ	Mali Alan ve Ölçüm Yöntemleri Fiscal Space and Estimating Methods	253
Notes for Contributors		272
Yazarlara Duyuru		273

Executive Summary

The objective of our journal is to publish up-to-date, high-quality and original research papers. In this volume, we present fourteen studies included socio-economic-based findings and reviews, but broadly the issue contains research papers. Research papers are more in traditional forms and they demonstrate a sound theoretical and/or methodological underpinning, a clear contribution to knowledge in the field and provide a critical and concise yet comprehensive and contemporary review of the economy in the real life and its applications.

The first article of this issue investigates the possible effects of cash conversion cycle on capital structures of companies which facilitates in cement sector and list in BIST. The second study written by Gorecka and Baran basically aims figure out investments' efficiencies in individual (regional) Polish airports for the period between 2007 and 2013 by employing Data Envelopment Analysis method. When the third article is pursued to enlighten possible determining effects of regulations and independent regulatory authority in Turkish electricity sector, the fourth article is aimed to analyze tax burden and income distribution from the beginning of Turkish Republic. We encourage reading this article strongly since it also probes how influential certain sections of society are in the formation of tax policies from the preparation of tax policies to enactment of the laws.

The fifth and sixth papers are both related to banking system. When the development of Kyrgyzstan's banking system is taken as a subject of the fifth article, the sixth article is taken determinants of bank stability in Turkey as its matter. After aforecited articles Aykac's study which is about income elasticity of food demand as well as testing the Engel Law for Turkey from 2003 to 2013 appears in the journal as the seventh article. According to the results elasticity is smaller for the conditional quantiles of higher budget share of food and the relationships of the budget share of food with the age, education, and social security coverage of the household heads as well as with the household's urban/rural location.

The eighth article has a very interesting subject. The paper examines Eskisehir Osmangazi University Department of Statistic students' attitudes and behaviors on plastic bag usage by Structural Equation Modelling. However, the article nine makes a strong turn to economics and researches whether it is possible to avoid middle-income trap in Turkey or not. By using a multi-method approach which combines econometric and historical analyses, the study points that it would be very hard to progress economically for middle-income countries such as Turkey without addressing their deficiencies in political and economic institutions. In the tenth article, whether there are any interaction between job search, unemployment-employment processes and fatalistic tendencies is investigated. While the economic and strategic dimensions of the New Silk Road Project in terms of the rise of China and the relationship between China and the United States are discussed in the eleventh study, the main purpose of the twelfth paper is to make a contribution to migration literature of surrounding expatpreneurs. The thirteenth study deals with very rare discussion, whose aim is to discuss and empirically test the effects of gender inequality on income and human development at the theoretical level, held in Turkey. And in the very last article of this issue, fiscal space and its estimating methods are taken as the subject and examined the risks associated with the known methods.

All of the articles in this volume of our journal are the works of very intensive work process individually and since we have a limited space in the editorial part, we only share general structures. We are sincerely grateful to your ongoing interest in our journal.

We are grateful to your ongoing interest in our journal.

Prof. Ahmet Burcin YERELI

Editor

Editörün Notu

Dergimizin amacı, güncel, yüksek kaliteli ve özgün araştırma makaleleri yayınlamaktır. Bu sayıda, sosyo-ekonomik temelli bulgular ve yorumlar on dört çalışma sunulmaktadır ancak genel olarak sayı araştırma raporlarını içerir. Araştırma Raporları çoğunlukla geleneksel formdadır ve teorik ve / veya metodolojik temeli, alanına net bir katkı sunan ve gerçek ekonomik hayata ve uygulamalarına eleştirel, net, kapsamlı ve çağdaş yorumlar sağlamaktır.

Bu sayımızın ilk makalesi BİST’te listelenen ve çimento sektöründe faaliyet gösteren firmaların sermaye yapılarına nakit dönüşünün olası etkilerini araştırmaktadır. Gorecka ve Baran tarafından yazılan ikinci çalışma ise temel olarak veri zarflama analizi yöntemi kullanarak 2007 ve 2013 arasındaki dönemde Polonya’daki bireysel (bölgesel) havaalanı yatırımlarının etkinlikleri ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Üçüncü çalışma Türk elektrik sektöründe regülasyonlar ile bağımsız düzenleyici kurumların olası belirleyici etkilerini ortaya çıkarmaya çalışırken, dördüncü çalışma başlangıcından bugüne Türkiye Cumhuriyeti’nde vergi yükü ve gelir dağılımının analizini amaçlamaktadır. Bu çalışmada vergi politikalarının hazırlık aşamasından kanunların yürük aşamasına kadar olan süreçte çeşitli toplum kesimlerinin vergi politikalarının oluşturulmasında ne derece etkili oldukları da incelendiği için okunması tarafımızca önemle tavsiye edilmektedir.

Beşinci ve altıncı makalelerin ikisi de bankacılık sistemi ile ilgilidir. Beşinci makale Kırgızistan bankacılık sisteminin gelişimini konu alırken, altıncı makale Türkiye’deki banka istikrarının belirleyicilerini konu olarak ele almıştır. Belirtilen çalışmalardan sonra, Aykaç’ın 2003’ten 2013’e gıda talebinin gelir esnekliği ile Engel Yasası’nın Türkiye sınaması ile ilgili çalışması derginin yedinci çalışması olarak yerini almaktadır. Sonuçlara göre gıdaya ayrılan bütçe payının daha yüksek olduğu koşullu dilimlerde, gıdanın gelir esnekliğinin daha düşük olduğu gözlenmiş ve hanehalklarının gıdaya ayırdıkları bütçe payının, hanehalkı reisinin yaşı, sosyal güvence durumu ve eğitim düzeyinin yanı sıra, hanenin yerleşim yeri ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Sekizinci makalenin konusu ise oldukça ilginçtir. Bu çalışma yapısal eşitlik modellemesi kullanarak Eskişehir Osmangazi Üniversitesi öğrencilerinin naylon poşet kullanma alışkanlık ve davranışlarını incelemektedir. Ancak dokuzuncu çalışma iktisada güçlü bir dönüş yaparak Türkiye’de orta gelir tuzağından kaçmanın mümkün olup olmadığını araştırmaktadır. Tarihsel ve ekonometrik yöntemleri birleştiren çok metotlu bir yöntem kullanan çalışma Türkiye örneğindeki gibi yüksek orta gelirli ülkelerde daha fazla iktisadi gelişmeye ulaşılması için siyasi ve iktisadi kurumlardaki sorunların çözülmesi gerektiğini işaret etmektedir. Onuncu makalede iş arama, işsizlik-istihdam süreçleri ile kadercilik eğilimleri arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmaktadır. On birinci çalışmada Çin’in yükselişi açısından yeni İpek Yolu Projesinin ekonomik ve stratejik boyutları ile Amerika Birleşik Devletleri ile Çin arasındaki ilişkiler tartışılmaktadır. On ikinci makalenin ise temel amacı kendi isteği ile göç eden girişimciler konusunda göç literatürüne katkıda bulunmaktır. On üçüncü çalışma Türkiye’de oldukça ender ele alınan toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin gelir ve insani kalkınma düzeyi üzerindeki etkilerinin kuramsal düzeyde tartışılmasını ve deneye dayalı olarak test edilmesini kapsamaktadır. Bu sayının son

makalesinde ise mali alan ve ölçüm yöntemleri konu olarak ele alınmış ve bilinen yöntemlerden kaynaklanan riskler değerlendirilmiştir.

Dergimizin bu sayısında bulunan tüm çalışmalar oldukça meşakkatli bir sürecin eseridir. Ancak editör notunda oldukça kısıtlı bir alana sahip olduğumuz için bu sayıda verilen çalışmalar genel hatları ile aktarılmıştır. Dergimize süregelen ilginizden ötürü teşekkürü samimiyetle bir borç biliriz.

Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ

Editör

Firmalarda Nakit Dönüş Süresinin Sermaye Yapısına Etkisi: BİST'e Kayıtlı Çimento Sektörü Üzerine Bir İnceleme

Tuba DERYA-BASKAN (<https://orcid.org/0000-0001-8809-7043>), Department of Management, Kırıkkale University, Turkey; e-mail: tbaskan@kku.edu.tr

İlkt Elif KANDİL-GÖKER (<https://orcid.org/0000-0002-5290-3514>), Department of Management, Kırıkkale University, Turkey; e-mail: elifkandil@kku.edu.tr

The Effect of Cash Conversion Cycle on the Companies' Capital Structure: An Investigation on BİST Listing Cement Sector Companies

Abstract

In the financial planning process of companies during an operating period the sector concerned is important. Companies want their capital and debts ratio to get assets and direct their capital to the right investment preferences while fulfilling their activities. One of the most important factors in order for these processes to be realized is the receipt of receivables arising from the sale of stocks in advance or futures and the provision of cash inflows to companies. In this study, it was tried to determine the effect of the operation rates of the companies on the capital structure. At this stage, attempts have been made to measure how receivables, stocks and cash management are affected by the capital structure of companies. For this reason, how the cement industry's receivables, stocks and cash management, which are registered in the BİST in Turkey, will change the capital structure has been analyzed by Panel Data models. A positive relationship between the cash conversion cycle period and the capital structure has been identified.

Keywords : Cash Conversion Cycle, Capital Structure, Panel Data Analysis.

JEL Classification Codes : O16, P45, M42.

Öz

Firmaların bir faaliyet dönemindeki finansal planlama sürecinde, bulunduğu sektör önem arz etmektedir. Firmalar faaliyetlerini yerine getirirken sermayeleri ve borçları oranın da varlık elde etmek ve sermayelerini doğru yatırım tercihlerine yönlendirmeyi istemektedirler. Bu süreçlerin olabilmesi için en önemli etmenlerden birisi stokların peşin veya vadeli satılmasına bağlı olarak ortaya çıkan alacakların tahsil edilebilmesi ve firmalara nakit girişlerinin sağlanmasıdır. Diğer taraftan firmaların borç/öz kaynak yapısı da faaliyet süreci, yatırım kararı verme, işletme varlıklarını artırma, risk alma gibi birçok faktörde önemlidir. Bu çalışmada firmaların faaliyet oranlarının işleyişinin sermaye yapısına etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu aşama da alacakların, stokların ve nakdin doğru yönetilmesinin firmaların sermaye yapısını nasıl etkilediği ölçülmeye çalışılmıştır. Bunun için de Türkiye'deki BİST'e kayıtlı olan çimento sektörünün alacaklarının, stoklarının ve nakdin yönetilmesinin sermaye yapısını nasıl değiştireceği hususu Panel Veri modelleriyle analiz edilmiştir. Nakit dönüşüm süresi ile sermaye yapısı arasında olumlu bir ilişki tespit edilmiştir.

Anahtar Sözcükler : Nakit Dönüşüm Süresi, Sermaye Yapısı, Panel Veri Analizi.

1. Giriş

Sermaye en genel anlamıyla firmaların mal ve hizmet üretmek için sahip olması gereken nakit, alacak, stok ve sabit varlıklarından oluşan bilançonun aktifinde yer alan varlıklardan meydana gelir. Firmalar bu varlıkları elde edebilmek için öz sermaye ya da uzun veya kısa vadeli borçlanma yolunu seçmekte bu da firmaların sermaye yapısını oluşturmaktadır. Firmaların sermaye yapısı, ihtiyaç duydukları nakdin sağlanması, bu nakdin doğru zamanda, doğru yerde ve etkin kullanılması çerçevesinde önem arz etmektedir (Dursun, 2012: 200). Bununla birlikte çalışma sermayesi kapsamında değerlendirilebilecek varlıklar, sermaye yapısının dışardan sağlanan kaynak unsurlarının geri ödenmesinde yegâne kaynak olma vasfına sahiptir. Sermaye yapısı güçlü olan firmalar olası krizlerden daha rahat bir şekilde zarar görmeden çıkabilmekte, teknolojik gelişimleri daha hızlı takip edebilmekte, yeni yatırımlara daha rahat girişimde bulunabilmekte ve dolayısıyla ülke kalkınmasına daha etkin bir şekilde yarar sağlayabilmektedir.

Nakit dönüşüm süresini Richards ve Laughlin (1980) likidite yönetim ve firma performansını belirlemede kullanılan etkin bir araç olarak tanımlamıştır. Nakit dönüşüm süresi firmaların işletme sermayesi için kullanılan fonların tekrar nakde dönüş süresi olarak tanımlanmaktadır (Omağ, 2009: 47). Firmaların finansal yapısında önem arz eden stok, alacak ve borç unsurları nakit dönüşüm süresini ifade eden üç bileşendir. Bu bileşenlerin etkin kullanılması işletmelerde nakdin iyi kullanıldığını göstermektedir (Luo & Lee & Hwang, 2009: 4). Nakdin iyi kullanılması ise firmaların finansal yönetimlerinin doğru ve dürüst bir şekilde planlanması ile mümkün olabilmektedir. Firmaların nakit dönüşümü alacak, stok ve borç yönetimi faktörleri ile ölçülmekte ve Gitman ilk defa 1974 de nakit dönüşümünün önemine değinerek, nakit dönüşümünü aşağıdaki gibi hesaplamaktadır.

Nakit Dönüşüm Süresi= (Alacakların Ortalama Devir Hızı + Stokların Ortalama Devir Hızı)

- Kısa Vadeli Borçların Ödenme Süresi

Alacak devir hızı firmaların tahsilat kısmının nasıl yönetildiğini ölçerken, stok devir hızı firmaların stoklarını ne kadar sürede elden çıkarttıklarını ölçecektir. Diğer taraftan borç ödenme süresi ise firmaların borçlarını ortalama ne kadar sürede ödediğini ve bu konu da zorlanıp zorlanmadıklarını göstermektedir. Yine alacak devir hızı oranının düşük olması firmaların rekabet gücünün az olduğunu, alacaklarını firmanın almakta zorlandığını, belirlenen tahsilat politikasının düzgün işlemediğini ve doğru müşterilerle ticari ilişkilerde bulunulmadığını göstermektedir (Dursun, 2012: 199). Diğer taraftan stoklar ne kadar çabuk elden çıkarsa stok maliyetleri azalacak ve alacakların tahsilinin hızlanması da firma likiditesini artıracak ve firmaların planladığı faaliyetlerinin gerçekleşmesini kolaylaştıracaktır. Yine hem alacak hem de stok yönetimi iyi yapılan firmaların da borç yönetimi düzgün ve sorunsuz bir şekilde işleyebilmektedir. Firmalar nakit dönüşüm süresini hesaplarken unutulmaması gereken önemli bir durum ise firmanın için de bulunduğu sektörün yapısıdır. Sektörlere göre firmaların stok bulundurma seviyeleri, alacak tahsilat politikaları ve borç ödeme tabloları değişmektedir. Bu bilgiler çerçevesinde alacak, stok ve

borç devir hızlarının tanımlamaları ve hesaplanma yöntemleri aşağıdaki gibidir: (Okka, 2015: 113-114).

Alacak Devir Hızı (ADH): Firmaların alacaklarının paraya dönüşüm çabukluğunu, alacakların yılda kaç defa tahsil edildiğini, kısaca firmaların likidite durumlarını gösteren bir orandır.

Stok Devir Hızı (SDH): Firma stoklarının ne kadar hızlı bir şekilde satışa dönüştüğünü göstermektedir. Bu oran yükseldikçe stokların ne kadar çabuk nakde dönüştüğü ve nakdin tekrar stoğa dönüştüğü görülmektedir. Alacak devir hızı ile stok devir hızının sıfır olması firmaların hiç alacakla ya da stokla çalışmadığını göstermektedir.

Kısa Vadeli Borç Ödeme Süresi: Kısa vadeli finansman kaynakları ticari krediler, banka kredileri, finansman bonoları gibi kaynaklar olabilmektedir. Bu oran firmalardaki satılan malların maliyetinin kısa vadeli borçlara oranı şeklinde hesaplanmaktadır. Bu sonucun yıllık gün sayısına oranı ortalama borç ödeme süresini verecektir (Wilson, 1996: 62-63).

Nakit Dönüş Süresi: Firmaların bir faaliyet dönemi süresince alacakların ortalama tahsilat süresi ile stokların ortalama tüketim sürelerinin toplamından firmanın kısa vadeli borç ödeme sürelerinin düşürülmesi şeklinde hesaplanmaktadır (Keown, 2001: 93).

Borç/Öz sermaye Oranı: Firma borçlarının yüzde kaçının öz sermaye ile karşılanacağını gösteren bu oranın 1,00'den küçük olması arzu edilir.

Nakit dönüşümü ve karlılığın sermaye yapısını, güçlü bir sermaye yapısının da firmaların faaliyet sonuçlarını etkilemekte olduğu düşünülürse firmalar için hem sermaye yapısı hem de nakit dönüşümü çok önem arz etmektedir. Firmalarda nakit dönüşüm süresi işletme sermayesinin nasıl kullandığı ya da etkin kullanılıp kullanılmadığının ölçümü için de kullanılmaktadır. Çalışmanın ilerleyen kısımlarında firmaların sermaye yapısının nakit dönüşümüne etkilerine bakılmak amacıyla konuya ilişkin literatürde yer alan görüşler değerlendirilmekte ve daha sonra konuya ilişkin olarak panel regresyon analizi yapılmaktadır.

2. Literatür

Literatür incelenmesi yapıldığında kavramsal çerçevede belirtilen alacak devir hızı, stok devir hızı, nakit dönüş süresi ile firma karlılığı, yatırım getirisi, satış büyüme oranı, nakit akışı, kurumsal ortaklık yapısı arasındaki ilişkilere değinilen çeşitli çalışmalar yapıldığı tespit edilmiştir. Firmaların yeni yatırımlara girmesi, gerekli nakitlerin sağlanması, karlılıklarında sürekliliğin sağlanması gibi birçok faktörde kaynaklarının ne kadarının borç ne kadarının özsermayeden oluştuğu çok önemli bir husustur. Bu çalışmada literatürde firma performanslarının, firmaların sermaye yapılarını değiştirdiği göz önüne alınarak nakit dönüşüm süreci ile firma performansı, karlılık ve sermaye yapıları arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalara değinilmiştir.

Literatürde firmaların sermaye yapısını borç ağırlıklı ya da özsermaye ağırlıklı oluşturmalarının finansal performans üzerinde bir etkisi olup olmayacağı, firma değerini etkileyip etkilemeyeceği sorunsalı ilk kez Modigliani ve Miller (1958) tarafından elde alınmıştır. İlerleyen zamanda yazarlar yapıtlıkları başka bir çalışmada (1963) firmaların borçlanmasının maliyetinin firma değerinde önemli bir düşüklüğe yol açmadığını öne sürmüşlerdir. Sonrasında yapılan çalışmalar, firmaların sermaye yapısının hangi faktörleri etkilediği ve firmalardaki hangi durumların bu yapıyı değiştirdiği üzerine olmuştur. Firma büyüklüğü ile finansal yapı ilişkisine bakarak inceleme yapan Gupta (1969), küçük işletmelerde finansal riskin yüksek olmasından dolayı, stok ve nakit devir hızları düşük olan firmaların mali sıkıntı yaşadıklarını ortaya koymuştur. Yine bu firmaların borç ve öz sermaye yapısı incelendiğinde kısa vadeli borçların yüksek olduğu tespit edilmiştir. Firmaların alacaklarını ve ödemelerini hesaplama öngörüsü ve kontrolü üzerine Stone (1976) bir model geliştirmiştir. Belirli bir noktada kredili satışlardan doğan nakit akışlarının zamana göre dağılımının ve kontrol prosedürlerinin teknik açıdan yetersiz olmasının firmalar için sorun doğuracağı düşünülmektedir. Bu anlamda yazında faiz oranları, mevsimsel dalgalanma gibi unsurlar dikkate alınarak hem ödeme hem de tahsilat performansının değerlendirilmesi yapılmış ve firmaların kredi politikasına yardımcı olabilmek için model oluşturulmuştur. Firma iflaslarını inceleyen Largay (1980) W.T.Grant firmasının iflasını incelediğinde karlılığının ve cirosunun yıl içinde gittikçe azaldığını ama bu iflasın en önemli nedenlerinden birinin de firmaların olağanüstü durumlar için ayrılan bir nakdin olmamasından kaynaklandığını belirtmektedir. Likit varlıklardaki azalmanın fon sağlamak adına dış pazarlara yönelme gerekliliği doğurduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla yazar, iç nakit yaratmada zorlanan firmanın dış finansman ihtiyacı artacağından, borç/sermaye oranının da artacağını, bunun da firma performansını olumsuz etkileyeceğini belirtmiştir. Bunu destekleyen bir çalışmayı da Eiotis ve Neokosmides (2002) yaparak, borç/öz sermaye oranının yüksek olması durumunun firma karlılığını düşürdüğünü tespit etmiştir.

Firmaların sermaye yapısındaki borç dağılımını etkilediği düşünülen hususlardan biri de nakit dönüşüm oranlarıdır. Bu çerçevede yapılan önemli çalışmalardan birinde Deloff (2003), 1992-1996 yılları arasında 1009 Belçika firması örneklemini ile yapılan analiz sonucunda daha iyi bir firma performansı için alacakların tahsilat süresinin kısa olması gerektiğini gerektiğini belirtmiştir. Firmaların karlılık düzeyinin artabilmesi için daha uzun süre bekledikleri tespit edilmiştir. Yine firma performansı konusunda Padachi (2006) firmaların stoklara çok fazla yatırım yapmasının firma performansını düşüreceğini tespit etmiştir. Yunan firmalarında regresyon analizi yapan Lazaridis ve Tryfondis (2006) brüt faaliyet kârı ile nakit dönüşüm süresi arasında yüksek bir ilişki tespit etmiştir. Firmaların nakit dönüşüm süresinin firmaların ekonomik yapılarını ortaya koyduğunu gösteren bir çalışmadır.

Nakit dönüşüm süresi ile firma yatırım getirileri arasında Hutchison vd. (2007), önemli bir ilişki tespit ederken, firma performansı ile nakit dönüşüm süresi arasında ters yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Yine Rahemn ve Nasr (2007) Pakistan'da 94 firma üzerinde yapmış ve nakit dönüşüm süresi ile firma performansı üzerinde negatif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bist'de 1997-2008 yılları arasında Şamiloğlu ve Demirgüneş (2008)'in

alacak devir hızı, stok devir hızı ve borç ödeme süresi ile firma performansı arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla yaptığı incelemede ele alınan rasyolar ile firma performansı arasında negatif (ters yönlü) bir ilişki tespit edilmiştir. Bununla birlikte yazarlar firmaların yaptığı satışın büyüklüğü ile firma performansı arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Yine Lazaridis ve Tryfonidis (2006), Atina Borsa'sında yer alan 131 firmanın 2001-2004 dönemine ait verilerini inceleyerek yaptığı çalışmada, nakit devir hızı, alacak devir hızı ve stok devir hızı ile karlılık arasındaki ilişkiye bakmıştır. Firma karlılığı ile nakit, alacak ve stok devir hızı arasında ters yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Karadeniz ve İskenderoğlu (2011), hisse senetleri BİST'de işlem gören turizm işletmelerinin 2002-2009 yılları arasındaki çeyrek dönemlik verileri üzerinde bütünlük regresyon yöntemiyle yaptıkları analizde, alacak devir hızı ve stok devir hızı ile karlılık arasında negatif bir ilişki saptamışlardır. Yazarlar, tespit edilen negatif ilişkinin örneklem olarak turizm sektörü işletmelerinin alınmasından kaynaklandığını belirtmişlerdir. Çünkü Türkiye de turizm sektörünün işleyişine bakıldığında genelde herşey dâhil sisteminin mevcut olduğu ve sezon öncesi tur firmaları aracılığı ile peşin satış yapıldığı, bunun da en önemli sonucunun stok maliyetini azaltarak ticari alacak düzeyinde azalış oluşturacağını ifade etmişlerdir. . Bir başka çalışmayı Akbulut (2011) yapmış ve firmaların borç ödeme süresinin uzatılmasının alacak tahsil ve stok devir sürelerinin uzatılması anlamına gelmediğini firma performansının bundan olumlu etkilenebileceğini belirtmektedir. Uyar (2009), firma sermaye yönetiminin likidite ve kârlılıkla pozitif bir ilişkisinin olduğunu tespit ederken, nakit dönüş süresi ile firma performansı arasında negatif bir ilişki tespit etmiştir. Nakit dönüşüm süresinin firma performansı üzerindeki etkilerini inceleyen bir çalışmayı da Muscettola (2014) İtalyan imalat firmalarının 2007-2010 yıllarındaki verilerini regresyon analizi ile test ederek yapmış ve nakit dönüşüm süresinin firma performansı üzerinde doğrudan etkisi olduğunu tespit etmiştir. Benzer bir sorunsal firma nakit dönüşüm süresi ile likiditeyi etkin yönetmenin önemine değinen Granina (2015) tarafından elde alınmış; nakit dönüşüm süresi ve likidite yönetiminde sağlanan etkinliğin firma getirileri üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Yazında 2001-2012 yılları arasında 720 tane Rus şirketi verileri kullanılarak Stata 12.0 ile bir regresyon analizi yapılmıştır. Örneklemdeki şirketler telekomünikasyon, ulaşım, elektrik enerji endüstrisi, ticaret, metalurji, makine mühendisliği, kimya ve petrokimya, petrol ve gaz sektörlerini temsil etmektedir. Yazar, çalışmada kullanılan firmalarda nakit dönüşüm süresi ile firma performansı arasında ters yönlü bir ilişki tespit ederken, mevcut likidite oranı ile firma performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu belirtmiştir.

3. Araştırmanın Kapsamı ve Amacı

Firmaların varlıklara sahip olabilmek için kaynağa ihtiyaç duyduğu düşünüldüğünde nakit dönüşüm süresi ile sermaye yapısı arasındaki döngünün doğru yapılması çok önemlidir. Çalışma da firmaların nakit dönüşüm süresi ile sahip oldukları kaynakların ilişkisine bakılması hedeflenmektedir. Firmaların işletme sermayesi ve yatırımlarının finansman ihtiyacını dış kaynaklar ve iç kaynaklar ile karşılayacağı düşünüldüğünde bunun ne kadarının iç kaynaklarla ne kadarının dış kaynaklar ile karşılandığı önem arz etmektedir. Genelde tercih edilen firmaların varlıklarının borç ile edinilmesinin çok fazla olmaması ve borç ile sermaye arasında bir denge olmasıdır. Diğer taraftan firmalar varlıklarını etkin yönetebilmeli ve doğru girişimlerde bulunmalıdır. Bunun için de nakit dönüşüm süresi önem

arz etmektedir. Bu da alacak tahsil süresi, stok tüketim süresi ve kısa vadeli borç ödeme süresinin etkin olması ile mümkündür.

Bu bilgiler dahilinde araştırmanın sektör bazlı yapılması durumunda spesifik bir bilgiye ulaşılması mümkün olacağından çimento sektörüne karar verilmiştir. Ülkemiz çimento sektöründe ki üretimine 1911 yılında başlamış ama 1970’lere kadar talebin çok olup üretimin yetersiz olmasından kaynaklı ithalata devam etmiştir. Zaman zaman krizlerden dolayı sektör de büyüme gerilese de genel olarak bakıldığında çimento sektöründe Türkiye dünyada varlığını göstermektedir. 2016 yılı verilerine bakıldığında çimento sektörü 52 adet entegre tesis, 18 adet öğütme-paketleme tesisi olmak üzere toplam 70 çimento fabrikası bulunmakta, çimento üretiminin yarıdan fazlasının 8 firma tarafından gerçekleştirilmektedir (Çevik, 2016: 20). Araştırma da nakit dönüşüm süresi ile borç/öz sermaye oranının ilişkisi tespit edilmeye çalışılmış bunun için de halka açık çimento fabrikalarının verileri kullanılmıştır. Buna göre 2009-2015 verilerine göre halka açık olan 11 adet Türkiye Çimento sektörü nakit dönüş süresi ile firmaların sermaye yapısı incelenmiştir.

Çalışmanın amacı, firmaların sermaye yapısını gösteren “SermayeYapısı” ile “Nakit Dönüş Süresi”nin ilişkisine bakmayı hedefleyerek, firmaların borçlarındaki azalış ile öz kaynağındaki artış arasındaki ilişkide firmaların alacaklarının ortalama tahsil süresi, stokların ortalama tüketim süresi ve kısa vadeli borçların ortalama ödeme süresini kapsayan etkilerine bakılmıştır. Bu sayede firmaların nakit dönüş süresinin, borçların azalmasında ve sermaye artışında yeri ve önemi tespit edilmeye çalışılacaktır.

4. Araştırmanın Değişkenleri ve Hipotezleri

Çalışmanın kullanılacak değişkenler, tanımlamaları ve alındığı kaynak aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo: 1
Çalışmanın Değişkenlerini Oluşturan Oranlar

Değişkenler	Tanımı	Kaynak
AOTS	$\text{Alacakların Ortalama Tahsil Süresi} = \frac{365}{\text{Alacak Devir Hızı}}$	KAP
SOTS	$\text{Stokların Ortalama Tüketim Süresi} = \frac{365}{\text{Stok Devir Hızı}}$	KAP
KVBOS	$\text{Kısa Vadeli Borçların Ödenme Süresi} = \frac{365}{\text{Kısa Vadeli Borç Devir Hızı}}$	KAP
NDS	$\text{Nakit Dönüş Süresi} = (\text{Alacakların Ortalama Tahsil Süresi} + \text{Stokların Ortalama Tüketim Süresi}) - \text{Kısa Vadeli Borçların Ödenme Süresi}$	KAP

Firmaların nakit dönüş süresini oluşturan bileşenler ile borç özkaynak yapısı ile ilişkisine bakılarak çalışmanın hipotezleri aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Hipotez 0 (H₀): Nakit dönüş süresinin sermaye yapısına etkisi bulunmaktadır.

Hipotez 1 (H₁): Alacakların ortalama tahsil süresinin, stokların ortalama tüketim süresinin ve kısa vadeli borçların ödenme süresinin sermaye yapısına yapısına etkisi bulunmaktadır.

5. Araştırmanın Analizi

Çalışma da sermaye yapısı ile ilgili çalışmalar panel veri seti üzerine yoğunlaştırıldığı görüldüğünden çalışmanın ampirik boyutu panel veri seti üzerine kurgulanmaktadır.

Çalışmanın modelleri nakit dönüşüm süresi değişkenlerine göre ayrı ayrı test edilecek şekilde ve kontrol değişkeni baz alınarak kurgulanmıştır. Panel veri analizinin genel gösterimi aşağıdaki gibidir.

Panel verilerin en basit tanımı;

$$Y_{it} = \alpha + \beta_{1it} X_{1it} + \dots + \beta_{kit} X_{kit} + uit$$

Buradaki α ise sabit kesişim katsayısı, i modelde yer alan grup sayısı ($i=1,2,3,\dots,n$) ve t her bir gruba ait zamanı ($t=2013, 2014,\dots$) göstermektedir. Burada, Y_{it} bağımlı değişkenin i . birim için t zamanındaki gözlem değerini; X_{it} : bağımsız değişkenin i . birim için t zamanındaki gözlem değerini ve bu çerçevede X'_{it} bağımsız değişkenler vektörünü ve u_{it} kalıntıların i . birim için t zamanındaki değerini gösterir.

Bu bilgilerden sonra çalışmamızın modeli hipotezlerimize göre oluşturulmuştur.

$$Y = \alpha + \beta_1 NDS_{it} + \beta_2 FIRM_{it} + ui \quad (1)$$

$$Y = \alpha + \beta_1 AOTS_{it} + \beta_2 SOTS_{it} + \beta_3 KVBOS_{it} + \beta_4 FIRM_{it} + uit \quad (2)$$

Çalışmanın değişkenleri sabitli ve trendli durumlarına göre birim kök testleri Levin, Lin ve Chu (LLC); Im, Pesaran ve Shin W-stat (IPS) ve ADF birim kök etkullanılarak durağanlıkları test edilmiş ve sonuçlar aşağıdaki Tablo 2 de gösterilmiştir.

Tablo: 2
Birim Kök Testi

	LLC		IPS		ADF		PP	
	İnd.Inter	İnd.Inter. trend	İnd.Inter	İnd.Inter. trend	İnd.Inter	İnd.Inter. trend	İnd.Inter	İnd.Inter. trend
B/ÖZK	-19.922 (0.0000)	-3.19546 (0.0007)	-2.70810 (0.0034)	0.8252 (42.793)	42.793 (0.0050)	9.6871 (0.9889)	34.661 (0.0420)	15.815 (0.8249)
AOTS	-3.43436 (0.0003)	-10.3416 (0.0000)	-0.09557 (0.4619)	-0.59138 (0.2771)	27.4817 (0.1935)	33.3208 (0.0575)	45.4333 (0.0023)	59.7612 (0.0000)
SOTS	-5.2747 (0.0000)	-28.7275 (0.0000)	-0.66165 (0.2541)	0.61780 (0.7316)	29.1304 (0.0852)	36.2586 (0.0143)	59.1502 (0.0000)	54.8780 (0.0000)
KVOTS	-12.0493 (0.0000)	-5.00791 (0.0000)	-2.1329 (0.0165)	-0.5630 (0.7133)	46.2479 (0.0018)	18.7878 (0.6584)	32.0145 (0.0771)	27.4099 (0.1961)
NDS	-3.07954 (0.0010)	-7.68821 (0.0000)	-2.13403 (0.0164)	0.44991 (0.6736)	54.4007 (0.0001)	21.2055 (0.5081)	27.3855 (0.1970)	34.1574 (0.0473)

Çalışmanın değişkenlerinin sabitli ve trendli durumlarına göre birim kök testleri yapılmış ve böylelikle durağanlıkları tespit edilmiştir. Buna göre;

Sermaye yapısı değişkeni; Sabitli durumda bütün testlere göre durağan, trendli durumda LLC testine göre durağan iken, diğer testlere göre durağan değildir. AOTS ve SOTS Değişkeni; Sabitli durumda LLC ve PP testlerine göre durağan iken diğer testlerde

durağan değildir. Trendli durumda ise LLC, ADF ve PP testlerine göre durağan iken IPS testine göre durağan değildir. KVOTS Değişkeni; Sabitli durumda LLC, IPC ve PP testlerine göre durağan iken diğer testlerde durağan değildir. Trendli durumda ise LLC testine göre durağan iken IPS, ADF ve PP testlerine göre durağan değildir. NDS Değişkeni; Sabitli durumda, LLC, IPC VE ADF testlerine göre durağan iken PP testine göre durağan değildir. Trendli durumlarda ise PP VE LLC testlerine göre durağan iken diğer testlere göre durağan değildir.

Sabit ve trendli durumlar için yapılan testlerden en az iki tanesinde durağan çıkması değişkenlerin durağan olduğunu kabul etmemizi gerektirmektedir. Buna göre değişkenlerin hepsi sabit durumlar için durağan kabul edilmiştir. Trendli durumlar için yapılan testlerden AOTS, STOS ve NDS ye göre durağan kabul edilmiştir. Sermaye yapısı ve KVOTS değişkenlerine göre durağan kabul edilmemektedir. Bunun için de serilerin 1.farkları alınarak durağan olması sağlanacaktır. Bu şekilde bakıldığında serilerin 1. farklarının alınarak değişkenlerin durağanlıkları sağlanmıştır. Değişkenlerin durağanlıkları sağlandıktan çalışmanın sonraki aşamasında panel veri seti için hangi testlerin yapılacağına karar verilmesi gerekmektedir. . Panel veri seti üzerine yapılan regresyon analizlerinde kullanılan en temel modeller sabit etkiler, rassal etkiler ve panel en küçük karelerdir. Bu yöntemlerden modelde hangisinin yapılacağını belirlebilmesi için seçim yapmak hem zaman boyutu hem de örneklem büyüklüğü az olmasından kaynaklı zordur. Bunun için; Hausman testleri, F ve Wald testleri ve Breusch-Pagan LM testleri yapılmıştır. Bu testlere göre modellerde hangisinin kullanılacağı önem kazanmaktadır. Bu testlere göre hangi modelin kullanılacağı aşağıdaki gibi tespit edilmektedir (Işık vd. 2015: 115);

- F ve Wald Testi ile LM testi kabul ise En Küçük Kareler Testi (EKK)
- F ve Wald testi red LM kabul ise Sabit Etkiler
- F kabul LM red ise Rassal Etkiler
- F ve Wald Testi ile LM testi red ise Hausman Testinin sonuçlarına bağlıdır.

Yapılan testlerden sonra her iki modele göre çıkan sonuçlar Tablo 3 de gösterilmiştir.

Tablo: 3
Model Sonuçları

I.Model	Sabit Etkiler (FE)		Rassal Etkiler (RE)		En Küçük Kareler (OLS)	
	Katsayı	Prob	Katsayı	Prob	Katsayı	Prob
NDO	-0.002595	0.0000	-0.002595	0.0614	-0.001865	0.0000
R ²	0.588936		0.473374		0.272308	
Hausman T.	3.499391 prob		0.1614			
Period F	4.159442		0.0003			
Period Chi-square	37.694608		0.0000			
Breusch-Pagan	12.84423 (0.0003)		14.74467 0.0001			
I.Model	Rassal Etkiler (RE)		En Küçük Kareler (OLS)		Sabit Etkiler (FE)	
	Katsayı	Prob	Katsayı	Prob	Katsayı	Prob
AOTS	-0.001333	0.1629	-0.000294	0.769	-0.000294	0.7329
SOTS	-0.001018	0.3418	-0.001221	0.2416	-0.001221	0.2525
KVBOS	0.002688	0.0000	0.002856	0.0000	0.002856	0.0000
LNfirm	0.002956	0.7228	0.003636	0.6592	0.003636	0.6665
R ²	0.516824		0.448615		0.448615	
Hausman T.	7.343075 prob		0.1188			
Period F	1.581099		0.1804			
Period Chi-square	8.715542		0.1210			
Breusch-Pagan	3.362690 0.0667		3.406073 0.0650			

Çalışmada çıkan sonuçlara göre Model 1 için F testi ve LM testi red çıktığından Hausman testi yapılarak, çıkan sonuca göre Rassal etkiler modeli yapılmasına karar verilmiştir. Model 2 için F testi kabul (%10 üstü kabul) LM red (%10 altı) çıktığından Rassal etkiler modeli tercih edilecektir. Sonuçta her iki model için de Rassal etkiler modeli yapılmasına karar verilmiş ve buna göre çıkan sonuçlar Tablo 4 ve Tablo 5 de gösterilmiştir.

Tablo: 4
Model 1 Sonuçları

Model 1: Bağımlı Değişken: BORÇ/ÖZKAYNAK		
Değişkenler	Katsayı	Prob.
DNDS	-0.002665	0.0000
LNfirm	0.002499	0.7668
C	-0.025720	0.8777

Analiz sonuçları doğrultusunda ilk modelde nakit dönüşüm süresi ile sermaye yapısı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Yani firmaların borcunun az ve öz kaynağının çok olması için nakit dönüşüm sürelerinin yüksek olması gerekmektedir. Bunun yanında kontrol değişkeni olarak modele sunulan firma büyüklüğü ile sermaye yapısı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir.

Tablo: 5
Model 2 Sonuçları

Model 2: Bağımlı değişken : BORÇ/ÖZKAYNAK		
Değişkenler	Katsayı	Prob.
AOTS	-0.000338	0.7064
DKVTS	0.002699	0.0000
SOTS	-0.001914	0.1054
LNfirm	0.011346	0.3132
C	-0.078455	0.7345

Model 2 de ise çimento sektöründeki firmalarda AOTS, SOTS, KVOTS değişkenleri ve kontrol değişkeni olan firma büyüklüğü ile sermaye yapısına bakıldığında sadece kısa vadeli borç ödeme süresinin firmaların sermaye yapısını değiştirdiği görülmektedir. Tek başına firmaların AOTS ve SOTS'nin firmaların sermaye yapısını değiştirmedeği görülmektedir. Bu aşamada firmaların alacaklarının nakde dönüşme hızının ve stokların tüketilme hızının firmaların borcunu değiştirmedeği ve öz sermayeyi etkilemediği düşünülmektedir. Ama diğer taraftan nakit dönüşüm süresi (AOTS+SOTS-KVOTS) ile sermaye yapısını birlikte değerlendirdiğimiz de sermaye yapısı ile ilişki tespit edilmiştir. Yani firmanın nakit sağlama süresi ile firmaların sermaye yapısı arasında anlamlı pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Firmaların kısa vadeli borçlarını ödeyebilme gücü satışlar ile ilişkisini ortaya çıkartacak ve firmaların ticari borçlarını ödeme sürelerini ölçmekte yardımcı olacaktır. Bu oran ise firmaların toplam nakit dönüş süresini belirlemede önemli bir oran olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca çalışma da KVOTS ile sermaye yapısı arasında da tek başına bir ilişki tespit edilmiştir. Bu da göstermektedir ki firmaların ne kadarının borç ne kadarının öz sermaye ile oluştuğu önemli olmakla beraber kısa vadeli borçların ne kadar sürede ödendiği de firmaların hem nakit dönüşüm sürelerini etkilemekte hem de borç/özsermaye yapısını değiştirmektedir. Zira firmaların borç ödeyebilme süreleri kredibilitelerini artırmakta, piyasada tutunulabilirliğini sağlamakta ve finansman giderini azaltmakta olduğunu düşünürsek nakit dönüşümleri ile olumlu bir ilişki kurabiliriz. Aynı zamanda çıkan sonuçlara göre firmaların büyüklüklerinin sermaye yapısı değiştirmedeği ve ilişkisi olmadığı tespit edilmiştir.

6. Sonuç

Çalışma da firmaların nakit dönüşüm süresi ile sermaye yapısı arasındaki ilişki tespit edilmeye çalışılmış ve firmalar için borç oranlarını belirlemede nakit akışlarının önemi belirlenmiştir. Nakit dönüşüm süreleri bileşenleri olarak belirlenen alacakların ortalama tahsil süresi, stokların ortalama tüketim süresi ve kısa vadeli borçların ortalama ödenme süresi tek tek sermaye yapısı oranı ile analiz edilmiştir. Tek tek bileşenler bazında bakıldığında kısa vadeli borçların ortalama ödenme süresi ile ilişki tespit edilirken diğer bileşenler ile ilişki tespit edilmemiştir. Diğer taraftan ise nakit dönüşüm süresi ile sermaye yapısı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu nokta da nakit dönüşüm süresi bileşenleri birlikte değerlendirildiğinde sermaye yapısı etkilemektedir. Yani firmaları için stokların tüketilmesi ya da alacakların tahsili tek başına firma borcunu azaltmamaktadır. Bu bileşenler birlikte değerlendirildiğinde firmaların sermaye yapısını değiştirmektedir. Diğer taraftan kısa vadeli borçların ödenme süresi sermaye yapısını değiştirmektedir. Bu aşamada sermaye yapısında nakit dönüşüm oranının etkisine bakılırken sektörün özellikleri de göz ardı edilmemelidir, sektörde ne kadar stok barındırmak gerektiği, alacakların genelde uzun mu yoksa kısa vadeli mi olduğu, borçların ödenebilme durumu gibi birçok faktör düşünülmelidir.

Bu sonuçlar doğrultusunda firmaların faaliyetlerinden sağladığı kazançları nakde dönüştürebilmesi borçluluk oranını azaltıp sermayelerini artırması ve dolayısı ile sermaye yapılarının da daha sağlam olması beklentisini doğurmaktadır. Analiz sonuçları Türkiye'de halka açık çimento firmalarının sermaye yapısında nakit dönüşüm süresinin etkili olduğunu

göstermektedir. Nakit dönüşüm süresini oluşturan bileşenlerden de kısa vadeli borçların ödenme süresinin sermaye yapısı üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Kaynaklar

- Çevik, B. (2016), *Çimento Sektörü*, Türkiye İş Bankası Yayınları, İktisadi Araştırmalar Bölümü Mayıs, 3:23.
- Deloof, M. (2003), “Does Working Capital Management Affect Profitability of Belgian firms?”, *Journal of Business, Finance and Accounting*, 30(3), 573-587.
- Dursun, A. (2012), “Çalışma Sermayesi-Kârlılık İlişkisinin İMKB Örneğinde 1996-2005 Dönemi Analizi”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(3-4), 199-214.
- Gitman, L.J. (2000), *Principles of Managerial Finance*, Addison Wesley Longman, USA.
- Granina, T. & O. Petrova (2015), “Liquidity, Cash Conversion Cycle and Financial Performance: Case of Russian Companies”, *Investment Management and Financial Innovations*, 12(1), 90-100.
- Golmohammadia, J. & M. Jafarib (2015), “The effects of return on investment, sales growth rate, volatility of investment, cash flow and structure of institutional shareholders on the ratio of debt to equities”, *Management Science Letters*, (5), 1040-1046.
- Gupta, M. (1969), “The Effect of Size, Growth, and Industry on the Financial Structure of Manufacturing Companies”, *Journal of Finance*, 24(3), 517-529.
- Hutchinson, D.E. & R.A.K. Cox (2007), “The Casual Relationship between Bank Capital and Profitability”, *Annals of Financial Economics*, (3), 1-19.
- Işık, N. & Ö. Engeloğlu & E.C. Kılınç (2015), “Kişi Başına Gelir ile Çevre Kirliliği Arasındaki İlişki: Gelir Seviyesine Göre Ülke Grupları İçin Çevresel Kuznets Eğrisi Uygulaması”, *Journal of Economics & Administrative Sciences / Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 107-125.
- Karadeniz, E. & Ö. İskenderoğlu (2011), “İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nda İşlem Gören Turizm İşletmelerinin Aktif Kârlılığını Etkileyen Değişkenlerin Analizi”, *Turizm Araştırmaları Dergisi*, 22(1), 65-75.
- Keown, A.J. & J.D. Martin & J.W. Petty & D.F. Scott (2001), *Foundations of Finance*, 3rd Edition, Prentice Hall new-Jersey.
- Lazaridis, I. & D. Tryfonidis (2006), “Relationship between Working Capital Management and Profitability of Listed Companies in the Athens Stock Exchange”, *Journal of Financial Management and Analysis*, 19(1), 26-35.
- Luo, M.M. & J.J. Lee & Y. Hwang (2009), *Cash Conversion Cycle, Firm Performance and Stock Value*, <http://www90.homepage.villanova.edu/michael.pagano/ML_CCC_20090420.pdf>, 23.06.2017.
- Modigliani, F. & M.H. Miller (1958), “The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment”, *The American Economic Review*, 48(3), 261-297.
- Modigliani, F. & M.H. Miller (1963), “Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction”, *The American Economic Review*, 53(3), 433-443.
- Muscettola, M. (2014), “Cash Conversion Cycle and Firm’s Profitability: An Empirical Analysis on a Sample of 4.226 Manufacturing SMEs of Italy”, *International Journal of Business and Management*, 9(3), 25-35.

- Raheman, A. & M. Nasr (2007), “Working capital management and profitability - case of Pakistani firms”, *International Review of Business Research Papers*, 3(1), 279-300.
- Okka, O. (2015), *Finansal Yönetim - Teori ve Çözümlü Problemler*, Nobel Yayınevi, 4. Baskı, Ankara.
- Omağ, A. (2009), “Gıda Sektöründe Nakit Dönüşüm Süresi Analizi: Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri Örneği”, *Maliye Finans Yazıları*, 1(83), 45-58.
- Padachi, K. (2006), “Trends in Working Capital Management and its Impact on Firms Performance: An Analysis of Mauritian Small Manufacturing Firms”, *International Review of Business Research Papers*, 2(2), 45-58.
- Richards, V.D. & E.J. Laughlin (1980), “A Cash Conversion Cycle Approach to Liquidity Analysis”, *Financial Management*, 9(1), 32-38.
- Stone, B.K. (1976), “The Payments-Pattern Approach to the Forecasting and Control of Accounts Receivable”, *Financial Management*, 5(3), 65-82.
- Şamiloğlu, F. & K. Demirgüneş (2008), “Effect of Working Capital Management on Firm Profitability: Evidence from Turkey”, *The International Journal of Applied Economics and Finance*, 2(1), 44-50.
- Uyar, A. (2009), “The Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability: An Empirical Investigation in Turkey”, *International Research Journal of Finance and Economics*, 24(2), 186-193.
- Wilson, P. (1996), *Finans Yönetimi*, (Çev. Engin Müstecâğlıoğlu), Epsilon Yayıncılık, İstanbul.

Efficiency of Investments in Regional Airports in Poland¹

Aleksandra GÓRECKA (<https://orcid.org/0000-0002-2679-561X>), Department of Economics and Organisation of Enterprises, Warsaw University of Life Sciences, Poland; e-mail: aleksandra_gorecka@sggw.pl

Joanna BARAN (<https://orcid.org/0000-0001-9801-4344>), Department of Logistics, Warsaw University of Life Sciences, Poland; e-mail: joanna_baran@sggw.pl

Polonya’da Bölgesel Düzeydeki Özel Havalimanı Yatırımlarının Etkinliği²

Abstract

The article, based on the Data Envelopment Analysis (DEA) method, determined the efficiency of investments from the period of 2007-2013 in individual Polish airports. The applied DEA model was aimed at maximizing effects. The following variables were adopted in the model: 1 input (the total value of funds allocated for investments in 2007-2013) and 5 effects (increase in the number of passengers served, increase in airport operations (ATM), increase in the number of parking aprons, increase in the number of direct regular destinations, increase in the number of gates). 6 airports showed the efficiency of the investments. For other airports, according to the benchmarking idea, changes in the level of effects were proposed that could improve their efficiency.

Keywords : Airport, Efficiency, Data Envelopment Analysis, EU Funds.

JEL Classification Codes : R11, R15, R40.

Öz

Bu çalışmada, Veri Zarflama Analizi kullanılarak, Polonya’da 2007-2013 yılları arasında bölgesel düzeydeki özel havalimanı yatırımlarının etkinliği ölçülmeye çalışılmıştır. Veri zarflama analizi etkilerin maksimize edilmesini amaçlamaktadır. Girdi olarak 2007-2013 yılları arasında yatırımlara ayrılan tutar ele alınmış ve etkisi ölçülecek çıktılar olarak da yolcu sayısındaki artış, haavalimanı hizmetlerindeki artış, apron sayısındaki artış, doğrudan düzenli uçuş yapılan destinasyonlardaki artış ve uçuş kapılarındaki artış olmak üzere beş değişken belirlenmiştir. Sonuç olarak altı havalimanı yatırımlar açısından etkin olarak bulunmuştur. Diğer havalimanları ise karşılaştırmalı olarak etkinliklerini artırmaya yönelik düzenlemeler yapmak durumundadırlar.

Anahtar Sözcükler : Havalimanı, Etkinlik, Veri Zarflama Analizi, AB Fonları.

¹ This article is the revised and extended version of the paper presented in “4th International Annual Meeting of Sosyoekonomi Society” which was held by Sosyoekonomi Society and CMEE - Center for Market Economics and Entrepreneurship of Hacettepe University, in Vienna/Austria, on October 27-28, 2017.

² Bu makale Sosyoekonomi Derneği ile Hacettepe Üniversitesi Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi tarafından Avusturya’nın Viyana şehrinde, 27-28 Ekim 2017 tarihlerinde düzenlenen “Dördüncü Uluslararası Sosyoekonomi Derneği Yıllık Buluşması”nda sunulan çalışmanın gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

1. Introduction

In 2017, it has been 13 years since Poland became a member state of the European Union. Since 2004, the country has had full access to EU funds to support the modernization of most sectors of the economy. In the period of 2004-2013, from the point of view of economic development, Poland used two basic funds, that is, The European Regional Development Fund and the Cohesion Fund³.

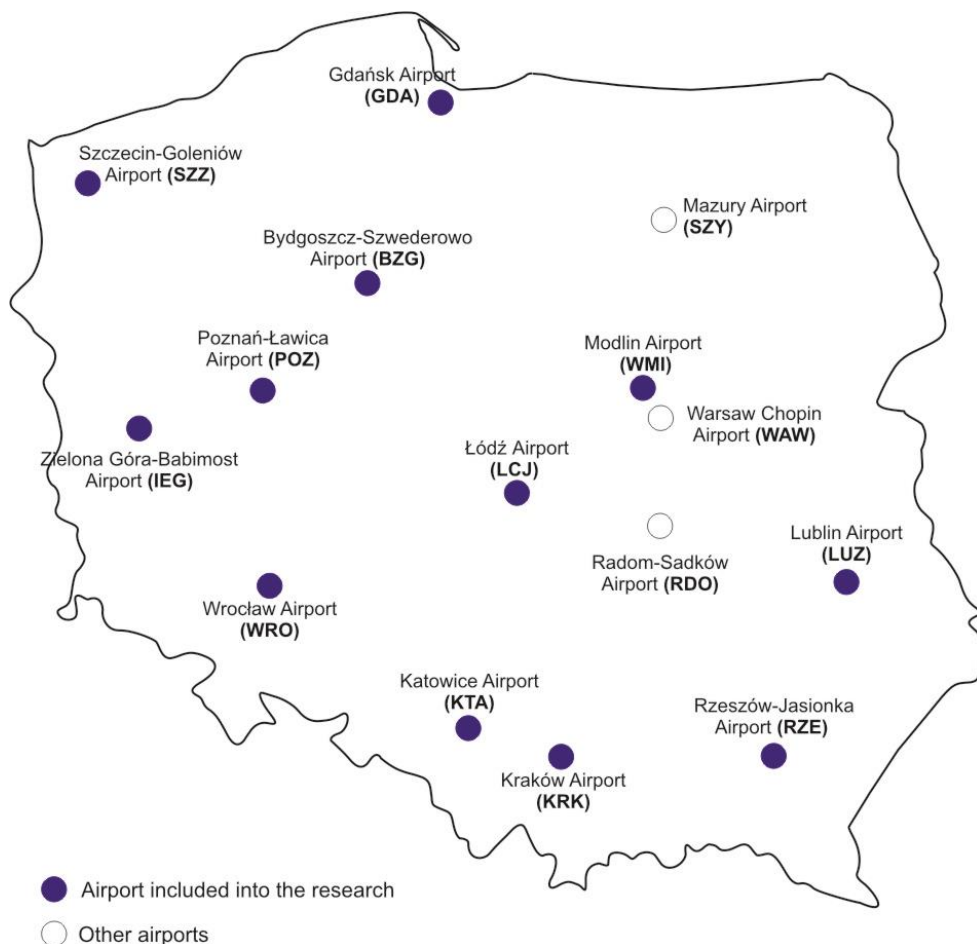
The development of the transport sector, especially of the infrastructure, was one of the most strategic areas that needed to be modernized. Poland's transport infrastructure after 1991 drastically collapsed, and in a young democratic country, the government was unable to meet the needs of modernizing existing infrastructure or making new investments in this area. It was known, however, that transport infrastructure is an important part of the social life and economic situation of the regions. Its structure and scope determine the mobility of the inhabitants, the potential of the area for settlement, and, from the point of view of entrepreneurship development, the possibility of locating companies or conducting commercial cooperation (Górecka, 2015). The construction and maintenance of transport infrastructure are highly cost-consuming and often represent a significant financial resource for the government or self-government units. Therefore, EU subsidies have proven to be invaluable support for the country's infrastructure's redevelopment. Four years after the completion of the second aid program, the efficiency of the use of EU funds for the modernization of transport infrastructure can be summarized and assessed.

2. Methodology of Research

The aim of this article is to assess the efficiency of investments (including the use of EU co-financing) in the construction or modernization of regional airports in Poland and to establish a ranking of regional airports in Poland according to the efficiency of investments made in 2007-2013. The research covered all regional airports in Poland (i.e. excluding Warsaw Chopin Airport) which benefited from European Union funding for the construction or modernization of airports in 2004-2013 - a total of 12 facilities (Fig.1).

³ In addition, Poland also benefited from the 2004-2006 European Agricultural Guidance and Guarantee Fund, the Financial Instrument for Fisheries Guidance, and between 2007 and 2013 from the European Social Fund.

Figure: 1
Airports in Poland (as on 12 January 2016)



Source: Own elaboration.

The assessment of the efficiency of the investments made in Polish airports will be conducted using the Data Envelopment Analysis (DEA) method. We used secondary data sources including Polish Civil Aviation Authority database for indexes on aviation, terminal constructions, and passengers number and National Information System (KSI SIMIK 07-13) for searching for data on EU funding in airport infrastructure in Poland.

3. Literature Review

The DEA method is widely used throughout the world in airport performance research. Data Envelopment Analysis (DEA) is a non-parametric mathematical programming approach for measuring relative efficiencies of comparable DMUs (Decision Making Units) with respect to multiple inputs and outputs (Charnes et al, 1978). The DEA models may be categorized based on two criteria: model orientation and type of returns to scale. Depending on the model orientation a calculation is made of technical efficiency focused on the input minimization or of technical efficiency focused on the output maximization. But taking into account the type of returns to scale the following models are distinguished: the CCR model providing for constant returns to scale (the name derives from the authors of the model: Charnes-Cooper-Rhodes (Charnes et al, 1978)) and the BCC model providing for changing return to scale (the name derives from the authors of the model: Banker-Charnes-Cooper (Banker et al, 1984)). The CCR model is used to calculate the overall technical efficiency (Technical Efficiency - TE) and the BCC model is used to calculate pure technical efficiency (Pure Technical Efficiency - PTE).

3.1. CCR-Model

Charnes, Cooper and Rhodes (Charnes et al, 1978) introduced a measure of efficiency for each DMU that is obtained as a maximum of a ratio of weighted outputs to weighted inputs. The weights for the ratio are determined by a restriction that the similar ratios for every DMU have to be less than or equal to unity, thus reducing multiple inputs and outputs to single "virtual" input and single "virtual" output without requiring preassigned weights. The efficiency measure is then a function of weights of the "virtual" input-output combination. Formally the efficiency measure for the DMU_o can be calculated by solving the following mathematical programming problem (Cooper et al. 2007):

$$\max_{u,v} h_o(u, v) = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{r0}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{i0}} \quad (1)$$

subject to

$$\frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1 \quad (j = 1, 2, \dots, j_0, \dots, n) \quad (2)$$

$$u_r, v_i \geq 0; \quad r = 1, 2, \dots, s; \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (3)$$

where:

x_{ij} - the observed amount of input of the i th type of the j th DMU ($x_{ij} > 0$, $i = 1, 2, \dots, n$, $j = 1, 2, \dots, n$)

y_{rj} - the observed amount of output of the r th type for the j th DMU ($y_{rj} > 0$, $r = 1, 2, \dots, s$, $j = 1, 2, \dots, n$).

The variables u_r and v_r are the weights to be determined by the above programming problem. However, this problem has infinite number of solutions since if (u^*, v^*) is optimal then for each positive scalar α (αu^* , αv^*) is also optimal. Following the Charnes-Cooper transformation, one can select a representative solution (u, v) for which

$$\sum_{i=1}^n v_i x_{i0} = 1 \quad (4)$$

to obtain a linear programming problem that is equivalent to the linear fractional programming problem (1) - (4). The problem (5) - (8) is so-called "input-oriented CCR model", in which the maximization is oriented toward the choice of "virtual multipliers" (i.e. weights) u and v which produces the greatest rate of "virtual output" per unit of "virtual input". Thus, denominator in the above efficiency measure h_o is set to equal one and the transformed linear problem for DMU₀ can be written:

$$\max_u z_0 = \sum_{r=1}^s u_r y_{r0} \quad (5)$$

subject to

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij} \leq 0, \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^n v_i x_{i0} = 1 \quad (7)$$

$$u_r, v_i \geq 0; \quad r = 1, 2, \dots, s; \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (8)$$

For the above linear programming problem, the dual can be written as:

$$\min_{\lambda} z_o = \Theta_0 \quad (9)$$

subject to

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} \geq y_{r0}, \quad r = 1, 2, \dots, s \quad (10)$$

$$\Theta_0 x_{i0} - \sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (11)$$

$$\lambda_j \geq 0, \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (12)$$

The value of Θ is the technical efficiency score for the particular DMU_0 . The value of Θ is always less than or equal to unity. DMUs for which $\Theta < 1$ are relatively inefficient and those for which $\Theta = 1$ are relatively efficient, having their virtual input-output combination points lying on the frontier. The frontier itself consists of linear facets spanned by efficient units of the data, and the resulting frontier production function (obtained with the implicit constant returns-to-scale assumption) has no unknown parameters.

3.2. BCC-Model

Banker et al. (23) extended the earlier work of Charnes et al. (Charnes et al, 1978) by providing for variable returns of scale and thus mitigates the impact of economies of scale on operational efficiency. The BCC model adds an additional variable u_0 to identify the returns of scale of the target DMU. The input-oriented BCC-model for the DMU_0 can be written formally as (Cooper et al. 2007):

$$\min_{\lambda} Z_o = \Theta_0 \quad (13)$$

subject to

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j y_{rj} \geq y_{r0}, \quad r = 1, 2, \dots, s \quad (14)$$

$$\Theta_0 x_{i0} - \sum_{j=1}^n \lambda_j x_{ij} \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (15)$$

$$\sum_{j=1}^n \lambda_j = 1 \quad (16)$$

$$\lambda_j \geq 0, \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (17)$$

The BCC-efficiency scores have similar interpretation as in the CCR model. With the overall technical efficiency and pure technical efficiency calculated, it is possible to determine the object scale efficiency (Scale Efficiency - SE). The scale efficiency is defined as a ratio of DMUs overall technical efficiency score (measured by the CCR-model) and pure technical efficiency score (measured by the BCC model), according to the formula: $SE = TE/PTE$ (Coelli et al., 2005). Scale efficiency (SE) calculated in this manner denotes the

degree to which the object is efficient in relation to the optimum enabling the maximal use of inputs. A review of the research studies using the DEA method is shown in Table 1.

Table: 1
Use of the DEA Method in Performance Studies in Airports - Literature Review

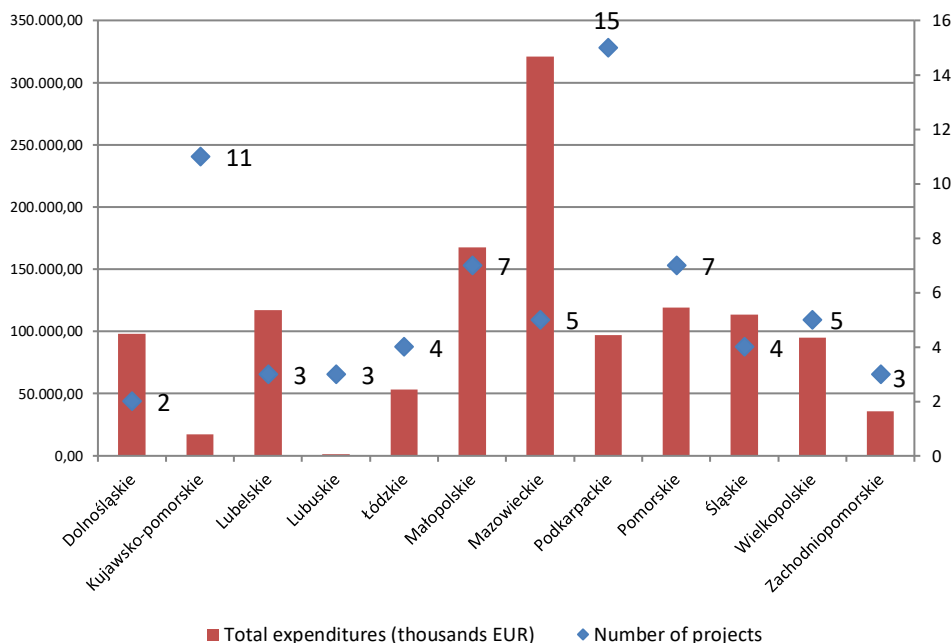
Author	Observations	Inputs	Outputs
Parker (1999)	22 British BAA airports before (1979/80) and after privatization (1995/96)	- number of employees - cost of capital - operating costs	- number of passengers (PAX), - the volume of cargo transportation.
Gillen and Lall (1997)	21 US airports in 1989-1992	- number of runways, - number of gates, - terminal area, - number of employees, - number of baggage claim areas, - number of parking spaces,	- PAX, - ATM, - number of handling operations at the airport.
Martín and Román (2001)	Cost effectiveness of Spanish airports in 1997	- labour cost - cost of capital - cost of materials	- PAX, - cargo, - number of airport operations (ATM).
Pacecho and Fernandes (2002) and (2003)	35 Brazilian airports in 1998	- the surface of the airport apron, departure areas, baggage claim areas, - number of check-in counters, - Number of parking spaces - number of employees, - wages fund, - operating expense.	- PAX - cargo, - operating income, - other income.
Vogel (2004)	35 European airports in the period of 1990-2000	- total cost of airport activity	- total revenue, - passenger terminal capacity, - cargo terminal capacity.
Yoshida and Fujimoto (2004)	37 Japanese airports in 2000	- length of runways, - terminal area, - internal transport costs - number of employees	- density of passengers, - number of transported loads, - number of activities related to flights.
Abdesakena, Chen and Cullman (2006)	17 German airports in 1998-2004	- including total costs per 1 WLU	- including number of passengers per gate, - number of flights per 1 airstrip.
Augustyniak (2014)	19 selected airports in the European Union	- employment cost, - capital / investment costs, - number of employees, - number of gates, - airport area, - number of check-in counters.	- total revenue, - PAX - ATM, - cargo+mail.

Source: Own elaboration.

4. The Use of EU Funds for the Construction or Modernization of Airports

In Poland, between 2004 and 2013, with the support of EU funds, 69 projects were implemented, aimed at directly improving the quality of air transport in Poland (National Information System - KSI SIMIK 07-13; www.funduszeuropejskie.gov.pl). The projects included the construction of new infrastructure elements as well as the extension or modernization of existing ones. In addition, the purchase of equipment necessary for the operation of airports was also included. The co-financing of the projects came from two main streams of aid: Operational Program Infrastructure and Environment (37% of total expenditure financing) and Regional Operational Programs (42% of total expenditure financing), and the co-financing was used by all voivodeships within which there are airports, that is, 12 territorial units. The largest number of projects was implemented in Podkarpackie voivodship, while the highest total value was recorded in investments in Masovian voivodeship (Fig.2). It can be presumed that this is due to the fact that the construction of a completely new second airport in Masovian voivodeship, with the simultaneous modernization of the Chopin Airport, was made. However, it was not possible to isolate the funds allocated solely to the construction of the WMI airport.

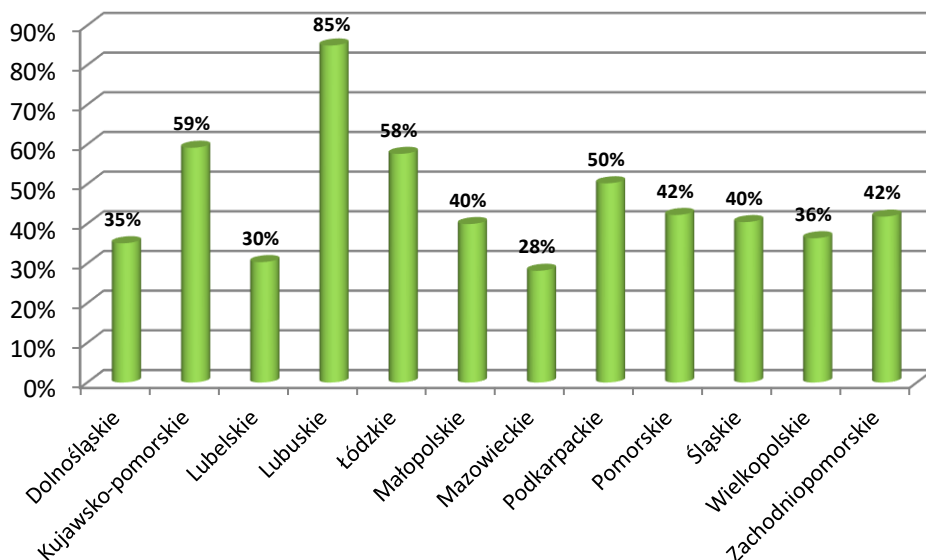
Figure: 2
Projects Implemented in 2007-2013 in Airports with the Support of EU Funds by Voivodeships and the Number and Value of Investments



Source: own calculation based on data of the National Information System (KSI SIMIK 07-13).

In case of project co-financing (Fig.3), the highest rate was achieved by works in the IEG airport in Lubuskie Voivodeship, but it should be noted that, among all the analysed units, the overall value of the projects for the IEG airport was the lowest (Fig.2). The lowest co-financing rate in the total value of projects was recorded in Masovian voivodeship.

Figure: 3
Share of Project Co-Financing in Airports in Total Expenditure in 2004-2013



Source: own calculation based on data of the National Information System (KSI SIMIK 07-13).

5. Efficiency of the Use of Structural Funds in Airports

The output-oriented BCC model was used to determine the efficiency of investments in individual airports. The model orientated to maximizing effects was adopted since it was assumed that the invested own funds and foreign funds should result in as many effects as possible. The following variables were used for the calculated DEA model:

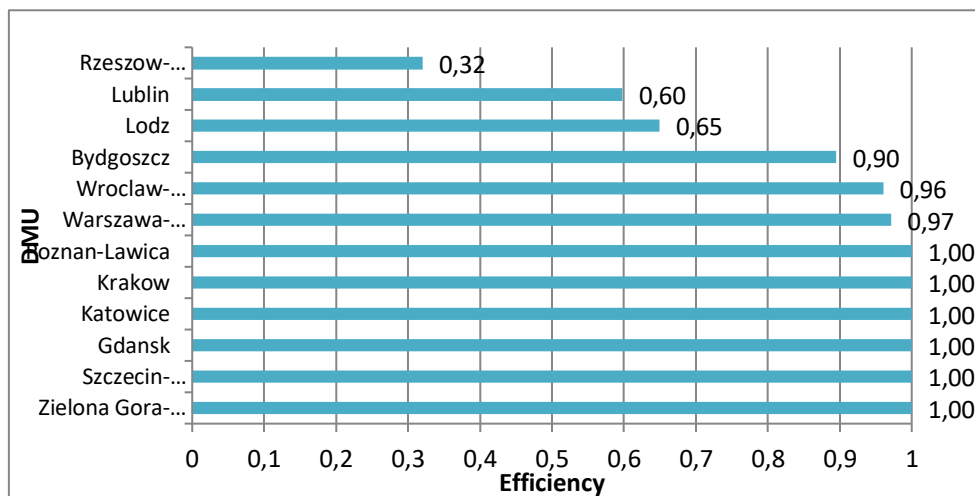
- input x_1 - the total value of funds allocated for investments in 2004-2013,
- effect y_1 - increase in the number of passengers served between 2004 and 2013,
- effect y_2 - increase in performed airport operations (ATM) in the years 2007-2013,
- effect y_3 - increase in the number of parking aprons in the years 2004-2013,
- effect y_4 - increase in the number of direct regular destinations directly operated by aircrafts in the years 2004-2013,
- effect y_5 - increase in the number of gates in the years 2004-2013.

In the first stage of the research, the efficiency of the investments made in individual airports was recognized and the airport ranking was calculated according to the investment efficiency index (see Figure 4).

The average DEA efficiency index for the examined group of airports was quite high - 0.87. Six of the twelve airports can be considered as efficient investment (using funds), their efficiency index was 1. In the group of efficient DMU there are the following airports: Poznań-Ławica, Kraków, Katowice, Gdańsk, Szczecin-Goleniów, Zielona Góra - Babimost (figure 4). The efficiency index for other airports ranged from 0.32 to 0.98. The lowest efficiency of the investment was observed in the case of the Rzeszów-Jasionka airport.

In the next phase of the research, based on the DEA method for inefficient DMUs, optimum technologies were identified that would increase their efficiency to unity. According to the idea of benchmarking for airports with ineffective investments, benchmarks were defined. On the basis of these patterns for ineffective airports, a combination of technologies was designed to achieve greater effects using a given level of investment outlay. The calculations were based on the values of the linear combination coefficients of the common technology - λ (Table 2).

Figure: 4
Efficiency of Investment in Polish Airports



Source: own calculation.

Table: 2
Linear Combination Coefficients (λ) of Technology Common to Airports

DMU (inefficient airports)	Efficient airports - benchmarks				
	Gdańsk	Katowice	Zielona Góra-Babimost	Poznań - Ławica	Szczecin-Goleniów
Bydgoszcz		0.144	0.856		
Lublin	0.687	0.311		0.002	
Łódź	0.205			0.002	0.793
Rzeszów-Jasionka	0.212	0.633	0.155		
Warszawa-Modlin	0.219	0.696		0.065	0.020
Wrocław-Strachowice	0.428	0.414	0.157		

Source: own research.

For example, for inefficient Warsaw-Modlin airport, Gdańsk, Katowice, Poznań-Ławica and Szczecin-Goleniów airports (fully efficient) became benchmarks. In other words, in order for the Warsaw-Modlin airport to be considered as an efficient investor, it should be based on the efficiency of investing in the airports that make up its benchmarks. Thus, using the investment expenditures spent in 2007-2013 of PLN 454 million Warsaw Port - Modlin should achieve the following effect size increases: PAX - 2114263; ATM - 11429, destinations -31, parking spaces - 1710, gates - 6.2 (table 3).

Suggested effect sizes are above the effect sizes recorded in the Warsaw - Modlin airport. This airport could be included in the efficient investments if, with the amount of invested funds in 2007-2013, it had reached PAX higher by 24%; ATM by 3%, 3% more destinations, 71% more parking spaces and 3% more gates.

Table: 3
The Results of the Benchmarking Analysis for Warszawa-Modlin

	Benchmarks for Warszawa - Modlin				Projected output for Warszawa - Modlin	Present level of Warszawa - Modlin outputs	Estimated percentage increase in the outputs of Warszawa-Modlin
	Gdańsk	Katowice	Poznań - Ławica	Szczecin-Goleniów			
Output 1 - PAX	2773408	2060622	1077330	191041	$0.219 \times 2773408 + 0.696 \times 2060622 + 0.065 \times 1077330 + 0.02 \times 191041 = 2114263$	1703743	24%
Output 2 - ATM	1108	14966	11796	172	$0.219 \times 1108 + 0.696 \times 14966 + 0.065 \times 11796 + 0.02 \times 172 = 11429$	11100	3%
Output 3 - destinations	40	30	17	8	$0.219 \times 40 + 0.696 \times 30 + 0.065 \times 17 + 0.02 \times 8 = 31$	30	3%
Output 4 - parking spaces	222	2380	0	300	$0.219 \times 222 + 0.696 \times 2380 + 0.065 \times 0 + 0.02 \times 300 = 1711$	1000	71%
Output 5 - gates	7	6	6	4	$0.219 \times 7 + 0.696 \times 6 + 0.065 \times 6 + 0.02 \times 4 = 6.2$	6	3%
The values of coefficients of the linear combination of common technology for inefficient Warszawa-Modlin	0.219	0.696	0.065	0.020			

Source: own research.

Potential changes that should be made in terms of effects at individual airports are shown in Table 4. The results suggest that, given the investment outlays, inefficient airports should achieve higher effects, which would allow them to improve the efficiency of their investments and change their ranking. The largest changes in all generated effects require airports in Lublin, Lodz and Rzeszow-Jasionka. In the case of Warsaw-Modlin and

Wrocław-Starachowice airports it is recommended to increase parking spaces and pax. Bydgoszcz also need to increase all the investment effects but the biggest increase requires number of gates.

Table: 4
Recommendations for Increasing the Effects for Each Airport

DMU	Pax	ATM	Destinations	Parking spaces	Gates
Bydgoszcz	24%	12%	55%	195%	1000%
Lublin	1000%	67%	426%	98%	67%
Łódź	192%	54%	264%	198%	54%
Rzeszów-Jasionka	259%	333%	212%	212%	1000%
Warszawa-Modlin	24%	3%	3%	71%	3%
Wrocław-Strachowice	22%	4%	4%	172%	37%

Source: own calculation.

6. Summary and Conclusions

Based on the Data Envelopment Analysis method, a ranking of Polish airports was created based on the efficiency of investments conducted in 2007-2013. Six airports were considered to be efficient in using investment outlays (Ławica, Kraków, Katowice, Gdańsk, Szczecin-Goleniów, Zielona Góra - Babimost). For ineffective airports, by benchmarking of facilities, the authors suggested changes to be made at the level of achieved effects that could improve the efficiency of the investment. From the practical point of view it must be underlined that this kind of improvement should not be based on further investments in infrastructure but be focused on "soft" possibilities as encouraging passengers for using the airport, signing the new business contracts with reputable airlines, increasing service quality etc.

It is very difficult to compare our results with the ones of foreign Authors, as the literature is not available as far as we are concerned. It may be also controversial to compare the airport investment efficiency between the countries with the different economic situation, which started expending the terminals in another moment of time. Nevertheless, if it is possible in the future, the implicational aim of these research would be a huge set of information for whole airport industry in Europe.

The DEA airport ranking may, however, be disputable, since the adoption of another variable list could produce other results. This ranking should therefore be seen as an impetus for further research. According to the authors, to evaluate the efficiency of investment, one should use an integrated approach - based on different methods that complement each other and thus allow one to formulate credible conclusions. The efficiency of investment is a complex economic phenomenon, and the methods used to analyse it have their advantages and limitations. Research using other methods and various factors that determine the efficiency of the investment can provide a starting point for proper interpretation and assessment of the efficiency of airport investment, and thus for the search for directions to improve this efficiency.

References

- Abdesaken, G. & W. Chen & A. Cullmann (2006), "The Relative Efficiency of German and British Airports: An Application of Partial Factor Methodology and Data Envelopment Analysis", *German Airport Performance*, Federal Ministry of Education and Research, Infraday Berlin, October.
- Augustyniak, W. (2014), "Efficiency Change in Regional Airports during Market Liberalization", *Economics & Sociology*, 7(1), 85-93.
- Banker, R.D. & A. Charnes & W.W. Cooper (1984), "Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiency in Data Envelopment Analysis", *Management Science*, 30(9), 1078-1092.
- Charnes, A. & W.W. Cooper & A. Rhodes (1978), "Measuring the Efficiency of Decision Making Units", *European Journal of Operational Research*, 2(6), 429-444.
- Coelli, T.J. & D.S. Prasada Rao & C.J. O'Donnell & G.E. Battese (2005), *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, Springer, New York.
- Cooper, W.W. & L.M. Seiford & K. Tone (2007), *Data Envelopment Analysis, A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*, Kluwer Academic Publishers, New York.
- Gillen, D. & A. Lall (1997), "Developing Measures of Airport Productivity and Performance: An Application of Data Envelopment Analysis", *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 33(4), 261-273.
- Górecka, A. (2015), "Znaczenie kluczowych inwestycji infrastruktury transportu dla mieszkańców", in: Pieniak-Lendzion, A. Marcysiak & T. Nowogródzka (eds.) *Współczesny marketing i logistyka - innowacyjne rozwiązania*, Unitas, Siedlce, Poland, 542-436.
- Martín, J.C. & C. Román (2001), "An application of DEA to measure the efficiency of Spanish airports prior to privatization", *Journal of Air Transport Management*, 7(3), 149-157.
- Pacecho, R.R. & E. Fernades (2002), "Efficient Use of Airport Capacity", *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 36(3), 225-238.
- Pacecho, R.R. & E. Fernades (2003), "Managerial efficiency of Brazilian Airports", *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 37(8), 667-680.
- Parker, D. (1999), "The performance of BAA Before and after privatization: A DEA Study", *Journal of Transport Economics and Policy*, 33(2), 133-146.
- Salazar de la Cruz, F. (1999), "A DEA approach to the airport production function", *International Journal of Transport Economics*, 26(2), 255-270.
- Vogel, H.A. (2004), "Airport Privatisation and Performance", *Dissertation*, University of Westminster, School of Architecture and the Built Environment.
- Yoshida, Y. & H. Fujimoto (2004), "Japanese-Airport Benchmarking with the DEA and Endogenous-Weight Tfp Methods: Testing the Criticism of Overinvestment in Japanese Regional Airports", *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 40(6), 533-546.
- <www.funduszeuropejskie.gov.pl>, 30.05.2017.

Górecka, A. & J. Baran (2018), "Efficiency of Investments in Regional Airports in Poland", *Sosyoekonomi*, Vol. 26(38), 23-35.

Elektrik Enerjisi Piyasasında Regülasyon ve Bağımsız Düzenleyici Kurumlar: Türkiye Örneği

Özgür Emre KOÇ (<https://orcid.org/0000-0003-2788-8049>), Department of Public Finance, Hitit University, Turkey; e-mail: oemrekoc@hitit.edu.tr

Mustafa Alpin GÜLŞEN (<https://orcid.org/0000-0002-2860-4469>), Department of Finance-Banking and Insurance, Akdeniz University, Turkey; e-mail: alpingulsen@akdeniz.edu.tr

Regulation and Independent Regulatory Authority for Electricity Energy Market: The Case of Turkey

Abstract

The public sector is frequently intervened in the production, transmission and distribution phases of electrical products, which are an important part of social and economic life today. From this point of view, while the electricity market was under the administration of public property holders until the 1970s, the electricity market became more dominant in the private sector because of deregulation activities since the 1990s. The study describes the reasons for the regulations in the electricity sector. In addition, the role of regulators in this process (examples of Turkey and the world) are included. In our country, the scope of regulation is narrowing because there is a dependency on imports in electricity consumption. The existence of short-term and current regulations to solve current problems, rather than long-term and wide-ranging structural regulations, has a negative impact on the sector. In addition, since the 1990s, the increase in the number of participants in the sector has been a positive development in terms of competition.

Keywords : Regulation, Electricity Sector, Independent Regulatory Agencies, Turkey.

JEL Classification Codes : H11, L43, L50.

Öz

Günümüzde sosyal ve iktisadi hayatta önemli bir yeri olan elektrik ürününe kamu kesimi gerek üretim gerekse iletim ve dağıtım aşamalarında sıklıkla müdahalede bulunmaktadır. Bu açıdan elektrik piyasası, 1970'lere kadar kamusal mülkiyete sahip kuruluşların idaresi altındayken özellikle 1990'lı yıllardan itibaren deregülasyon faaliyetleri sonucu daha çok özel sektörün etkisi altına girmiştir. Çalışmada elektrik sektöründeki regülasyonların nedenleri anlatılarak regülatörlerin bu süreçte konumuna Türkiye ve dünya örnekleriyle yer verilmiştir. Türkiye'de elektrik tüketiminde dışa bağımlı bir yapının bulunması, yapılacak regülasyonların da kapsamını daraltmaktadır. Uzun vadeli ve geniş kapsamlı yapısal regülasyonlar yerine kısa vadeli ve cari sorunların çözümüne yönelik regülasyonların varlığı sektör açısından negatif yönlü etkiye bulunmaktadır. Bununla birlikte 1990'lı yıllardan itibaren sektördeki katılımcıların artması, rekabet açısından pozitif yönlü bir gelişme olduğu düşünülmektedir.

Anahtar Sözcükler : Regülasyon, Elektrik Sektörü, Bağımsız Düzenleyici Kurumlar, Türkiye.

1. Giriş

Piyasa mekanizmasının sosyal faydayı tek başına sağlamayacağı düşüncesi, kamu kesiminin regülasyonlar vasıtasıyla piyasanın işleyişine müdahale etmesini zorunlu kılmıştır.

Günümüzde politik karar alıcılar özellikle regülatörler vasıtasıyla elektrik piyasalarının regülasyonunu üstlenmektedir. Regülatörlerin, piyasa aktörlerine yönelik çıkardığı yetki belgeleri, lisanslar ve yönetmelikler açısından hukuki regülasyon; performanslarını ve standartlarını belirleme bakımından idari regülasyon ve son olarak özellikle haksız rekabeti önleme amacıyla fiyat regülasyonları uyguladığı söylenebilir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, regülasyonun sadece tüketici faydasını maksimize etmek amacıyla değil, aynı zamanda şirketlerin mali risklerini ve hizmet kalitesini yükseltmek ve dolayısıyla kar maksimizasyonunu sağlamak için de yapıldığıdır.

Elektrik piyasasına kamu kesiminin müdahale nedenlerini genel hatlarıyla açıklayarak regülatörlerin bu müdahaledeki konumunu ele almayı amaçlayan bu çalışmada, elektrik piyasasını regüle etmede kullanılan araçların Türkiye ve dünya örneklerine de kısaca yer verilecektir. Bu açıklamaların ardından çalışma, sonuç bölümüyle sonlandırılacaktır.

2. Kavramsal Çerçeve

İktisat ve hukuk literatüründe net bir tanımı olmayan regülasyon kavramıyla ilgili yapılan tanımlara bakıldığında Den Hertog (1999: 223) tarafından sosyo-politik hedeflere ulaşılabilmesi için yasal araçların kullanılması olarak ifade edilmekteyken; Orbach (2012: 6) ve Türkkân (2001: 109) tarafından piyasa aktörlerinin davranışını şekillendiren bağlayıcı normlar olarak ifade edilmektedir. Bu tanımlar, regülasyon teorisi literatüründeki en genel ifadeler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Regülasyon uygulamaları kamusal veya özel alanlara yapılabilmekte; bu alanlardaki yer alan farklı sektör ve aktörlere farklı yöntemler geliştirilmektedir. Bu kapsamda Tablo 1, kamu kurumları ile özel sektöre ait genel bir fikir vermektedir.

Tablo: 1
Regülasyon ve Mülkiyet Yapısı

	Kamu Sektörü	Özelleştirilmiş veya Regüle Edilmiş	Özel Sektör
Piyasa Yapısı	Doğal tekel ya da rekabetçi	Doğal tekel	Rekabetçi
Verimlilik Teşviki (Müşevvik)	Düşük	Regülasyona göre değişiklik gösterir	Güçlü
Kamu müdahalesinin türü	Mikro	Makro	İyi tanımlanmış ve koruma altına alınmış özel mülkiyet hakları
Regülatör Riski	Genellikle yüksek	Regülasyona göre değişiklik gösterir	Düşük
Regülatör Tuzağına Yakalanma Riski	Yüksek	Nispeten düşük	Düşük
Regülatörün işlem maliyeti	Yüksek	Nispeten düşük	Düşük

Kaynak: Parker, 1999: 217.

Tablo 1’e göre doğal tekel özelliğine sahip işletmelerde regülasyon ya da özelleştirme uygulamaları yapılmaktadır. Bu açıdan, endüstriler arasında yasal tekel yoluyla rekabet gücü

artırılan kamusal mülkiyete sahip işletmeler genellikle doğal tekel ya da rekabetçi bir yapı göstermektedir. Bu açıdan kamusal mülkiyetteki faaliyetlere ilişkin müşevviklerin düşük olması hem serbest rekabet piyasasından hem de mal piyasası rekabetinden yoksun olmasıyla ilişkilendirilmektedir. Buna karşın rekabetçi bir mal piyasasında yer alan firmaların verimsizliği, rekabet gücünün zayıflamasına ve piyasadaki etkinliğinin sonlandırılmasına yol açmaktadır. Söz konusu teşviklerin özelleştirme kapsamında ne ölçüde iyileştiği ise regülasyon türüne göre değişmekte ve önemli oranda etkilenmektedir. Ek olarak kamusal mülkiyete sahip kurum/kuruluşlara yapılan regülasyonlar günlük, detaylı ve sıklıkla yapılmakta; çoğunlukla mikro yönetsel hususlar ile ilgili olmaktadır. Bunun yanında etkili bir regülasyon ve özelleştirme ise, sektörün yapısını bir bütün olarak değiştirmekte; çoğunlukla makro yönetsel hususlar ile ilgili olmaktadır. Mülkiyetlerin sahipliği açısından farklılaşan bu süreçte ve sürecin sonunda idari ve işlem maliyetleri açısından da farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Mülkiyetin sahipliği kamu kesiminden özel sektöre geçtikçe, regülasyonların sıklığı ve regülasyon ile ortaya çıkan işlem maliyetinde azalma görülmektedir. Dolayısıyla politikacıların değişmesi ile birlikte işletmeler, yeni yapılacak regülasyonlara maruz kalmayarak hem kuralların sürekli değişmesinden kaynaklanan zaman maliyetinden hem de işlem maliyetinden uzak kalmış olacaktır. Bu sorunlar, özel sektörde nispeten daha az gözlemlenmekte, dolayısıyla söz konusu maliyetlerden kaçınılmış olmaktadır. Bu ise sektörün verimliliğini doğrudan etkilemektedir (Parker (1999: 216-218). Benzer şekilde regülasyondaki artış beraberinde regülatörleri getirmekte; bu ise diğer maliyetlerden farklı olarak regülatör tuzağına neden olmaktadır. Downs (1957) ve Olson (1965) temel alınarak oluşturulan, özellikle Stigler (1971), Posner (1974) ve Peltzman (1976) tarafından regülatör davranışlarına uygulanan regülatör tuzağı (regulatory capture); regülatör ile bu regülatör tarafından regüle edilen firma arasında zamanla oluşan çıkar birlikteliğini; bir diğer ifadeyle firmanın, regülatörü kendi çıkarları doğrultusunda yönlendirmesi olarak ifade edilebilir. Dolayısıyla mülkiyet sahipliği kamu kesiminden özel sektöre geçtikçe, regülasyonun azalmasına bağlı olarak ortaya çıkması muhtemel regülatör tuzağı riski de azalma eğilimine girecektir. Bu ise piyasada kaynak tahsisinde etkinliği nispeten yükseltecek, kaynakların verimli ve etkin kullanılmasına neden olabilecektir.

Bu çerçevede regülasyonların doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki farklı etki ortaya çıkardığından bahsedilebilir (Parker, 2001: 6): (i) *Doğrudan etkiler*, mülkiyet hakları üzerinde ortaya çıkmakta ve dolayısıyla serbest meslek erbapları ve küçük ölçekli girişimciler ile ilgili olmaktadır. (ii) *Dolaylı etkiler* ise regülasyonların ekonomi üzerinde nasıl bir etkide bulunduğu dair daha geniş bir perspektif sunmaktadır. Küçük ölçekli firmalar büyük ölçekli firmalara uygulanan regülasyonlardan etkilenebilmekte ve sonuç olarak mal piyasasındaki tedarik veya üretim politikalarını değiştirebilmektedir. Bununla birlikte dolaylı etkiler; enerji, su, yollar, limanlar, telekomünikasyon gibi temel altyapı bileşenlerinin gelişimi üzerinde de bulunabilmektedir.

Politik karar alıcıların para ve maliye politikalarının yanında önemli bir diğer aracı olan regülasyon, iktisadi ve sosyal hedeflere ulaşmada önemli bir role sahiptir. Bu açıdan regülasyon uygulamasının amacı, regülasyonun doğrudan ve dolaylı etkilerinin kamu yararına olmasını sağlamak olduğu söylenebilir (Parker & Kirkpatrick, 2012: 9). Regülasyon

uygulamalarının kamu yararı amacıyla yapılması, oldukça tartışmalı bir kavram olan kamu yararı kavramını gündeme getirmekte; söz konusu kavram çerçevesinde regülasyon kavramı gereklilik kazanmaktadır.

3. Regülasyonun Tarihçesi

Regülasyonun tarihçesi, ilk devlet örneklerinin ortaya çıkışından başlatılmakta (Majone, 1996: 9); M.Ö. yaklaşık 2100 yılında Hammurabi Kanunlarında yer alan tekelci uygulamalara yönelik yaptırımlar (Machlup, 1967: 185), ilk regülasyon örneklerinden biri olarak gösterilmektedir.

Regülasyona yönelik ilk modern uygulama olarak The Illinois Constitution (1870) adlı metin öne sürülmektedir. 1870 Anayasası’nın düzenleyici hükümlerini uygulayan söz konusu metin, devlete yönelik iktisadi regülasyonun Anayasaya dönüşmesini imkân veren ilk Yüksek Mahkeme kararı olan *Munn v. Illinois*’in de konusunu oluşturmaktadır. Dolayısıyla *Munn v. Illinois*, ABD Yüksek Mahkemesinin, hükümetin özel sektörü regüle etme yetkisini onaylayan bir örnek olarak literatürde yer almıştır (Kanazawa & Noll, 1994: 13-15). Söz konusu regülasyon, kartel ve tekelleşme eğilimi gösteren sektörlerin rekabetçi bir yapıya sahip olmasına yönelik yapılmıştır. Ancak demiryolu ve elektrik gibi stratejik sektörlerin kamu mülkiyetinde olması, bu sektörlerde kamusal kontrol mekanizmasının güçlü olması sonucunu doğurmamış; kamu denetimi sorununun ortaya çıkarmıştır (Majone, 1997: 144). İlerleyen yıllarda Keynesyen iktisadi anlayışın hâkim olmasıyla söz konusu süreç hızlanmıştır. Ancak Keynesyen anlayış tarafından da savunulan regülasyon fikri, 20.yüzyılın ortalarında kamu tercihi yaklaşımı (Buchanan, 1984; Butler, 2012) ve Chicago okulu (Friedman, 1962; Stigler, 1971; Peltzman, 1989) tarafından önemli eleştirilerle karşılaşmıştır. Bu eleştirilerin odak noktasını, regülasyonların kaynak tahsisinde etkinliği bozacağı yönünde olmuştur.

4. Elektrik Piyasası Regülasyonu

Literatürde kamu kesimi regülasyonu genel olarak iki açıdan savunulmaktadır. Bunlardan ilki kamu yararı kuramı çerçevesinden ele alınmaktadır: Burada doğal tekel veya diğer piyasa aksaklıkları, hizmetin doğru sunulması veya kamu yararına iyi olanın sağlanması için kamu kesimi (regülatörler) tarafından denetlenmektedir. Kamu kesimi regülasyonunun ikinci niteliğini ise, regülatörlerin kamu yararı için değil, regüle edilen sektörün isteğiyle ve onun yararına regüle edildiğini öngören özel çıkar grubu veya kamu tercihi kuramı oluşturmaktadır. Elektrik sektörü açısından kamu tercihi kuramı, regülasyonun özel sektöre ait kuruluşların doğrudan yararı için endüstriyel genişlemesine ve büyümesine olanak tanıdığını ileri sürmektedir. Buna karşın kamu yararı kuramı, elektrik tüketicisinin doğal tekelden kaynaklanan fiyat artışı veya hizmet kalitesindeki olası bir düşüş gibi nedenlerden dolayı faydasının azalmasını önlemeyi savunmaktadır. Dolayısıyla doğal tekelin varlığı, elektrik regülasyonunun temel gerekçesi olarak ifade edilmektedir (Tomain, 2002: 443-445).

Sharkey (1982:14) tarafından ilk kez 1848 yılında J.S. Mill tarafından kullanıldığı öne sürülen doğal tek el kavramı tek bir firmanın, iki ya da daha fazla firmadan daha düşük bir birim maliyetle pazarı tedarik edebilecek kadar çıktı üretmesini ifade etmektedir (Depoorter, 1999: 498). Bir diğer tanıma göre, tek bir homojen mal üreten firma, bu ürünün iki ya da daha fazla firma ile kıyaslandığında tek bir firmanın herhangi bir üretim seviyesinde üretilmesi daha az maliyetli olduğu zaman doğal tek elden bahsedileceği ifade edilmektedir. Buna ek olarak söz konusu *maliyet üstünlüğü* (cost dominance) ilişkisi $Q=D(p)$, bu ürün için pazar talebinin tümü üzerinde olmalıdır (Joskow, 2007: 1232). Daha teknik tanımlar olmakla birlikte doğal tek elin temel fikri, bir firmanın üretim boyunca ölçek ekonomilerini gerçekleştirebilmesi ve böylece özellikle sabit maliyeti sürekli düşürmesidir (Tomain, 2002: 445).

Elektrik sektöründe regülasyon, hizmetin üretiminde ve sunumunda teknik ve güvenlikle ilgili kurallara uyulmasını denetlemenin yanı sıra aksak rekabet koşulları altında fiyatların doğrudan veya dolaylı olarak regüle edilmesini ifade etmektedir. Bu tanımdan hareketle elektrik regülasyonun teknik ve ekonomik olmak üzere iki bileşenden oluştuğunu söylemek mümkündür. Rekabetin sağlandığı üretim aşamasında teknik regülasyon mutlaka gerekirken, bu rekabetin niteliğiyle ilgili olarak da ekonomik regülasyon kararı verilecektir (Zenginobuz, 2000: 113-114).

Bu açıklamalardan hareketle şu çıkarımların yapılması mümkündür: (i) Doğal tek el koşullarında elektrik sektörüne, üretim ve iletim gibi aşamalarda ulusal ve uluslararası standartlara uyulması açısından teknik regülasyonlar yapılabilir. Söz konusu standartlar, sektördeki çalışanların iş güvenliğinden hizmetin son kullanıcıya kadar olan süreci kapsamakta ve bununla birlikte teknik donanımın ve hizmet sunumunun evrensel (ortak) regülasyon ilkelerine uyumunu da içermektedir. (ii) Kuruluş aşamasında yüksek maliyetli yatırımlar gerektiğinden ve aynı zamanda elektrik ürününün ulusal ekonomiyi doğrudan etkilemesi nedeniyle elektrik sektörü, doğal tek elin ilk aşamalarından itibaren teknik regülasyonu zorunlu hale getirdiği ifade edilebilir. (iii) Doğal tekellerin fiyat yapısında optimal olmayan sonuçlar meydana getirmesi nedeniyle ekonomik regülasyon zorunlu olmaktadır. (iv) Doğal tek el veya aksak rekabet koşullarında olmayan; bir diğer ifadeyle rekabetin sağlandığı elektrik sektöründe (özellikle *atomisite* koşulunun sağlandığı varsayıldığında) fiyat düzenlemeleri gibi ekonomik regülasyonların yapılmasının gerekli olmadığı söylenebilir. Buna karşın, gerek ulusal ekonomi açısından taşıdığı önem nedeniyle gerekse elektrik üretiminden iletim aşamasına kadar olan tüm sürecin karmaşık ve maliyetli olması bakımından teknik regülasyonun önemini koruduğu ifade edilebilir.

Bu açıklamalara ek olarak literatürde elektrik sektöründe uygulanabilecek üç farklı regülasyon yönteminden bahsedilmektedir. Söz konusu regülasyon türleri ise sektörün değişen yapısı tarafından belirlenmektedir. Bunlar (Zenginobuz & Oğur, 2002: 177-182):

(i) *İmtiyazlı Dikey Bütünleşik Tek el Yapısı ve Regülasyonu*: Sadece bir tek elin bulunduğu ve sektörün üretim-iletim-dağıtım ve arz gibi bütün kademelerinde bu tek elin faaliyet gösterdiği elektrik sektöründe, fiyatlar söz konusu tek el tarafından değil kamu kesimi regülasyonlarıyla belirlenmektedir. Getiri oranı regülasyonu denilen bu yöntem ile

şirketin belirleyeceği fiyata regülatör tarafından sınır konulmaktadır. Getiri oranı regülasyonu yöntemi ile şirketin sermaye tabanının veya toplam maliyetinin belirli bir oranı kadar kar etmesi hedeflenmekte; böylece girişimciye kar garantisi sağlayarak yatırım yapması sağlanmış olmaktadır. Diğer taraftan fiyatların kontrol altında tutulması ile birlikte fiyat tavanı uygulaması nedeniyle tüketiciler koruma altına alınmaktadır. Özel tekelli (imtiyazlı) elektrik sektöründe getiri oranı regülasyonu yöntemi, başta ABD olmak üzere birçok ülkede uygulanmış ancak günümüzde bu ülkelerin birçoğunda elektrik sektörü yeniden yapılandırılmakta ve bu yöntem terk edilmektedir.

(ii) *Üretim Kademesinde Rekabet, İmtiyazlı Tekel ve Regülasyonu*: Bu regülasyon yönteminde şirket, iletim ve dağıtım kademelerinde yine tekel özelliğini korumakta, iletim ve dağıtım aşamasında belirleyeceği fiyatlara regülatör tarafından müdahale edilmektedir. Diğer yöntemden farklı olarak üretim aşamasında başka şirketlere de faaliyet alanı tanınmıştır. Dolayısıyla söz konusu şirket, üretim aşamasında artık tekel konumunda bulunmamaktadır. Üretim aşamasında rekabet halinde bulunan şirketler, büyük ölçekli işletmelerle anlaşıp bu şirketlere doğrudan elektrik satabilmektedir. Ek olarak ABD gibi bazı ülkelerde, üretim aşaması dışında tekeli devam ettiren imtiyazlı şirketin rekabet halinde bulunan üretici şirketlerden elektrik alması zorunluluğu da getirilebilmektedir. Burada imtiyazlı (tekel) şirket belirli standartlara sahip üretici şirketlerden almak zorunda olduğu elektrik için aynı elektriği kendisinin ürete maliyetine (kaçınılan maliyetine), eşit fiyat ödemek zorundadır.

(iii) *Dikine Ayrıştırılmış Elektrik Sektöründe Regülasyon*: Elektrik sektöründeki bu regülasyon yönteminde elektrik üreticileri ulusal spot piyasada belirlenen fiyatlardan yerel dağıtım şirketlerine satış yapmakta, iletim ile ilgili birim maliyeti karşılayacak ek bir miktar karşılığında elektrik iletim şirketi tarafından yerel dağıtım şirketlerine ulaştırılmaktadır. Spot piyasada belirlenen fiyatlarda oluşacak olası aşırı dalgalanmaları azaltmak amacıyla sabit fiyatlı ve uzun vadeli sözleşmelerin yapılması da mümkün kılınmıştır. Böylece elektrik satın alan şirketlerin neredeyse tümü, bu sözleşmeler ile mali risklerini en aza indirmektedir.

Dikine tamamen ayrıştırılmış elektrik sektörü regülasyonu yöntemi özellikle İngiltere’de uygulanmıştır. İngiltere örneği elektrik sektörü regülasyonunda, iletim kapasitesi ve iletim ağına erişim, sistemin en önemli ve hassas noktalarıdır. Elektrik enerjisi ticareti bütünüyle iletim ağı üzerinden gerçekleşmektedir. İletim ağına ulaşmaları sayesinde, üretim şirketleri uzun vadeli sözleşmeler yoluyla ya da spot piyasada her an satış yapabilmektedir.

5. Elektrik Sektöründe Regülasyon Kurumları

Regülasyonlar, bakanlıklar, bağımsız regülasyon kurumları veya mahkemeler gibi çeşitli aktörler tarafından yapılmaktadır. Dolayısıyla regülatörlerin doğasında sadece regüle etme isteği ve kullanılan stratejiler değil, aynı zamanda regülasyon ile ulaşmak istenen hedeflerin başarılması da yer almaktadır. Söz konusu amaçların belirlenmesinde regülatörlerin bir faaliyet alanı veya kapsamı bulunmaktadır. Regülasyon otoriteleri Bolivya, İsrail ve Rusya gibi ülkelerde gaz, su, elektrik gibi endüstriye özgü olarak örgütlenebilir.

Regülatörlerin kapsamı sektöre özgü olmayıp birbiriyle ilişkili endüstri grupları için ayrı kurumlara da sahip olabilmektedir. Elektrik ve gaz sektörünün tek bir regülatörün kapsamına girdiği İngiltere ve Sudan gibi ülkeler buna örnek gösterilebilir. Diğer taraftan ABD’deki eyalet düzeyinde regülatörler ve Bahamalar ve Gambia gibi ülkelerdeki ulusal düzeydeki regülatörlerin tamamı veya büyük bir kısmı altyapı sektörü için tek bir regülatör ile çok sektörlü olabilmektedir. Bir diğer ifadeyle tek bir regülatörler ile birçok sektör regüle edilebilmektedir. Böyle bir regülatörün kapsamı, özellikle küçük ve kaynakları yetersiz olan gelişmekte olan ülkeler açısından alternatif maliyet açısından avantajlar sağlamaktadır. Alternatif maliyet avantajına ek olarak, endüstrinin regülasyon tuzağı (regulation capture) riskini de azalttığı söylenebilir. Ayrıca sektörel veya çok sektörlü regülatörler, personel maliyetlerinden de tasarruf sağlamaktadır. Buna karşın tek bir regülatörün birden çok sektörden sorumlu olması, regülatörün uzmanlaşa-mamasına ve buna bağlı olarak asimetrik enformasyon riskinin artmasına yol açmaktadır (Domah vd., 2002: 5-6).

Regülatörlerin elektrik piyasasında ortaya çıkacak olası sorunlara çözüm olması için birtakım prensipleri sağlaması gerekmektedir (OECD/IEA, 2001: 8): (i) Birincisi, regülasyonla ilgili tüm süreç şeffaf ve rekabet açısından tarafsız olmalıdır. (ii) İkinci olarak, rekabetin başlatılması, rekabet hukukunun elektrik piyasalarına da uygulanmasını; dolayısıyla elektrik piyasası regülatörleriyle uyum içinde olmasını gerektirmektedir. Buradan hareketle, elektrik sektörünün hukuki, idari ve ekonomik boyutunun olduğu; regülatörlerin de bu hususları göz önüne alarak etkin bir iletişim ağını kurması gerektiği söylenebilir. (iii) Üçüncüsü, yapısal engeller ve politik dirençler olması halinde regülatörlerin elektrik sektörü üzerindeki teşvik edici politikaları önemi daha fazla olmaktadır. Ek olarak, elektrik sektörü regülasyonlarının başarısı, örneğin doğal gaz sektörü için yapılacak regülasyonların başarısını da etkileyecektir. (vi) Son olarak, elektrik piyasaları aktörleri regülatörün öngörülebilir politikalarından faydalanacaktır. Bu nedenle regülatörlerin siyasi baskı altında olmadan; bir diğer ifadeyle bağımsız olmasıyla, küresel politikalardan etkilenen elektrik piyasasında istikrarın sağlanacağı ifade edilebilir.

Elektrik sektörü regülasyonları ülkelerin kendine özgü ekonomik, sosyal ve idari şartları çerçevesinde farklılık gösterilebilmektedir. Ülkelerin merkezi (Arjantin ve Danimarka gibi) veya federal (Almanya ve Avustralya gibi) bir şekilde olması, elektrik piyasasının regüle edilmesinde yerel kurullar oluşturulmasına neden olabilmektedir. Devletler elektrik piyasalarını oluştururken sektörün gelişmesi için çeşitli kurumlara yetki ve sorumluluk vermektedir. Bu yetki ve sorumlulukların düzeyi ile kurumlara göre dağılımı ülkelere göre farklılık arz etmektedir. Özellikle yeni kurulan bir sektörde, hükümetlerin sektörle olan ilişkisi ilgili bir bakanlık aracılığıyla olmaktadır. Ek olarak bu yapıda, genellikle regülatör ve onunla ilişkili bir kurum bulunmaktadır. Avustralya’da elektrik sektörünü federal düzeyde regüle eden Sanayi, Bilim ve Kaynaklar Bakanlığı bulunurken bu bakanlığın altında bulunan ACCC (Australian Competition & Consumer Commission) elektrik regülatörü olarak yer almaktadır. Söz konusu regülatör ile ilişkili kurum olarak ise bağımsız düzenleyici kurul bulunmaktadır.

Bununla birlikte elektrik sektörünü düzenleyen bir kurul yerine bir bakanlık ile diğer regülatörler aracılığıyla yürüten ülkeler de bulunmaktadır. Almanya’da elektrik sektörüyle

ilgili regülatörün 2005 yılında AB direktifleri sonucunda oluşturulması, bu duruma örnek olarak verilebilir. Ülkelerde regülatör rolünü üstlenen kurumların, siyasi otorite ile olan ilişkisinin seviyesi ülkelere göre farklılık göstermektedir. Regülatörün bağımlılık düzeyi; (i) Bağımsız Regülatörler, (ii) İlgili Bakanlıkla ilişkili Regülatörler, (iii) Bakanlık ve Regülatör Danışma (Tavsiye) Kurulları gibi ilişkiler olarak ifade edilebilir. Söz konusu kurumlar, elektrik sektörünün yanında ulaştırma, haberleşme, gaz ve/veya petrol sektörleri gibi diğer sektörlerle de ilişkili olabilmektedirler. Örneğin İtalya, Belçika, Danimarka ve İngiltere’de elektrik regülatörü gaz sektörünü de regüle etmekten sorumluyken; Norveç’te enerji ve su kaynaklarından sorumludur (Oral vd., 2006: 95-100).

Sorumlulukları değişen regülasyon kurumlarının, sektör performansını güvence altına alacak (temel olarak) dört aracının olduğu söylenebilir (Fumagalli vd., 2007: 7): (i) *Verilerin yayınlanması*: Regülatörlerin ilk temel aracı, şirket performansı ile ilgili verilerin yayınlanmasıdır. Bir şirketin performansına ilişkin bilginin bir takım kalite göstergeleri ile paylaşılması, artan yatırımlar için kesin teşvikleri sağlamaktadır. (ii) *Performans standartları*: İkinci araç, minimum kalite standartlarının belirlenmesidir. Regülatör, sektördeki aktörlerin hizmet kalitesini garanti altına alabilecek performans standartlarını belirlemektedir. Bu standartlara uyulmaması halinde regülatör tarafından bazı yaptırımlar uygulanmaktadır. Ancak buradaki önemli nokta, standartların sektörün niteliğine ve ona özgün koşullara göre rasyonel şekilde belirlenmesidir. (iii) *Ödül ve Ceza mekanizması*: Üçüncü araç uygun bir ödül ve ceza mekanizmasının kurulmasıdır. Regülatör, performans standartlarını belirledikten sonra bunları uygulayanlara ödül; yeterli olmayan sektör aktörlerine ise birtakım yaptırımlar uygulamaktadır. Burada önemli olan nokta ise ödül ve ceza mekanizmasının tasarlanma ve uygulanma sürecinin karmaşık bir süreçten oluşmasıdır. (iv) *Özel Kalite Sözleşmesi*: Dördüncü araç ise şirket ile müşterileri arasında birinci kalite özel sözleşmelerin yaygınlaştırılmasıdır. Bu tür sözleşmeler, yüksek hizmet kalitesi talep eden müşteriler için özellikle faydalıdır. Hizmet için bireysel performans standartlarını, fiyatları ve bireysel zorunlu ödemelerini belirtirler. Bunlar, sözleşmede belirtilen kaliteyi sunamaması durumunda şirket tarafından ödenmektedir. Teorik olarak birinci kalite özel sözleşmeler, tüketici tercihlerini ortaya koymanın ve şirketin, buna göre değişen hizmet kalitesini sunması için teşvikler sağlama konusunda önemli bir avantaja sahiptir. Bununla birlikte uygulamada sık kullanılan bir araç olmama özelliği de taşımaktadır.

6. Türkiye’de Elektrik Enerjisi Regülasyonu ve Bağımsız Düzenleyici Kurumlar

Diğer birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de elektrik sektörünün ana aktörünü, dikey olarak bütünleşmiş bir kamu şirketi olan Türkiye Elektrik Kurumu (TEK) oluşturmuştur. TEK, kamu elektrik kurumlarının tek bir çatı altında elektrik arzı ile ilgili faaliyetleri birleştirilmesi amacıyla 1970 yılında kurulmuştur. Daha sonra TEK, 1994 yılında Türkiye Elektrik Üretim ve İletim Şirketi (TEAŞ) ve Türkiye Elektrik Dağıtım Şirketi (TEDAŞ) olmak üzere iki kuruluşa ayrılmıştır. Bunun yanında artan elektrik talebini ve gerekli üretim kapasitesini inşa etmek için yüksek yatırım gereksinimleri öngörülmüş; özel yatırımları sektöre çekerek kamu bütçesi üzerindeki yükün azaltılması istenmiştir (Atiyas vd., 2012: 20).

Tarihsel süreçte elektrik hizmeti büyük altyapı yatırımları ve yüksek miktarda finansal kaynak gerektirdiğinden birçok ülkede olduğu gibi Türkiye için de doğal tekel olarak başlamıştır. Bu çerçevede, sanayi ve kalkınma planlarında elektrik sektörü, ekonomide devlet odaklı kalkınmanın ana unsuru olarak görülmüştür. 2001 Elektrik Piyasasına Kanununun kabulüne kadar kaçak elektrik kullanımının yaygınlığından kaynaklanan zayıf nakit akışı ve özel sektörü üretken yatırımlara teşvik etmek için yapılan regülasyonlar kamu işletmelerinin pahalı elektrik satın almalarına yol açması gibi sorunlar sistemin temel sorunları olarak ifade edilebilir. Bu sürecin zorunlu bir sonucu olarak 2001 yılında Elektrik Piyasası Düzenleme Kurumu adıyla bir regülatör kurulmuş ve Eylül 2001’de Elektrik Piyasası Kanunu kabul edilmiştir (OECD, 2002a: 106). Bu tarihten sonra 4628 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu ile Elektrik Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) kurulmuş, 4646 sayılı Doğal Gaz Piyasası Kanunu ile de Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu adını almıştır (Kurum, 2010: 53). Ek olarak, EPDK regülatörünün ayrı bir kuruluş kanunu olmayıp 20.02.2001 tarihinde kabul edilen 4628 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu’nun 4’üncü maddesi uyarınca kurulmuştur.

Elektrik Piyasası Kanunu’nun amacı yatırımlardaki kamu kesimi payının azaltılması, kamu kesiminin denetleme faaliyetlerindeki rolünün etkin bir şekilde artırılması; bir diğer ifadeyle, elektrik sektörünün uzmanlık düzeyinde alt sektörlerle bölünmesi ve böylece uzmanlığın geliştirilmesi olarak ifade edilebilir. Dolayısıyla bu kanunla birlikte üretim, iletim, dağıtım ve satış faaliyetlerinin sektörel uzmanlık açısından birbirlerinden tamamen ayrılması hedeflenmektedir (Sevaioğlu, 2000: 53).

Tablo: 2
Türkiye’de Elektrik Faaliyetlerinin Ayrıştırılması

Faaliyet	Sorumlu Tüzel Kişi	Sorumluluk
Üretim	Elektrik Üretim A.Ş. (EÜAŞ)	Elektrik enerjisi üretimini ve satışı yapmak.
İletim	Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ)	Elektrik iletim altyapılarını yaygınlaştırmak, yeni iletim tesisleri inşa etmek.
Dağıtım	Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş. (TEDAŞ)	Yeni dağıtım tesisleri kurmak ve kurulu olanları iyileştirmek, dağıtım sistemini işletmek, bakım ve onarım yapmak.

Kaynak: EPDK (2003: 9-11); <www.euas.gov.tr>; <www.teias.gov.tr>; <www.tedas.gov.tr>; yararlanılarak tarafımızdan hazırlanmıştır.

Türkiye elektrik enerjisi sektöründe rekabetin sağlanması amacıyla 2001 yılında deregülasyon hareketi başlamıştır. 3 Mart 2001 tarih ve 4628 sayılı elektrik piyasası kanunuyla rekabete dayalı serbest piyasa yapısına geçilmiş, TEAŞ; iletim, üretim ve ticaret faaliyetlerinin birbirinden ayrıştırılmasıyla söz konusu faaliyetlerden sorumlu olacak şekilde sırasıyla “Türkiye Elektrik İletimi A.Ş.” (TEİAŞ), “Elektrik Üretim A.Ş.” (EÜAŞ) ve “Türkiye Elektrik Ticaret Taahhüt Anonim Şirketi” (TETAŞ) olarak üç ayrı İktisadi Devlet Teşekkülüne ayrılarak yeniden yapılandırılmıştır (<www.teias.gov.tr>, 15.12.2017).

Dolayısıyla Türkiye’de elektrik enerjisi sektöründe özellikle 2001 yılı itibariyle yapılan regülasyonlar ana hatları itibariyle şöyle ifade edilebilir (Başaran & Bağdadioğlu, 2010: 144; Dünya Bankası, 2015: 34): (i) Özellikle AB’ye adaylık ilanının sonrasında AB Enerji Müktesebatına uygun şekilde Elektrik Piyasası Kanunu çıkarılmış; sadece sektör içi ilişkileri değil ayrıca sektörün ekonominin diğer aktörleri arasındaki ilişkileri de temelden revize etmiştir. (ii) Elektrik piyasası kanunu, sektördeki kontrol gücünü Enerji ve Tabii

Kaynaklar Bakanlığında yeni kurulan EPDK'ya kaydırmıştır. (iii) EPDK, elektrik piyasasında lisansların verilmesi, tarifelerin belirlenmesi; teknik, yasal ve mali değerlendirmeler yapmak gibi yetkilere sahiptir. Bu açıdan EPDK elektrik sektörünü regüle eden başlıca regülatör olma özelliği taşımaktadır. (iv) Sektör yapılandırması açısından özellikle elektrik dağıtım ve perakende satış arasında hesap ayrıştırılması yapılmıştır. (v) Piyasa yapılandırması açısından özellikle TEK'in tekel konumuna son verilmesiyle maliyetleri yansıtan fiyatlandırma kuralı getirilmiş ve piyasa açıklık oranı artırılmıştır. 2001 yılında elektrik piyasasında rekabet yok denebilecek kadar az iken 2014 yılı itibarıyla piyasa açıklık oranı %85; günümüzde %94 olarak gerçekleşmiştir.

Dolayısıyla Türkiye elektrik enerjisi üretiminde tekelleri yapı, 2001 reformları sonrasında üretim, iletim ve dağıtım faaliyetlerinin ayrıştırılması ile ortadan kaldırıldığı ifade edilebilir. Bunun yapılmasında, tekelleri yapının kamu bütçesi üzerinde yarattığı mali yükün; sektörün özelleştirme sürecine girmesiyle kamu bütçesinde kaynak oluşturma yoluyla azaltılması önemli bir rol oynamıştır. Ek olarak elektrik enerjisi talep edenler açısından fiyatların nispeten daha düşük olması, standartların belirlenmesi gibi avantajların yanında, EPDK regülatörünün tavan fiyat ve tekelleri aşırı karı engellemesiyle tüketicilerin hakları koruma altına alınmaktadır.

Elektrik piyasa faaliyetleri ve düzenleme yöntemleri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo: 3
Piyasa Faaliyetleri ve Düzenleme Yöntemleri

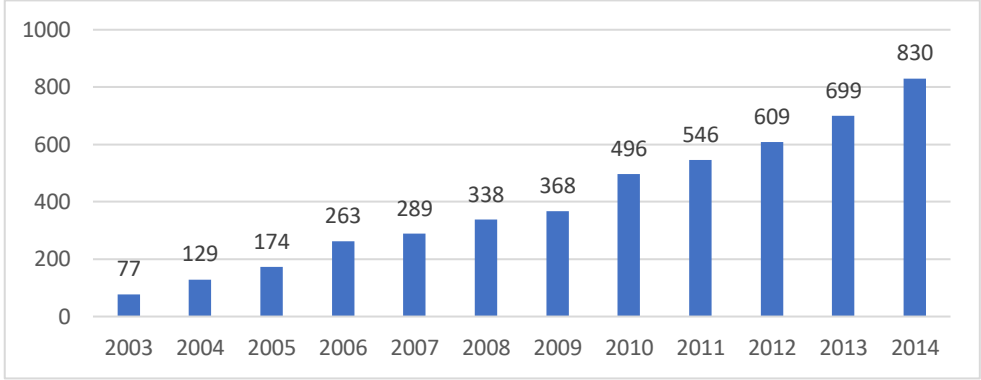
Faaliyet	Regüle edilen Fiyat/Bedel	Regülasyon Yöntemi
İletim (TEİAŞ)	Bağlantı Bedeli	Sistem İşletim Fiyatı
	Sistem Kullanım Fiyatı	Gelir Tavanı
	Sistem İşletim Fiyatı	Gelir Tavanı
Dağıtım	Bağlantı Bedeli	Projelendirme ve Standart Bağlantı Bedeli
	Sistem Kullanım Fiyatı	Karma
Perakende Satış Hizmeti	Perakende Satış Hizmeti Fiyatı	Fiyat Tavanı
Perakende Satış	Ortalama Perakende Satış Fiyatı	Fiyat Tavanı
Toptan Satış (TETAŞ)	Ortalama Toptan Satış Fiyatı	Maliyet Esaslı Fiyatlandırma

Kaynak: EPDK, 2012: 24.

Diğer taraftan EPDK tarafından elektrik enerjisi piyasasına yönelik yapılan regülasyonların sayısı yıllar içinde artış göstermiştir. EPDK'nın faaliyet raporlarına göre regülasyonların sayısı 2015 yılında 1676 ve enerji sektöründeki payı %24,91 iken; bu rakamlar 2016 yılında 1214 ve toplam enerji regülasyonu içindeki payı %15,78 olarak gerçekleşmiştir.

Söz konusu regülasyonlar sonucunda Türkiye elektrik piyasasına özel sektör katılımcı sayısı artış göstermiştir. Şekil 1, elektrik piyasasındaki katılımcıları göstermektedir.

Şekil: 1
Elektrik Piyasası Katılımcılarının Artışı (2003-2014)



Kaynak: Dünya Bankası, 2015: 29.

Regülasyonların hedefinin rekabeti artırma ve tüketicilere kaliteli ve düşük maliyetli hizmet sunma olarak düşünüldüğünde, elektrik piyasasında katılımcılarının sayısının 2003 yılından itibaren önemli oranda artması, söz konusu hedefe yaklaşıldığı söylenebilir. Dünya Bankasının (2015: 25) raporuna göre 2014 yılı itibariyle 830 olan katılımcı sayısı genellikle özel üretim işletmeleri ile toptan ve perakende satış işletmelerinden oluşmaktadır. Özet olarak, eski sistemde dikey bütünleşik bir tekel vasıtasıyla sunulan hizmetin, son değişiklikle birbirinden bağımsız kararlar alan aktörlerin yer aldığı ve kuralları açık bir şekilde belirlenmiş bir piyasa mekanizması ile sunulmasını içermektedir (Atıyas, 2006: 30).

Tablo: 4
Ülke Örnekleriyle Elektrik Sektörü Regülatörleri

Ülke	Regülasyon Alanı	Regülatör Adı	Görev Tanımı
ABD	Enerji Sektörü	Federal Enerji Düzenleme Komisyonu (Federal Energy Regulatory Commission, FERC)	Eyaletler arasında elektrik iletimini ve toptan satış düzenlemek, Elektrik şirketlerinin birleşme ve devralma işlemlerini düzenlemek, Enerji piyasalarını izlemek ve araştırmak, sektörü bir bütün olarak regüle etmek ve kurallara uygunluğu denetlemek.
İngiltere	Gaz ve Elektrik Piyasası	Gaz ve Elektrik Piyasaları Dairesi (Office of the Gas and Electricity Markets, OFGEM)	Faaliyet lisansı verme, Standartları belirlemek, Fiyatları belirlemek, sektörde faaliyet gösteren aktörler arasında çıkabilecek olası anlaşmazlıklarda karar vermek.
Fransa	Gaz ve Elektrik Piyasası	Enerji Düzenleme Komisyonu (The Energy Regulatory Commission, CRE)	Elektrik ve doğal gaz şebekelerini düzenlemek, kullanıcıların (işletmeler, yerel yetkililer, tüketiciler ve üreticiler) ayrımcılık yapmalarını sağlamaktır, doğal tekel olan iletim ve dağıtım altyapısına erişmek, arz güvenliğini sağlamak.
İtalya	Gaz, Elektrik ve Su Piyasası	İtalya Elektrik, Gaz ve Su Düzenleme Otoritesi (Italian Regulatory Authority for Electricity Gas and Water, AEEGSI)	Tarifeleri belirlemek, hizmet kalitesi standartlarının tanımlanmasını ve teknik, yasal veya diğer kısıtlamaların rekabetçi piyasa koşullarına uygun düzenlemek, Kullanıcıların ve tüketicilerin çıkarlarını korumak.
Türkiye	Elektrik, Gaz, Petrol ve Lpg	Türkiye Cumhuriyeti Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (Republic of Turkey Energy Market Regulatory)	Enerjinin üretimi, iletimi, dağıtımı ve satımı faaliyetleri ile ilgili olarak regülasyonlar yapmak.

Kaynak: RAP (2011: 20), OECD (2002b: 24), TUSİAD (2002: 95), <www.cre.fr>; <www.autorita.energia.it>; <www.epdk.org.tr> yararlanılarak tarafımızdan hazırlanmıştır.

Türkiye’de Elektrik Enerjisi Regülasyonu ve Bağımsız Düzenleyici Kurumların dünya örneklerine bakıldığında Türkiye elektrik piyasasıyla ortak birçok özelliğinin olduğu görülmektedir.

Dünyadaki elektrik enerjisi sektöründeki regülasyonlar ülkelerin sektör üzerindeki mülkiyet yapısıyla ilgilidir (Akşar, 2006: 59). Sanayileşmiş ülkeler doğal tekel ağırlıklı yapıdan rekabetçi regülasyonlara (deregülasyon ve özelleştirmeye) 1980’li yılların sonlarında tamamlamıştır. Bu ülkelerin dönüşüm süreçlerindeki deneyimleri, 2000’li yıllarda gelişmekte olan ülkelerin elektrik sektörü regülasyonlarına yansımıştır.

Tablo 4’te elektrik regülasyonu ile ilgili ülke örneklerine yer verilmiştir. Dünyanın ve Avrupa bölgesinin en büyük net elektrik üretim kapasitesini oluşturan ülke örnekleri genel olarak incelendiğinde ve Dünya’da hemen her regülasyon otoritesinin görev ve yetkilerinin benzer olduğu göz önüne alındığında, söz konusu dört ülkenin regülatörlerinin verilmesiyle yetinilmektedir. Bu açıdan Türkiye’de enerji sektörü regülasyonları, gelişmiş ülkelerin deneyimlerinden faydalanmaya devam etmekte; rekabetçi piyasaya yönelik regülasyonları uygulamayı sürdürmektedir.

7. Sonuç

Elektrik enerjisinin sahip olduğu toplumsal ve ekonomik önemi, onun kamu kesimi regülasyonlarının merkezinde olmasına neden olmaktadır. Tarihsel süreçte doğal tekel özelliği barındıran elektrik üretimi-iletimi ve dağıtımı, rekabetçi regülasyonların uygulanmasıyla doğal tekel özelliği yerini nispeten daha rekabetçi piyasalara bırakmıştır. Söz konusu değişim, her ülkede aynı zamanda ve nitelikte görülmemiş, gelişmiş ülkelerde 1970’li yılların sonunda; gelişmekte olan ülkelere ise 2000’li yıllarda serbest piyasaya benzer bir yapıda regülasyonların yapılması hız kazanmıştır.

Türkiye’de elektrik enerjisi sektörünün rekabetçi ve serbest piyasaya benzer bir yapıda olmasına yönelik regülasyonlar, özellikle AB’ye tam üyelik çerçevesinde uygulanan politikalar sonucunda, yine 2000’li yıllarda hız kazanmıştır. Bu regülasyonların geliştirilmesi ve denetlenmesi amacıyla EPDK regülatörü oluşturulmuş; sektörün kalite standartlarını artırmaktan tavan fiyat uygulamak suretiyle tüketici haklarını korumaya kadar teknik ve ekonomik birçok sorumluluk alanına sahip olmuştur. Ancak EPDK’nın, klasik anlamda sektöre yoğun kamu kesimi müdahalesi yapan bir regülatör değil, rekabeti tesis etmek ve tüketici haklarını korumak gibi modern sorumlulukları bulunmaktadır.

2000’li yıllarda hız kazanan bu rekabetçi regülasyonlar, başta AB olmak üzere birçok gelişmiş ülkenin deneyimlerinden yararlanılarak oluşturulmuştur. Dolayısıyla EPDK gibi regülatörün gerek sorumluluk alanı gerekse regülasyon yöntemleri açısından birçok örneği bulunmaktadır. EPDK benzeri regülatörlere ABD’de FERC; İngiltere’de OFGEM ve Fransa’da CRE örnek olarak gösterilebilir. Söz konusu regülasyon kurumlarının görev ve sorumlulukları EPDK ile büyük benzerlik göstermektedir. Ancak ülkelerin kendilerine özgü sorunları, sektörün de yapısını önemli derecede etkilemektedir. Dolayısıyla regülasyonların kısıtı, bu sorunlar olmaktadır.

Türkiye’nin elektrik enerjisi sektöründeki sorunları, onun regülasyonlarındaki başarısını ve hareket alanını da kısıtlamaktadır. Özellikle elektrik üretiminde talebe karşı olan yetersizlik, dışa bağımlılık sorununu ortaya çıkarmakta; bu ise mikro ekonomik açıdan

firmaların mali tablolarını, makro ekonomik açıdan ise ödemeler dengesi bilançosunu negatif yönde etkilemektedir. Bunun yanında bağımsız düzenleyici kurumlar literatüründe vazgeçilmez bir unsur olan regülatörlerin bağımsızlığı da oldukça önemlidir. Ülkemizde EPDK gibi bağımsızlığı sorgulanan regülatörlere yapılan üye veya başkan atamaları ve böylece siyasi kararların artan ağırlığı nedeniyle, etkinlik ve etkililik hususlarında sorunlar ortaya çıkmakta ve gittikçe kalıcı bir hal almaktadır.

Günümüzde artan enerji talebine yönelik alınan önemler, özellikle yenilenebilir enerji ve yerli üretimde kendini göstermektedir. Bu nedenle dış bağımlılığı azaltmak ve finansman sorununu çözebilmek amacıyla özellikle yerli enerji üretimine önem verilmeli; enerji üretimindeki etkinliği bir bütün olarak artırabilmek amacıyla da özellikle paydaşların görüşlerini alarak politika üretmek ve zorunlu bir ürün haline gelen elektrik ile ilgili fiyat regülasyonlarının toplumun refahını artıracak şekilde olması gerekmektedir.

Kaynaklar

- Akşar, P. (2006), “Elektrik Enerjisi Sektöründe Özelleştirme ve Regülasyon”, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Atiyas, I. & T. Çetin & G. Gülen (2012), *Regulatory Reform and Competition in the Turkish Electricity Industry*, In *Reforming Turkish Energy Markets*, New York: Springer.
- Atiyas, İ. (2006), *Elektrik Sektöründe Serbestleşme ve Düzenleyici Reform*, İstanbul: Tesev.
- ARERA - The Italian Regulatory Authority for Energy, Networks and the Environment, “What is the Regulatory Authority for Electricity and Gas”, <<http://www.autorita.energia.it/it/inglese/about/presentazione.htm>>, 19.08.2017.
- Başaran, A.A. & N. Bağdadioglu (2010), “Türkiye Elektrik Sektöründe Reform Süreci, Regülasyon ve Rekabet Politikası”, *Sosyoekonomi*, 12(12), 137-148.
- Buchanan, J.M. (1984), “Politics without romance: A sketch of positive public choice theory and its normative implications”, *The theory of public choice II*, 11-22.
- Butler, E. (2012), “Public Choice - A Primer”, *Institute of Economic Affairs Occasional Paper 147*.
- CRE - the French Energy Regulatory Commission (2015), *CRE Activity Report 2015*, Reference Document, <<http://www.cre.fr/en/documents/publications/annual-reports>>, 14.08.2017.
- Den Hertog, J.A. (1999), “General Theories of Regulation”, *Encyclopedia of Law and Economics*, 223-270.
- Depoorter, B.W. (1999), “Regulation of Natural Monopoly”, *Encyclopedia of Law and Economics*, Part V-Regulation of contracts.
- Domah, P. & M. Pollitt & J. Stern (2002), “Modelling the costs of energy regulation: Evidence of human resource constraints in developing countries”, Cambridge - MIT Institute, *CMI Working Paper 11*, Department of Applied Economics Working Paper 0229.
- Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York: Harper & Row.
- Dünya Bankası (2015), “Türkiye Enerji Sektöründe Dönüşüm Önemli Aşamalar ve Zorluklar. Enerji ve Madencilik Küresel Uygulaması Avrupa ve Orta Asya Bölgesi”, *Rapor No: ACS14951*.
- EPDK (2003), *Elektrik Piyasası Uygulama El Kitabı*, Nisan 2003, EPDK.
- EPDK (2015 & 2016), *Faaliyet Raporları*, <<http://www.epdk.org.tr>>, 14.08.2017.

- Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*, (with new preface in the 40th anniversary edition in 2002).
- Fumagalli, E. & L. Schiavo & F. Delestre (2007), *Service quality regulation in electricity distribution and retail*, Springer Science & Business Media.
- Joskow, P.L. (2007), “Regulation of Natural Monopoly”, *Handbook of Law and Economics*, 2, 1227-1348.
- Kanazawa, M.T. & R.G. Noll (1994), “The origins of state railroad regulation: the Illinois constitution of 1870”, in: *The regulated economy: A historical approach to political economy*, University of Chicago Press.
- Kurum, M.A. (2010), “Elektrik Sektöründe Özelleştirme, Regülasyon ve Türkiye Uygulaması”, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Machlup, F. (1967), *The Political Economy of Monopoly: Business, Labor and Government Policies*, Johns Hopkins Press.
- Majone, G. (1997), “From the positive to the regulatory state: causes and consequences of changes in the mode of governance”, *Journal of Public Policy*, 17(2), 139-167.
- Majone, G. & P. Baake (1996), *Regulating Europe*, Psychology Press.
- OECD (1997), *The OECD Report on Regulatory Reform: Synthesis Report*, OECD Publishing.
- OECD (2002a), *OECD Reviews of Regulatory Reform. Turkey: Crucial Support for Economic Recovery*, OECD Publications.
- OECD (2002b), *OECD Reviews of Regulatory Reform in the United Kingdom*, OECD Publications.
- OECD/IEA (2001), *Competition in Electricity Markets*, OECD Publications.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Oral, B. & N.H. Sohtaoglu & İ. Güney (2006), “Elektrik Sektörü Yeniden Yapılanlandırılan Ülkelerde Düzenleme Kurullarının Yapıları İle Yetkilerinin Karşılaştırmalı Analizi”, *Türkiye 10. Enerji Kongresi*, Cilt II, 27- 30 Kasım 2006, İstanbul.
- Orbach B. (2012), “What Is Regulation?”, *Yale Journal on Regulation Online*, 30(1).
- Parker, D. (1999), “Regulation of privatised public utilities in the UK: performance and governance”, *International Journal of Public Sector Management*, 12(3), 213-236.
- Parker, D. (2001), “Economic regulation: a preliminary literature review and summary of research questions arising. In of Research Questions Arising”, Centre on Regulation and Competition, *Working Paper* No 6.
- Parker, D. & C. Kirkpatrick (2012), “Measuring Regulatory Performance the Economic Impact of Regulatory Policy: A Literature Review of Quantitative Evidence”, *Expert Paper* No. 3, OECD.
- Peltzman, S. (1976), “Toward a More General Theory of Regulation”, *Journal of Law and Economics*, 19(2), 211-40.
- Peltzman, S. & M.E. Levine & R.G. Noll (1989), “The Economic Theory of Regulation After A Decade of Deregulation”, *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, 1989, 1-59.
- Posner, R. (1974), “Theories of Economic Regulation”, *Bell Journal of Economics and Management Science*, 5, 335-58.

- RAP - The Regulatory Assistance Project (2011), *Electricity Regulation in the U.S. A Guide*, Montpelier, Vermont: The Regulatory Assistance Project.
- Sevaioğlu, O. (2000), “Elektrik Sektöründe Rekabet ve Yeni Elektrik Piyasası Kanunu”, *Perşembe Konferansları*, Ankara: Rekabet Kurumu.
- Sharkey, W.W. (1982), *The Theory of Natural Monopoly*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Stigler, G.J. (1971), “The theory of economic regulation”, *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21.
- Tomain, J.P. (2002), “The past and future of electricity regulation”, *Environmental Law*, 32(369), 435-474.
- Türkkan, E. (2001), *Rekabet Teorisi ve Endüstri İktisadı*, Turhan Kitabevi, Ankara.
- TÜSİAD (2002), *Bağımsız Düzenleyici Kurumlar ve Türkiye Uygulaması*, İstanbul.
- Zenginobuz, Ü. (2000), “Elektrik Sektöründe Özelleştirme, Rekabet ve Regülasyon”, *Perşembe Konferansları*, Ankara: Rekabet Kurumu.
- Zenginobuz, Ü. & S. Oğur (2002), *Türkiye Elektrik Sektöründe Yeniden Yapılanma, Özelleştirme ve Regülasyon. Devletin Düzenleyici Rolü*, İstanbul: Türkiye Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Vakfı.

Koç, Ö.E. & M.A. Gülşen (2018), “Elektrik Enerjisi Piyasasında Regülasyon ve Bağımsız Düzenleyici Kurumlar: Türkiye Örneği”, *Sosyoekonomi*, Vol. 26(38), 37-51.

Kuruluşundan Günümüze Türkiye’de Vergi Yüğü ve Gelir Dağılımının Analizi

Hakan AY (<http://orcid.org/0000-0001-7140-2750>), Department of Public Finance, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: hakan.ay@deu.edu.tr

Mehmet Latif HAYDANLI (<http://orcid.org/0000-0002-0332-6802>), İzmir Cadastre Directorate, Turkey; e-mail: erbain.latif@gmail.com

The Analysis of Tax Burden and Income Distribution in Turkey during the Republican Era

Abstract

In this study; the effects generated on various divisions of society by the distribution of the tax burden that is an important indicator of tax policies used as a tool for intervention in improving tax distribution since the foundation of The Turkish Republic will be explained. Our study will also analyze how influential certain sections of society are in the formation of tax policies during the process beginning from the preparation of tax policies up until coming into effect, as well as the economical, social and political results of such influences. While conducting this analysis, comparisons will be made in terms of periods and in this way, more comprehensible and objective results will be achieved.

Keywords : Tax Policies, Tax Burden, Income Distribution.

JEL Classification Codes : H2, H20.

Öz

Bu çalışmada; Türkiye Cumhuriyeti Devletin kuruluşundan bu yana, gelir dağılımının iyileştirilmesinde bir müdahale aracı olarak kullanılan vergi politikaları ve bu politikaların önemli bir göstergesi niteliği taşıyan vergi yükünün dağılımının çeşitli toplum kesimleri üzerinde yarattığı etkiler anlatılacaktır. Çalışmamızda ayrıca vergi politikalarının hazırlanma aşamasından yürürlüğe girmesine kadar olan süreçte çeşitli toplum kesimlerinin vergi politikalarının oluşumunda ne derece etkili oldukları ve bu etkilerin ekonomik, sosyal ve politik sonuçları analize tabii tutulacaktır. Bu analiz yapılırken dönemler itibarıyla karşılaştırılma yapılacak ve bu yöntem sayesinde daha anlaşılabilir ve nesnel sonuçlar elde edilebilecektir.

Anahtar Sözcükler : Vergi Politikaları, Vergi Yüğü, Gelir Dağılımı.

1. Giriş

Ülkelerin en önemli kamu gelirinden olan vergiler, aynı zamanda devletlerin meşruiyetinin bir göstergesi olarak en önemli finansman kaynaklarıdır. Dünyada tarihi süreç içerisinde ekonomik ve politik konjonktür çerçevesinde şekillenen maliye ve daha özelden ise vergi politikaları; uluslararası ticaret, finansal serbestlik gibi liberal ekonomi politikalarının uygulandığı günümüzde, artık devletlerin gelir dağılımına müdahale araçlarından biri haline gelmiştir. Vergileme yetkisini elinde bulunduran günümüz devletlerinde; vergi yükünün toplumun hangi kesimleri ve yüzde kaçlık bir dilimi tarafından karşılanacağı, bölgeler arası vergi yükü ve gelir dağılımı farklılıkları göz önüne alındığında ise getirilecek istisna ve muafiyetlerden hangi sektörlerin yararlandırılacağı gibi uygulanacak pek çok vergi politikası, günümüzde vergi yükü kavramının önemini ortaya koymaktadır.

Adalet kavramı gibi vergi adaleti kavramı da herkesin üzerinde hem fikir olduğu bir durum sergilememektedir. Bunun başlıca temel nedeni kişi ve grupların zamana göre değişiklik gösteren ekonomik, sosyal, siyasal ve hatta ahlaki düşüncelere sahip olmasıdır. Vergi adaleti, içeriği çok farklı şekilde doldurulabilecek bir kavramdır. Bu kavram, vergi devletinde artan kamu harcamalarının finansmanını temin etmek için vergi yükünün artırılmasını haklı göstermek amacıyla sık sık kötüye kullanılmıştır. Siyasi partiler ise bu kavramı sürekli temsil ettikleri çıkar gruplarının yararına kullanmaktadır (Yereli & Ata, 2011: 23). Vergi yükü konusunda göz önünde bulundurulması gereken iki husus vardır (Tosuner & Arıkan & Yereli, 1992: 9).

- Vergi yükünün oranı önemli değil, kullanılabilir reel gelir üzerindeki vergi baskısı önemlidir. Eğer vergi ödemelerinin ardından kişinin ya da kurumun elinde kalan gelir ile tüketim, tasarruf veya yatırım yapma imkânı elde edilebiliyorsa, bu durumda vergi yükü yüksek değildir. Aksi halde, yüzde oranı kaç olursa olsun vergi yükü fazladır.
- Vergi yükünün dağılımı önem arz etmektedir. Belli kesimler aşırı vergilendirilirken, diğer bazı kesimlerin muafiyet ve istisnalarla desteklenmesi haksız rekabete ve gelir dağılımında bozulmaya yol açmaktadır.

Ülkelerin vergi hukuku literatürüne girmiş olan “Vergilemede Adalet” ilkesinin hukuksal söyleminin, günümüz kapitalist devlet uygulamalarında siyasal söylemin gölgesinde veya gerisinde kaldığını söyleyebiliriz. Devletlerin uygulamaya koyacakları vergi politikalarının veya vergi reformlarının ekonomik güç, bilgi statü, politik gücü elinde bulunduran, görece daha az sayıdaki kesimlerin arzu ve istekleri doğrultusunda şekillenmesi, bu ilkenin ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

Geçmişten günümüze devlet-toplum ilişkileri incelendiğinde, vergileme yetkisini elinde bulunduran otorite ile vergi mükellefleri arasında zaman zaman isyana sebep olan ekonomik kaynaklı çatışmaların, otoritenin ortadan kalkması, el değiştirmesi gibi siyasal sonuçlara neden olduğu görülebilir. Günümüzde ise küreselleşme olgusunun etkisiyle global

ve bölgesel düzeyde faaliyet gösteren uluslararası ekonomik, siyasal oluşumlar, para ve finans çevreleri ulus devletlerin ekonomi politikalarını ve daha özelde ise maliye ve vergi politikalarını kuşatıp bir anlamda sınırlandırdığı düşünülse de kamu gelir ve harcama politikaları devlet yönetiminin asli unsurları arasındaki önemini korumaktadır. Devlele mükellefler arasında bir anlamda psikolojik savaş olarak nitelendirilebilecek vergi politikalarının, hassas bir denge gözetilerek adalet ilkesi çerçevesinde toplumsal huzursuzluklara neden olmadan, mükellef hakları göz ardı edilmeden uygulamaya konması, vergi kayıp ve kaçakları, mükelleflerin vergiye karşı tutumları gibi konular tarihte belli dönemlerde inceleme konusu olmuş ve günümüzde sistemleştirilerek “Mali Sosyoloji” disiplininin ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Asker ve sivil bürokrasi tarafından kurulan genç Türkiye Cumhuriyeti’nde memur kesimin ağırlıkta olduğu bir gerçektir. Osmanlı Devleti’nin son dönemlerinde uygulamaya geçirilmeye çalışılan “milli burjuvazi” yaratma arzusu Türkiye Cumhuriyeti Devleti’nin de milli politikalarından birisi olmuştur. İlk yıllarında %80 gibi ağırlıklı nüfusun kırsal kesimde yaşaması, Osmanlı Devleti’nin sanayi devrimini gerçekleştirememiş olması ülkeye bir tarım toplumu görünümünü kazandırmıştır. 1923-1929 yılları arasını “Liberal iktisadi dönem”, 1929-1945 yıllarını “İktisadi devletçilik” ve 1950 sonrasını ise “Liberal dönem” olarak tanımlamak mümkündür.

Genç Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluşundan günümüze uygulamaya koyduğu ekonomi politikalarının, vergi politikalarını nasıl şekillendirdiği, toplumsal yapının bu süreçte nasıl bir gelişim seyri izlediği konumuz itibarıyla değineceğimiz hususlardır.

2. 1923-1929: Liberal Ekonomi Politikaları Dönemi

Korporatist bir anlayışla toplanan İzmir İktisat Kongresi, Türkiye’nin ileriki yıllarda hayata geçireceği ekonomi politikalarının belirlenmesinde önemli bir rol oynamıştır. Bir yandan reform niteliğindeki uygulamalarla devlet, kural ve kurumların oluşturulması ve işleyişi için gerekli yasal düzenlemelerle özel sektörü teşvik etmiş, bir yandan da özel sektörün kısıtlı sermayesi nedeniyle önemli kamu yararı bulunan alanlarda bizzat ekonomik alana müdahil olmuştur. Bu anlamda devlet katıksız bir liberal iktisat politikası yanlısı olmamış ama ekonomik yaşamın gereklerini bizzat gerçekleştiren de olmamıştır (Sabır, 2003: 3). 1929 Dünya Ekonomik Bunalımına kadar olan dönemde ekonomi politikaları, daha çok denk bütçe temelli bir anlayışla ve mali disiplinden taviz vermeden, sadece yatırımların finansmanı için dış borç kullanılması anlayışıyla uygulanmaya çalışılmıştır.

1923-1929 döneminde dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payı artan bir seyir izlemiştir. Dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payı 1923 yılında %50’ler civarında iken, 1929 yılına varıldığında %75’ler civarına ulaşmıştır. Bütçenin bu dönemde giderek dolaylı vergilere kayıyor olması vergi adaletinin giderek bozulduğunu göstermektedir. Ancak dolaylı vergilerden kaynaklanan bu adaletsizlik servet vergileri ile giderilmeye çalışılmıştır (Kaya & Durgun, 2009: 244).

2.1. Aşarın Kaldırılmasının Sosyo-Ekonomik ve Politik Analizi

Cumhuriyetin kurulduğu yıllarda, Osmanlı Devleti’nden kalan vergi sistemi büyük ölçüde tarıma dayalı vergilerden oluşmuştur. Dolaysız vergiler içerisinde; bina ve arazi vergileri, temettü vergisi, hayvanlar (ağnam) vergisi, aşar ve madenlerden alınan vergiler yer alırken, tömbeki bayilerinden alınan vergiler, gemi harçları, sağlık harçları, deniz ve kara avcılığı vergileri ile gümrük vergileri dolaylı vergiler grubunu oluşturmaktadır. Araziden sağlanan tarımsal ürünler üzerinden genellikle onda bir oranında aynî olarak alınan aşar vergisi ise en önemli dolaysız vergilerden birini oluşturmaktadır (Vural, 2008: 86). Bu dönemde vergilerin, halka karşı işkenceye dönüşmesini önlenmeye ve vergi artışlarının halkın gelir düzeyi artışları ile orantılı olmasına çalışılmıştır. Halka ağır gelen ve sosyal zararları çok olan bütün vergi, resim ve harçlar kaldırılmış, halkın gelir düzeyine göre ayarlanabilen vergiler getirilmiştir (Aysan, 1986: 632). Üretim üzerinde olumsuz etkileri olan bütün vergiler kaldırılmıştır. Bununla birlikte sermaye kesimine 1927 yılında çıkartılan Teşvik-i Sanayi Kanunu ile oldukça önemli vergi teşvikleri sağlanmıştır. Öte yandan bu dönemde geniş toplum kesimlerinin üzerindeki dolaylı vergiler yükseltilmiştir. Bütün bunlarla, bir yandan sermayenin vergi yükü düşük tutularak özel birikimin desteklenmesi, bir yandan da toplumsal meşruiyeti sağlayıcı yönde geniş toplum kesimlerinin hissetmediği vergileme araçlarıyla (dolaylı vergiler) toplanan vergi gelirleri, yine alt yapı vs. kamu hizmetleriyle özel birikimin kolaylaştırılması sağlanmaya çalışılmıştır (Karabacak, 2005: 115).

İzmir İktisat Kongresinde büyük toprak sahiplerinin en önemli isteği aşarın kaldırılması olmuştur. Yarı feodal bir nitelikte olan aşar vergisinin kaldırılması hem büyük toprak sahiplerini hem de küçük köylüyü ağır bir vergi yükünden kurtarmıştır. Dolaysız bir vergi olan aşarın kaldırılması şehirlerde yaşayan tarım dışı kesimin vergi yükünün artmasına neden olmuştur. Aşarın kaldırılması feodallere, büyük toprak ağalarına ve kapitalist çiftçilere verilen bir ödün niteliğinde olmuştur. Bununla birlikte bütçe önemli bir kaynak sorunuyla karşılaşmış, vergi sisteminin tarımsal gelirleri vergilendirme kapasitesi oldukça düşmüştür. Köylü, devlet, mültezim ve sermayedar olmak üzere dört aktör arasındaki ilişki üzerine kurulu aşar vergisinin kaldırılmasının ardından köylü vergi ödemeyip, pazar ile doğrudan ilişkiye girmiş, köylünün geçimlik ekonomiden pazara yönelik üretime geçmesini sağlamıştır. Köylüden, aynı olarak alınan aşar vergisinin kaldırılmasıyla pazara yönelik üretime geçiş sağlanmışsa da 1929 ekonomik buhranı meta-pazar ilişkilerinin gelişmesini önemli ölçüde engellemiştir. İzmir İktisat Kongresinde tüccar ve sanayici kesim aşar vergisinin daha gelişmiş bir vergi ile değiştirilmesini savunurken, katılan kesimler arasında sayı bakımından yüksek olan tarım kesiminin istekleri istikametinde sonuç alınmıştır. İzmir İktisat Kongresi’nde alınan kararlar dört ana grupta toplanabilir (Irmak, 1992: 31; Boratav, 1974: 100; Parasız, 1998: 3):

- Piyasa ekonomisinin geliştirilmesi ve özel girişimciliğin teşviki,
- Millileştirme ve korumacı politikaların uygulanması,
- Vergi sisteminin modernleştirilmesi ve vergilerin azaltılması,

- Çalışanlara yeni sosyal hakların tanınması.

Kurtuluş Savaşı'ndan yeni çıkmış genç Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nde yeni rejime toplumsal destek sağlanması açısından, halkının %85'i tarımla uğraşan kesim üzerindeki ağır vergi yükünün kaldırılması siyasal anlamda önemli bir başarı olarak görülebilir. Bununla birlikte önemli bir kaynak sorunuyla karşılaşmış olması yönetici kesimin iktisadi kalkınma ve sanayileşmeye dönük stratejisine önemli bir sınırlama getirmiştir. Siyaset sosyolojisine göre; her iktidar dayandığı sosyal tabakalara bazı imkânlar sağlamak ve bazı mükellefiyetlerden kurtarmak eğilimindedir. Cumhuriyet rejimi de ülkenin idaresine halkın katılımının sağlanmasıdır. Halkın önemli bir kesimini köylü sınıfının oluşturması, bu kesimin de gelir ve refah düzeyinin çok düşük olması ve dolayısıyla da aşarın kaldırılması sosyal ve siyasal bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır (Keyder, 1983: 197).

Aşarın kalkması sonucu oluşan vergi kayıplarını telafi etmek için arazi vergilerinin ve ağnam vergisinin oranlarında yapılan artışlar nedeniyle vergi yükünde meydana gelen yükselme 1923-1929 döneminde fiyatlar genel seviyesinde oluşan artış (ve dolayısıyla tarımsal ürün fiyatlarındaki artış) sonucu gerçek anlamda düştüğü için vergisel değişikliklerin köylü ve tarım kesimi için olumsuz etkiler oluşturmadığı söylenebilir (Vural, 2008: 88). Aşarın yerine ikame edilen modern vergi uygulamaları iç piyasanın yeterince gelişmemiş olması, şirketleşmenin ve sermaye birikiminin zayıflığı, muhasebe ve kayıt sisteminin yetersizliği gibi nedenlerle mali açıdan sıkıntının sürmesine neden olmuş ve dönem boyunca toplam vergi gelirlerinin yaklaşık 2/3'ü dolaylı vergilerden oluşmuş ve bu nedenle vergilemede adalet bakımından istenilen düzeye ulaşamamıştır (Vural, 2008: 111).

3. 1929 Ekonomik Krizi ve Devletçilik Uygulamaları

1929'da krizle birlikte tüm dünyada ekonomi politikalarında yaşanan değişim Türkiye'yi de etkisine almış, dışa kapalı ekonomik yapı, II. Dünya Savaşının etkilerinin görülmeye başlandığı 1939 yılına kadar sürmüştür. Ancak devletçilik olarak adlandırılan bu dönemi, temelinde bir ideolojik yapılanma olarak değil, daha çok milli ekonominin gerekleri doğrultusunda uygulanan ekonomi politikalarının hâkim olduğu bir dönem olarak görmek gerekir. 1930'lu yıllarda hâkim olan devletçilik, genel olarak devlet işletmeciliğini de zorunlu bir unsur olarak gören müdahaleci bir iktisat politikası anlamında kullanılmıştır (Burhan, 1990: 33). Devletçilik politikalarına geçişte, yabancı sermayenin ülkenin iktisadi çıkarlarına uygun faaliyet göstermemesi, özel teşebbüsün kısa dönemli kârlar uğruna uzun dönemli kamu çıkarlarını çiğnemesi, 1929'da Lozan Anlaşmasının sınırlamalarının sona ermesiyle artan gümrük gelirlerinin devletin iktisadi müdahale imkânlarını artırması, büyük buhranın patlak vermesi ve etkilerinin ülkemizde hissedilmesi de etken olmuştur (Boratav, 1982: 97-100). Dönem içinde 1930-1931 yılları salt korumacı önlemlerle yetinilen, iç ekonomiye dönük müdahale önlemlerinin alınmadığı, ancak dış ticaret ve kambiyo rejimlerinin denetlendiği, 1932 yılı devletçi uygulamalara ani bir geçiş temsil eden, 1933-1939 yılları devletçiliğin rayına oturduğu yıllardır (Boratav, 1993: 51).

Kriz tüm dünyayı etkilerken, bu dönemde Türkiye'de kaynak sağlama anlayışı nedeniyle sistemli bir vergi reformu yapılamamıştır. Daha çok günü kurtarma anlayışının

etkisiyle vergilerde değişiklikler yapılarak yeni vergiler salınmıştır. Bu dönem; 1929 buhranı, kalkınma çabalarına hız verilmeye çalışılması ve II. Dünya Savaşı hazırlıklarının olduğu ve dolayısıyla kaynak ihtiyacı nedeniyle vergilerin artırılması sonucu vergi yükünün ağırlaştırıldığı vergi düzenlemeleriyle geçmiştir. Bu dönemde bütçe gelirlerinin yaklaşık yarısını oluşturan dolaylı vergilerde bu vergileri yüklenen kesimin piyasa ekonomisine açık olan kesimler olduğu, dönem boyunca piyasa ilişkilerine girme oranı artan tarım kesiminin dolaylı vergilerdeki payının bir miktar yükseldiği, ancak aşar vergisinin kaldırılmasından sonra tarımsal kazançların büyük ölçüde vergi dışı kalması nedeni ile toplam vergi yükü açısından tarımsal kesimin diğer birçok kesime göre daha avantajlı olduğu söylenmektedir (Kaya & Durgun, 2009: 233-249).

1930-1939 döneminde gayrisafi yurt içi hasıla (GSYİH) içinde sektörlerin paylarında önemli gelişmeler olmuştur. Tablo 1’in incelenmesinden görüleceği gibi, tarım sektörünün GSYİH içindeki payı 1930’da %49,0 iken, 1934’e kadar gerilemiş ve bu yılda %37,5 olmuştur. 1936’da %46,9 ile 1930 ve 1931’den sonra dönem içindeki en yüksek paya ulaşılmış ve bundan sonra düşerek 1939’da %41,7 olmuştur. Sanayi sektörünün GSYİH içindeki payı dönem içerisinde genellikle yükselmiş ve 1930’da %9,2 iken 1939’da %15,4 olmuştur. Hizmet sektörünün payında ise dönem ortalarına kadar bir yükselme olurken, dönemin ikinci yarısında gerileme olmuş ve yaklaşık dönem başındaki değere geri dönmüştür (Saraçoğlu, 2009: 133).

Tablo: 1
GSYİH İçinde Sektörlerin Payı

Yıllar	Tarım	Sanayi	Hizmetler
1930	49	9,2	41,8
1931	48,5	10,4	41,0
1932	43,2	11,6	45,2
1933	40,5	13,5	45,9
1934	37,5	14,5	47,9
1935	39,3	14,6	46,0
1936	46,9	13,0	40,0
1937	44,5	14,1	37,9
1938	43,4	14,1	42,4
1939	41,7	15,4	42,9

Kaynak: Bulutay & Tezel & Yıldırım, 1974.

Bu dönemde bir önceki dönemin liberal anlayışına kıyasla, bütçe gelirlerinin yapısının daha adil bir hale geldiği görülmektedir. Dolaysız vergilerin bütçe gelirleri içerisindeki payının dönem başındaki %22 düzeyinden sürekli yükselerek %30'lara yükseldiği görülmüştür. Bu dönemde, Arazi ve Hayvan Vergisini köylü kesim, diğer vergileri kentli kesimin üstlendiği; köylü kesimde vergi yükünün hayvan besleyen kesim aleyhine olduğu; Kazanç Vergisini ise şirketler, serbest meslek sahipleri, ticaret kesimi, küçük üreticiler ve çalışanların ödediği söylenebilir (Vural, 2008: 104).

Tablo 2’den de anlaşılacağı üzere toplam vergi gelirleri içerisinde aşarın kaldırılmasıyla azalan gelir üzerinden alınan vergilerin payı 1931’den itibaren gelir üzerinden alınmak üzere getirilen yeni vergiler ve mevcut vergilere yapılan zamlarla artmıştır. Servet ve harcamalar üzerinden alınan vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payı dönem boyunca azalmıştır. Dönem içerisinde gelir üzerinden alınan vergiler,

olağanüstü vergilerin de etkisiyle büyük ölçüde maaş ve ücret gelirlerinin vergilendirilmesine dayanmaktadır. 1938 yılında yapılan incelemelerde de dolaysız vergi yükü memur maaşlarında %25 ile %40 arasındayken; ticari ve sınai kar gelirlerinde %7’nin altında olduğu sonucuna varılmış; ancak, kar gelirlerinin vergilendirilmesinin artırılması ve ücret ve maaşlar üzerindeki vergi yükünün azaltılması önerileri dikkate alınmamıştır (Tezel, 1986: 373).

Tablo: 2

Vergi Gelirlerinin Gelir-Servet-Harcama Üzerinden Alınan Vergiler Olarak Dağılımı

1930	8,6	17,5	73,9
1931	13,0	17,0	70,0
1932	22,3	14,2	63,5
1933	22,2	14,2	63,6
1934	27,4	16,1	56,5
1935	28,5	15,6	55,9
1936	41,8	11,6	46,6
1937	17,1	10,8	72,1
1938	31,5	8,1	60,4
1939	35,7	8,6	55,7

Kaynak: Bütçe Gelir Yıllığı 1977-1978.

Bu dönemde siyasi kesimle (bürokrasi) yerli ticaret ve sanayi kesimi iç içe geçmiş durumdadır. 1931-1940 döneminde kurulan şirketlerin %74,2’sinin kurucuları bürokratlardır (Kirmanoğlu, 1994: 59). İktisadi kalkınma amacıyla ilk defa bu dönemde hazırlanmış olan sanayi planları, devletin sermayeye olan bağlılığı nedeniyle bu kesim üzerindeki vergi yükünün düşük oranlarda kalmasına neden olmuştur. 1934-1935 yılı bütçe gelirlerinde; toplam vergi gelirlerinin yaklaşık %5 civarında bir kısmının ticaret ve sanayi kesiminden elde edilmesine karşılık, %18,5 kadar bir kısmı hizmet erbabı ve küçük sanat sahiplerinden ve %13 kadar bir kısmı ise çiftçilerden elde edilmiştir (Kirmanoğlu, 1994: 60). Kamu gelirlerinin artırılmasına ihtiyaç duyulan bir dönemde sanayi işletmelerinin vergi yükünü azaltmak için Muamele Vergisinde yapılan değişiklikler, Türk Hükümetinin sanayileşmeye verdiği önemi göstermektedir. Hükümet vergiye tabi olmamak için motor gücü kullanmaktan kaçınan küçük sanayi kuruluşlarını Muamele Vergisi kapsamına dahil ederek sanayi kuruluşlarını motor gücü kullanma ve ölçek artırma konusunda teşvik etmeyi hedeflemiştir. Bu yolla sanayi kesiminin vergi yükü azaltılmıştır (Vural, 2008: 107). 1929 Krizi ve II. Dünya Savaşı hazırlıkları nedeniyle bu dönemde getirilen olağanüstü vergiler 1950 yılına kadar yürürlükte kalmışlardır.

Bu dönemde hükümet tarım kesimine yönelik yeni vergiler getirmemekle beraber ekonomik kriz bu kesimi de olumsuz etkilemiştir. Yapılan vergi indirimleri tarım kesimi üzerindeki vergi yükünü düşürmemiştir. Siyasal iktidarın tarım kesimine, özellikle de büyük toprak sahiplerine dayanması, verginin tabana yayılmasını sağlayacak vergi politikaları uygulanmasını engellemiş, vergi yükünün ücretli kesim üzerinde kalmasına neden olmuştur. Bu dönemde tarımsal fiyatların düşmesi, ticaret ve sanayideki talep yetersizliği nedeniyle vergi mükelleflerinin gelirleri azalmıştır. Hükümette çare olarak fiyat düşüşleri nedeniyle satın alma gücü artan ücretli kesimin üzerindeki vergi yükünü artırmakta görmüştür. Ücretlileri hedef alan olağanüstü vergiler tüccar, sanayici ve çiftçilerin ekonomik krizden doğan kayıp ve zararlarının ücretlilere yüklenmesine neden olmuştur.

4. 1940-1946 Dönemi: Savaş ve Depresyon Yılları

Bu dönemin başlarında Türk hükümeti her ne kadar tarafsız politika izleyerek savaşın dışında kalsa da savaşın ekonomi üzerindeki yıkıcı etkisinden kurtulamamıştır. Bu dönemde devletçilik politikaları katı bir biçimde sürdürülmüştür. Çalışma yaşında olan nüfusun önemli bir bölümü seferberlik nedeniyle üretim dışı kalmış, bu durum özellikle tarım kesiminde işgücü sıkıntısı yaratmış ve bunun sonucunda birçok malda üretim yetersizlikleri ile karşılaşmıştır. Aynı zamanda, sınai makine ve teçhizat alımında karşılaşılan problemler yatırımlar üzerinde olumsuz etkiler göstermiştir. Artan kamu harcamaları devleti Merkez Bankası kaynaklarını kullanmaya yöneltmiş, sonuçta da para arzındaki artışlar ülke tarihinde ilk defa yaşanan enflasyona neden olmuştur.

Savaş yılları boyunca kırsal nüfustan para olarak toplanan üç tür vergi vardı: Arazi Vergisi, Hayvan Vergileri ve Yol Vergisi. Yol Vergisini yapım işlerinde çalışarak da ödemek mümkündü. Savaşın ilk yıllarında devlet bu vergilerin miktarını yükseltmiştir. Ancak daha sonraki yıllarda yaşanan yüksek enflasyon nedeniyle, vergilerin gerçek yükü azalmıştır. Bununla birlikte; köylü kesimin Yol Vergisini nakdi olarak ödememek için devletin yapım işlerinde çalışmayı kabullenmeleri, bu verginin savaş yıllarının olumsuz koşullarında özellikle yoksul köylülük için önemli bir yük durumuna geldiğini göstermektedir (Pamuk, 1988: 100).

Savaş yılları boyunca devletin kırsal nüfustan talepleri arasında en önemlisi ve en ağır ürünün bir bölümüne ya piyasanın çok altında kalan fiyatlardan zorunlu satış yoluyla ya da aynı vergilendirme yoluyla el konulmasıdır. Bu politikalar 1941 yılı başlarından savaşın sonuna kadar uygulanmıştır.

Bu dönemde vergi yükünün yetersiz oluşu ve vergilerin kamu harcamalarını karşılama oranının küçüklüğü, sağlıklı bir kalkınmanın finansmanı için gerekli yurtiçi tasarrufu yaratacak vergi sisteminin henüz kurulamadığını göstermektedir. Savaş nedeni ile artan kamu harcamaları vergilerin de artmasına neden olmuş, yeni vergi kanunları çıkarılmıştır. Savaşın yarattığı kargaşa ortamında özellikle azınlıkların olduğu bir kısım girişimci büyük vurgunlarla olağanüstü kazançlar elde etmişlerdir. Bu olumsuz gelişmeye bir tepki olarak 1942 tarihinde Varlık Vergisi yürürlüğe konarak, savaş nedeniyle doğan aşırı kazançları vergilemek, harcanabilir geliri kısarak yurtiçi talebi daraltmak ve böylece enflasyonu dizginlemek, gelir-servet dağılımını düzeltmek amaçlanmıştır. Savaş nedeniyle yürürlüğe giren bir diğer vergi de Toprak Mahsulleri Vergisidir.

4.1. Varlık Vergisi Uygulamasının Sosyo-Ekonomik ve Politik Analizi

Türkiye, İkinci Dünya Savaşına katılmamasına rağmen, savaş ilerledikçe etkilerini daha ağır hissetmiş; aktif nüfusun silâh altına alınmasıyla üretim kapasitesi düşmüş, tüketim artmış, temel tüketim maddeleri karşılanamamış ve fiyatlar hızlı bir biçimde yükselmiştir. Devletçiliğin de başlangıcı sayılan İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı yüksek askeri harcamalar ve ham madde kıtlığı dolayısıyla uygulanamamış, yatırımlar düşmüş, üretim kapasitesi gerilemiş ve kısmi seferberliğin sürdürülmesi tarım üretimini bile düşürmüştür. Varlık

Vergisi uygulamasının, ekonomik anlamda, sermayenin el değiştirmesi sonucunu verdiği söylenebilir. Varlık Vergisi uygulaması sonucu enflasyonda beklenen sonuçlara ulaşamamıştır.

Varlık Vergisi uygulaması ticaret burjuvazisinin aşırı kazançlarını tırpanlamayı amaçlarken ırk ve din ayrımına dayalı bir uygulamayla sonuçlanmıştır. 1923 İzmir İktisat Kongresinin, 1927 tarihli Teşvik-i Sanayi Kanununun ve Devletçilik ilkesinin uygulandığı 1930’lu yıllardaki yeni yatırımların sağlayamadığı özel sermaye birikimini, savaşın olağanüstü konjonktüründe bu vergi ile sağlandığı söylenebilir. Gayrimüslim iş adamlarına kesilen Varlık Vergisinin gerçek amacı, ülke çıkarlarına hareket etmeyecek, daha doğrusu etmesine fırsat verilmeyecek, batılı devletlerin destek ve himayelerinden yararlanması da mümkün olmayacak bir sınıfın yaratılmasıdır (Beriş, 2009: 29-32).

Varlık vergisi uygulamasının sosyal olarak da etkileri göz ardı edilemez ve azınlıkların nüfus yoğunluğunun yıllar itibariyle azaldığı ifade edilebilir. Kimi siyaset bilimci ve ekonomistlere göre, Varlık Vergisi ile Türkiye, yıllar boyunca kazandığı dış itibarını büyük ölçüde kaybetmiştir. Başta ABD, İngiltere ve Almanya olmak üzere birçok ülke Türk Dışişleri Bakanlığı’na gönderdikleri notalarla bu verginin uygulanmasını protesto etmişlerdir (Takım & Arslan, 2012: 234). Varlık Vergisi azınlıkların ekonomi içindeki payını azaltmak üzere bir vasıta olarak kullanılmıştır. Baskı grupları tam anlamıyla kurumlaşmadığı için devlete karşı istekler ferdi olarak ulaştırılmış, savaş ortamı ile tek parti iktidarı birleşince siyasi ve bürokratik sahada bir dizi kayırmacı davranışlar meydana gelmiştir. Uygulamada eşitlik sağlanamayarak kişisel çıkarlar, siyasi çıkarlar büyük oranda verginin objektifliğini etkilemiştir.

Hükümet Varlık Vergisi uygulamasıyla İstanbul basınından her aşamada önemli destekler bulmuştur. Bir anlamda basın gayrimenkul sahiplerinin listelerini yayımlayarak takdir komisyonlarına hedef göstermiştir. Varlık Vergisinin kaldırılmasında ise dış basın önemli bir etken olmuştur.

4.2. Toprak Mahsulleri Vergisinin Sosyo-Ekonomik ve Politik Analizi

Aşar Vergisine benzetilen bu verginin salınmasının gerekçesi olarak savaşın yarattığı ekonomik sorunlar gösterilmiştir. Dönemin ekonomik koşulları dikkate alındığında; bu vergi özellikle küçük toprak sahipleri üzerinde büyük baskı yaratmıştır. Toprak mahsulleri vergisi savaş yıllarında hem ordu ve büyük şehirlerin ikaresinin karşılanması hem de hazineye sağladığı gelir bakımından önemli bir kaynak yaratmıştır. Ancak bu vergi, üretim miktarlarındaki ciddi düşüşlerin ve krizin nedeni olarak gösterilmiştir. Gerçekten de verginin uygulandığı yıllarda birçok farklı tarımsal ürünün üretim miktarlarında ciddi düşüşler yaşanmış; normal üretim miktarlarına savaş sonrası yıllarda ulaşılabilmiştir (Kazgan, 2002: 66-69).

II. Dünya Savaşı yıllarında izlenen ekonomi politikalarının doğurduğu mali yükümlülük/külfetler çiftçiler açısından olumsuz neticeler doğurmuştur. Ağırlıklı olarak hububat ziraatı yapan Türkiye köylüsünün önce Milli Korunma Kanunu’na dayanılarak

uygulanan devletçe el koyma yöntemi, daha sonra halk arasında aşarın geri gelmesi olarak yorumlanan toprak mahsulleri vergisi nedeniyle ağır bir vergi yüküyle karşı karşıya kalması mevcut tek parti iktidarına karşı tepkileri de beraberinde getirmiştir (Yerasimos, 1976: 1327).

Gerek Milli Koruma Kanunu ve gerekse de Toprak Mahsulleri Vergisi ile piyasa fiyatlarının ve hatta maliyetlerin altında kalan alım bedelleri çiftçiler açısından ciddi mali külfetlere neden olmuştur. Bu vergi düşük bedelle el koyma uygulamasıyla birlikte köylü kesim için yıkıcı sonuçlara neden olmuş, halkın siyasi iktidara tepkisiyle sonuçlanmıştır. Gerek verginin karakteri gerek uygulamanın neden olduğu ve doğrudan çiftçiye yüklenen ek külfetler, bu verginin ağırlığını daha da artırmış, büyük toprak sahiplerinin de aralarında olduğu çiftçi kesimin iktidara sırtını dönmesine neden olmuştur.

Haziran-1945’de Çiftçi Topraklandırma Kanunu Cumhuriyet Halk Partisinin girişimleri sonucu tekrar gündeme geldi ve Meclisten geçirildi. Kanunun ünlü 17. Maddesi 50 dönümden daha büyük toprakların topraksız veya az topraklı köylülere dağıtılacağını öngörüyordu ve radikal uygulamalara yol açabilecek nitelikliydi (Pamuk, 1988: 107). Cumhuriyet Halk Partisi bu kanunla yeni bir partide toplanmayı amaçlayan büyük toprak sahiplerine gözdağı vermeyi amaçlamıştır.

Her kesimiyle köylülüğün Türk siyasal yaşamındaki ağırlığının artmasına yol açan ve bu konuda bir dönüm noktası oluşturan 1950 seçimlerinde büyük toprak sahiplerinin pazara yönelik tarımdan yana politikalar izlemeyi taahhüt eden Demokrat Partiyi desteklemeleri doğaldı (Pamuk, 1988: 108).

5. 1946-1960 Dönemi: Liberal Ekonomiye Yeniden Dönüş

Savaş sonrası yıllar piyasa mekanizmasına dayalı ekonomik yapının dışa açık olarak yeniden yapılandırılmaya çalışıldığı bir dönemdir. Çok partili sisteme geçişle birlikte hükümetler en azından belli seçim dönemlerinde de olsa tüm toplum kesimlerinin taleplerini dikkate almak zorunda kalmışlardır. Bu döneme siyasi bakımdan olduğu kadar salt iktisadi bakımdan da bir dönüm noktası kazandıran özellik, 1930’dan beri on altı yıldır kesintisiz biçimde uygulanan kapalı, korumacı, dış dengeye dayalı ve içe dönük iktisat politikalarının adım adım gevşetildiği; ithalatın serbest bırakılarak büyük ölçüde artırıldığı, dış açıkların kronikleşmeye başladığı; dolayısıyla dış yardım, kredi ve yabancı sermaye yatırımları ile ayakta duran bir ekonomik yapının yerleşmesi olmuştur (Boratav, 1989:74). Seçim kazanma arzusu bu dönemde uygulanan kamu politikalarının popülist bir yaklaşımla uygulanmasına neden olmuştur. Böylece tek parti döneminin demirden kanunu olan “Denk Bütçe” ve “Denk Ödemeler Dengesi” ilkelerinin terk edilerek; genişlemeci maliye ve para politikalarının uygulamaya konduğu bir dönem olmuştur (Akyıldız & Eroğlu, 2004: 51).

Bu dönemde Türkiye BM, IMF ve daha sonra ise DB’na üye olmak suretiyle siyasal ve ekonomik tercihlerini büyük oranda belirlemiştir. Siyasal alanda gelişen liberalizm ve özgür dünyayla gerçekleşen entegrasyon Türkiye ekonomisinde daha liberal politikaların uygulanmasına neden olmuştur (Akyıldız & Eroğlu, 2004: 50).

Dönemin iktidar partisi seçimden hemen önce seçmenlerin büyük çoğunluğunu oluşturan ve aynı zamanda halkın önemli bir bölümünü ilgilendiren Toprak Mahsulleri Vergisini yürürlükten kaldırmıştır. Tarım kesiminin bir baskı grubu oluşturmadığı ve hükümetlere taleplerini kabul ettirmede değeri düşürmesinin gerçek dışı olduğu, bu kesimin önemli bir baskı grubu olduğu ve taleplerinin büyük çoğunluğunun oy endişesi ile hareket eden hükümetlere kabul ettirildiği ortaya çıkmaktadır (Ay, 2008: 147). 1923 yılından 2007 yılına kadar devlet, çeşitli sebeplerle yaklaşık olarak 21 kez faiz affı çıkarmıştır. Faiz affı çiftçilerin lehine olarak borç faizlerinin silinmesi, borcun 30 yıla varan faizsiz ertelenmesi, taksitlendirilmesi, faiz oranlarının indirilmesi, şeklinde gerçekleştirilmiştir (Ay, 2008: 146).

Seçimin ardından hükümet 1950 yılında kapsamlı bir vergi paketini yürürlüğe koymuştur. Gelir Vergisi, Kurumlar ve Esnaf Vergileri ve Vergi Usul Kanunu böylelikle yürürlüğe girmiştir. Artan oranlı bir yapıya sahip olan gelir vergisi kanununun; vergi tarifesinin başlangıç dilimlerine bakıldığında oldukça dar tutulduğu, bu durumun da dar ve orta gelirli kesimlerin vergi yüklerini ağırlaştırdığı görülebilir (Kayra, 1956; Akt. Kirmanoğlu, 1994: 65).

Bu dönemde yürürlüğe konan diğer bir (gelir) vergisini ise Kurumlar Vergisi oluşturmaktadır. Bu vergi iktidar tarafından sermaye kesimine verilen avantajlardan biri olarak görülmüştür. Bir başka ifadeyle kurumlar vergisi devletin özel birikimi destekleme işlevinin vergileme politikalarına yansımından başka bir anlam taşımamaktadır (Karabacak, 2005: 118).

1954 seçimlerinden sonra Esnaf Vergisinin yürürlükten kaldırılarak bu kesimin Gelir Vergisi kapsamına alınması, esnaf kesimin vergi yükünü ağırlaştırması dikkat çekicidir. 1957 yılında ise hükümet, sanayici kesimin baskılarına dayanamayarak İmalat Muamele Vergisini kaldırmış, yerine Gider Vergisini yürürlüğe koymuştur.

Bu dönemin vergileme anlayışı; devlet teşkilatında meydana gelen değişikliklere paralel olarak uygulanmıştır. Gelir Vergisi tarım kesimini vergi dışı bırakırken Kurumlar Vergisi ile sermaye kesimine önemli avantajlar getirmiştir. Bu dönemde artan vergi kaçakçılığına karşı yeterli önlemler alınmamış, ücret gelirleri dışındaki kesimlerden vergi toplanmaması ciddi kayıplara yol açmıştır. Bu dönemde kişi başına gelir yükseldiği ve iktisadi yapı vergilendirilmeye daha elverişli bir nitelik kazandığı halde, vergi gayretinde 1950’lerin sonuna kadar önemli bir değişiklik meydana gelmemiş, aksine düşüş görülmüştür. Artan vergi kapasitesine rağmen vergi gelirleri çoğalmamıştır. Bu durumun idari, teknik nedenleri vardır, ancak asıl neden siyasi olarak vergilemenin çeşitli güçlükleri içinde taşınması ve iktisadi liberalizm anlayışına dayanan hükümetin özel teşebbüsün imkanlarını sınırlama amacını ön planda tutmasıdır. Devletin bu tutumu, ana gelir kaynağı olan vergileri göz ardı ederek para politikası kaynaklarına yönelmesine yol açmıştır (Coşar, 2005: 50).

Tablo 3’de dolaylı ve dolaysız vergiler olarak vergi gelirlerinin gelişimi ve vergi yükü yer almaktadır. Dolaylı-dolaysız vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki paylarına bakıldığında, 1950 yılında dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payı %64 iken,

1952 yılında %73,2’ye yükselmiş, dolaysız vergilerin payı yeni getirilen gelir vergisi sisteminin uygulamadaki aksaklıkları nedeniyle düşmüştür. Bu dönemde ülke gerçeklerine ve sosyal adalete uygun dolaylı-dolaysız vergiler dengesi kurulamamış, Demokrat Parti’nin hedeflerinin aksine bu denge dolaylı vergiler lehine gelişmiştir (Coşar, 2005: 47).

Tablo: 3
Vergi Gelirlerinin Gelişimi ve Vergi Yüğü

Yıllar	Dolaylı Vergiler (%)	Dolaysız Vergiler (%)	Vergi Yüğü (%)
1950	64,0	36,0	12,8
1951	76,8	23,2	10,9
1952	73,9	26,1	11,9
1953	70,9	29,1	11,9
1954	67,3	32,7	13,2
1955	67,1	32,9	13,0
1956	62,8	37,2	12,8
1957	64,1	35,9	11,2
1958	64,8	35,2	11,1
1959	65,7	34,3	12,3

Kaynak: *Bütçe Gider ve Gelir Gerçekleşmeleri (1924-1995), 1995, BUMKO.*

6. 1960-1980 Dönemi: Yeni Anayasa ve Sosyal Devlet

1961 yılında çıkarılan yeni anayasa ile devletin “Sosyal Devlet” kimliğine büründüğü bu dönemde, tekrar planlı kalkınma hareketi ile belirli bir kalkınma hızı sağlanabilmiştir. Bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de hâkim olan Keynezyen İktisat politikaları, hükümetlere geniş müdahale yetkileri tanımış bu durumun neticesinde de zaman zaman finansman açıklarıyla karşılaşan Türkiye çare olarak devalüasyonlarla ekonomiye müdahalede bulunmuştur. İthal ikameci ve planlamaya dayanan bir anlayışla sürdürülen bu dönemin ekonomi politikaları seçimlerin de etkisiyle çeşitli toplum kesimleri arasında çıkar çatışmalarının hâkim olduğu bir dönemdir. 1923-1960 yılları arasındaki vergi politikası, devlete kaynak temin etmek fonksiyonuna göre ayarlanmıştı. Bu dönemde ise vergi sistemine devlete gelir sağlama fonksiyonunun yanı sıra piyasada meydana gelen kaynak dağılımını plan hedeflerine uygun bir şekilde değiştirmek görevi de verilmiştir (Görgün, 1973: 202). 1960 İhtilâlinde sonra askeri idarenin yürürlüğe koyduğu vergi reformuyla; enflasyonun yol açtığı ağır vergi yüğü ile karşı karşıya kalan düşük gelirli kesimlerin vergi yüğü biraz hafiflemiştir. Büyük tarım işletmelerinin gelir vergisi kapsamına alınması ve kurumlar vergisi oranının %20’ye çıkarılması sermaye kesiminin tepkisine yol açmıştır. Ancak bu dönemde sermaye kesimi lehine olan ve günümüzde de varlığını koruyan vergi politikaları (yatırım indirimi, ihracatta vergi iadesi, hızlandırılmış amortisman vb.) uygulamaya girmiştir.

Bu dönemde genel fiyat yükselişleri nedeniyle vergi yükünün daha çok düşük gelirli kesimlerde kalmasına neden olmuştur. 1970’li yıllardan sonra her ne kadar dolaysız vergilerin payı artmışsa da bu artış vergi adaletini sağlayamamıştır. 1970-1979 yılları arasında gelir üzerinden alınan vergilerin arttığı görülmektedir. Bu vergilerin büyük bir kısmının ücretliler tarafından ödendiği dikkate alınırsa, vergi hasılatı içinde dolaysız vergilerin payının yüksek olması, vergi yüğü dağılımının adaletli olmadığını göstermiştir (Varcan, 1987: 126).

Demokrat Parti döneminde Gelir Vergisi sisteminin istisna ve muafiyetlerle daraltılan tabanı ekonomideki gelir artışlarının bütçeye vergi olarak aktarılmasını imkânsız kıldı. Görelî olarak kârlarda, ücretler ve maaşlara göre daha büyük bir artış meydana gelmiş ve hükümet sermaye gelirlerine hoşgörü ile yaklaşmıştı. Vergi politikası bu yaklaşım biçiminden büyük ölçüde etkilendi. Büyüyen ekonomide artan gelirler vergilenmedi. Vergi yükünün dağılımında büyük eşitsizlikler ortaya çıktı; öyle ki, asgari geçim indirimi gerçeği yansıtacak düzeyde belirlenmemiş, gelir vergisi daha başlangıçta bir ücret vergisi niteliğini almıştı. Artan mükellef sayılarına rağmen beyannameli mükellef sayısının azlığı, küçük işletmelerin yaygınlığı gelir vergisi sisteminin adil bir vergi olmasını ve GSMH’deki artışları yakından izlemesini engellemişti (Coşar, 2005: 48). Yapılan vergi reformlarına rağmen, dar kapsamlı vergi sistemi vergi esnekliklerinin düşmesine ve vergi yükünün azalmasına neden oldu. Bu dönemde artan vergi kapasitesine rağmen vergi gelirleri artmamıştır. Bunun idari, teknik nedenleri vardır, ancak asıl neden siyasi olarak vergilemenin çeşitli güçlükleri içinde taşınması ve iktisadi liberalizm anlayışına dayanan hükümetin özel teşebbüsün imkanlarını sınırlamama amacını ön planda tutmasıdır. Devletin bu tutumu, ana gelir kaynağı olan vergileri göz ardı ederek para politikası kaynaklarına yönelmesine yol açmıştır. Burada temel yaklaşım fedakârlığın tüm kesimleri kapsayacak şekilde paylaşımını sağlayacak bir vergi sistemi kurmak yerine, dış gelişmelerin ve bazı gelişme kuramcılarının önerileri ışığında hareket ederek geçici yöntemlerle sanayileşmeyi sağlamaktır (Coşar, 2005: 49-50).

7. 1980-1991 Dönemi: 24 Ocak Kararları ve Serbest Piyasa Ekonomisi

Dünya genelinde 1960’ların ortalarından itibaren kâr oranlarındaki düşme eğilimine bağlı olarak, sermaye birikiminin daralma süreci içine girmesi, kapitalist sistemi yüzyılın en uzun süreli kriz dalgasının içine sokmuştur. Krizin temel nedeni, düşen kâr oranları olduğundan, krizin aşılması ya da etkilerinin hafifletilmesi, sermayenin özgürleşmesini, en çabuk ve en kolay kâr elde edebileceği alanlara girip çıkabilme imkanlarının oluşturulmasını, yani küreselleşmeyi gündeme getirmiştir. Sermayenin girdiği ülkede üretimden pazarlamaya kadar hiçbir sınırlama ve denetimle karşılaşmaması gerekir. Bu serbestinin gerçekleşmesi de ülkelerin ekonomilerinden siyasal yapılarına kadar her alanda kurumsal düzenlemeleri zorunlu kılmaktadır. Bu da ulus devletin sosyal devlet misyonundan uzaklaşması anlamına gelmektedir (Kargı & Özügürlü, 2007: 275-289). Bu yıllara kadar tüm dünyada egemen olan talep yönlü ekonomi politikaları terk edilerek yerini arz yanlı ekonomi anlayışına bırakmıştır.

Türkiye’de 1980’li yıllar; dünyadaki siyasi ve ekonomik konjonktürün yansımalarının yaşandığı, ekonomi alanında yeni paradigmaların kabul görmeye başladığı yıllar olmuştur. 1980 yılının başlarında giderek derinleşen ekonomik kriz dönemin hükümetini bir dizi radikal önlemler almaya zorlamıştır. Kamuoyunda 24 Ocak Kararları olarak bilinen; ekonominin dış rekabete açık, ihracatın artırılarak, sermayenin teşvik edilmesi, devletin küçültülerek ekonomiye müdahalesinin minimuma indirilmesini hedefleyen önlemler paketi yürürlüğe girmiştir.

Bu gelişimin vergi politikalarına yansımaları ise, sermayenin üzerindeki vergi yükünün düşürülmesi amacıyla vergi yapısında gerçekleştirilen dönüşümlerdir (Kargı & Özügürlü,

2007: 280). Bu dönüşümle birlikte Türkiye’de dolaysız vergilerden dolayı vergilere doğru bir kayış gözlenmiştir. Arz yanlı iktisat politikaları gereği sermaye kesimi üzerindeki dolaysız vergilerin düşürülmesi ve 1985 yılında yürürlüğe giren Katma Değer Vergisi ile birlikte vergi yükü işçi ve ücretliler aleyhine bir duruma neden olmuştur. Getirilen teşvik ve sübvansiyonlarla sermaye kesiminin önü açılmış, 1980’li yılların sonuna kadar sermaye kesiminin ödemekle yükümlü olduğu kurumlar vergisi çok düşük seviyelerde seyretmiştir. Ancak 1980 sonrasında değişen vergi politikası çerçevesinde devlet dolaylı/dolaysız vergi tercihini değiştirmek yoluyla dengeyi sermaye lehine çevirmekle kalmamış, emek üzerindeki vergi yükünü ağırlaştıran uygulamalara girmiştir. Bu dönemde enflasyonla mücadele programı çerçevesinde uygulanan düşük ücret politikalarıyla birlikte, emek geliri elde eden toplumsal sınıfların milli gelirden aldığı pay giderek düşerken, ücret üzerindeki vergi yükü artış göstermiştir (Palamut & Yüce, 2001: 391). 1980’li yıllar boyunca uygulanan vergi politikaları vergi gelirlerinin azalmasına neden olmuştur. Bu dönem gelir vergisinin, yüksek gelirli bireylere etkili şekilde uygulanmadığı, vergi dağılımında adaletsizlik olduğu, faize ve temettüye uygulanan düşük verginin vergi tabanında erozyona neden olduğu, hisse senetlerinden elde edilen sermaye kazançlarının vergi dışı bırakıldığı popülist politikalar çerçevesinde çok fazla istisna ve muafiyet uygulandığı yönünde eleştiriler almıştır (Karataş, 1996: 92).

Baskı gruplarının 1980 sonrası ilişkilerinin ihtilal sonrası yapılan anayasa ile şekillendiğini görmekteyiz. Çünkü 1982 Anayasası çıkar gruplarının baskı grupları haline gelmesini yasaklamıştır. Bu dönemde mesleki derneklerin faaliyetlerinin devlet tarafından kontrolde tutulması söz konusudur. İhtilal Anayasası, devlete karşı bu kuruluşları ya da üyelerinin baskı uygulamasını engelleyici niteliklere sahiptir. Grevler, mitingler, toplu imza gibi eylemlerin yasaklandığı bu dönemde hiçbir çıkar kuruluşunun hükümet politikasına karşı bir veto gücü oluşturmaya izin verilmemiştir. 1982 sonrasındaki dönemde baskı gruplarının itaatkâr bir şekilde davranmaları ve yine devlete bağlı ve kendi işleriyle uğraşan insanlar olmaları isteniyordu. Sivil toplum unsurlarını baskı altına alan bu uygulamalar hep millet menfaatine yapıldığı ifade ediliyordu (Ay, 2008: 126).

8. 1991-2002 Dönemi: Kriz Yılları

1980’lerde vergilerin etkin kullanılmayışı ve bütçe dengelerinin bozulması sonucu Türkiye’de 5 Nisan 1994’e gelindiğinde ağır bir finansal krizle karşılaşmıştır (Tüğen, 2002: 4). Krizin nedeni olan mali sistemin sürdürülemez açıkları, bu dönemin istikrarsızlığının belirleyicilerinden biri olmuştur (Boratav vd., 2003:197). Artan kamu harcamalarının kısılamadığı ve politik kaygılar nedeniyle reform yerine sadece o günün ekonomik şartlarına göre ek vergilerin konulduğu bu dönemde kamu açıkları artmış ve borçlanmada sınıra gelinmiş, enflasyon oranlarında hızlı bir artış meydana gelmiştir (Daha geniş bilgi için bkz. Arasıl & Saygılı & Sayılğan & Yereli, 1994).

Bu dönemde vergilerde yapılan değişiklikler oldukça azdır. Bunun nedeni büyük oranda siyasi istikrarsızlıklar ve sadece o günün iktisadi şartlarına göre hareket edilmiş olunmasıdır. Bu yıllar arasında vergi reformu olarak ifade edilen en kapsamlı değişiklikler; kapsamı on beş ayrı verginin çeşitli değişikliklerinden oluşan bu reform ile vergi tabanın

genişletilmesi, dolaylı vergilerdeki artışın ve bazı kesimlere tanınan istisna ve muafiyetlerin bozduğu vergi adaletinin sağlanması, vergi oranlarının yüksekliği nedeniyle oluşmaya başlayan kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması, vergi sisteminin karmaşık yapısının netlik kazanması amaçlanmıştır (Paksoy & Bakan, 2010). Ticari kazançların vergilendirilmesinde önemli bir sorun olan ve birçok geliri vergi dışı bırakan götürü usulü kaldırılmış, yerine basit usul getirilmiştir (Giray, 2001: 261). Gelir vergisinin %55’inin, toplam vergi gelirlerinin ise %20’sinin ücretliler tarafından ödendiği, dolaylı vergilerin payının %60’a yükseldiği, yüksek vergi oranlarının vergi kayıp ve kaçakçılığı ile kayıt dışı ekonomiyi teşvik ettiği bir vergi sistemi varken bu reform ile iyileştirmeler sağlanmaya çalışılmıştır (Tüğen, 2002: 4).

Enflasyonla mücadelede maliye politikasının birinci aracı olan vergi artırımları 2000 yılına kadar etkin bir şekilde kullanılmamıştır. 1990’larda uygulanan vergi politikaları, temelinde 1989 Finansal Serbestleştirme sonrası sermaye hareketleriyle birlikte mal ve hizmet pazarlarını da tam serbestleştiren uygulamanın olduğu 1990 ve 2000’lerin başındaki krizlere geçici çare olabilmeleri amacıyla getirilen önlemlerden ibaret kalmıştır (Güngör & Aydın, 2011: 69-78).

İş dünyası ile siyasi iktidar arasındaki zaman zaman yaşanan çatışmalar ve uygulanan politikalardan iş dünyasının memnuniyetsizliği, 1995 yılında yapılan yasal düzenlemeler sayesinde baskı gruplarının siyaset yapma yaşağının kalkmasıyla birlikte onları siyasetle daha yakından ilgilenmeye itmiştir (Ay, 2008: 128). Sermaye kesiminin siyasetin içinde yer alması bu tarihten sonra uygulanacak vergi politikalarının şekillenmesinde önemli bir rol oynamıştır.

9. 2002 Sonrası Dönem: Tek Parti İktidarı

Türkiye’de 1990’lı yıllardan sonra başlayan kamu dengelerindeki bozulmalar, 2000’li yıllarda yaşanan krizlerin ana nedenleri arasında sayılmış, iç borçların sürekli artması ve iç borçların çevrilebilme sorunları krizlerden kurtulabilme şansını azaltmıştır. 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizlerinden sonra Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı dahilinde 2002 yılında IMF ile yapılan istikrar programına, mali yapıyı düzenleyecek uzun süreli vergi ve harcama politikaları damgasını vurmuştur. Stand-by düzenlemeleriyle vergi sisteminin basitleştirilerek dolaysız vergiler konusunda yapılacak değişiklikler üzerinde durulmuştur. Vergi sisteminin adaletli bir yapıya kavuşturulup vergi yükünün tabana yayılması uygulaması hedeflenmiştir. 2002-2007 arası dönemde Türkiye’de kamu maliyesinde sağlanan disiplinle talebin canlandırılması amacıyla bazı ürünlerde ÖTV ve KDV oranları geçici bir şekilde düşürülerek firmaların ellerinde biriken stokların eritilmesi sağlanmıştır.

2002’den 2008 Küresel Finansal Krizi’ne kadar geçen dönemin iktisat ve maliye politikalarının büyük kısmı istikrar programlarıyla şekillenmiştir. Dolayısıyla vergilerde yapılan düzenlemeler de bu programların belirlediği hedefler doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. 2004 yılından sonra Türkiye’de dünyada yaşanan vergi indirim eğilime paralel olarak vergi oranlarını düşürülmesine yönelik çok sayıda karar alınmıştır (Güngör & Aydın, 2011: 72).

2008 yılı itibariyle üretim faktörleri üzerinde vergi yükü dağılımına bakıldığında, gelir vergisi tahsilatının %92’sinin tevkifat yoluyla geri kalanının ise beyannameye dayalı olduğu, tevkifat gelirlerinin de %40’a yakınının ücret kesintilerinden oluştuğu görülmektedir.

Özellikle vergi politikaları gelir dağılımı adaletinin sağlanmasının etkililiği yanında refah devleti harcamaları için hayati olan fonların elde edilmesinde önemli işlevler görür. Oysa Türkiye’de 1980 sonrası liberal politikalar ve 1994 krizinden bu yana uygulanan faiz dışı bütçe fazlası politikası nedeniyle bütçelerin geliri yeniden dağıtıcı özellikleri çok düşük düzeylerde kalmıştır.

Adalet ve Kalkınma Partisi iktidarı ekonomik istikrarın önemine vurgu yaparak geniş halk kitlelerinin desteğini sağlayabilmiştir. 1980’lerin liberalleşme politikaları; 1990’lı yıllarla birlikte gelişen ve 2000’li yıllarda siyasal sistemde kendine yer açmak isteyen sosyo-ekonomik grupların gelişimiyle daha da belirleyici olmuştur. Amerikalı Türk tarihçisi Findley’in de tespit ettiği üzere İstanbul ve Ankara gibi büyük, batılı ve laik sermayenin yanında ilhamlarını dini hareketlerden alan ve kendi değerleriyle barışık siyasal partileri destekleyen yeni bir sermaye grubu ortaya çıkmıştır. Yaygın bilinen adlarıyla “Anadolu Kaplanları” adı verilen bu grup Türkiye’de ekonomik hayatın yanında sosyo-kültürel değerleri de yeniden yorumlayarak siyasete pek çok yönden etkide bulunacak kanalları oluşturmuştur (Cansever & Kiriş, 2015: 361-384).

Batıdaki kapitalistleşme süreci daha çok içsel dinamiklerle ortaya çıkmış burjuvazinin kendine iktidar alanı açacak şekilde geleneksel yapıyı çözerek modern batı toplumunu, siyasetini ve ekonomisini dönüştürmesi ile sonuçlanmıştır. Türkiye’de ise tersi bir şekilde bürokratik sınıfların öncülüğünde başlayan süreç devlet ile toplum arasında günümüze kadar devam eden sorunların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Teazis, doğu toplumlarında dönüşümlerin dış dinamiklerin etkisiyle gerçekleştiğine ilişkin klasik oryantalist yaklaşıma özellikle Weber ve Marx’ın yaklaşımlarına kısmen katılarak bu teorik çerçevenin “80’li yıllarda Türkiye’de neo-liberal politikaların kabul edilmesiyle ete kemiğe bürünmeye” başladığını Adalet ve Kalkınma Partisi döneminde ise Batıdaki tarihsel duruma benzer şekilde bir orta sınıfın varlığını hissettirdiğini belirtmektedir (Sala, 2012: 400).

10. Sonuç

Günümüzde OECD raporlarında gösterilen ve ülkeler arasında karşılaştırmalarda önemli bir veri olarak kabul edilen Gini katsayısı kadar, buna paralel diğer önemli bir gösterge de vergi yüküdür. 1980 sonrası dünya siyasi konjonktürüne bağlı olarak neo-liberal politikaların yükselişe geçmesi ve ulus devletlerin sisteme entegrasyonu için sermayenin önündeki engellerin kaldırılarak kural ve kurumlarıyla bir devlet yapılanması için, tavsiye kararı veya bağlayıcı nitelik taşıyan ekonomi politikaları, vergi politikalarını da şekillendirir olmuştur. Ülkelerin gelişmişliğinin bir göstergesi olarak verginin tabana yayılması, vergi kayıp ve kaçaklarının önlenmesi, mükelleflerde vergi kültür ve bilincinin yerleşmesi vergi yükünün önemini de artıran faktörlerdir. Bu noktada önemli olan vergi yükünün mükellefler, sektörler, bölgeler arasında adalet ilkesine uygun olarak dağılımının sağlanmasıdır.

Cumhuriyet tarihi boyunca işbaşına gelmiş hükümetler liberal veya karma ekonomi politikalarını uygulamaya çalışmışlardır. Bu süreçte belirleyici olan dünyadaki ekonomik ve politik yapının etkileri, ülkemizde de görülmüştür. Ancak gelişmiş ülkelerde yüksek oranlarda seyreden vergi yükü Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde daha düşük seviyelerde kalmıştır. 1980 sonrası küreselleşmenin etkisiyle gelişmekte olan ülkelerin sisteme entegre olma çabaları, genel olarak vergi politikalarının sermaye lehine uygulanmasını ve dolayısıyla da vergi yükünün dolaylı vergiler yoluyla emekçi kesim üzerinde kalmasına neden olmuştur. Türkiye’de de Adalet ve Kalkınma Partisi iktidarı ile gelir dağılımı dengesizliklerini gidermek amacıyla uygulanan ve yeni bir ivme kazanan sosyal politikalar (Sosyal Transferler-Ayni ve Nakdi Yardımlar); düşük ekonomik gelire sahip kesimler için uygun olmasına rağmen her fırsatta yararlanmak istemelerine yol açabileceği ve sermaye birikiminin yanı sıra iktisadi verimliliği de olumsuz yönde etkileyebileceği nedeniyle eleştiri konusu olmaktadır. Benzer şekilde, vergi sistemi daha çok dolaylı vergilere dayanıyorsa bu transferlerden yararlanan düşük gelirli kesim de bunların finansmanına katılacağı için transferlerin gelir dağılımında adaleti sağlama amacı tam olarak istenen neticeyi vermeyebilecektir.

Kaynaklar

- Akyıldız, H. & Ö. Eroğlu (2004), “Türkiye Cumhuriyeti Dönemi Uygulanan İktisat Politikaları”, *SDÜ İİBF Dergisi*, 9(1), 43-62.
- Arasıl, Ö. & F. Saygılı & Ş. Sayılğan & A.B. Yereli (1994), *5 Nisan’dan 5 Temmuz’a (1994 Ekonomik İstikrar Tedbirlerinin İlk Üç Aylık Değerlendirilmesi ve İstikrarın Sağlanmasına Yönelik Öneriler)*, İzmir Ticaret Odası, Ağustos, İzmir.
- Ay, H. (2008), *Vergi Politikaları ve Baskı Grupları*, Maliye ve Hukuk Yayınları, Ankara, Mart.
- Aysan, M.A. (1986), “Atatürk’ün Ekonomik Görüşü, Devletçilik”, *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi*, Temmuz, 2(6), 617-644.
- Beriş, H.E. (2009), *Tek Parti Döneminde Devletçilik-Türkiye’de Otoritarizmin Siyasal ve Ekonomik Kökenleri*, Liberte Yayınları: 151, Ankara.
- Boratav, K. & B. Tanör & S. Akşin (2003), *Bugünkü Türkiye 1980-2003*, C. 5, İstanbul, Cem Yayınevi.
- Boratav, K. (1982), *Türkiye’de Devletçilik*, Savaş Yayınevi, Ankara.
- Boratav, K. (1989), *Türkiye İktisat Tarihi 1908-1989*, Nadir Kitap, Ankara.
- Boratav, K. (1993), *Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985*, 4. B., Ankara, Gerçek Yayınevi.
- Bulutay, T. & Y.S. Tezel & N. Yıldırım (1974), *Türkiye Milli Geliri (1923-1948)*, AÜ SBF Yay. No. 375, Ankara.
- Burhan, N. (1989), “Türkiye’de Devletçilik Üzerine Düşünceler (1923-1950)”, *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, 32. Seri, Yıl: 1988/1989, İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Maliye Araştırma Merkezi Yayınları, No.3659/533-74, İstanbul Üniversitesi Basımevi ve Film Merkezi, İstanbul, 29-40.
- Cansever, N. & H.M. Kiriş (2015), “Türkiye’de Ordu - Siyaset İlişkileri Çerçevesinde AKP -TSK Etkileşimine Bakış”, *SDÜ İİBF Dergisi*, 20(3), 361-384.
- Coşar, N. (2005), “Demokrat Parti Dönemi Maliye Politikası”, *AÜ SBF Dergisi*, 60(1), 29-58.
- Giray, F. (2001), *Maliye Tarihi*, Ezgi Kitabevi, Bursa.

- Görgün, S. (1973), *Maliye Politikası*, İÜ İktisat Fakültesi, Maliye Enstitüsü Yayınları, No:1823/317-50, Çağlayan Basımevi, İstanbul.
- Güngör, G. & A. Aydın (2011), “Küreselleşmenin Türk Vergi Politikaları Üzerine Etkisinin 1980 Sonrası Analizi”, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 3(2), 69-78.
- Karabacak, Y. (2005), “Kapitalist Sistemlerde Devletin İşlevleri ve Vergileme Gücünün Sınırları: Türkiye Örneği”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları 48. Seri*, 115.
- Karataş, C. (1996), “Türkiye’de Kamu Borçları, Vergi Sistemi ve Kamu Harcamaları 1980-1993”, *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları Dergisi*, 84-105.
- Kargı, V. & H.Y. Özügür (2007), “Türkiye’de Küreselleşmenin Vergi Politikaları Üzerine Etkileri: 1980-2005 Dönemi”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 14(1), 275-289.
- Kaya, D.G. & A. Durgun (2009), “1923-1938 Dönemi Atatürk’ün Maliye Politikaları: Bütçe ve Vergi Uygulamaları”, *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Mayıs, (19), 233-249.
- Kazgan, G. (2002), *Tanzimat’tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi - Birinci Küreselleşmeden İkinci Küreselleşmeye*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Keyder, Ç. (1983), *Toplumsal Tarih Çalışmaları*, Dost Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Kirmanoglu, H. (1994), “Türkiye’de Vergi Reformları, Siyasal İktidarlar ve İktisat Politikaları”, *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, Otuz altıncı Seri, Cumhuriyet’in Yetmişbeşinci Yılı Özel Sayısı*, İstanbul: İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayınları, No:551, 55-82.
- Paksoy, S. & S. Bakan (2010), “Türkiye’de Uygulanan Vergi Politikaları ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: (1980 Sonrası)”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(32), 150-170.
- Palamut, M.E. & M. Yüce (2002), “Türkiye’de 1980-2000 Döneminde Gerçekleşen Gelir Dağılımının İstenen Vergi ile Eğitim ve Sağlık Harcamaları İlişkisi”, *XVI. Türkiye Maliye Sempozyumu*, 379-399.
- Sabır, H. (2003), “Atatürk’ün İktisat Zihniyeti”, *Dış Ticaret Dergisi*, Nisan, 8(28), 3.
- Sala, B. (2012), “İkincilerin Cumhuriyeti: Adalet ve Kalkınma Partisi”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 1(3), 398-401.
- Takım, A. & R. Arslan (2012), “İktisat Politikalarında Zorunlu Borçlanmadan Zorunlu Tasarrufa: Varlık Vergisi Tartışmaları”, *CÜ İİBF Dergisi*, 13(2), 217-237.
- Tosuner, M. & Z. Arıkan & A.B. Yereli (1992), “Türk Vergi Sisteminde Sorunlar ve Çözüm Önerileri”, *EGİAD, Ekonomik Raporlar*, No:7, İzmir.
- Tüğen, K. (2002), “Türkiye’nin Ekonomik Kalkınma Süreci İçinde Uygulanan Vergi Politikaları ve Değerlendirilmesi”, *Oş Devlet Üniversitesi Kongre Kitabı*, 148-152.
- Varcan, N. (1987), *Türkiye’de Vergi Politikalarının Oluşumu*, Anadolu Üniversitesi İİBF Yayınları, No:208/43, Eskişehir.
- Vural, İ.Y. (2008), “Atatürk Dönemi Maliye Politikaları: Liberal İktisattan Karma Ekonomiye”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Nisan (20), 77-114.
- Yerasimos, S. (1976), *Az gelişmişlik Sürecinde Türkiye 3 - I. Dünya Savaşından 1971’e*, Gözlem Yayınları, İstanbul.
- Yereli, A.B. & A.Y. Ata (2011), “Vergi Adaletine Ulaşma Yöntemleri Çerçevesinde Fayda İlkesinin Teorik Açından Değerlendirilmesi”, *Maliye Dergisi*, Temmuz-Aralık (161), 21-32.

Development of the Banking System in Kyrgyzstan: An Historical Review and Current Challenges

Dastan ASEİNOV (<https://orcid.org/0000-0001-9264-1419>), Department of Finance and Banking, Kyrgyz-Turkish Manas University, Kyrgyzstan; e-mail: dastan.aseinov@manas.edu.kg

Kamalbek KARYMSHAKOV (<http://orcid.org/0000-0002-6839-9498>), Department of Finance and Banking, Kyrgyz-Turkish Manas University, Kyrgyzstan; e-mail: kamalbek.karymshakov@manas.edu.kg

Kırgızistan’da Bankacılık Sisteminin Gelişimi: Tarihsel İnceleme ve Güncel Sorunlar

Abstract

Banking in transition economies differs from developing and developed economies with market system. This study aims to review development of the banking system in Kyrgyzstan since independence. The period under consideration is divided into five stages, each of which has a main distinctive aspect. Despite considerable achievements in last fifteen years the banking system still remains vulnerable to external shocks. Moreover, insufficient institutional infrastructure is one of the fundamental factors retarding further development of the banking system.

Keywords : Banking System, Transition Economies, Kyrgyzstan, Financial Infrastructure.

JEL Classification Codes : G21, N20, P21, P33.

Öz

Geçiş ekonomilerinde bankacılık faaliyeti, piyasa sistemi gelişmekte olan ve gelişmiş olan ülkelerden farklılık göstermektedir. Bu çalışmada Kırgızistan’da bağımsızlıktan sonraki dönemde bankacılık sisteminin gelişiminin incelenmesi amaçlanmaktadır. Araştırılan dönem bankacılık sisteminin gelişme aşamalarındaki farklılıklarına göre beş alt döneme ayrılarak ele alınmıştır. Son onbeş yılda kaydedilen önemli başarılarla rağmen bankacılık sistemi halen dış şoklara karşı savunmasız kalmaktadır. Ayrıca, kurumsal altyapının yetersizliği bankacılık sisteminin daha da geliştirilmesini geciktiren temel faktörlerden biri olmuştur.

Anahtar Sözcükler : Bankacılık Sistemi, Geçiş Ekonomileri, Kırgızistan, Finansal Altyapı.

1. Introduction

Economic development necessitates availability of financial resources for investment activities. The main element of this process is banking system. Development of banking system in developing countries is conditional to different structural issues ranging from low savings to weak prudential norms. In 1990s transition economies faced more challenging issues, since creation and development of financial system required implementation of comprehensive economic reforms.

Kyrgyzstan as one of the transition economies implemented radical and comprehensive structural reforms. However, post-reforms general economic performance has not been strong and remained sensitive to external shocks. Evolution of the banking system has been conditioned by the general macroeconomic trends. Recent economic slowdown in Eurasian countries and exchange rate volatility issues has posed several challenges for both commercial banks and National Bank of Kyrgyz Republic (henceforth, NBKR). In perspectives, attempts to adopt new regulative strategies by NBKR as response to these issues may be reflected not only in banking regulation norms, but also have implications for general economic policies. Despite the fact that new challenges caused by economic cycles several issues have systematic character and rooted in the period of structural changes of both economy and banking system.

This paper aims to review evolution of banking system in Kyrgyzstan by highlighting major stages up to the current economic conditions. Previous studies provided with review of earlier years of transition and economic recovery stages in the beginning of 2000s (Kloc & Woodward, 1995; Jenkins, 1996; Kloc, 2002; Sagbansu, 2006). More recent studies focused on the banking system performance through analysis of the basic banking sector statistical data (Vorobey, 2015; Yadav 2016). This study contributes to the literature by extending the review period up to more recent changes and underlining the major feature of each stage of development of the banking system in Kyrgyzstan.

Paper is structured to describe evolution of the banking system in Kyrgyzstan chronologically, which is divided into five periods. Each period is described in the context of particular economic conditions. First period captures period of comprehensive and radical economic reforms. Second period is characterized by instabilities caused by Russian crisis and internal institutional deficiencies in the banking system. Third period takes into account the economic recovery and growth period in the sector up to 2008. Fourth and fifth period cover Global Financial Crisis and impact of external shocks originated from recent instabilities in the region 2014-2016 correspondingly.

2. Economic Reforms and Banking System: 1991-1997

Structural economic reforms consisted of the liberalization, macroeconomic stabilization and privatization efforts. Liberalization in its own turn focused on liberalization of prices and remove of the state control over prices, and liberalization of external trade operations. In both of these dimensions Kyrgyzstan performed quick implementation: up to

1995 almost all prices in the domestic economy were free to be determined by market and Kyrgyzstan became member of WTO by 1997. Analogously, privatization programs were comprehensive and dominant part of state owned enterprises, excluding enterprises in strategic sectors of economy, were privatized during this period. These attempts to introduce market mechanisms were realized under the conditions of macroeconomic instability. Significant decrease of GDP from 1991 to 1995 by about 50 per cent and liberalization of the prices increased inflation rates and unemployment. Restructuring of previous SOEs into new private sector firms were not always successful. Along with general macroeconomic conditions absence of the experience on corporate governance had serious implications not only for establishment of private firms, but also for healthy functioning of newly emerging financial institutions. Implications of these particular specifics of this period for the banking system development are explained below.

2.1. Transformation Processes and Macroeconomic Instabilities

As a part of the economy banking system also experienced substantial changes during implementation of rapid neoliberal reforms carried out in the framework of transformation processes to market economic system in 1990's (Jenkins, 1996; Baimyrzaeva, 2011). These reforms had presumed fundamental changes in the operating principles of the banking business in the 1990's Kyrgyzstan. However, several deficiencies made it virtually impossible to successfully implement these reforms (Kloc, 2002: 23).

Before these reforms there was banking system of Kyrgyz Soviet Socialist Republic which was a part of centralized banking system of USSR (Mullineux, 1988: 163-164). The centralized banking system consisted of republican branches of Gosbank (The State Bank) in each union republic and subordinated specialized banks. This banking system served as a mean of administrative execution of monetary transactions for financing government budget and investments of state enterprises, and mobilization of savings of households according to detailed financial plan adjusted to achieve goals of government's central economic plan (De Melo & Denizer, 1999: 21; Johnson, 2000; Berglof & Bolt, 2002).

Soviet banking system had not market-oriented objectives, enough capacity and experience on supervision and regulation in market economy. The Soviet Period commercial banks did not have independence in their activities, and clients of those banks were not allowed freedom in their choice of a bank. There were not cost minimisation or/and profit maximisation incentives in these banks (Garvy, 1977: 33; Kloc & Woodward, 1995: 74; Zoli, 2001: 5; Fries & Taci, 2005: 56). Their function in the economy was limited by channelling directed credits to state enterprises which also lasted during early stages of transformation. These credits allocated among enterprises for their inputs and investments according to government's central economic plan authorized by central government, rather than on risk analysis and repayment ability of borrowers (Mullineux, 1988: 163; De Melo & Denizer, 1999: 20-21; Berglof & Bolton, 2002: 78-79; Sagbansu, 2006: 42). All these deficiencies inherited from Soviet-period banking system considerably impeded the successful financial intermediation activities of Kyrgyz banks in 1990's (Kloc, 2002: 21).

Large proportion of non-performing loans in portfolio of commercial banks which had been accumulated through imprudent credit policy and lax lending culture inherited from soviet period during the early years of transition often appeared to be reason for bank failures. Worsened loan portfolio of the banking sector was one of the main issues of banking system in 1990's (Kloc & Woodward, 1995; Jenkins, 1996; Tang et al, 2000: 7; Uyanik & Segni, 2001: 102). Along with this hyperinflation caused by liberalization of prices, interest and foreign exchange rates, crisis in Ruble zone and uncontrolled money supply, and transformation processes appeared as central macroeconomic problem for banking system (Abazov, 1999; Kloc, 2002: 15).

2.2. Lending Quality, "Soft" Loans and Non-Performing Loans (NPL)

As above mentioned in Soviet period banks channeled directed loans, which mainly received by large state enterprises to support production activities in the framework of industry policy of government (De Melo & Denizer, 1999: 20-21). Enterprises engaged in production were linked to each other's from different Soviet countries and functioned as a unified production system. Collapse of the USSR led to the disintegration not only of this production network, but also integrated banking system functioned in Soviet period (Hare et al., 2000: 24).

These enterprises previously functioned in the integrated production system faced lack of prospects to find markets for their products, since old economic links with enterprises from other post-Soviet countries were disrupted (Sherif et al, 2003: 13). The quality of credit portfolios of commercial banks worsened, since main debtors of banks were members of this production system. Thus in the process of formation market-oriented banking system insolvency problem became apparent. Half of the banks in the country were in this difficult situation.

NBKR attempted to improve the financial situation of enterprises, caused by radical transformation processes by providing concessional "soft" loans to these enterprises. Expansion of these "soft" loans provided by NBKR mainly through former specialized state banks (3-4 largest banks) to state enterprises according to instructions of the Parliament and government were lasted up to beginning of 1994 (Kloc & Woodward, 1995; Golodniuk, 2005: 7). Despite the reforms carried out from 1991 to 1993 these credits allocated for specific purposes or to specific sectors (agricultural sector and manufacturing industries) of the economy remained as main source of commercial banks' loanable funds instead of deposits. Cutting of allocating "soft" loans to enterprises in 1994 further deteriorated the economy. Which in turn worsened the quality of banks' loan portfolio (Kloc & Woodward, 1995; Zoli, 2001: 5; Aslund, 2007: 121-122).

Over the next years most of these "soft" loans had emerged as non-performing loans. It was mainly due to the old (central planning system) management style (Kloc & Woodward, 1995: 91; Jenkins, 1996: 17; Kloc, 2002: 21; Bonin & Watchel, 2003: 2), imprudent credit policy and lax lending culture inherited from soviet period (Ruziev & Majidov, 2013: 685), lack of adequate modern domestic experience in construction, banking

supervision, and legal regulation of market-oriented banking system (Jumabaeva, 2000: 46; Gegenheimer, 2006); poor professional skills of managers, sub-standard internal audit (Jumabaeva, 2000: 48) in banking system. Except "soft" loans, deficiencies of institutional infrastructure and deep deterioration of the macroeconomic environment provoke an increase of NPLs which caused the instabilities in the banking sector in subsequent years.

2.3. Bankruptcy of Banks and Decreasing Confidence

Eventually, commercial banks were not able to repay "soft" credits to NBKR. Then, since the beginning of 1995, provision of "soft" credits to commercial banks halted by NBKR. Cutting off main source of funds and lasting recession left the commercial banks in a difficult position (Kloc & Woodward, 1995: 91). In that situation, banks were forced to offer higher deposit rates that later increased obligations to their depositors and higher interest rates for loans.

Simultaneously to this hyperinflation caused by crisis in Ruble zone, fall in production and rising of prices of imported goods in previous years led to declining of real income and savings of population, deposit withdrawals which in turn resulted as exceeded interest rates (%250-270) and shortness of lending terms (3-6 months). Besides them a sharp increase in the exchange rates and interest rates following their liberalization, introduction of national currency in 1993, deficiencies of monetary policy and direct financing state budget deficit led to further deposit withdrawals. All these decreased volume and increased dollarization of both provided loans and attracted deposits by banks (Kloc & Woodward, 1995: 4; Jenkins, 1996: 5; Abazov, 1999: 214).

In addition to these, attraction of the deposits was problematic because of lack of trust to commercial banks. Bankruptcy of the several banks (including large and systemic banks, Kyrgyzagroprombank, Elbank) after restructuring of banking system in 1995-1996, and after deteriorations related with Russian Crisis and institutional deficiencies (in supervision, prudential regulation, corporate governance, banking auditing) in 1998-2002; and after political and social crisis in 2010 substantially decrease the confidence in banking system of the country (Abazov, 1999: 216; Uyanik & Segni, 2001: 102; Kloc, 2002: 42; Sherif et al, 2003: 74; Sagbansu, 2006: 40; Brown et al, 2009: 1678). This also triggered deposit attraction by banks in subsequent years.

2.4. Restructuring Program

Prudential regulatory requirements, banking supervision procedures, accounting standards implemented in banking sector were improper and not meet international standards (Sherif et al, 2003: 74). Liberal licensing policy, but inexplicit and complicated liquidation systems, low capitalization, related party abuse increased the probability of bank insolvencies (Kloc, 2002: 15-20). In 1995-1997, under consultancy of international financial institutions in the framework of market reforms in financial sector restructuring programs were implemented. These programs significantly improved institutional infrastructure in the banking system (Baimyrzaeva, 2011: 556).

As a result of these programs Agency on Banks Reorganization and Debt Restructuring (DEBRA) was established in 1996. The main objective of this institute was to management, collection and recovery of debt and assets of liquidated banks. In 1997 Kyrgyz Agricultural Finance Corporation were created in order to recovery and collecting of agricultural credits (mainly loans granted by Kyrgyzagroprombank's). Bad assets of banking sector cleaned up through liquidation several systemic banks (Tang, 2000: 40; Zoli, 2001: 35; Uyanik & Segni, 2001: 102). Wide range reforms toward restructuring and privatization of state-owned enterprises, including state-owned banks (SOB) contributed to macroeconomic destabilization (Vorobey, 2015).

Accounting system, legislation, supervision and regulation framework, corporate governance and risk management in banking sector had were improved (Tang, 2000: 14; Zoli, 2001: 23). NBKR's independence has been enhanced; licensing policy tightened and entry of foreign capital was occurred (Kloc & Woodward, 1995: 15; Kloc, 2002: 10). Harmonizing of prudential regulatory requirements for international ones, increasing of minimum capital requirements, introduction of International Accounting Standards in 1997 were other results of FINSAC (Tang, 2000: 14; Uyanik & Segni, 2001: 102). However, all these were not enough to prevent next deterioration in the sector in 1998-2002.

Implemented restructuring program (FINSAC) aimed strengthening the banking system contributed to solution problems related with problem banks. But, poor internal governance in banks, deficiencies in supervisory framework and prudential regulation contributed to the emergence of instability in the banking sector in 1998-1999 that can be associated with the Kyrgyzgazmunaizat and Russian crisis.

3. Russian Crisis: 1998-2002

The underdeveloped institutional infrastructure was emerged as central problem for the weak and small Kyrgyz banking sector in this period (Uyanik & Segni, 2001: 102; Mitra, 2010: 205; Engvall, 2016). In the 1998-1999 loan portfolios of the Kyrgyz banking sector once again has experienced deterioration, which is rather related with Kyrgyzgazmunaizat and indirectly with Russian crisis (Uyanik & Segni, 2001: 102; Siegoelbaum et al, 2002: 8; Pastor & Damjanovic, 2003). Kloc (2002: 7) indicate that contribution of Russian financial and banking crisis on instabilities resulted by bankruptcies of several banks in 1998-1999 were less than internal factors. Therefore, this banking crisis can be specified as special case that considered combination of external and internal factors affected the banking sector.

Affiliation among banks had indicated deficiencies of banking auditing, supervision, regulation, corporate governance, weakness of legal framework and corruption (Uyanik & Segni, 2001: 102-103; Siegoelbaum et al, 2002: 8). Insufficient corporate governance was strictly related with inefficient lending policies, high concentration of loans, improper monitoring of the loans and misguided policy of paying interest on deposits (Kloc, 2002: 50). Under these conditions quality of loan portfolio of several banks significantly deteriorated.

As an apparent result of the crisis in this period was liquidation of eight commercial banks in 1998-2001. After liquidation of Merkurii Bank, KyrgyzKramdsBank, Bishkek Bank, Maksat Bank in 1999 and Insan Bank in 2000, liabilities and assets of these banks had been transferred to the newly created state-owned Kairat Bank and DEBRA. Later Kairat Bank was taken over by Kazakh bank (Brown et al, 2009: 1678). Merkurii Bank was almost systemic bank in the banking sector. Large portion of loans of Merkurii Banks had been granted in US dollars to Kyrgyzgazmunaizat, which was the large state enterprise in oil and gas industry (Kloc, 2002: 58).

As consequence of erosion of banking capital caused by inflation and losses of particular banks minimum capital requirement was increased in August 2000. Banking supervision was tightened and regulatory requirements related with safety and soundness have been raised. But only 2 banks complied with this requirement, while majority of commercial banks had liquidity and solvency issues (Uyanik & Segni, 2001: 103; Siegoelbaum et al, 2002: 67). Radical increase of minimum capital requirement from 25 million soms up to 100 million soms met resistance by particular banks in August 2001 (Kloc, 2002: 7). This resistance led to the fact that the NBKR has lowered the minimum level of capital to 25 million since April 2002.

As a result of these macroeconomic conditions in 1998-1999 Kyrgyzstan national currency som devalued by %55. This fact increased credit risk of commercial banks. Another problem, dollarization, which is also still one of the main problems of the banking sector, began to manifest itself to a greater extent. However, by the end of 1999 and 2000, currency rate and overall level of prices were stabilized (Uyanik & Segni, 2001: 102).

High volatility of foreign exchange rates in 1996 and 1998 led to significant dollarization of commercial banks' balance sheet in 2000's. This reduces the effectiveness of monetary policy and increases indirect credit risk, particularly when unhedged borrowers are forced to borrow in foreign currency. Ultimately, increased vulnerability of the country's economy and banking sectors balance sheet to external shocks (Brown et al, 2009; Mitra, 2010: 205; EBRD, 2011: 19; Orozalieva, 2015; Engvall, 2016). Unpredictable monetary policy triggered confidence in som and increased uncertainty.

The NBKR began to actively participate in the interbank foreign exchange market and conduct currency interventions, which allowed the NBKR to regulate the exchange rate and strengthen the confidence in the national currency. On the other hand the monetary policy measures taken by the NBKR aimed at reducing inflation and inflow of foreign currency mainly through international financial assistance contributed to a reduction in demand for foreign currency (NBKR, 2001). NBKR trying to reduce the growing demand for US dollar made interventions in currency market. Despite these measures dollarization remained at high rates (Sagbansu, 2006: 46; Isakova, 2008).

4. Recovery and Macroeconomic Stabilization: 2003-2008

Aftermaths of instability period in 2003-2008 banking sector experienced a period of relative stability and recovery. This period also can be described as a post-crisis period of growth. Statistics indicate that proportion of bad loans of the banking sector relatively to previous years decreased significantly throughout 2003-2008 (Sagbansu, 2006: 52; Struyk & Roy, 2006). Moreover, improvement of the macroeconomic environment, increase in the inflow of foreign capital into the banking sector, mainly from Kazakhstan also supported these progresses in the banking sector (Pomfret, 2006; Ruziev & Majidov, 2013: 686; Engvall, 2016).

In 2001-2005, the banking system developed rapidly without any external shocks or internal problems (Vorobey, 2015). Establishment of credit bureau CJSC "Ishenim" in 2003 can be considered as completion of introduction of international standards of accounting, prudential regulation and banking supervision. However, due to political instability in March 2005 risk awareness of commercial banks considerably increased (Met et al, 2008: 6).

Despite the political instability in 2005, banking sector expansion along with economic growth were stable up to the Global Financial Crisis. This was a period of favorable macroeconomic environment and abundant supply of bank credit. It should be noted that one of the fundamental factors of growth of the banking sector in this period was increasing foreign capital. Especially the loan portfolio of banks with foreign capital from Kazakhstan has increased significantly. Almost half of the banking sector's loan portfolio belonged to Kazakh-owned banks. Instability in the banking sector of Kazakhstan in 2007 sharply decreased credit growth in Kyrgyzstan in 2008, while in 2009 credit growth rates completely stopped (Ruziev & Majidov, 2013: 698).

In that situation, a deposit protection system would enable to increase confidence in banks and subsequently increase the volume of attracted deposits (Kloc, 2002: 58-59; Sagbansu, 2006: 40; Met et al, 2008: 6). After many attempts, in 2008, a deposit insurance system was established with a delay of 9 and 10 years compared to Kazakhstan and Ukraine, respectively. In recent years, by deposit insurance coverage Kyrgyzstan ahead of only two FSU countries, Tajikistan and Moldova (International Association of Deposit Insurers, 2012: 4; Demirgüç-Kunt et al, 2014). More recently, it increased up to 200000 Soms in July of 2016.

5. Global Financial Crisis and Internal Political Crisis: 2009-2013

Kyrgyz economy was strongly affected by the increase in food and fuel prices in 2008. Then, effect of global financial crisis on Kyrgyz banking sector appeared in the second half of 2009 (Mitra, 2010: 219; Coleman et al, 2012: 56; Ruziev & Majidov, 2013: 695). The banking system of Kyrgyzstan is not practically integrated directly with the global or regional financial markets. However, banking system of Kazakhstan is more integrated with both global financial markets and Kyrgyz banking system. Based on this, it can be argued that the banking system of Kyrgyzstan is indirectly linked to the world financial markets

through banks with Kazakhstan capital. Thus, the banking system of Kyrgyzstan is indirectly affected by Global Financial Crisis indirectly through deteriorations in the banking system of Kazakhstan. In the second half of 2009, banking lending activity in Kyrgyzstan has significantly decreased, as Kazakhstani banks had the largest share in the bank loan portfolio. Moreover, proportion of non-performing loans is increased mainly due to reductions in trade, remittances and banking loans (Ruziev & Majidov, 2013; Engvall, 2016).

The deterioration of the macroeconomic situation, caused by the internal social and political destabilization in April and June 2010, exacerbated the negative impact of the global financial crisis. After the scandalous events associated with the bankruptcy of the systemically important financial institution, Asia Universal Bank (AUB), and other related banks showed insufficiency of a banking supervision and regulation in the identification of risks and unlawful acts in commercial banks. Political events of 2005 and 2010 also seriously hindered the intermediation activity through reducing volume of attracted deposits (Ryskulov, 2010: 103; EBRD, 2011; Coleman et al, 2012: 56; Global Witness, 2012). Corruption, corporate raids, informal links, insecure property rights, weak legal environment and interferences by some politicians and state officers make investment environment in the banking sector as unfavorable (Engvall, 2016).

Despite the liquidity support provided by authorities to the banking sector, the desired outcomes have not been achieved with regard to the lending rates and volumes. Quality of assets decreased indirectly because of high dollarization of the banking sectors' balance sheet (Mitra, 2010: 220). Positive trends in the economy were not accompanied by an improvement in the indicators of the banking sector in 2011. 2012-2014 can be defined as a period of gradual recovery of the banking system after disturbances in previous years (IMF, 2016).

6. Global Prices of Energy Resources and Regional Instabilities: 2014-2016

The dependence and vulnerability of the Kyrgyz economy from the economies of neighboring countries such as Russia and Kazakhstan are always maintained (Abazov, 1999: 198, 201, 206; Siegoelbaum et al, 2002: 6; Mitra, 2010: 219). The macroeconomic environment in Russia and Kazakhstan largely depends on the changes in world oil and gas prices.

Sanctions imposed against Russia by Western countries and decline in world prices for oil and other natural resources in 2014 caused capital outflows from Russia, therefore devaluation of Russia's ruble. Due to dependence on the Russian economy, economy and the banking system of the Kyrgyzstan also were negatively influenced from these instabilities (Dreger et al, 2016; Yadav, 2016). Exchange rate volatility in 2015-2016, due to the deterioration of the macroeconomic environment in the CIS countries and in the world economy worsened quality of the loan portfolio of commercial banks in Kyrgyzstan.

Against to instabilities of foreign exchange rates in 2015-2016 the NBKR has taken appropriate prudential regulatory measures to reduce systemic risks and vulnerability of the financial sector to external shocks. In accordance with these measures, banks were encouraged to attract deposits and issue loans in national currency instead of foreign currency. Due to which average level of dollarization of deposits and loans decreased in 2016 compared to 2015 from 65.5% and 54.6% to 59.8% and 45.6%, respectively. Moreover, since May 7, 2015 NBKR introduce selling of refined gold bullions with high liquidity. The purpose of these regulatory actions was to create a precious metals market and offer alternative savings and investment instruments for the US dollar for the population and enterprises. The introduction of a new instrument in circulation has led to a decrease in dollarization in the banking sector, on the other hand (NBKR, 2016).

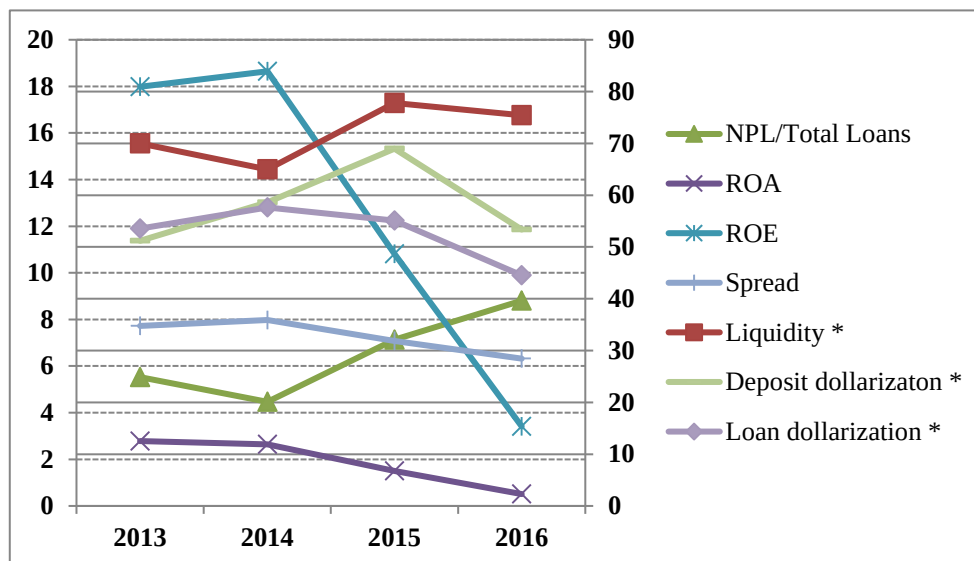
After political destabilization in April of 2010, Manas Bank, Investbank Issyk-Kul, Kyrgyz Credit Bank and Akylinvestbank were identified as problem banks, and their activities were limited by the regulator and supervisor by introducing a conservation regime. In 2011, after the change of ownership and capitalization Akylinvestbank was renamed to Capital Bank. Restrictions on the banking activity of Kyrgyz Credit Bank were terminated in December 2014 and later was renamed to Eurasian Savings Bank in 2016. Manas Bank and Investbank Issyk-Kul were operated in the preservation, conservation regimes until their licenses were abolished in 2015 due to their insolvency.

Getting of the largest former micro financial institutions banking licenses can be recognized as other tendency of recent years. Namely, Bai-Tushum, MCC FINCA and MFC Financial Group Companion transformed into Bank Bai-Tushum, FINCA Bank and Companion Bank in 2012, 2015 and 2016, respectively. After obtaining banking licenses, they are allowed to lend in foreign currency, have access to financial resources provided by the NBKR. Another financial institution achieved banking license was de novo bank, Chang An Bank, created in 2015. The Kyrgyz-Swiss bank was created through the rehabilitation of the Kyrgyzdyikanbank and the capitalization carried out by investors from Switzerland in 2013-2014. In these years Zalkar Bank was purchased by the Russian investors and renamed to Rosinbank. Change in the name of banks was mainly due to changes in the owners and associated with the rehabilitation and branding of banks. Historical information on changes in the names of 25 commercial banks currently operating in Kyrgyzstan is presented in Appendix 1. There are two banks which are fully state-owned, RSK Bank and Aiyl Bank. These banks increased their share in banking sector portfolio in recent years.

Banks still retain a dominant role in the financial system of Kyrgyzstan. Ratio of banking assets, loans and deposits to GDP were increased in recent years and observed at 41%, 21.2% and 21% in the first half of 2016, respectively. However, the banking system of Kyrgyzstan remains small in comparison with the banking systems of other CIS countries. As shown in Figure 1, liquidity of balance sheets of banks increased from 65% in 2014 to 75.5% in 2016. Particularly, the liquidity of medium-sized banks' assets is higher than that of their large and small competitors. After stable decreasing in 2010-2013, share of the non-performing loans is increased from 4.5% in 2014 up to 8.8% in 2016 (NBKR, 2017). Non-

performing loans chiefly emerged as consequence of exchange rate volatility in trade, construction and mortgage industry.

Figure: 1
Major Indicators of the Banking Sector in Kyrgyzstan (2013-2016, in %)



Source: NBKR Bulletin, 2017.

Note: for (*) use second vertical axis.

Average weighted interest rates on both, loans and deposits were observed decreased in 2014-2016. Besides to this banking lending and attracted deposit volume also declined mainly due to restrictions on foreign currency banking loans conducted by NBKR. Declining of spread between lending and deposit rates led to declining of profitability of the banking sector in 2014-2016. Return on equity (ROE) is more sensitive than ROA against to changes in the spread.

Access to banking services in rural areas is limited, as banking activities are concentrated in large cities such as Bishkek, Osh and Jalal-Abad. Banking loans are mainly concentrated in the trade sector and, mainly, were provided by the largest four or five banks. In recent years, there have been no significant changes in the market structure of the banking sector. Largest five banks dominated in the sector hold main part of the banking services market (Ilimbek uulu, 2014; IMF, 2016).

Low financial literacy among the population and SMEs, cash based economy; high costs of operating branches in rural areas also have a negative impact on banking activities and hamper its further development (IMF, 2016). In addition, the problems of digital security and privacy increase the operational and technological risks associated with electronic

banking services. Therefore, for the further development of the banking system, poor telecommunications infrastructure has become a serious problem that need to be addressed in the near future.

7. Conclusion

Structural reforms in the banking system of Kyrgyzstan as a whole were aimed at eliminating the issues caused by macroeconomic instabilities, institutional and infrastructural deficiencies of the banking system itself. Therefore we conclude this study by these aspects. Macroeconomic destabilization in the early stages of the transition, which began in the early 1990s, mainly caused by the transformation process carried out in order to build a market economy. Transformation processes considered wide range privatization and restructuring, disintegration, liberalization and decentralization led to collapse of integrated production and financial system inherited from the Soviet period. As a result of these changes, the quality of the assets of the banking system deteriorated, which subsequently led to the bankruptcy of the largest state-owned banks. As part of these reforms, it was addressed to create a market oriented two-tier national banking system on the remains of the disintegrated mono-bank system existed in the Soviet era. However, these processes aimed at creating institutional infrastructure of the newly created national banking system have led to the fact that banks faced difficult circumstances of activity.

The creation of a market-oriented regulatory and legal and supervisory framework designed to develop and implement market principles and mechanisms in the banking system was not successful. This was mainly due to the old style management inherited from the Soviet era, and the simultaneous lack of market institutions. Moreover, banking institutional problems, primarily conflicts between shareholders and managers, low level of professional skills of bank employees and managers made it difficult to improve corporate governance in banks. Infrastructural deficiencies such as the absence of deposit insurance, debt collection companies and credit bureaus also hindered the further development.

Difficulty of these circumstances can be also explained by painful disintegration processes in CIS region. By the end of the 1990s and the early the 2000s, the impact of external shocks on the part of economically linked neighbors such as Kazakhstan and Russia had begun to manifest itself. A consequence of these shocks for the banking system was the bankruptcy of several banks. Along with this, internal institutional deficiencies in the banking system enhanced the negative impact of external factors. These instabilities contributed to the disclosure of internal institutional shortcomings, especially weaknesses in accounting, auditing and supervision in the banking system. In response to these shortcomings of the regulatory environment in the banking system has been considerably strengthened by the authorities. As response to these inferiorities regulatory environment in the banking system was strengthened significantly by the authorities. This led to the fact that some banks were unable to meet these regulatory requirements.

The introduction of international standards of accounting, banking regulation and supervision in the early 2000's contributed to improving the investment environment in the

banking sector and, therefore, encouraged the inflow of foreign capital into the sector. The inflow of foreign capital has strengthened competition and entailed the introduction of new technologies in the banking sector, such as internet and mobile banking, ATMs, POS terminals.

The worsening of political and social circumstances in the country were other internal factors that boosted instability not only in the country's economy, but also in the banking system. Despite that banking system of Kyrgyzstan less integrated to global markets it also influenced indirectly from volatilities in the global markets. The global financial crisis, the volatility of world energy prices, geopolitical instability affected indirectly the economy and banking sector of Kyrgyzstan, through macroeconomic instabilities in Kazakhstan and Russia. High banking risks as a consequence of macroeconomic instability, institutional and infrastructural deficiencies have led to an increase in the level of dollarization of banking assets and liabilities. The growth of dollarization has led to greater vulnerability to external shocks of the banking system.

References

- Åslund, A. (2002), "The IMF and the ruble zone", *Comparative Economic Studies*, 44(4), 49-57.
- Abazov, R. (1999), "Policy of economic transition in Kyrgyzstan", *Central Asian Survey*, 18(2), 197-223.
- Baimyrzaeva, M. (2011), "Analysis of Kyrgyzstan's Administrative Reforms in Light Recent Governance Challenges", *International Public Management Review*, 12(1), 22-47.
- Berglof, E. & P. Bolton (2002), "The great divide and beyond: Financial architecture in transition", *The Journal of Economic Perspectives*, 16(1), 77-100.
- Bonin, J. & P. Wachtel (2003), "Financial sector development in transition economies: Lessons from the first decade", *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 12(1), 1-66.
- Brown, M. & M.R. Maurer & T. Pak & N. Tynaev (2009), "The impact of banking sector reform in a transition economy: Evidence from Kyrgyzstan", *Journal of Banking & Finance*, 33(9), 1677-1687.
- Claessens, S. (1998), "Banking reform in transition countries", *The Journal of Policy Reform*, 2(2), 115-133.
- Coleman, B.E. & V. Goffe & B. Perolli & M. Usupova & L.V. Castillo & H. Holzhaecker & A. Kappeler (2012), "Banking in the Eastern neighbours and Central Asia: Challenges and opportunities", *Research Report, Regional Studies and Roundtables*, European Investment Bank (EIB).
- De Melo, M. & C. Denizer (1999), "Monetary Policy during Transition: An Overview", in: M.I. Blejer & M. Skreb (eds.), *Financial Sector Transformation: Lessons from Economies in Transition*. Cambridge University Press, 19-92.
- Demircug-Kunt, A. & H. Huizinga (1999), "Determinants of commercial bank interest margins and profitability: some international evidence", *World Bank Econ. Rev.*, 13(2), 379-408.
- Dreger, C. & K.A. Kholodilin & D. Ulbricht & J. Fidrmuc (2016), "Between the hammer and the anvil: The impact of economic sanctions and oil prices on Russia's ruble", *Journal of Comparative Economics*, 44(2), 295-308.

- European Bank for Reconstruction and Development (2011), *Strategy for the Kyrgyz Republic*, <<http://www.ebrd.com/downloads/country/strategy/kyrgyz.pdf>>, 23.08.2016.
- Engvall, J. (2016), *The State as Investment Market: Kyrgyzstan in Comparative Perspective*, University of Pittsburgh Press.
- Fries, S. & A. Taci (2005), "Cost efficiency of banks in transition: Evidence from 289 banks in 15 post-communist countries", *Journal of Banking and Finance*, 29(1), 55-81.
- Garvy, G. (1977), "The Origins and Evolution of the Soviet Banking System: An Historical Perspective", in: *Money, Financial Flows, and Credit in the Soviet Union*, G. Garvy (ed.), 13-35.
- Gegenheimer, G.A. (2006), "Judicial Review of Bank Supervisory Decisions in the Former Soviet Republics: The Case of Kyrgyzstan", *Ann. Rev. Banking & Fin. L.*, 25, 295-579.
- Global Witness (2012), *Grave Secrecy: How a dead man can own a UK company and other hair-raising stories about hidden company ownership from Kyrgyzstan and beyond*, London: Global Witness.
- Golodniuk, I. (2005), *Financial Systems and Financial Reforms in CIS Countries*, Center for Social and Economic Research, Warsaw, July.
- Hare, P. & A. Bevan & J. Stern & S. Estrin (2000), "Supply Responses in the Economies of the Former Soviet Union", *CERT Discussion Paper*, 0009, Centre for Economic Reform and Transformation, Heriot Watt University.
- Ilimbek uulu, T. (2014), "Competition in the Kyrgyz Banking Industry: Empirical Study Based on Panzar and Rosse Model", *MA Thesis*, OSCE Academy, Economic Governance and Development Programme, April.
- I.M.F. (2016), "Kyrgyz Republic Selected Issues", *IMF Country Report*, 16/56, February, Washington, D.C., <<http://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2016/12/31/Kyrgyz-Republic-Selected-Issues-43721>>, 20.04.2017
- International Association of Deposit Insurers (IADI) (2012), "Problem Bank Resolution Methods and Payouts of Insurance Coverage to Depositors of Forcibly Liquidated Banks: Comparative Analysis of Deposit Insurance Systems in CIS Countries", *Research Paper*, Eurasia Regional Committee, Basel, Switzerland.
- Isakova, A. (2008), "Monetary policy efficiency in the economies of Central Asia", *Czech Journal of Economics and Finance (Finance a uver)*, 58(11-12), 525-553.
- Jenkins, H. (1996), "Financial Sector Review for Kyrgyz Republic", *Discussion Paper*, 1996-06, JDI Executive Programs.
- Johnson, J.E. (1994), "The Russian banking system: institutional responses to the market transition", *Europe-Asia Studies*, 46(6), 971-995.
- Jumabaeva, G.B. (2000), "Реформа банковского сектора на пороге XXI века", *Реформа*, 3(17), 46-48.
- Kloc, K. & R. Woodward (1995), "The Banking System in Kyrgyzstan", *Russian and East European Finance and Trade*, 31(6), 73-94.
- Kloc, K. (2002), "Banking systems and banking crises in Ukraine, Georgia, and Kyrgyzstan", *Problems of Economic Transition*, 45(8), 6-71.
- Met, O. & V. Torobekova & I. Keles (2008), "Financial System Developments in Transition Economies: The Case of Kyrgyz Financial System", *Sosyal Bilimler Dergisi*, 19, 1-11.

- Mitra, P.K. (2010), "The Impact of Global Financial Crisis and Policy Responses The Caucasus, Central Asia and Mongolia", *Global Journal of Emerging Market Economies*, 2(2), 189-230.
- Mullineux, A.W. (1988), *International banking and financial systems: a comparison*, Springer Science & Business Media.
- NBKR, (2001), *Annual Report of the National Bank of the Kyrgyz Republic for 2000*, April, Bishkek, <<http://www.nbkr.kg/DOC/04042005/000000000001195.pdf>>, 05.01.2017.
- NBKR (2016), *Financial Sector Stability Report of the Kyrgyz Republic*, National Bank of the Kyrgyz Republic, December, <<http://nbkr.kg/DOC/10032017/0000000000046200.pdf>>, 23.04.2017.
- NBKR (2017), *Annual Report of the National Bank of the Kyrgyz Republic for 2016*, 15 March 2017, Bishkek, <<http://nbkr.kg/DOC/28042017/0000000000046722.pdf>>, 05.05.2017.
- Orozalieva, B. (2015), "Current Account Imbalance of the Kyrgyz Republic", *Dissertation*, Central European University.
- Pastor, G. & T. Damjanovic (2003), "The Russian financial crisis and its consequences for Central Asia", *Emerging Markets Finance and Trade*, 39(3), 79-104.
- Pomfret, R. (2006), *The Central Asian Economies since Independence*, Princeton: Princeton University Press.
- Ruziev, K. & T. Majidov (2013), "Differing effects of the global financial crisis on the Central Asian countries: Kazakhstan, the Kyrgyz republic and Uzbekistan", *Europe-Asia Studies*, 65(4), 682-716.
- Ryskulov, U.J. (2010), "Political Instability, Revolution: Comparison between Kyrgyzstan and Georgia", *Scientific Journal of International Black Sea University*, 4(2), 97-112.
- Sagbansua, L. (2006), "Banking System in Kyrgyz Republic", *Scientific Journal of International Black Sea University*, 1(1), 39-53.
- Sherif, K. & M.S. Borish & A. Gross (2003), *State-owned banks in the transition: origins, evolution, and policy responses*, World Bank Publications.
- Siegelbaum, P. & K. Sherif & M.S. Borish & G. Clarke (2002), "Structural Adjustment in the Transition: Case Studies from Albania, Azerbaijan, the Kyrgyz Republic, and Moldova", *World Bank Discussion Paper*, 429, Washington, D.C.
- Struyk, R.J. & F. Roy (2006), "Kyrgyzstan's 'Squatter Communities' and the Potential of Housing Micro Finance to Support Upgrading", *Housing Finance International*, 21(1), 22-27.
- Tang, H. & E. Zoli & I. Klytchnikova (2000), Banking crises in transition economies: Fiscal costs and related issues", *World Bank Policy Research Working Paper*, 2484.
- Tovar-Garcia, E.D. & R. Kozubekova (2016), "The Third Pillar of the Basel Accord: Evidence of borrower discipline in the Kyrgyz banking system", *Journal of Eurasian Studies*, 7(2), 195-204.
- Uyanik, T. & C. Segni (2001), "Evolution of the Banking Sector in Central Asia", in: A. Fleming & L. Bokros & C. Votava (eds.), *Financial Transition in Europe and Central Asia: Challenges of the New Decade*, World Bank Publications, 97-108.
- Vorobey, Y. (2015), "Commercial banking in Kyrgyzstan", *Central Asia Economic Papers*, No. 13.
- Yadav, R. (2016), "Financial sector reforms and Commercial banks Performance in Kyrgyzstan: 1991-2015", *International Journal of Economics and Research*, 7(5), 1-13.

Zoli, E. (2001), “Cost and Effectiveness of Banking Sector Restructuring in Transition Economies”, *Working Paper*, 01/157, International Monetary Fund.

Appendix: 1

Dates of Establishment and Changes in Names of Commercial Banks in Kyrgyzstan

No.	Current Name of the Bank	Date of Establishment or Name Change	Name of Bank
1	Optima Bank	07.05.1992	Kyrgyzmelbiznesbank
		06.05.1993	Kyrgyzenergobank
		December 2001	Energo Bank
		14.12.2006	ATF Bank - Kyrgyzstan
		24.12.2010	UniCreditBank
		16.08.2013	Optima Bank
2	Kyrgyz Investment and Credit Bank	10.07.2001	Kyrgyz Investment and Credit Bank
3	Demir Kyrgyz International Bank	02.05.1997	Demir Kyrgyz International Bank
4	Rosinbank	1998	International Business Bank
		03.08.2000	Asia Universal Bank
		24.12.2010	ZalkarBank
		03.07.2013	Rosinbank
		December 1991	MaksatBank
5	Halyk Bank Kyrgyzstan	13.04.1999	KairatBank
		30.12.2004	Halyk Bank Kyrgyzstan
		13.12.1991	KyrgyzavtoBank
6	Kyrgyzkommertsbank	19.12.2002	Kazkommertsbank Kyrgyzstan
		27.05.2015	Kyrgyzkommertsbank
		10.02.1998	Bank of Asia
7	Bank Asia	10.02.1998	Bank of Asia
8	Bishkek branch of the NBP	24.04.2000	Bishkek branch of the NBP
9	FinanceCreditBank KAB	30.01.2006	FinanceCreditBank KAB
10	RSK Bank	22.07.1996	RSK
		03.10.2008	RSK Bank
11	Aiyl Bank	01.01.1988	Agroprombank of USSR
		December 1991	JSC “Kyrgyzagroprombank”
		03.07.1997	Kyrgyz Agricultural Financial Corp.
		27.12.2006	Aiyl Bank
12	Commercial Bank Kyrgyzstan	01.01.1988	Zhilsozbank of USSR
		06.11.1990	AKB Kyrgyzstan
		20.11.2006	Commercial bank Kyrgyzstan
		September 1996	Rossiyskiy Credit
13	EcolslamicBank	10.03.1998	EkoBank
		16.07.2010	EcolslamicBank
		29.11.1996	AKB Eridan
14	BTA Bank	08.05.2001	CJSC Ineximbank
		17.03.2008	BTA Bank
		17.05.1991	Ak Niyet
15	Amanbank	16.11.1995	Amanbank
16	Dos-Kredobank	18.06.1997	Dos-Kredobank
17	Bakaibank	29.12.1998	Bank-Bakai
		13.01.2012	Bakaibank
18	Tolubai	24.01.1996	CJSC AKB “Tolubai”
19	Eurasian Savings Bank	17.11.1998	Kyrgyz Credit Bank
		28.03.2016	Eurasian Savings Bank
20	Capital Bank	30.10.1995	Akyl
		February 2009	OJSC “AkylInvestbank”
		30.08.2013	Capital Bank
21	Kyrgyz-Swiss Bank	07.05.1992	Kyrgyzdyikbank
		23.01.2014	Kyrgyz-Swiss Bank
22	Chang An Bank	07.10.2015	Chang An Bank
23	Bai-Tushum & Partners MF Bank	13.11.2012	Bai-Tushum & Partners MF Bank
24	FINCA Microcredit Bank	03.03.2015	Finca Microcredit Bank
25	Kompanion Bank	12.01.2016	Kompanion Bank

Source: Kloc & Woodward (1995), Zoli (2001), Jenkins (1996), Annual Reports of the National Bank of the Kyrgyz Republic for 1995-2015 years.

Determinants of Bank Stability: A Financial Statement Analysis of Turkish Banks¹

Gamze Öztürk DANIŞMAN (<https://orcid.org/0000-0003-3684-6692>), Department of Management, Boğaziçi University, Turkey; e-mail: danisman.gamze@gmail.com

Banka İstikrarının Belirleyicileri: Türkiye’deki Bankaların Mali Tabloları Üzerinde Bir İnceleme²

Abstract

This paper attempts a financial statement analysis of Turkish banks and explores the determinants of bank stability, as proxied by non-performing loans ratio, using annual data on 27 Turkish banks for the years 2007-2015. We employ dynamic panel data estimation techniques by using the system GMM estimation techniques. Our results indicate that the significant determinants of NPLs that are able to explain the credit risk of Turkish banks include return on assets (ROA), loans to asset ratio, inefficiency index, non-interest income share and loan loss provisions share. We contribute to the literature by properly accounting for endogeneity with adequate specification and validation tests.

Keywords : Bank Stability, Credit Risk, Non-performing Loans, Determinants, System-GMM.

JEL Classification Codes : C23, G21.

Öz

Bu çalışmada, Türk bankalarının mali tablo analizi ve takipteki kredilerin belirleyicileri incelenmektedir. 2007-2015 yılları için 27 adet Türk bankasının yıllık verileri kullanılmıştır. Sistem GMM yöntemiyle dinamik panel veri analizi metodolojisi kullanılmıştır. Bulgulara göre, bankalara özgü belirleyiciler aktif kârlılık, krediler-varlık toplamı oranı, verimsizlik endeksi, faiz dışı gelir oranı ve kredi zararı karşılıkları oranı olarak belirlenmiştir. Bu çalışma ile endojenite spesifikasyon ve doğrulama testleri uygun bir şekilde kontrol edilerek literatüre katkıda bulunmak amaçlanmaktadır.

Anahtar Sözcükler : Banka İstikrarı, Kredi Riski, Takipteki Krediler, Belirleyiciler, Sistem-GMM.

¹ This study created from the Ph.D. dissertation of Gamze Öztürk Danışman conducted in the Management Department of Bogazici University, Istanbul, Turkey, in 2018. The author would like to thank Dr. Pelin Demirel for providing the dataset for this study.

² Bu çalışma, yazarın Boğaziçi Üniversitesi İşletme Anabilim Dalında, 2018 yılında savunduğu doktora tezinden üretilmiştir. Yazar, bu çalışma için veri setini temin eden Dr. Pelin Demirel’e ayrıca teşekkür etmektedir.

1. Introduction

Before the recent 2007-2009 financial crisis, the non-performing loan (NPL) ratios of banks in various countries remained stable. However, since then the asset quality of banks started to deteriorate and the NPL ratios increased which brought concerns over the credit quality of banks. It is well known that the asset quality of banks is highly correlated with economic cycles (Beck et al., 2013). NPLs of banks bring liquidity and insolvency problems to the financial system which may give rise to a banking crisis (Castro, 2013) and therefore alarms the regulatory authorities to undertake prompt actions to prevent it. The recent financial crisis of 2007-2009 showed that credit risk of banks results in negative externalities for the whole financial system and the overall economy. Therefore, exploring the indicators of the credit risk of banks is crucial for regulatory authorities to preserve stability in the financial system (Louzis et al., 2010).

The banking sector is the pioneer of the Turkish financial system because the total banking sector assets constitute 87% percent of the financial system in Turkey (CBRT, 2013). In the late 1990s, Turkish economy was very fragile with high inflation rates and large budget deficits. Banks were not able to expand credit to the economy which further led to the 2001 economic crisis. Many Turkish banks were either insolvent or were subject to consolidation during the crisis of 2001. Banks faced reduced interest margins which led them to increase their loan share in total assets and thereby decrease the share of government securities (Macit, 2012). After the 2007-2009 global financial crisis, the Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) aimed to induce more stability in banks by keeping the NPL ratios at low levels because NPLs are accepted as of the main indicators for financial stability in banks (Us, 2016). Turkish banks are quite successful in managing their NPLs and the asset quality of banks is quite strong. For instance, from 2012 to 2017, Turkish banks' average NPLs ratio was flat around 3% (CBRT, 2017) which is close to the average of peer developing countries. The afore-mentioned discussions motivate to explore the following research questions throughout the paper: What are the determinants of bank stability for Turkish banks? Are bank-specific of macroeconomic indicators more relevant in explaining NPLs? Our aim in this paper is to conduct a financial statement analysis of Turkish banks by exploring the determinants of NPLs which would help understand the dynamics behind the problematic loans and help for better policies and actions.

The literature provides two sets of factors explaining bank credit risk. The first investigates the macroeconomic determinants which gained interest since the emergence of the financial crisis of 2007-2009 and these studies are generally cross-country (Espinoza & Prasad, 2010; Nkusu, 2011; Skarica, 2014). The second set of studies, on the other hand, emphasizes the bank-specific factors and focus on single countries (Salas & Saurina, 2002; Louzis et al., 2010; Ghosh, 2015). The empirical literature finds support for both of these factors. Our hypothesis is that the bank-specific factors play a key role in determining the credit risk of Turkish banks. As one of the key ingredients of the macroprudential policy includes credit quality of the financial sector, a comprehensive analysis of the indicators of credit risk will help identify the vulnerabilities of Turkish banks.

The empirical analysis uses annual data on 27 private and listed Turkish banks for the years 2007-2015. We employ dynamic panel data estimation techniques by using the system GMM estimation techniques developed by Arellano and Bover (1995) and Blundell and Bond (1998). Our results are in line with our hypothesis which indicates that the significant determinants of NPLs are mainly bank-specific factors which include return on assets (ROA), Loans to asset ratio, inefficiency, non-interest income share and loan loss provisions share.

While there are many studies in the literature exploring the indicators of the credit risk of banks, few of them use adequate methodologies to account for endogeneity. We contribute to the extant literature with our selected methodology, the system GMM estimation with adequate specification and validation tests. Moreover, we contribute to the literature by exploring a wide range of bank-specific variables as possible determinants of credit risk.

The rest of the paper is structured as follows: Section 2 provides a brief review of the literature and Section 3 presents Data and Methodology. Section 4 continues with results, and finally, Section 5 concludes.

2. Literature Review

The literature reveals two sets of factors explaining bank credit risk. The first group investigates the macroeconomic determinants that affect the borrower's likelihood of repaying their loans which gained interest since the emergence of the financial crisis of 2007-2009 (Skarica, 2014) and these studies are generally cross-country studies. The second set of studies, on the other hand, emphasizes the bank-specific factors affecting the NPLs of banks and variability of this ratio across different banks which commonly focus on single countries. Empirical literature explained below, finds support for both set of factors. The empirical studies on the determinants of NPLs have theoretical foundations on the models that investigate the role of business cycles on financial intermediation, namely the financial accelerator theory (Bernanke & Gertler, 1989; Kiyotaki & Moore, 1997).

Cross-country empirical studies became more evident after the recent financial crisis of 2007-2009. One of them includes Espinoza and Prasad (2010) which explores Gulf Cooperation Council (GCC) countries and uses a sample of 80 banks for the period 1995 to 2008. Using dynamic panel estimation techniques, they find that economic growth and lower interest rates decreases NPLs. Moreover, an increase in bank size, bank expenses and lagged credit growth deteriorate the asset quality of banks. In another study, Boudriga et al. (2009) explores a panel of 59 countries for the period 2002-2006 by using fixed effects panel data estimation techniques. Their results suggest that higher capital adequacy ratios and higher provisions led to a decrease in the level of problem loans. Moreover, private ownership, foreign participation, and bank concentration increases the asset quality of banks. Nkusu (2011) uses a panel of 26 advanced economies from 1998 to 2009 and employs single-equation panel regressions using both OLS and GMM estimators. The results show that slower economic growth, higher unemployment rate and falling asset prices lead to a rise in

NPL ratios. Beck et al. (2013) work on a dataset of 75 countries from 2000 to 2010 and study the macroeconomic determinants of NPLs using both static and dynamic panel data estimation techniques. The significant indicators of NPLs include real GDP growth rate, exchange rate, share prices and lending interest rate. Castro (2013) focuses on GIPSI (Greece, Ireland, Portugal, Spain and Italy) countries for the years 1997-2011 and uses dynamic panel data estimation techniques. They observe that a decrease in GDP growth and housing prices increases bank credit risk. On the other hand, a rise in unemployment rate, interest rate and credit growth increases bank credit risk. While appreciation of the real exchange rate decreases bank credit risk, the recent financial crisis significantly increased credit risk of banks. Jakubik and Reininger (2013) investigate the indicators of credit risk in Central, Eastern and Southeastern Europe for the years 2004 to 2012. Their results, employing GMM estimation techniques, indicate that an increase in economic growth and stock index decreases NPLs. On the other hand, lagged credit growth and the nominal exchange rate increase the level of NPLs. Skarica (2014) uses a sample of 7 Central and Eastern European countries for the years 2007-2012 and use panel data estimation techniques with ordinary least squares estimators and including fixed effects. Their findings indicate that the primary driver of NPLs is economic growth. Moreover they find that both higher unemployment and inflation rates raises the level of NPLs. Makri et al. (2014) uses a sample of 14 countries in the Eurozone for the period 2000-2008 and employ the difference Generalized Method of Moments (GMM) estimation techniques. They show that the significant macroeconomic indicators of NPLs include unemployment, public debt, and the GDP growth rate. Bank-level indicators of NPLs are listed as the capital adequacy ratio and return on equity. Klein (2013) explore the bank level and macroeconomic indicators of NPLs using a sample of CESEE economies over the years 1998-2011. Their methodology includes fixed effects and system GMM techniques. Their results show that higher unemployment, exchange rate depreciation, higher inflation and higher global risk aversion decreases asset quality of banks. On the other hand, higher GDP growth increases the asset quality of banks. Among the bank-level indicators, the results show that the increase in equity-to-asset ratio and return on equity (ROE) decreases NPLs. On the other hand, an increase in lending as measured by the loan-to-asset ratio and the past growth rate of lending, leads to higher NPLs.

The most of the empirical literature focuses on single countries. When we consider the highly cited and most important single-country studies, Salas and Saurina's work in 2002 draws the first attention. They use a sample of Spanish banks for the period 1985-1997 and investigate macroeconomic and microeconomic indicators of NPLs. They find that bank size, net interest margin, market power, real GDP growth, inefficiency, capital ratio, the growth of past credit and composition of the portfolio are significant determinants of bank credit risk. Higher capital ratio decreases NPLs and increased bank size decreases NPLs. Louzis et al. (2010) is another seminal study that focuses on Greek banks and use dynamic panel data estimation techniques to examine the determinants of loan quality. They use a sample of 9 largest Greek banks for the period 2003-2009 and consider the determinants of different types of loan's quality such as mortgages, business loans, and consumer loans. They find that GDP, unemployment, interest rates and management quality are the important determinants of the credit risk of Greek banks. The credit risk decreases when there is a

surge in economic growth. Bank specific variables that significantly explain NPLs include performance indicators (ROA and ROE) and inefficiency index (as proxied by the ratio of operating expenses to operating income). While an increase in performance indicators decreases NPLs, an increase in inefficiency index increases the level of NPLs. Ghosh (2015) employs a sample of 50 states in the US for the period 1884-2013 and uses both fixed effects and GMM estimators. The author observes that larger bank size, cost inefficiency, poor quality of credit, higher capitalization and liquidity risks increase credit risk of banks. On the other hand, more profitable banks have lower NPLs. Concerning macroeconomics indicators, it is found that real GDP and real personal income growth of the states and increases in housing prices decrease credit risk of banks. Conversely, the macroeconomic determinants that increase credit risk of banks include inflation, state unemployment rates, and US public debt.

There is a limited number of studies focusing on Turkey. One of them is Macit (2012) which explores the bank-specific and macroeconomic determinants of NPLs by employing quarterly data for 15 largest commercial Turkish banks for the years 2005- 2010. They use pooled feasible generalized least squares and dynamic panel data estimation techniques. They show that while banks with a higher equity to total asset ratio and a higher net interest margin have higher NPLs ratios, banks with higher loans to asset ratio have significantly lower NPLs. Moreover, public banks and foreign banks have higher NPLs ratios and domestic currency depreciation deteriorates the loan portfolios. A decrease in GDP growth leads to increased NPLs with a lag, specifically after two quarters. Another study on Turkey is Isik and Bolat (2016) that use a sample of 20 Turkish deposit banks and investigate the determinants of NPLs ratio for the period 2006-2012. They employ panel data estimation techniques and control for endogeneity by using lagged independent variables. Their results indicate that an increase in capitalization (as proxied by equity to total asset ratio) and loan loss provisions (proxied by loan loss provisions to total assets) led to an increase in the NPLs. On the other hand, profitability (as proxied by ROA), income diversification (non-interest income to total assets) and economic growth (annual real GDP growth rate) significantly decrease NPLs. Us (2016) is another study focusing on Turkey and explores the bank-level and macroeconomic indicators of NPLs in Turkish banks for the period 2002-2015. Their methodology includes both using panel estimation techniques via fixed effects and system GMM to account for endogeneity. They find that an increase in lending (as proxied by loans to asset ratio), inefficiency (measured by other operating expenses/total assets) and size of banks led to an increase in NPLs. While higher GDP growth significantly decreases NPLs, an increase in inflation and the depreciation of Turkish lira triggers NPLs. The analysis further shows that the global 2007-2009 financial crisis has a major impact on the determinants of NPLs.

3. Data and Methodology

3.1. Methodology

As a starting point, we initially perform our analysis using traditional panel data estimation techniques by using Ordinary Least Squares (OLS) estimators with pooled-OLS

and fixed effects. Fixed effects control for unobserved heterogeneity across banks. The estimated model is provided in Equation 3.1 below:

$$NPL_{it} = \alpha NPL_{it-1} + \beta * X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (3.1)$$

where bank and time are denoted by the subscripts i and t respectively. β is a $1 \times k$ vector of coefficients and X_{it} is a $1 \times k$ vector of explanatory variables. Explanatory variables include both bank-level and macroeconomic determinants of NPLs. While μ_{it} stands for unobserved bank-specific effects, ε_{it} corresponds to error terms.

Due to the persistence of NPL ratio and endogeneity concerns due to reverse causality, we include lagged NPL ratio as an independent variable in the model. However, this leads to the problem of autocorrelation and the least square estimators become biased and inconsistent. Specifically, the lagged NPL ratio becomes correlated with the fixed effects term in error. To eliminate this problem and following the literature (Espinoza & Prasad, 2010; Klein, 2013; Jakubik & Reininger, 2013), dynamic panel estimation techniques are employed which take into account the persistence of NPL ratio. The difference GMM methodology proposed by Arellano and Bond (1991) transforms the model into first differences to remove the fixed effects and correlations. However, the estimation has a low amount of precision with samples including a short time dimension (T) and a high level of persistence (Blundell & Bond, 1998). To take into account this concern, we use a system GMM estimation developed Arellano and Bover (1995) and Blundell and Bond (1998) with standard errors robust to heteroskedasticity. Two simultaneous equations are estimated in system GMM estimation which are the equation in levels (lagged first differences are considered as instruments) and the one in differences (lagged levels are taken as instruments).

The instruments in the Arellano Bond estimation are the available lags of the dependent variables and the lagged values of the regressors (Roodman, 2009a). While the variables considered as endogenous or predetermined are instrumented with GMM-style instruments, the variables that are strictly exogenous are instrumented by standard instrumental variables, namely instrumented by themselves. In our analysis, we consider the lagged dependent variable and the bank-specific controls as predetermined and instrument them GMM-style. Following the extant literature, macroeconomic variables, such as real GDP per capita growth and inflation, are considered to be strictly exogenous and instrumented by themselves (Roodman, 2009b; Espinoza & Prasad, 2010; Klein, 2013; Jakubik & Reininger, 2013). The limited number of banks in our analysis restricts the number of instruments that can be employed in the estimation. Misleading asymptotic inferences may be obtained when the number of instruments is greater than the number of banks because standard errors and Hansen test would be biased downwards (Louzis et al., 2010). Since the rule of thumb is to keep the number of instruments lower than the number of groups (Roodman, 2009a), we, therefore, carefully choose the number of instruments to be lower than the number of banks. We reduce the number of instruments by implementing the collapsing method as proposed in Holtz-Eakin, Newey, and Rosen (1988). We further conduct the forward orthogonalization procedure of Arellano and Bover (1995) to limit the

observation losses that occur due to differencing. Arellano and Bond (1991) introduce two-step GMM estimator with a consistent variance-covariance matrix of the moment conditions that relaxes homoscedasticity assumptions and brings efficiency gains. However, efficiency gains are found not to be that important (Blundell & Bond, 1998; Blundell et al., 2000) and the one-step estimator is found to outperform the two-step estimator (Judson & Owen, 1999). Moreover, two-step estimators bring a downward bias in standard errors that lead to the problem of unreliable statistical inferences, especially in small cross-section dimension (Bond & Windmeijer, 2002; Windmeijer, 2005). Therefore, we choose to employ one-step estimator.

The validity of the instruments is very crucial for a reliable GMM estimation. Therefore, we perform some specification tests to validate our GMM estimation. The specification tests the Arellano-Bond system GMM estimation include Arellano-Bond AR(1) and AR(2) tests for the first and second order autocorrelation of the residuals and the Hansen test of overidentifying restrictions. Since the null hypothesis for AR(1) and AR(2) tests is no serial correlation of the residuals, we should reject the null hypothesis for AR(1) test and not reject for AR(2) test. Rejecting the null hypothesis for AR(1) test is expected since differencing automatically generates an autocorrelation of order 1. The null hypothesis for the Hansen test is that the instruments used in all the specifications are appropriate and we expect to not reject the null hypothesis.

3.2. Data

The primary source of bank level data is Fitch Connect Database from Fitch Solutions. Annual data on 27 private and listed Turkish banks are considered for the years 2007-2015. All value data are expressed in US dollars. Although most of the variables are in ratios, the ones that are in levels are expressed in 2010 US dollars to remove the effect of inflation. Data for macroeconomic variables are obtained from the World Bank World Development Indicators database. The variables used in the analysis are provided in a summary table in Table 1 and details on the variables are provided below.

3.2.1. Dependent Variable

The definition of NPL ratio employed in the analysis is the ratio of non-performing loans to gross loans. Following the literature, the natural logarithm transformation is used because NPL ratio is highly skewed. Table 2 shows the descriptive statistics of the variables that are used in the analysis. It is seen that NPL ratio ranges from 0.17% to 17.28%, with an average of 3.48% and a standard deviation of 2.07%. Moreover, Figure 1 depicts that the average NPLs ratio of our sample of 27 banks shows an increasing pattern from 2.95% in 2007 to 5.27% in 2009 which coincides with the period of the sub-prime mortgage crisis of 2007-2009. But then NPLs ratio starts gradually decreasing and the asset quality of banks improved, specifically NPLs ratio down to 3.01% in 2013 and 3.03% in 2015.

3.2.2. Independent Variables

Our independent variables and determinants of credit risk are chosen from the extant literature which are the commonly used bank-level and macroeconomic determinants of bank credit risk. As indicated in the literature review section, there are two sets of factors that explain NPLs ratio of banks. The first group considers the variability across banks and emphasizes the importance of bank-specific factors to explain the NPLs. The second group focuses on macroeconomic conditions which likely impact borrower's conditions to repay their debts. Since empirical evidence find support for both of these factors, we focus on both.

- **Bank size:** While bank size is considered to be an important determinant of bank credit risk in the literature, the impact of bank size on NPLs is rather ambiguous. Bank size decreases NPLs because larger banks have more opportunities to diversify their risks and screen their loans in a better way (Salas & Saurina, 2002; Hu et al., 2004). On the other hand, too-big-to-fail banks expect to be rescued by the government in the case of any failure and they, therefore, assume greater credit risks (Stern & Feldman, 2004). We calculate bank size as the natural logarithm of total assets and since it is highly skewed, the variable is taken in natural logarithm. Table 2 shows that total assets of banks in our sample range from 0.10 billion USD to 109.95 billion USD, with an average value of 28.29 billion USD.
- **Equity to Total Assets:** Capital adequacy ratio is another important determinant of bank risk in the literature with mixed findings on bank credit risk. Banks with a low amount of capital are found to have higher risk exposures and face higher credit risks (Berger & DeYoung, 1997; Salas & Saurina, 2002). On the other hand, banks with a high level of capital may have increased credit risk because they may have an incentive to increase their capital to act as a buffer for their credit risks which encourage them to behave in a riskier way (Koehn & Santomero, 1980; Rime, 2001). We calculate capital adequacy ratio as the ratio of equity to total assets. Table 2 shows that equity to total assets of banks in our sample ranges from 5.52% to 63.22%, with an average value of 12.39%.
- **ROA:** ROA is a proxy for bank performance and has again an ambiguous influence on bank credit risk. Higher profitability increases NPLs because higher profits provide an incentive for risky behavior (García-Marco & Robles-Fernández, 2008). Moreover, a bank may inflate its current earnings by adopting liberal credit policies and hide the extent of problematic loans, aiming to convince the market of its credit evaluation abilities (Rajan, 1994). On the other hand, lower profitability proxy for bad management skills which in turn lead to riskier activities and an increase in NPLs, consistent with bad management hypothesis (Berger & DeYoung, 1997; Louzis et al., 2010). We calculate ROA as net income to total assets. Table 2 displays that ROA in our sample ranges from -6.21% to 3.48%, with an average of 1.43%.

- **Loans to assets:** The loan to asset ratio is a lending and liquidity ratio and indicates the proportion of assets tied up in loans. An increase in the lending ratio may indicate excessive growth in loans and increase the credit risk of banks (Keeton & Morris, 1987; Salas & Saurina, 2002).

On the other hand, an increase in lending may bring more stringent lending criteria and decrease credit risk of banks (Khemraj & Pasha, 2009; Vithessonthi, 2016). We calculate loans to asset ratio as total loans to total assets. Table 2 displays that loans to asset ratio in our sample ranges from 17.53% to 83.83%, with an average of 61.95%.

- **Noninterest income share:** is a percentage of non-interest income in total income and proxies for the composition and diversification of bank revenues. Where non-interest income includes net income from fees, asset trading and securities and insurance activities; total income consists of both interest and non-interest income. Banks with diversified activities that generate non-interest income are expected to decrease their credit risks. Moreover, different revenue sources by diversification enable banks to refrain from risky borrowers (Hu et al., 2007; Louzis et al., 2010). In our sample, noninterest income share ranges from -50.60% to 50.34%, with a mean of 24.34%.
- **Loan Loss Provisions share:** computed as loan loss provisions to total interest income with higher values indicating that risk is not properly counterbalanced by higher margins and reflects higher credit risk. Loan loss provisions are regarded as an allowance for loan defaults. Therefore, higher levels of loan loss provisions are expected to lead to higher levels of NPLs (Hasan & Wall, 2004; Boudriga et al., 2009).
- **Revenue growth:** It is proxied by the growth of total operating income which is another performance indicator and controls the bank's business strategy and asset development. It ranges from -19% to 84% with an average of 6%.
- **Fixed to total assets ratio:** Asset composition and tangibility is captured by this ratio. Higher values indicate lower tangibility and expected to decrease bank franchise value and increase bank risk (Gonzalez, 2005). It is computed as the ratio of fixed assets to total assets. Table 2 displays that fixed to total assets ratio ranges from 0.16% to 4.78% with an average value of 1.20%.
- **Other operating expenses to total assets:** is a proxy for inefficiency with an increase in this ratio indicating a rise in inefficiency. Higher inefficiency and bad management indicate poor screening and quality of loans and an increase in the credit risk of banks (Berger & DeYoung, 1997; Williams, 2004). Moreover, high efficiency implies a decrease in the quality of monitoring lending risks that may further lead to higher NPLs (Berger & DeYoung, 1997). In our sample, other operating expenses to total assets range from 0.28% to 5.81% with an average of 1.79%.

- **Real GDP per capita growth:** The growth in real GDP per capita improves the economic conditions and debt servicing capacity of borrowers and generally found to lead to lower bank credit risk (Salas & Saurina, 2002; Nkusu, 2011). Real GDP per capita is measured as annual percentage growth rate of GDP per capita. Table 2 shows that real GDP capita growth in Turkey between the years 2007 and 2015 ranges from -6.05% to 7.57% with an average value of 1.98%.
- **Inflation:** The impact of inflation on bank credit risk is also ambiguous and its influence on NPLs can be either positive or negative. On the one hand, higher inflation reduces the real value of loans and decreases bank credit risk. On the other hand, if wages are sticky, borrower's real income is diminished which leads to problems in repaying their loans (Nkusu, 2011). Inflation is calculated as the annual growth rate of the GDP implicit deflator. Turkish inflation between the years 2007 and 2015 ranges from 6.25% to 10.44%, with an average of 8.16%.

Table: 1
Definition of the Variables

Name of variables	Description
Panel A: Dependent variable	
Nonperforming Loans ratio	Nonperforming loans to gross loans
Panel B: Bank Controls	
Bank size	The natural logarithm of total assets
Equity to total assets	Shareholders equity to total assets
ROA	Net income to total assets
Loans to assets	The ratio of loans to total assets
Noninterest income share	Noninterest income to total income
Loan loss provisions share	Loan loss provisions to net interest revenue
Revenue growth	The growth of total operating income
Fixed to total assets	The ratio of fixed assets to total assets
Other oper. exp. to total assets	The ratio of other operating expenses to total assets
Panel C: Macroeconomic variables	
Real GDP per capita growth	Annual percentage growth rate of GDP per capita
Inflation	The annual growth rate of the GDP implicit deflator

Note: This table shows the list of variables and brief descriptions of them. While Panel A lists the dependent variable; Panel B and C specifies the bank controls and macroeconomic variables, respectively.

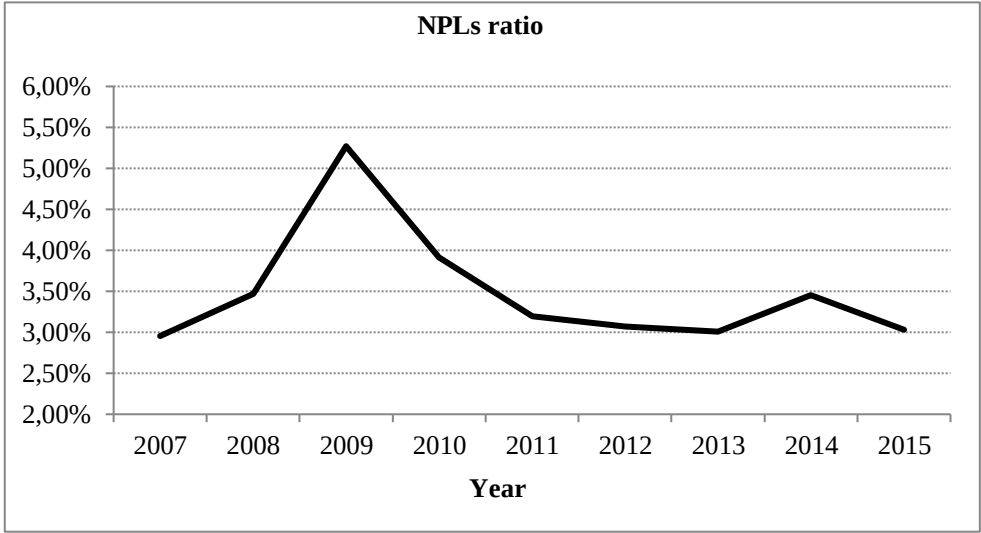
Table: 2
Descriptive Statistics

Variable	N	mean	min	max	p50	sd
NPL ratio	213	3.48%	0.17%	17.28%	3.07%	2.07%
Total assets (billion USD)	219	28.29	0.10	109.95	11.50	32.58
Equity to total assets	219	12.39%	5.52%	63.22%	11.37%	5.81%
ROA	219	1.43%	-6.21%	3.48%	1.47%	0.95%
Loans to assets	219	61.95%	17.53%	83.83%	64.44%	12.79%
Other oper. exp. to TA	219	1.79%	0.28%	5.81%	1.54%	0.88%
Noninterest income share	219	24.34%	-50.60%	50.34%	26.51%	12.06%
LoanLossProv. Share	218	16.49%	-15.20%	146.12%	14.54%	13.63%
Revenue growth	192	5.21%	-34.28%	120.66%	-2.62%	25.32%
Fixed to total assets	219	1.20%	0.16%	4.78%	0.99%	0.79%
Real GDP percapgrowth	243	1.98%	-6.05%	7.57%	2.31%	3.85%
Inflation	243	8.16%	6.25%	10.44%	8.57%	1.25%

Note: The table shows summary statistics for the bank and country controls.

Table A in the Appendix displays correlation coefficients among the independent variables which show no indication of multicollinearity problem.

Figure: 1
The Average NPLs Ratio of the Sample of 27 Turkish Banks Over 2007-2015



4. Results

Table 3 displays our results where we use bank-level clustered robust standard errors to account for heteroskedasticity and autocorrelation, time dummies to account for heterogeneity between the years and standard errors are provided in parentheses. While Column 1 is estimated using pooled- OLS estimators, Column 2 is estimated using fixed effects. The Lagged NPL ratio is statistically significant and positive under all estimations which reveals that past values of NPL ratio affect current NPL ratio and reveals the persistence of NPL ratio in the Turkish context, confirming that the dynamic specification is relevant.

While the coefficient on lagged NPL ratio under pooled OLS is 0.701; the coefficient falls to 0.423 under fixed effects both of which are estimated using OLS estimators. As indicated in Section 3, having lagged NPL ratio as an independent variable in the model leads to the problem of autocorrelation and the least square estimators become biased and inconsistent. The reason is that the lagged NPL ratio becomes correlated with the error term. The coefficient estimate of lagged dependent variable becomes biased upward under the pooled-OLS estimation and biased downward under the fixed effects estimation. Therefore, to remedy this problem, a dynamic panel estimation technique is employed in Column 3 which takes into account the persistence of NPL ratio. As indicated by Bond (2002) and Roodman (2009a), good estimates of the true parameter of lagged NPL ratio should lie in the range of 0.423 and 0.701 which provides us a range on the coefficient estimate of lagged NPL ratio to check our results of the system GMM estimation.

We perform some diagnostic tests for system GMM estimation. The first one is the Hansen test to check for the potential misspecification of models which is displayed at the bottom of Table 3. The Hansen J statistic has a p-value of 0.322 which leads us to not reject the null hypothesis, namely the instruments used in all the specifications are appropriate and confirms the validity of system GMM dynamic model. Moreover, Arellano-Bond AR(1) and AR(2) tests are employed for the first and second order autocorrelation of the residuals. Since the null hypothesis for AR(1) and AR(2) tests is no serial correlation of the residuals, we should reject the null hypothesis for AR(1) test and not reject for AR(2) test. Table 3 shows that p-values for AR(1) and AR(2) tests are 0.011 and 0.52, respectively which confirms a valid specification.

Table: 3
Estimation Results for Credit Risk Determinants

	(1) Pooled OLS	(2) FE	(3) GMM
L.NPL	0.701*** (0.039)	0.423*** (0.063)	0.667** (0.286)
Size	-0.035** (0.016)	-0.055 (0.148)	0.056 (0.119)
Equity to total assets	-0.976** (0.492)	-1.582** (0.775)	-0.804 (1.350)
ROA	9.218** (3.614)	14.514*** (4.773)	26.918** (12.177)
Loans to assets	-0.099 (0.196)	-1.147*** (0.334)	-2.087* (1.148)
Other oper. exp. to total assets	7.448** (2.995)	14.008** (5.799)	24.609** (10.078)
Noninterest income share	-0.683*** (0.217)	-0.537* (0.323)	-2.023* (1.004)
LoanLossProv. Share	1.337*** (0.196)	1.294*** (0.238)	2.030*** (0.605)
Revenue growth	-0.215* (0.126)	-0.397*** (0.147)	-0.369 (0.281)
Fixed to total assets	7.028*** (2.648)	13.333*** (4.006)	9.152 (10.409)
Real GDP percapgrowth	0.199 (0.594)	1.251 (0.760)	-0.005 (0.019)
Inflation	0.264 (0.639)	1.318* (0.793)	-0.156 (0.324)
Constant	-3.482 (6.374)	-14.453** (7.121)	
R-sqr	0.853	0.653	
Observations	184	184	184
Number of groups (banks)	27	27	27
Number of instruments			26
AR1 p-value			0.011***
AR2 p-value			0.56
Hansen J statistic			8.12
Hansen p-value			0.322

Note: The table provides information on the determinants of credit risk using a sample of 27 Turkish banks for the period 2007-2015. Robust standard errors in parentheses.

** p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.010.*

The results from Column 3 indicates that most of the explanatory variables show statistically significant coefficients and are able to explain the NPLs ratio of Turkish banks. These variables include ROA, Loans to assets, other operating expenses to total assets, non-interest income share and loan loss provisions to net interest revenue. It is found that more profitable banks with a higher ROA have higher NPLs ratios, which is in line with the findings of Rajan (1994) and Garcia-Marco & Robles-Fernández (2008). Higher profitability provides an incentive for risky behavior and increases NPL ratios of Turkish banks.

Moreover, banks may inflate their current earnings and hide the extent of problematic loans by employing liberal credit policies to show the market their credit evaluation abilities. Our results further indicate that banks with higher loans to asset ratio have lower NPLs ratio, consistent with Khemraj and Pasha (2009), Macit (2012) and Vithessonthi (2016). Therefore, an increase in lending may bring more stringent lending criteria and decrease NPLs of Turkish banks. Moreover, inefficient banks with higher other operating expenses to total assets are found to have higher credit risk which is in line with Berger & DeYoung (1997), Williams (2004), Louzis et al., (2010), Espinoza & Prasad (2010), Ghosh (2015) and Us (2016). Therefore, inefficiency as a proxy for bad management leads to poor screening and poor quality of loans and increases Turkish banks' NPLs. It is further observed that banks with higher noninterest income share have lower credit risk, a result consistent with Hu et al., (2007), Louzis et al., (2010) and Isik & Bolat (2016). Hence, diversified activities and different revenue sources enable banks to refrain from risky borrowers and decrease the amount of NPLs. Finally, it is observed that banks with higher loan loss provisions to net interest revenue have a higher NPLs ratio, which is consistent with Hasan & Wall (2004), Boudriga et al. (2009) and Isik & Bolat (2016). Therefore, the higher amount of loan loss provisions indicate that risk is not properly counterbalanced by higher margins and therefore banks face increased credit risks.

5. Conclusion

In this paper, we conduct a financial statement analysis of Turkish banks and examine the indicators of NPLs. We use annual data on 27 private and listed Turkish banks for the years 2007-2015 and employ dynamic panel data estimation techniques by using the system GMM estimation techniques developed by Arellano and Bover (1995) and Blundell and Bond (1998). Our results are in line with our hypothesis which states that bank-specific factors are the most important indicators of credit risk of Turkish banks. Specifically, it is found that more profitable and inefficient banks, and banks with higher loan loss provisions share have higher NPLs. On the other hand, banks with higher loans to asset ratio and a higher noninterest income share have lower credit risk.

These findings offer some important policy implications for regulatory authorities. An increase in profitability, inefficiency and loan loss provisions share increases banks' incentives to increase their credit risks, therefore, they need to be monitored closely. In addition, a higher loan share in total assets and a higher noninterest income share tends to reduce the risky behavior of banks and increase their stability. Future research could explore the different bank-specific determinants of bank credit risk and explore the impact of interactions between different bank characteristics on bank credit risk. The influence of different macroeconomic and regulatory variables on nonperforming loans of banks could be explored. These macroeconomic and regulatory variables could include measures such as the exchange rate, the different corporate governance measures, bank private sector credit to GDP ratio and capital requirements.

References

- Arellano, M. & S. Bond (1991), "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297.
- Arellano, M. & O. Bover (1995), "Another look at the instrumental variable estimation of error-components models", *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51.
- Beck, R. & P. Jakubik & A. Piliou (2013), "Non-performing loans: what matters in addition to the economic cycle?", *Working Paper Series* No. 1515, European Central Bank.
- Berger, A.N. & R. DeYoung (1997), "Problem loans and cost efficiency in commercial banks", *Journal of Banking & Finance*, 21(6), 849-870.
- Bernanke, B. & M. Gertler (1989), "Agency Costs, Net Worth, and Business Fluctuations", *The American Economic Review*, 79(1), 14-31.
- Blundell, R. & S. Bond (1998), "Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models", *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143.
- Blundell, R. & S. Bond & F. Windmeijer (2000), "Estimation in dynamic panel data models: improving on the performance of the standard GMM estimator", *IFS Working Paper*, W00/12, Institute for Fiscal Studies.
- Bond, S. (2002), "Dynamic panel data models: a guide to microdata methods and practice", *CeMMAP working paper*, No. CWP09/02, Centre for Microdata Methods and Practice, Institute for Fiscal Studies.
- Bond, S. & F. Windmeijer (2002), "Finite sample inference for GMM estimators in linear panel data models", *CeMMAP working papers*, CWP04/02, Centre for Microdata Methods and Practice, Institute for Fiscal Studies, London, UK.
- Boudriga, A. & N.B. Taktak & S. Jellouli (2009), "Banking supervision and nonperforming loans: a cross-country analysis", *Journal of Financial Economic Policy*, 1(4), 286-318.
- Castro, V. (2013), "Macroeconomic determinants of the credit risk in the banking system: The case of the GIPSI", *Economic Modelling*, 31, 672-683.
- Central Bank of the Republic of Turkey (2013), "Financial Stability", *Press Release*, May, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>, 25.12.2017.
- Central Bank of the Republic of Turkey (2017), "Financial Stability", *Press Release*, November. Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>, 25.12.2017.
- Espinoza, R. & A. Prasad (2010), "Nonperforming Loans in the GCC Banking System and their Macroeconomic Effects", *IMF Working Paper*, 10/224. International Monetary Fund.
- García-Marco, T. & M.D. Robles-Fernández (2008), "Risk-taking behavior and ownership in the banking industry: The Spanish evidence", *Journal of Economics and Business*, 60(4), 332-354.
- Ghosh, A. (2015), "Banking-industry specific and regional economic determinants of non-performing loans: Evidence from US states", *Journal of Financial Stability*, 20, 93-104.
- Gonzalez, F. (2005), "Bank regulation and risk-taking incentives: An international comparison of bank risk", *Journal of Banking & Finance*, 29(5), 1153-1184.
- Hansen, L.P. (1982), "Large Sample Properties of Generalized Method of Moments Estimators", *Econometrica*, 50(4), 1029-1054.

- Hasan, I. & L.D. Wall (2004), "Determinants of the Loan Loss Allowance: Some Cross-Country Comparisons", *Financial Review*, 39(1), 129-152.
- Holtz-Eakin, D. & W. Newey & H.S. Rosen (1988), "Estimating Vector Autoregressions with Panel Data", *Econometrica*, 56(6), 1371-1395.
- Hu Jin-Li, Li Yang & Chiu Yung-Ho (2007), "Ownership and nonperforming loans: evidence from taiwan's banks", *The Developing Economies*, 42(3), 405-420.
- Isik, O. & S. Bolat (2016), "Determinants of nonperforming loans of deposit banks in Turkey", *Journal of Business, Economics and Finance*, 5(4), 341-350.
- Jakubík, P. & T. Reininger (2013), "Determinants of Nonperforming Loans in Central, Eastern and Southeastern Europe", *Focus on European Economic Integration*, (3), 48-66.
- Judson, R.A. & A. Owen (1999), "Estimating dynamic panel data models: a guide for macroeconomists", *Economics Letters*, 65(1), 9-15.
- Keeton, W. & C. Morris (1987), "Why Do Banks' Loan Losses Differ?", *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, May, 3-21.
- Khemraj, T. & S. Pasha (2009), "The determinants of non-performing loans: an econometric case study of Guyana", *MPRA Paper*, 53128, University Library of Munich, Germany.
- Kiyotaki, N. & J. Moore (1997), "Credit Cycles", *Journal of Political Economy*, 105(2), 211-248.
- Klein, N. (2013), "Non-Performing Loans in CESEE: Determinants and Impact on Macroeconomic Performance", *IMF Working Papers*, 13/72, International Monetary Fund.
- Koehn, M. & A. Santomero (1980), "Regulation of bank capital and portfolio risk", *Journal of Finance*, 35(5), 1235-1244.
- Louzis, D.P. & A.T. Vouldis & V.L. Metaxas (2010), "Macroeconomic and Bank-Specific Determinants of Non-Performing Loans in Greece: A Comparative Study of Mortgage, Business and Consumer Loan Portfolios", *SSRN Scholarly Paper*, ID 1703026, Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Macit, F. (2012), "What Determines The Non-Performing Loans Ratio: Evidence From Turkish Commercial Banks", *CEA Journal of Economics*, 7(1), 33-39.
- Makri, V. & A. Tsaganos & A. Bellas (2014), "Determinants of Non-Performing Loans: The Case of Eurozone", *SSRN Scholarly Paper*, ID 2411932, Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Morakinyo, A.E. & M. Sibanda (2016), "The Determinants of Non-Performing Loans in the 'MINT' Economies", *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 8(5), 39-55.
- Nkusu, M. (2011), "Nonperforming Loans and Macrofinancial Vulnerabilities in Advanced Economies", *SSRN Scholarly Paper*, ID 1888904, Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Ouhibi, S. & S. Hammami (2015), "Determinants of nonperforming loans in the Southern Mediterranean countries", *International Journal of Accounting and Economics Studies*, 3(1), 50-53.
- Rajan R. (1994), "Why Bank Credit Policies Fluctuate: A Theory and Some Evidence", *The Quarterly Journal of Economics*, 109, 399-441.
- Rime, B. (2001), "Capital requirements and bank behaviour: empirical evidence for Switzerland", *Journal of Banking & Finance*, 25(5), 789-805.
- Roodman, D. (2009a), "How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata", *Stata Journal*, 9(1), 86-136.

- Roodman, D. (2009b), "A Note on the Theme of Too Many Instruments", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 71(1), 135-158.
- Salas, V. & J. Saurina (2002), "Credit Risk in Two Institutional Regimes: Spanish Commercial and Savings Banks", *Journal of Financial Services Research*, 22(3), 203-224.
- Skarica, B. (2014), "Determinants of non-performing loans in Central and Eastern European countries", *Financial Theory and Practice*, 38(1), 37-59.
- Stern, G.H. & R.J. Feldman (2004), *Too Big To Fail: The Hazards of Bank Bailouts*, Brookings Institution Press, Washington, DC, USA.
- Us, V. (2016), "Determinants of Non-Performing Loans in the Turkish Banking Sector: What Has Changed After the Global Crisis?", *The Central Bank of Turkey Research Notes in Economics*, 16/27, 1-14.
- Vithessonthi, C. (2016), "Deflation, bank credit growth, and non-performing loans: Evidence from Japan", *International Review of Financial Analysis*, 45, 295-305.
- Williams, J. (2004), "Determining Management Behaviour in European Banking", *Journal of Banking & Finance*, 28(10), 2427-2460.
- Windmeijer, F. (2005), "A Finite Sample Correction for the Variance of Linear Efficient Two-Step GMM Estimators", *Journal of Econometrics*, 126(1), 25-51.

Appendix: A Correlations

	Size	Equity to TA	ROA	Loans to assets	Oper. exp. To TA	Nonint. Income share	LoanLossProv. Share	Rev. growth	Fixed to TA	Real GDP pc growth	Inflation
Size	1										
Equity to TA	-0.4982*	1									
ROA	0.2778*	0.1204	1								
Loans to assets	0.048	-0.1724*	-0.0973	1							
Other oper. exp. to TA	-0.2431*	0.2928*	-0.3819*	-0.006	1						
Nonint. income share	0.0912	0.0126	0.1126	-0.2526*	0.113	1					
LoanLossProv. Share	0.0499	-0.1360*	-0.5015*	0.1905*	0.2137*	0.1529*	1				
Revenue growth	-0.1034	0.1901*	0.3084*	-0.103	-0.0926	0.0925	0.0328	1			
Fixed to total assets	-0.131	0.1902*	0.055	-0.0133	0.3561*	0.016	-0.1554*	0.0575	1		
Real GDP p.c. growth	0.0417	-0.0965	-0.0601	0.0675	-0.0709	0.1511*	-0.2692*	-0.4612*	-0.1002	1	
Inflation	-0.0509	0.0784	0.0103	-0.0263	0.0735	-0.0834	-0.0571	-0.1061	0.0518	0.0497	1

Note: This table shows correlation coefficients among independent variables.

* significance at 0.05.

Danışman, G.Ö. (2018), "Determinants of Bank Stability: A Financial Statement Analysis of Turkish Banks", *Sosyoekonomi*, Vol. 26(38), 87-103.

Engel Yasası'nın Türkiye Sınaması ve Gıda Talebinin Gelir Esnekliği: Gıda Harcamalarının Bütçe Payının Hane Profili ve Toplam Harcama ile İlişkisi (2003-2013)

Gökhan AYKAÇ (<https://orcid.org/0000-0002-7541-5062>), Postdoctoral Research Fellow, Labor and Worklife Program, Harvard University, U.S.A.; Department of Economics, Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey; e-mail: aykacgokhan@gmail.com

Testing the Engel Law for Turkey and Income Elasticity of Food Demand: Relationship of Budget Share of Food Expenditure with Household Profile and Total Expenditure (2003-2013)

Abstract

This study set out to test the Engel-Law for the food expenditures in Turkey for 2003-2013 period and to estimate the income elasticity of food demand controlling the demographic characteristics of the households. Household Budget Survey data is used for the quantile regression estimation of the Working-Leser model. The results show that the income elasticity of food demand is between 0.62-0.79 for the period. The elasticity is smaller for the conditional quantiles of higher budget share of food. The findings include the relationships of the budget share of food with the age, education, and social security coverage of the household heads as well as with the household's urban/rural location. The probable effects of the 2008 economic crisis also appears in the findings.

Keywords : Engel Law, Income Elasticity, Food Demand, Food Expenditure, Consumption, Turkey, Quantile Regression.

JEL Classification Codes : D10, D12, J10, R22.

Öz

Bu çalışmada Türkiye’de 2003-2013 yılları arasında gıda harcamalarının Engel Yasası sınaması ve gıda talebinin gelir esnekliği tahmin edilmekte ve farklı demografik özelliklere sahip hane profilleri ile gıda harcamalarının ilişkisi ortaya konmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumu, Hanehalkı Bütçe Anketi verileri kullanılarak, Working-Leser Modeli çerçevesinde, dilim regresyon yöntemi ile yapılan tahminler sonucunda, Türkiye’de anılan dönemde gıda talebinin gelir esnekliğinin 0,62-0,79 aralığında olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Gıdaya ayrılan bütçe payının daha yüksek olduğu koşullu dilimlerde, gıdanın gelir esnekliğinin daha düşük olduğu gözlenmiştir. Hane halklarının gıdaya ayırdıkları bütçe payının, hanehalkı reisinin yaşı, sosyal güvence durumu ve eğitim düzeyinin yanı sıra, hanenin yerleşim yeri ile ilişkili olduğu ortaya konulmaktadır. 2008 Yılı Krizinin olası etkileri ulaşılan sonuçlarda görülebilmektedir.

Anahtar Sözcükler : Engel Yasası, Gelir Esnekliği, Gıda Talebi, Gıda Harcaması, Tüketim, Türkiye, Dilim Regresyon.

1. Giriş

En temel tüketim malı olarak gıda mallarının talebi üzerinde, malların fiyatları ve hane halkı gelirinin yanı sıra, hane halkının büyüklüğünün etkisi bulunmaktadır. Bu çalışmada hanenin gelirinin yanı sıra, kırdan ya da kente olması, hane halkı reisinin yaşı, eğitim durumu, sosyal güvenlik ağında yer alması ya da almaması, ikamet edilen evin sahibi olması ya da olmaması durumlarının gıda mali harcamaları ile ilişkisi sınanmaktadır. Gelir dağılımının ölçülmesi ve gelir dağılımı adaletini amaçlayan politikaların üretilmesi açısından, gıda talebinin anılan hane özelliklerine göre gösterdiği farklılıkların bilinmesi çeşitli avantajlar sunabilir. Özellikle, yoksulluk çalışmalarının gıda mallarına yapılan harcamanın toplam harcama içindeki payını temel alan yaklaşımlarında (Orshansky: 1965, 1969), gıda talebinin gelir esnekliğinin farklı koşullu harcama dilimlerindeki düzeyi ve hareketi ile gıda talebinin hangi demografik özelliklere tepki verdiği yoksulluğun ölçümü açısından önemli bir bilgi seti sağlayabilir. Engel eğrileri, Engel eşdeğerlik ölçeği ile yoksulluk ölçümüne ve yoksulluk sınırının belirlenmesine olanak tanımakta (Deaton & Muellbauer, 1986; Deaton vd. 1998) ve ayrıca yoksulluk sınırına yakınlığın tespiti için de alternatif yaklaşımlar da sağlayabilmektedir (Chang & Hu & Lin: 2016).

Tüketim kararı üzerinde fiyatlar ve gelir düzeyinin yanı sıra çeşitli demografik ve sosyal özellikler de etki sahibidir. Farklı demografik özelliklere sahip hane halklarının gelir değişimleri karşısında yeniledikleri tüketim kararlarının farklılaşması beklenir. Bunun altında yatan nedenler arasında sahip olunan demografik özelliklerin farklı zevk ve tercihler meydana getirmesi, beklentilerin farklı motivasyonlarla oluşmasına neden olması ve farklı demografik özellikler taşıyan hanelerde malların tüketim sepeti içindeki ağırlıklarının farklılık göstermesi sayılabilir. Gelir değişikliğinin belirli bir mal grubu talebini nasıl etkilediğinin bu mal grubunun toplam harcama içerisindeki payı ve hanenin demografik özellikleri dikkate alınarak tahmin edilmesi, o mal grubuna olan talebin farklı demografik gruplardaki tüketiciler açısından taşıdığı özelliklerin ortaya konması açısından önem taşımaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye’de gıda harcamaları için Engel Yasası sınanmakta ve gıda talebinin gelir esnekliği, hane halkının demografik özellikleri ve her hanedeki gıda harcamasının toplam harcama içerisindeki payının büyüklüğü göz önüne alınarak 2003-2013 döneminde her bir yıl için ayrı ayrı tahmin edilmektedir. Çalışmada fiyatların sabit olduğu durumda geçerli olan Marshalyan talep fonksiyonu, farklı bir değişle Engel Eğrileri yardımıyla Engel Yasası sınanmaktadır. İktisadi veriler tarafından ortaya konan ampirik bir yasa olarak Engel Yasası, gelir düzeyi ve gıda harcamaları arasındaki ilişkiyi ortaya koyar ve gelir düzeyi arttıkça gıda harcamalarının toplam harcamalar içindeki payının azalmasını ifade eder. Engel Yasası, gelir esnekliği ile yakından ilgilidir. Özde, yürütülen analiz farklı demografik özelliklerin ve hanenin toplam harcama düzeyinin, gıda harcamalarının toplam harcama içerisindeki payını nasıl etkilediğinin ortaya konmasıdır. Özellikle, gıda harcamalarının toplam harcama içerisindeki payının büyüklüğünün gıda talebinin gelir esnekliği üzerinde yarattığı farklılıkların, bu payın koşullu dağılımına göre takip edilmesi amaçlanmaktadır. Ele alınan zaman dönemi içerisinde 2008 yılının da yer alıyor olması, kriz döneminde ve sonrasında gelir esnekliklerindeki ve demografik özelliklerin tahmin edilen

katsayılarındaki değişimin gözlenmesine de olanak tanımaktadır. Dilim regresyon yöntemi kullanılarak, gıda harcamalarının toplam harcama içindeki payının farklı koşullu dağılımlarında gıda talebinin gelir esnekliklerinin elde edilmesi ve bunların karşılaştırılmasının yanı sıra demografik özelliklerin yine gıda harcamalarının toplam harcama içindeki payının farklı koşullu dağılımları için yorumlanması gıda tüketim davranışının çok boyutlu analiz edilmesini mümkün kılmaktadır.

2. Hanehalkı Harcamaları Üzerine Yazın

Ernst Engel, 1857 Yılı'nda 199 Belçikalı işçi ailesinden derlenen veriler yardımıyla yürüttüğü analizde günümüzde Engel Yasası olarak bilinen saptamayı yapmıştır. Buna göre, daha fakir haneler zengin olanlara göre gelirlerinin daha büyük bir bölümünü gıdaya ayırmaktadırlar. Engel'in çalışmasını takiben Engel'in bulgularını doğrulayan ve genişleten çok sayıda çalışma yapılmıştır. Lewbel (2006)'e göre Engel Yasasını fayda kuramı ile ilişkilendiren Allen ve Bowley (1935)'in yanı sıra, daha iyi sonuç veren modeller geliştiren Working (1943), Leser (1963), Bewley (1982) ve Deaton ve Meulbauer (1980) bunlar arasında yer alır. Ayrıca, Engel Yasası'nı çok sayıda uluslararası veri ile sıyanan Houthakker (1957) de bu çalışmalar içinde gösterilebilir. Diğer taraftan, Engel Eğri'lerinin parametrik olmayan yöntemlerle tahmin edildiği çalışmalar da bulunmaktadır. Lewbel (2006), farklı mal gruplarında farklı yapıdaki modeller daha iyi sonuç verebildiğini belirtmektedir.

Engel'in bulguları ve analizi, gelir esnekliği ile doğrudan ilişkilidir. Engel Yasası'nın geçerli olduğu durumlarda, gelir esnekliğinin 0 ile 1 arasında bir değer alması gerekir¹. Yazında, gıda harcamalarının gelir esnekliğinin tahmin edildiği çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bunlar arasında, Blanciforti ve Green (1983), Dinamik AIDS Model'ini kullanarak gıda ve diğer mallar için gelir esnekliklerini tahmin etmektedirler. Ulaşılan parametre tahminleri, gıda harcamaları için Engel Yasası'nı destekler niteliktedir. Blanciforti ve Green (1983), 1948- 1978 yıllık Amerika Birleşik Devletleri (ABD) verisi ile gıda harcamasının gelir esnekliğini 0,37 olarak tahmin etmektedirler. Park vd. (1996), 1987, 1988 yılları verisi ile ABD için 11 ayrı gıda grubunun gelir esnekliklerini tahmin etmişlerdir. Yazarın bu çalışmalarında kullanılan veriler hiç harcama yapılmayan gıda grupları barındırdığından Heckman (1979) yöntemi (iki aşamalı tahmin yöntemi) ile yoksulluk sınırı üstündeki haneler ve altındaki haneler için talep fonksiyonu tahmin edilmiş, farklı gıda grupları için yoksul hanelerde 0,33-0,48 arasında, yoksulluk sınırı üzerindeki hanelerde ise 0,16-0,31 arasında değerler alan gelir esnekliği tahmin edilmiştir. Yazında, ev dışında

¹ $w_{i,j}$, i 'nci hanenin toplam bütçesinden " j " malına yaptığı harcamanın payı, y_i , i 'nci ailenin harcanabilir geliri p_j ve q_j sırasıyla J malının fiyatını ve miktarını gösterdiği halde $w_{i,j} = p_j \frac{q_j}{y_i}$ ve $\frac{\partial w_{i,j}}{\partial y_i} = \frac{p_j}{y_i} \frac{\partial q_j}{\partial y_i} - \frac{w_{i,j}}{y_i}$ olacaktır. Engel Yasası'na göre, $\frac{\partial w_{i,j}}{\partial y_i} < 0$ olması gerektiğinden; $p_j \frac{\partial q_j}{\partial y_i} < w$. Bu nedenden ötürü Engel Yasası'nın geçerli olması halinde, zorunlu bir mal olarak gıda mallarının gelir esnekliğinin 1'den küçük olması gerekir.

tüketilen gıdalar için de gelir esnekliği tahminlerinin yer aldığı çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Örneğin Park vd. (1996) ev dışında tüketilen gıdalar için gelir esnekliği tahmin etmiş ve yoksul haneler için 1,12, yoksul olmayan haneler için 0,6 değerlerine ulaşmıştır. Benzer şekilde, McCracken ve Brandt (1987) de farklı ev dışında gıda tüketim alanları için farklı tahminler yapmıştır. 1977, 1978 ABD verisi ile Heckman (1979) yöntemi takip edilerek talep fonksiyonları tahmin edilmiş ve ortalama gelir seviyesine sahip haneler için çeşitli ev-dışı-hazır yemek alternatiflerinin gelir esnekliklerinin 0,35 civarında seyrettiği sonucuna varılmıştır. Diğer taraftan, bu çalışmada çabuk yemek restoranlarında yapılan gıda harcamalarının gelir esnekliğinin oldukça düşük bir değer aldığı (0,04) saptaması yapılmaktadır. Houthakker (1957), 30 farklı ülkeye ait 40 farklı veri seti ile gıda, giyim, barınma ve diğer harcamalar olmak üzere dört farklı harcama grubu için gelir esnekliği tahmini yapmış ve her bir veri seti için Engel Yasası'nı destekleyen sonuçlara ulaşmıştır. Bu sonuçlara göre, 30 farklı ülkenin gıda harcamasının uyarlanmış² gelir esneklikleri, 0,85 (Belçika) ile 0,39 (Kuzey Rodezya)³ arasında değerler almaktadır⁴. Seale, Regmi ve Bernstein (2003), ülkelerin gelişmişlik düzeylerini de dikkate alarak 114 ülke için, gıda harcamasının gelir esnekliğini, Florida Modeli çerçevesinde en yüksek olabilirlik tahmin edicisiyle tahmin etmektedir. Seale, Regmi ve Bernstein (2003), gıdanın gelir esnekliği için düşük gelirli ülkelerde 0,729, orta gelirli ülkelerde 0,602 ve yüksek gelirli ülkelerde 0,335 ortalama değerlerine ulaşmaktadır. Gao (2012) ise Working-Leser (W&L), Logit, MVE⁵ ve Logit MVE modelleri ile 138 ülke için gıda harcamasının gelir esnekliğini tahmin etmekte, sırasıyla 0,65, 0,71, 0,61 ve 0,62 tahmin değerlerine (138 ülke ortalaması) ulaşmaktadır.

Türkiye'de mikro veriler kullanılarak belli mal grupları için tüketim harcamalarının tahmin edildiği çeşitli çalışmalar ve toplam tüketim harcamalarının tahmin edildiği tüketim fonksiyonu tahmini çalışmaları bulunmaktadır. Çolak, Öztürkler ve Tokatlıoğlu (2008), 2005 yılı Hanehalkı Bütçe Anketi (HBA) verilerini kullanarak dilim regresyon yöntemi ile Türkiye için tüketim fonksiyonunu tahmin etmişlerdir. Tansel (1986), 1978 ve 1979 yıllarına ait Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi (HGTHA) verilerini kullanarak farklı modeller yardımıyla 11 farklı mal grubu için gelir (toplam harcama) esnekliklerini tahmin etmiştir. Çalışmada, doğrusal, Working-Leser (W&L), Addilog, LSLIN⁶, LSINV⁷ ve PIGL⁸ modelleri genelleştirilmiş en küçük kareler (GLS) yöntemi ile tahmin edilmiştir. Modellerin çeşitli ölçütlere göre karşılaştırılması sonucunda Working-Leser (W&L) Modelinin en iyi performansa sahip olan model olduğu

² Houthakker (1957: 545), hanelere ait gelir ve kişi sayısı ortalamalarından sapmaları kullanarak hanelerde yer alan birey sayılarını eşitleyen uyarlanmış gelir esnekliklerine ulaşmaktadır.

³ Kuzey Rodezya, 1924'ten 1964'e kadar Afrika'nın güneyinde var olmuş eski devlettir. Bu çalışmada yer alan ve günümüzde varlığını sürdüren en düşük gıda gelir esnekliğine sahip ülke ise 0,51 değeri ile Guatemala'dır.

⁴ 30 farklı ülkeye ait gıda harcamasının gelir esnekliği bulgularının aritmetik ortalaması 0,67'dir.

⁵ multiplicative variable elasticity.

⁶ Log-Share-Linear.

⁷ Log-Share-Inverse.

⁸ Price Independent Generalized Linear.

saptanmıştır. Özer (1999) doğrusal model, Selim (2001) çift logaritmik model, Nişancı (2013) LA-AIDS⁹ modeli, kullanarak ağırlıklı en küçük kareler (WLS), genelleştirilmiş en küçük kareler (GLS) ve görünürde ilişkisiz regresyon (SUR) tahmin edicileri ile ulaştıkları parametre tahminleri yardımıyla gıda mallarının gelir esnekliklerini hesaplamışlardır. Her üç çalışmada da TÜİK, 1987 ve 1994 HGTHA verileri kullanılmıştır. Şengül (2002, 2004a ve 2004b), W&L ve LA-AIDS Modelleri ile Heckman (1979) yöntemini takip ederek tam bilgi ile en yüksek olasılırlık tahmin edicisi (FIML) yardımıyla farklı gelir grupları için gıda malları harcama esnekliklerini tahmin etmiştir. Nişancı (2003), gıda harcamasının gelir esnekliğini hesaplamak için addilog, LSLIN, LSINV, doğrusal, W&L modellerini tahmin etmiş ve en etkin modelin W&L Modeli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Özer (2003), doğrusal harcama modelini SUR tahmin edicisini kullanarak tahmin etmiştir. Şengül (2002, 2004a, 2004b), Nişancı (2003) ve Özer (2003) çalışmalarında TÜİK 1994 Hanehalkı Tüketim Harcamaları Anketi (HTHA) verilerini kullanmışlardır. Pazarlıoğlu vd. (2007), anket yardımıyla topladıkları verileri kullanmış, Heckman (1979) Yöntemi ile en yüksek olasılırlık tahmin edicisi yaptığı tahminlerden hareket ederek İzmir'de süt talebinin gelir esnekliğini hesaplamıştır. Akbay (2007) ve Akbay vd. (2007), 2003 yılı TÜİK Hanehalkı Bütçe Anketi (HBA) verileri yardımıyla LA-AIDS Modelini sırasıyla farklı yağ türleri talebi için SUR ve 11 farklı gıda grubu talebi için F-GLS tahmincileri ile tahmin etmişlerdir. Tarı ve Pehlivanoglu (2007), yapılan anket çalışmasından sağlanan verileri kullanarak, çift logaritmik talep modelini en küçük kareler (EKK) yöntemi ile tahmin etmişler ve Kocaeli için gıda talebinin gelir esnekliği tahminine ulaşmışlardır. Armağan ve Akbay (2008) da Aydın'da yapılan anket ile elde edilen veriler yardımıyla bu ilde 11 farklı gıda grubu için W&L modelini tahmin ederek gelir esnekliği hesaplamışlardır. Sigeze (2012), 2005 -2009 arasında kalan yıllar için TÜİK HBA verilerini yapay panel veri haline getirerek QAIDS¹⁰ modelini SUR tahmin edicisiyle tahmin etmiş ve 12 farklı mal grubu için gelir esnekliklerini hesaplamıştır. Çağlayan ve Astar (2012) ise çift logaritmik talep modelini EKK, en küçük mutlak sapma (LAD), en küçük kırılmış kareler (LTS) tahmin edicileri ile tahmin ederek gıda harcamasının gelir esnekliğine ulaşmışlardır. Tablo 1'den de takip edilebileceği gibi, farklı dönemler itibarıyla, farklı yöntemler ve veri setleri kullanılarak yapılan çalışmalarda bulunan esneklikler de farklılaşmakta, 0,09 ile 1,38 arasında değerler almaktadır.

⁹ *Linear approximate almost ideal demand system.*

¹⁰ *"Quadratic Almost Ideal Demand System".*

Tablo: 1
Yazında Türkiye için Gıda Harcamasının Harcama Esnekliği Tahminleri

Çalışma	Dönem ve Veri Kaynağı ¹	Esneklik ¹
Tansel (1986)	1978, 1979 HGTHA ²	0,44-0,73 (farklı modeller için) /W&L: 0,6
Özer (1999)	1987, 1994 HGTHA	1,38-0,94 (sırasıyla 1987 ve 1994 için)
Selim (2001)	1987, 1994 HGTHA	0,64-0,62 (sırasıyla 1987 ve 1994 için)
Nişancı (2002)	1987, 1994 HGTHA	0,84-0,36 (farklı gelir grupları için)
Şengül (2002)	1994 HTHA ³	0,53-0,82 (farklı gelir grupları için)
Nişancı (2003)	1994 HTHA	0,55
Özer (2003)	1994 HTHA	0,94
Şengül (2004a) ve 2004b	1994 HTHA	0,68; ve 0,44-1,04 (farklı gelir gıda grupları)
Pazarlıoğlu vd.(2007)	2003 Anket, İzmir	0,23 (süt harcaması gelir esnekliği)
Akbay (2007)	2003 HBA	0,16-0,24 (farklı yağ türleri için)
Akbay vd. (2007)	2003 HBA	0,43-0,94 (11 farklı gıda grubu için)
Tari ve Pehlivanoglu (2007)	Anket, Kocaeli	0,69
Armağan ve Akbay (2008)	Anket, Aydın İli	0,51-0,63 (farklı et ürünleri için)
Akbay, Bilgiç ve Miran (2008)	2003 HBA ⁴	0,09-0,53 (42 farklı gıda ürünü için)
Akbay ve Bilgiç (2011)	2003-2008 HBA	0,44-1,17 (11 farklı gıda grubu için)
Sigeze (2012)	2005-2009 HBA	0,54-0,94 (farklı tahmin ediciler ve cohortlar)
Çağlayan ve Astar (2012)	2009 HGTHA	0,33-0,34 (farklı tahmin ediciler için)
Altunç vd.(2016)	2013 Anket, Muş	0,75

¹ İlgili çalışmalarda belirtildiği haliyle.

² Aksi belirtilmediği sürece toplam gıda harcamasının toplam harcama esnekliğidir.

³ Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi.

⁴ Hanehalkı Tüketim Harcamaları Anketi.

3. Veriler ve Yöntem

Bu çalışmada, 2003-2013 yılları için TÜİK HBA mikro verileri kullanılmaktadır. HBA, 2003 bir yıl süre ile 25920 örnek hanehalkına uygulanmıştır. HBA 2004, 8600 örnek hanehalkına HBA 2005, 2006 ve 2007, 8640 örnek hanehalkına, HBA 2009, 12600, HBA 2010, 2011, 2012 ve 2013 ise 13248 örnek hanehalkına, uygulanarak, Türkiye geneli, kentsel ve kırsal yerler için tüketim harcamasına ilişkin bilgi toplanmıştır. Anketler, hanelerin tüketim yapıları ve gelir düzeylerinin, çeşitli sosyo-ekonomik gruplar ve kır/kent¹¹ ayrımında analiz edilmesine olanak tanımakta, tüketim harcamalarının yapısı ve göreceli büyüklüklerine ile çeşitli demografik, sosyal ve kültürel belirleyicilerin beraber değerlendirilmesi mümkün olmaktadır. Tüketim verileri hanelerin anket ayı içerisinde satın aldığı, kendi üretiminden tükettiği, aynı gelirden yapılan tüketimlerden oluşmaktadır. Buna göre COICOP-HBS¹² sınıflamasına göre gıda harcamaları içerisinde 63 çeşit gıda ve alkolsüz içecek harcaması bulunmaktadır.

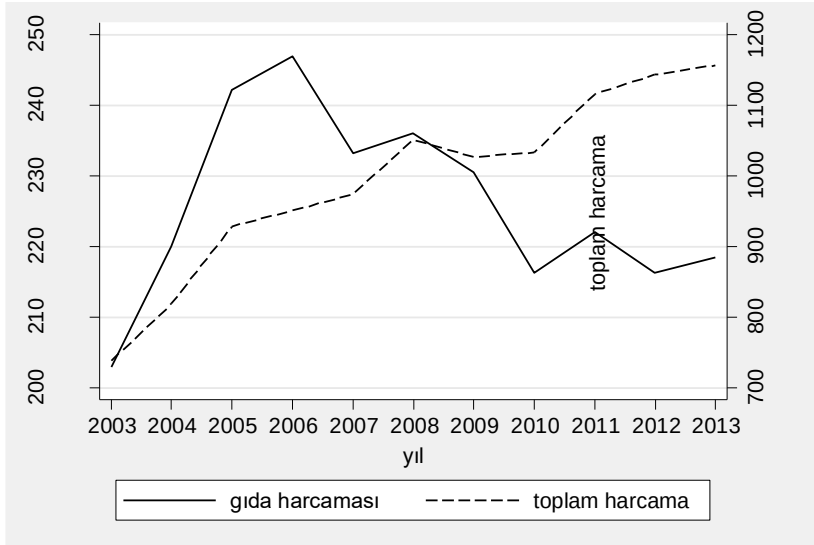
Grafik 1’de, 2003 fiyatları ile Türkiye’de hanelerin ortalama toplam harcamaları ve gıda harcamalarının seyri takip edilebilir. Toplam harcamaların 2009 yılı dışında sürekli bir artış içerisinde olduğu görülmektedir. 2009 yılındaki gerileme, 2008 küresel krizinin bir yansıması olarak görülebilir. Gıda harcamaları ise 2008 yılına kadar toplam harcamalarla

¹¹ Anketlerde, nüfusu 20001 ve daha fazla olan yerleşim yerleri kent, daha az olanlar ise kır kapsamında değerlendirilmiştir.

¹² “Classification of Individual Consumption by Purpose”/HBS (Amaca Yönelik Kişisel Tüketim Sınıflaması/HBA).

aynı doğrultuda hareket etmektedir. 2008 Yılı'ndan sonra ise gıda harcamaları reel olarak düşme eğilimindedir (2011 hariç). Buna karşılık toplam harcamalar küresel krizin etkisinin kaybolmasıyla 2010 ve sonrasında da artış eğilimindedir.

Grafik: 1
Türkiye’de Hane Başına Ortalama Toplam Harcama ve Gıda Harcamaları
(2003 fiyatlarıyla, TL) (2003-2013)*



* gıda harcamaları ölçeği sol ekseninde, toplam harcama ölçeği sağ ekseninde yer almaktadır.

Kaynak: TÜİK, Hanehalkı Tüketim Harcaması Veri Tabanı; http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1012, 05.02.2016.

Model tahmininde kullanılan tüketim verileri, her bir mal grubu için TÜİK 2003=100 TÜFE endeksi kullanılarak reel hale getirilmiş ve OECD’ye göre yenilenmiş eşdeğer hane büyüklüğü ölçeği yardımıyla ağırlıklandırılmıştır¹³. Bu çalışmada kullanılan verilere ilişkin temel istatistikler Ek 1’de yer alan Tablo E1’de sunulmuştur.

Gıda malları için Engel eğrilerinin ve gelir (toplam harcama) esnekliğinin tahmini için W&L Modeli kullanılmaktadır. W&L Modeli, belli bir mal grubuna yapılan harcamanın toplam harcama içerisindeki payı ile toplam harcamanın (ya da gelirin) logaritması arasındaki ilişki üzerine kurguludur. Dolayısıyla, W&L Modelinin gıda harcamaları için tahmini, aslında gelir düzeyi arttıkça gıda harcamalarının toplam harcamalar içindeki

¹³ OECD’ye göre yenilenmiş eşdeğer hane büyüklüğü, hanedeki ilk yetişkin için 1, 14 ve daha yukarı yaştaki fertler için 0,5, 14 yaşından küçük fertler için 0,3 değerleri dikkate alınarak hesaplanan hanehalkı büyüklüğüdür.

payının azalmasını öngören Engel Yasası'nın bir sınamasıdır. Tansel (1986) ve Nişancı (2003) çalışmaları, W&L Modelinin en iyi performansa sahip olan model olduğunu belirtmektedirler. Model, Working (1943) tarafından geliştirilmiştir. Leser (1963) ise bu modelin harcama modelleri içerisinde en fazla açıklama gücüne sahip model olduğunu göstermiştir. Working (1943) modeli Working-Leser Modeli olarak anılır. Buna göre, i ; haneyi, k ; mal grubunu, $w_{i,k}$; k malına yapılan harcamanın toplam harcama içerisindeki payını, X_i ; toplam harcamayı, $e_{i,k}$ ise hata terimini göstermek üzere W&L Modeli (1) nolu ifade ile gösterilebilir.

$$w_{i,k} = \beta_0 + \beta_1 \ln(X_i) + e_{i,k} \quad (1)$$

$$i = 1, \dots, n \text{ ve } k = 1, \dots, m$$

$$w_{i,k} = \frac{C_{i,k}}{\sum_{k=1}^m C_{i,k}}$$

$$X_i = \sum_{k=1}^m C_{i,k}$$

Diğer taraftan W&L Modeli, hanehalkına ilişkin çeşitli sosyal ve demografik değişkenlerle genişletilebilir. Böylece, harcama yapılan mal grubunun hanehalkına ilişkin çeşitli sosyal ve demografik özelliklerinin sınanması mümkün olabilecektir. Buna göre, model (2), W&L Modeline beş farklı sosyal ve demografik değişkenin eklenmesi ile oluşmuştur ve haneye ait toplam harcama (X_i), OECD'ye göre yenilenmiş eşdeğer hane büyüklüğü ölçeği yardımıyla ağırlıklandırılmıştır¹⁴.

$$w_{i,k} = \beta_0 + \beta_1 \ln(X_i) + \beta_3 A_i + \sum_{j=1}^4 \gamma_{ij} d_{ij} + e_{i,k} \quad (2)$$

Model (2)'de d_{ij} olarak ifade edilen sosyal ve demografik değişkenler; A_i ; hanehalkı reisinin yaş aralığını (13 farklı yaş aralığı)¹⁵, d_{i1} ; hanehalkı yerleşim yeri kukla değişkenini

¹⁴ $w_{i,k}$ değeri, k malı harcamasının toplam harcamaya olan oranı olduğundan ağırlıklandırma yapılmamıştır.

¹⁵ Farklı yıllara ait ham HBA'lerinde, hanehalkı reisinin yaşı farklı ölçeklerde yer almaktadır. Örneğin, 2006-2009 arası yıllar için HBA ham verilerinde bu değişken 1-13 aralığında, 2010 yılında 1-14 aralığında, 2011, 2012 ve 2013 yıllarında hem düzey hem de 1-14 aralığında tanımlanmıştır. HBA'lerinde yaşa ilişkin bilgi farklı yıllarda farklı değer aralıkları ile mümkün olduğundan, yaş değişkeni düzey olarak ele alınamamaktadır. 13 farklı yaş aralığı kullanılarak bütün yıllara ilişkin verilerin aynı ölçeğe dönüştürülmesi mümkün olmaktadır. Bu yaş aralıkları, sırasıyla "d_y_1"den "d_y_13"e kadar adlandırılarak sırasıyla şu şekilde ifade edilir: 0-5, 6-14; 15-19; 20-24; 25-29; 30-34; 35-39; 40-44; 45-49; 50-54; 55-59; 60-64; 65+. Bu çalışmada, çalışma yaşındaki nüfus olarak 15 yaş üstü bireyler ele alınmakta ve bu yaş aralığı için belirlenmiş olan aralık değişkenler (interval variable) (15-19; 20-24; 25-29; 30-34; 35-39; 40-44; 45-49; 50-54; 55-59; 60-64; 65+) kullanılmaktadır. Yaşa ilişkin aralık değişken "d_y_1" ve "d_y_2" değerlerini aldığı bir birey, çalışma çağındaki nüfusa dahil olmadığından, regresyonlarda yer almamaktadır. Böylece, diğer yaş aralıkları, ham veriler kullanılarak her yıl verisi için aynı olacak şekilde toplanarak düzenlenmiş olmaktadır. Regresyonlarda kullanılan yaş değişkeni, belirtilen yaş aralıkları için atanan aralık değerler için oluşturulan

(kent:0, kır:1), d_{i2} ; hanehalkı reisi eğitim düzeyine ilişkin kukla değişkeni (üniversite altı: 0, üniversite ve üstü: 1), d_{i3} ; hanehalkı oturduğu evin sahibi değil: 0, sahibi: 1 değerlerini alan kukla değişkeni, d_{i4} ; hanehalkı reisinin sosyal güvenliği var: 0, yok: 1 değerini alan kukla değişkeni ifade etmektedir.

k'ncı mal grubuna yapılan harcamanın toplam harcama esnekliği (gelir esnekliği; ε_{y_k}), (3) numaralı eşitlik¹⁶ yardımıyla elde edilmektedir (Izan & Clements, 1979: 84; Dudek, 2011: 25). $\bar{w}_{i,k}$, k malına yapılan harcamanın toplam harcama içerisindeki payının ortalama değerini ifade etmektedir.

$$\varepsilon_{y_k} = 1 + \frac{\beta_1}{\bar{w}_{i,k}} \quad (3)$$

Çalışmada, (2) no'lu model, dilim regresyon yöntemi (quantile regression) (Koenker & Bassett, 1978) ile tahmin edilmektedir. Dilim regresyon yönteminin tercih edilmesinin nedenlerinden birisi, Engel Yasası'nın bir sonucu olarak farklı $w_{i,k}$ dilimlerinde gıda harcamaları için farklı gelir esnekliklerine ulaşılması gerekliliğinin sınanmasına olanak tanımasıdır. Bağımlı değişken y 'nin koşullu dilimlerini, bağımsız değişkenler vektörü (x)'in bir fonksiyonu olarak tanımlayan dilim regresyon modeli, ϵ_i hata terimi olmak üzere aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Koenker & Bassett, 1978; Buchinsky, 1998).

$$y_i = x_i\beta_\theta + \epsilon_{\theta i}, Q_\theta(y_i|x_i) = x_i\beta_\theta \quad (4)$$

$Q_\theta(y_i|x_i)$, y_i 'nin θ 'nci koşullu dilimini ifade etmektedir. Bu durumda, β_θ 'nın dilim regresyon tahmincisi (5) no'lu minimizasyon sonucunda elde edilir.

$$\min_{\beta_\theta} \frac{1}{N} \{ \sum_{y_i \geq x_i\beta_\theta} \theta |y_i - x_i\beta_\theta| + \sum_{y_i < x_i\beta_\theta} (1 - \theta) |y_i - x_i\beta_\theta| \} \quad (5)$$

θ 'nci koşullu diliminin bağımsız değişken j 'ye göre kısmi türevi, j 'de meydana gelen marjinal bir değişikliğin θ 'nci koşullu diliminde meydana gelen marjinal değişimi yani $\beta_{\theta j}$ 'yi verecektir. Bu durum da denklem (6)'da ifade edilebilir.

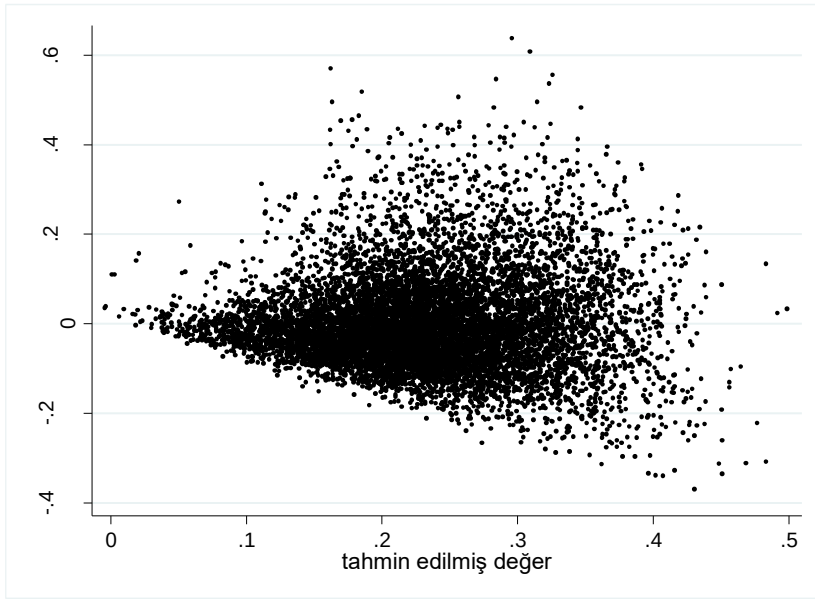
$$\frac{\delta Q_\theta(y_i|x_i)}{\delta x_{ij}} = \beta_{\theta j} \quad (6)$$

(n-1=10) adet kukla değişkendir ("d_y_4" – "d_y_13"). Regresyonlarda kullanılan aralık yaş değişkeni 5'er yıllık aralıkları göstermektedir (son dilim hariç: 65+).

¹⁶ $y = g(x)$ formundaki fonksiyonel ilişkilerde esneklik $E_x y = \frac{g'(x) \cdot x}{g(x)}$ şeklinde ifade edilebilir. (1) no'lu eşitlik tanımlamalarından yola çıkarak, gıdanın bütçe payı $w = C/X$ şeklinde ifade edilebilmektedir. Bu durumda gelir (toplam harcama) esnekliği, $E_x C = 1 + \frac{\beta}{\beta_0 + \beta_1 \ln x}$ olmaktadır.

Fousekis ve Lazaridis (2005), Koenker ve Hallock (2001), Buchinsky (1998) ve (Deaton, 1997: 83) dilim regresyonun en önemli özellikleri arasında, bağımlı değişkenin bütün koşullu dağılımlarını dikkate alıyor olmasını, katsayı vektörünün bağımlı değişkenin uç değerli gözlemlerine duyarlı olmamasını ve hata teriminin normal dağılmadığı durumda dilim regresyon tahmin edicisinin EKK tahmin edicisinden daha etkin olabileceğini belirtmektedir.

Grafik: 2
Kalıntılar ve Tahmin Edilmiş Değerler



Kaynak: TÜİK, HBA(2003-2013) verileri ile yapılan kendi tahminlerimiz.

4. Tahmin Sonuçları

(2) no’lu ifadede yer alan model öncelikle en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmiştir. Bağımsız değişken olarak modele giren toplam harcamalarda meydana gelen bir artışın, Engel Yasası gereği, gıda harcamalarına yapılan harcama payında bir azalmayla ilişkili olması ve model tahmininin bu yönüyle yapısı gereği değişen varyans sorununa neden olması beklenir. Grafik 2’den de görülebileceği gibi (2) no’lu modelin EKK ile tahmininden sonra kalıntıların tahmin edilmiş değerlere göre dağılımı değişen varyans sorununa işaret etmektedir.

Grafik 2 bulgularının yani sıra, Ek’de yer alan Tablo E2’den görülebileceği gibi, EKK tahminleri için yapılan Breusch-Pagan (1979) ve Cook-Weisberg (1983) değişen varyans sınamaları sonucunda sabit varyansı öngören boş hipotez reddedilerek değişen varyans sorununun varlığı saptanmıştır. Değişen varyans durumunda t istatistikleri güvenilir

olmaktan çıkar ve EKK tahmin edicisi asimptotik olarak etkin değildir. Değişen varyans durumunda dilim regresyon faydalı bir çözüm olabilmekte ve EKK'dan daha etkin sonuçlar verebilmektedir (Deaton, 1997: 78, 80, 81, 83). Diğer taraftan, Buchinsky (1998), dilim regresyon parametrelerinin uç değerler için EKK parametrelerine göre daha robust olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, hata terimleri normal dağılmadığında dilim regresyon tahmincisi EKK'ya göre daha etkin olabilmektedir. Dilim regresyon tahminleri, Machao, Parente ve Santos (2010: 2014) tarafından hazırlanan, değişen varyans ve yanlış belirleme sorunlarında asimptotik olarak geçerli robust standart hata ve t-istatistikleri veren dilim regresyon tahmincisiyle yapılmıştır.

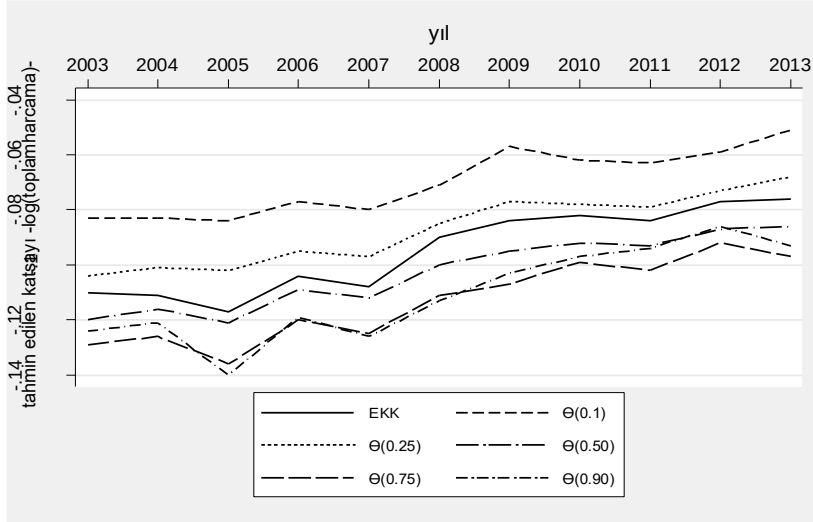
Tahmin sonuçları, Ek Tablo 2'de verilmektedir. Parantez içerisindeki değerler, standart hatalardır. Katsayı işaretleri, kuramsal beklentilerle örtüşmektedir. EKK ile yapılan tahmin sonuçları EKK sütununda, gıdanın toplam harcama içerisindeki payına göre ilk 0,10'luk (en düşük gıda harcama payı), 0,25'lik, 0,50'lik, 0,75'lik ve 0,90'lık dilim regresyon sonuçları ise sırasıyla $\Theta(0,10)$, $\Theta(0,25)$, $\Theta(0,50)$, $\Theta(0,75)$ ve $\Theta(0,90)$ sütunlarında ifade edilmektedir. Bu sonuçlara göre R^2 değerlerinin 0,40 düzeylerinde olduğu görülmektedir. Model tahminlerinde, kuramsal açıdan da beklenen bir değişen varyans sorunu söz konusudur. Bu nedenle Machao, Parente ve Santos (2010; 2014)'un, değişen varyans sorunlarında asimptotik olarak geçerli robust standart hata ve t-istatistikleri veren tahmincisi tercih edilmiştir.

Toplam harcama değişkeni, sabit terim, hanehalkı reisinin yaşı, ev sahipliği¹⁷ ve hanenin yerleşim yeri katsayı tahminleri, EKK ve bütün dilim regresyonlarında 0.01 güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Diğer değişken katsayısı tahminlerinin de çoğunlukla istatistiksel olarak anlamlı oldukları görülmektedir. Bunlar arasında hanehalkı reisinin sosyal güvencesine ilişkin kukla değişkenin farklı yıllar ve dilimler itibarıyla istatistiksel olarak anlamlı olduğu tahmin sayısının, görece olarak az olduğu dikkate alınırsa, bu değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin diğerlerine göre daha az öneme sahip olduğu söylenebilir.

Toplam harcama değişkeninin tahmin edilen katsayısı gıda harcama payının daha yüksek olduğu koşullu dilimlerde daha küçük değerler almaktadır. Bu durum Engel Yasası ile uyumludur. Diğer taraftan, bu değişken için EKK tahminleri, dilim regresyon tahminlerinde medyan tahminine yani $\Theta(0,50)$ koşullu diliminin tahminine yakınsamakta ancak $\Theta(0,25)$ dilimine yakın seyretmektedir. Toplam harcama katsayı tahmininin dilimler itibarıyla 2003-2013 yıllarında almış olduğu değerler Grafik 3'de sunulmuştur.

¹⁷ Sadece bu değişken için 2013 yılı 0,90'lık dilim regresyon tahmininde anlamlılık düzeyi 0,05 olmuştur.

Grafik: 3
log(toplam harcama) Katsayı Tahminleri (2003-2013)



Kaynak: TÜİK, HBA(2003-2013) verileri ile yapılan kendi tahminlerimiz.

Yıllar itibariyle toplam harcama katsayısı düzenli bir artış göstermektedir. Bu artışın, gıda harcamalarının toplam harcama içerisindeki payının giderek düşmesine bağlamak anlamlı olacaktır. Tablo 2’den de takip edilebileceği gibi, ele alınan bütün gıda harcamasının toplam harcama payı dilimlerinde, bu oran giderek düşmektedir. Gıda harcamasının toplam harcama içerisindeki payının en yüksek olduğu dilim olan $\Theta(0,90)$ koşullu diliminde katsayının daha oynak bir seyir izlemiş olduğu söylenebilir. Engel Yasası’nın geçerli olduğu varsayıldığında, bu dilim, en düşük gelir grubunu oluşturmaktadır ve bu düşük gelirin de büyük kısmını gıda harcamalarına ayrılmaktadır. Bu nedenle, $\Theta(0,90)$ koşullu diliminde, gelirde meydana gelen değişimlerin, gıda harcamalarının payını diğer dilimlere göre daha fazla etkilemesi beklenir.

Tablo: 2
Sıralı Koşullu Dilimlere Göre Gıda Harcamasının Toplam Harcama İçerisindeki Payı (Ortalama, 2003-2013)

	$\Theta(0,10)$	$\Theta(0,25)$	$\Theta(0,50)$	$\Theta(0,75)$	$\Theta(0,90)$
2003	0,16	0,23	0,32	0,44	0,55
2004	0,15	0,22	0,30	0,42	0,55
2005	0,14	0,21	0,29	0,41	0,54
2006	0,14	0,20	0,28	0,39	0,51
2007	0,14	0,20	0,27	0,38	0,49
2008	0,13	0,18	0,26	0,36	0,47
2009	0,12	0,17	0,25	0,35	0,48
2010	0,11	0,16	0,23	0,33	0,44
2011	0,10	0,15	0,22	0,31	0,42
2012	0,09	0,14	0,21	0,30	0,41
2013	0,09	0,14	0,21	0,30	0,41

Kaynak: TÜİK HBA (2003-2013)’den kendi hesaplamalarımız.

Grafik 3'de, tahmin edilen toplam harcama katsayısının 2008 ve 2009'da olağan seyrine göre daha hızlı yükselme eğiliminde olduğu gözlenmektedir. Bu durumun 2008'de yaşanan küresel krize bağlanması mümkündür. Kriz döneminde oluşan olumsuz beklentilerin, gelir düzeyindeki azalma sonucunda zorunlu mal olarak gıda harcama payının önceki dönemlere göre daha fazla artmasına neden olması beklenir. Grafikde açıkça görülebileceği gibi, gıda harcamasına ayrılan payın daha yüksek koşullu dilimlerde, toplam harcama ile gıda harcamasının toplam harcama payı ilişkisinin büyüklüğü görece olarak daha fazladır. Engel Yasası ile uyumlu olarak, toplam harcamada meydana gelen bir artış/azalış ile gıdanın toplam harcama içerisindeki payındaki azalma/artış birbirleri ile ilişkilidir. Diğer taraftan, artan/azalan toplam harcama düzeyi ile gıdanın toplam harcama içerisindeki payının azalma/artışı ilişkisi, daha yüksek gıda harcama payı koşullu dilimlerinde¹⁸ daha büyük olmaktadır. Gelirdeki bir artış ile gıda harcamalarının ilişkisinin ne yönde ve büyüklükte olduğunun daha anlamlı bir göstergesi olarak gelir (toplam harcama) esneklikleri de (3) no'lu denklem yardımıyla hesaplanarak Tablo 3'de sunulmaktadır.

Tablo: 3
Gıda Talebinin Gelir (Toplam Harcama) Esnekliği (2003-2013)

	<i>ekk</i>	$\theta(0,1)$	$\theta(0,25)$	$\theta(0,50)$	$\theta(0,75)$	$\theta(0,90)$
2003	0,68	0,76	0,70	0,65	0,63	0,64
2004	0,66	0,75	0,69	0,64	0,63	0,64
2005	0,63	0,74	0,68	0,62	0,58	0,57
2006	0,66	0,75	0,69	0,65	0,61	0,60
2007	0,63	0,73	0,67	0,62	0,58	0,57
2008	0,68	0,75	0,70	0,65	0,60	0,60
2009	0,70	0,79	0,72	0,66	0,62	0,62
2010	0,68	0,76	0,70	0,64	0,61	0,61
2011	0,66	0,74	0,68	0,62	0,59	0,61
2012	0,67	0,75	0,69	0,63	0,61	0,64
2013	0,67	0,78	0,71	0,64	0,59	0,59

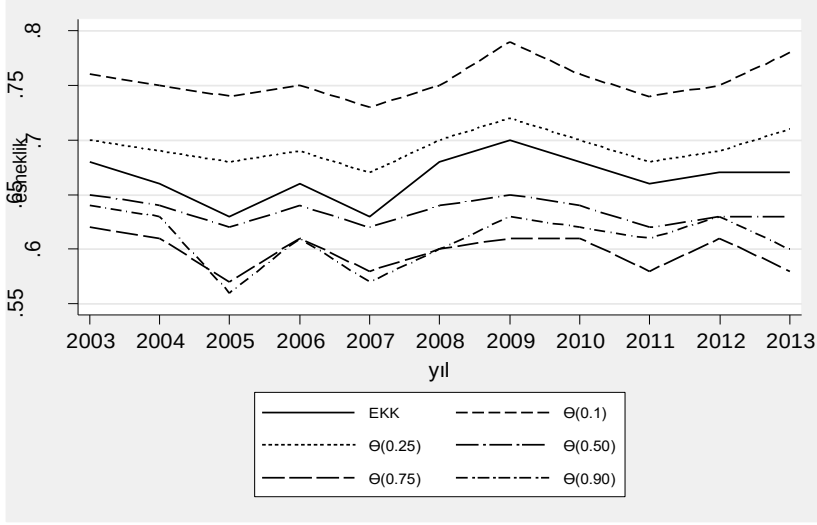
Kaynak: TÜİK, HBA verileri ile yapılan kendi tahminlerimizin sonuçları kullanılarak yapılan hesaplamalar.

Tablo 3 ve Grafik 4'de görülebileceği gibi, Engel Yasası ile uyumlu olarak, toplam harcamada meydana gelen bir artış/azalış, gıdaya yapılan harcama düzeyindeki artış/azalış ile ilişkilidir. Artan/azalan toplam harcama düzeyi ile gıdaya yapılan harcama düzeyinin artırması/azalması ilişkisi, daha büyük gıda harcama payı koşullu dilimlerinde¹⁹ daha küçük olmaktadır. Bulunan sonuçlar Tablo 1'de yer alan ve farklı yöntem, dönem ve verilerle yapılmış olan diğer çalışmalarla uyumluluk göstermektedir.

¹⁸ Bunlar görece olarak daha düşük gelir grubunda olan hanelerdir.

¹⁹ Bunlar görece olarak daha düşük gelir grubunda olan hanelerdir.

Grafik: 4
Gıda Harcamalarının Gelir (Toplam Harcama) Esneklikleri (2003-2013)

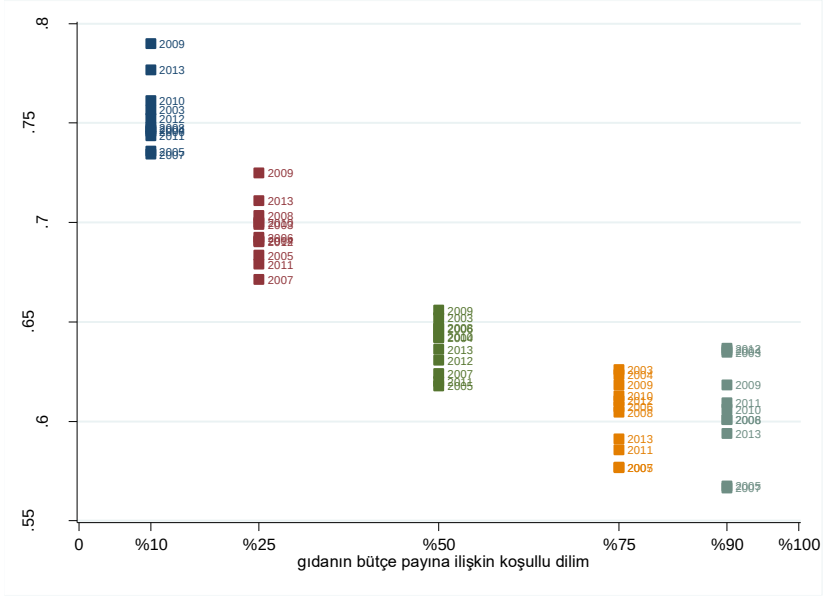


Kaynak: TÜİK, HBA(2003-2013) verileri ile yapılan kendi tahminlerimizin sonuçları kullanılarak yapılan hesaplamalar.

Grafik 4’de gösterilen gıda harcamasının gelir esnekliğinin zamana göre değişiminin Grafik 3’de gösterilen tahmin edilen toplam harcama katsayısına göre daha az olduğu görülmektedir. Bunun nedeni, tahmin edilen toplam harcama katsayısının mutlak bir büyüklüğü işaret etmesi yani bağımlı ve bağımsız değişkenlerin büyüklüklerini dikkate almamasıdır. Grafik 4’de sunulan esneklik katsayısı ise tahmin edilen toplam harcama katsayısı kullanılarak hesap edilmekte, ancak tanım gereği oransal büyüklüklerle ifade edilmektedir. Başka bir deyişle, hesaplanan gelir esnekliği, toplam harcamanın ve gıda harcamasının oransal büyüklüğüne duyarlıdır ve bu yönüyle daha anlamlı bir göstergedir. Dolayısıyla, Grafik 3’de görülen sürekli artışın nedeni olan gıda harcamalarının toplam harcama içerisindeki payının giderek düşen bir seyir izlemesinin etkisi Grafik 4’de görülmemektedir. Bu nedenle, Grafik 4’de, 2008 yılı finansal krizinin gıda talebi üzerindeki etkisi daha açık izlenebilir.

Grafik 5’de, bütün koşullu dilimler için yapılan tahmin sonuçlarıyla elde edilen gıda harcamasının gelir esnekliği (dikey eksen) ve koşullu dilim (yatay eksen) serpm diyagramı yer almaktadır. Gıda harcamasının bütçe payının daha yüksek koşullu dilimlerde gelir esnekliği her yıl için daha büyük bir değer almaktadır. Gıdaya en büyük bütçe payının ayrıldığı iki dilim karşılaştırıldığında (%75 ve %90), bu iki dilim arasında esneklik değerlerinin farklılaşmadığı, diğer dilimlerde gözlemlenen değişimin bu iki dilimde bulunmadığı görülmektedir. En fazla payın ayrıldığı %90’lık dilimde, gelir esnekliğindeki yıllar itibariyle farklılaşmanın diğer dilimlere göre daha büyük olduğu söylenebilir.

Grafik: 5
Bütün Sıralı Dilim Tahmin Sonuçlarına Göre Hesaplanan Gelir Esneklikleri



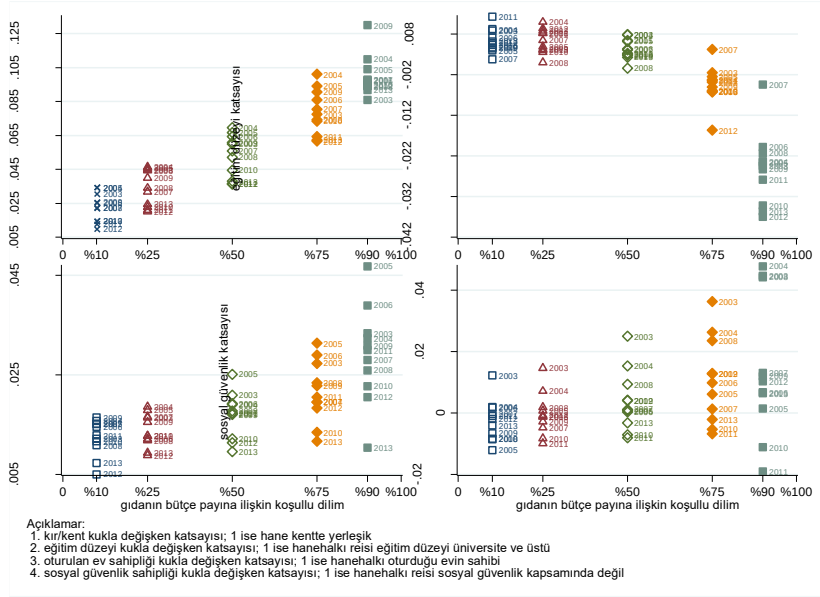
Kaynak: TÜİK, HBA(2003-2013) verileri ile yapılan kendi tahminlerimiz.

Tahmin sonuçlarına göre²⁰, gıdanın bütçe payının daha yüksek olduğu haneler için $(\Theta(0,75))$ ya da $\Theta(0,90))$ ²¹, üniversite ve daha üstü eğitim düzeyine sahip hanehalkı reislerinin bulunduğu haneler daha düşük eğitim seviyesine sahip olanlara göre gıdaya daha küçük bir bütçe payı ayırmaktadırlar. Gıdanın bütçe içindeki payının küçük olduğu haneler arasında ise hane reisinin yüksek eğitilmiş olması ile gıdaya daha fazla pay ayırması arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Başka bir ifade ile gıdanın bütçe içindeki payı göreceli olarak büyük olan haneler için, hanenin yüksek eğitilmiş olması ile gıda payı arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bu durum Grafik 6'nın ikinci grafiğinden de takip edilebilir.

²⁰ Ek'te yer alan Tablo 2 içerisinde yer alan tahminlerden hareketle.

²¹ Gıdanın bütçe payının yüksek olduğu koşullu dilimler.

Grafik: 6
Bütün Sıralı Dilim Tahmin Sonuçlarına Göre Kent/Kır Ayrımı, Eğitim Düzeyi, Oturulan Evin Sahipliği ve Sosyal Güvence Kapsamında Olmanın, Gıdanın Bütçe Payı ile İlişkisi



Açıklamalar:
1. kır/kenti kukla değişken katsayısı; 1 ise hane kentte yerleşik
2. eğitim düzeyi kukla değişken katsayısı; 1 ise hanehalkı reisi eğitim düzeyi üniversite ve üstü
3. oturlan ev sahipliği kukla değişken katsayısı; 1 ise hanehalkı oturduğu evin sahibi
4. sosyal güvenlik sahipliği kukla değişken katsayısı; 1 ise hanehalkı reisi sosyal güvenlik kapsamında değil

Kaynak: TÜİK, HBA(2003-2013) verileri ile yapılan kendi tahminlerimiz.

Grafik 6’nın ilk bölümünde, dikey ekseninde kırdaki yer alan hanelerin kentte yer alanlara göre ortalama gıda harcama payındaki fark²² yer almaktadır. Grafik 6’nın ikinci bölümünde dikey ekseninde hanehalkı reisinin yüksek eğitimli olması durumunda, yüksek eğitimli olmadığı duruma göre hanehalkının ortalama gıda harcama payındaki farkı²³ gösterilmektedir. Hanehalkının oturmakta olduğu evin sahibi olup olmaması ile bütçelerinden gıdaya ayırmakta oldukları payın büyüklüğü arasındaki ilişki (“d3” kukla değişkeni tahmin edilen katsayısı) farklı sıralı koşullu dilim tahminlerine göre Grafik 6’nın üçüncü bölümünden takip edilebilir. Grafikteki her bir imleç grubunda yer alan imleçler ayrı bir yıl için yapılmış tahmin değerlerini ifade eder.

Toplam harcamalarının görece olarak daha düşük bir payını gıdaya ayıran hanelerin yer aldığı koşullu dilimlerin Grafik 6. Bölüm 2’nin kuzey-batısında, toplam harcamalarında

²² Dilim regresyon tahminlerinde, hanehalkının (“yerleşim yeri”) katsayı tahminleri.

²³ Dilim regresyon tahminlerinde, hanehalkı reisinin eğitim düzeyi (“h.h. reisinin eğitimi”) katsayı tahminleri.

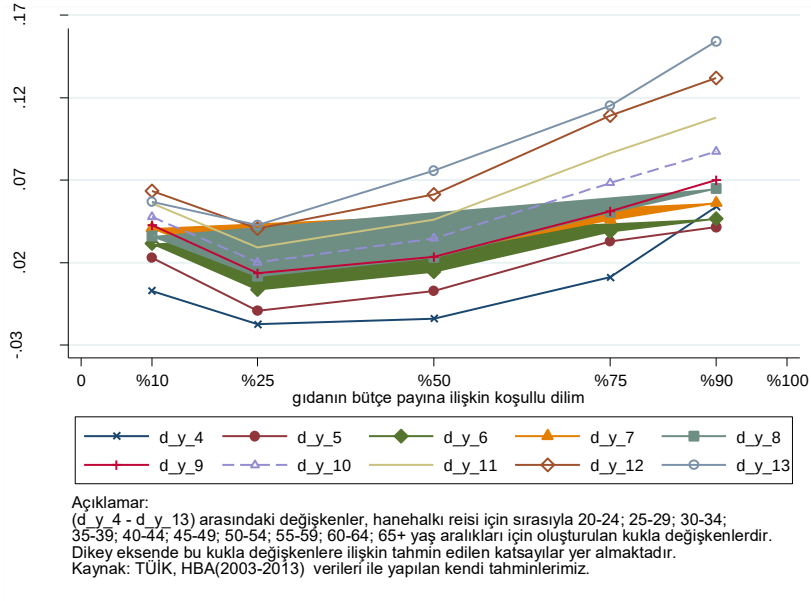
daha yüksek gıda payına sahip hanelerin yer aldığı koşullu dilimlerin ise güney-doğuda toplandığı göze çarpmaktadır. Koşullu dilimlerin yüzdelik sırası arttıkça ($\Theta(0,10)$ 'dan $\Theta(0,90)$ 'a doğru ilerledikçe): a.) gıdanın kırdaki bütçe payının, kenttekine göre artış gösterdiği (Grafik 6, bölüm 1) ve b.) yüksek eğitilmiş bir hanehalkı reisinin bulunduğu hanelerde, yüksek eğitimli olmayan hanehalkı reislerinin bulunduğu hanelere göre gıdanın bütçe payının artarak azalmakta olduğu görülebilir (Grafik 6, bölüm 2).

Hanehalkının oturmakta olduğu evin sahibi olup olmaması ile bütçelerinden gıdaya ayırmakta oldukları payın büyüklüğü arasındaki ilişki ("d3" kukla değişkeni tahmin edilen katsayısı) farklı sıralı koşullu dilim tahminlerine göre Grafik 6 Bölüm 3'den takip edilebilir. Grafik 6 Bölüm 3, ev sahipliği ile gıdanın bütçe payı ilişkisinin görülebilmesi amacıyla, dikey eksenle Hanehalkının oturulan eve sahip olup olmadığını gösteren kukla değişkenin tahmin edilen katsayısı ve yatay eksenle gıdanın bütçe payına göre farklı koşullu dilimleri yer alacak şekilde düzenlenmiştir. Buna göre, oturulan evin sahibi olanların kiracı olanlara göre, bütçelerinde gıdaya daha büyük bir pay ayırmakta olduğu görülmektedir (tahmin edilen katsayılar pozitif değerler almaktadır.). Ayrıca, koşullu dilimlerin yüzdelik sırası arttıkça ($\Theta(0,10)$ 'dan $\Theta(0,90)$ 'a doğru ilerledikçe), a.) gıdanın kırdaki bütçe payının, kenttekine göre ve b.) oturduğu evin sahibi olanların kirada oturanlara göre daha fazla olduğu göze çarpmaktadır.

Gıda harcamasının bütçe payının daha yüksek koşullu dilimlerinde kırdaki yasayan hanelerin toplam harcamalarında gıdanın payı kenttekilere göre daha büyüktür. Bu pay, gıda harcamasının bütçe payının daha küçük koşullu dilimlerinde kırdaki haneler için, hanelerin gıda talebine olan gelir esnekliği ile beraber (daha yüksek gelir sahibi haneler) daha da artmaktadır. Başka bir değiş ile kır ve kente gıda harcamalarının toplam harcama içindeki payı birbirine daha yakın olan haneler, gıda talebinin gelir esnekliği görece olarak yüksek (daha düşük gelir sahibi haneler²⁴) olan hanelerdir. Görece olarak düşük gelirli kır ve kent hanelerinin gıda harcamaları payı birbirlerine daha yakinken, daha yüksek gelir sahibi haneler söz konusu olduğunda gıdanın payı kırdaki (kente göre) giderek artmaktadır. Bunun nedeni kırsal alanda piyasada yer alan mal ve hizmet kompozisyonunun kente göre daha sınırlı kalması olabilir. Diğer taraftan, kırdaki düşük gelirli hanelerde kendi tüketimi için üretimin daha fazla olduğu varsayıldığında, kırdaki daha yüksek gelir sahibi hanelerin (kente göre) tüketiminde gıdanın payının daha fazla olması beklenebilir.

²⁴ Engel Yasası'nın geçerli olduğu durumda.

Grafik: 7
Hanehalkı Reisi Yaş Aralıkları İçin Oluşturulan Kukla Değişkenlerin Koşullu Dilimlere Göre Tahmin Edilen Katsayıları (2013 yılı)



Her bir sıralı dilim için hane halkı reisinin yaşı ile gıdanın bütçe payı içindeki ilişki incelendiğinde, hane halkı reisinin yaşı arttıkça gıda harcamalarının payında da genel bir artış eğilimi olduğu görülmektedir. Grafikten de takip edilebileceği gibi gıdanın bütçe payının daha büyük olduğu koşullu dilimlerde, hane halkı reisinin yaşı ile gıdanın bütçe payı arasındaki ilişki daha da büyümektedir.

5. Sonuç

Bu çalışmada, hanehalkı gıda harcamalarının gelir esnekliğinin yanı sıra, hanelere ait bazı sosyoekonomik özelliklerin (hanehalkı reisinin yaşı, eğitim düzeyi, sosyal güvence durumu, hanenin kır ya da kentte yerleşik olması, hanehalkının oturulan evin sahibi olup olmadığı) gıda harcamasının bütçe payı ile ilişkisi, 2003-2013 aralığındaki her yıl için yatay kesit veriler kullanılarak tahmin edilmektedir. Katsayı tahminleri, TÜİK 2003-2013 Hanehalkı Bütçe Anketi mikro verileri ile dilim regresyon yöntemi kullanılarak, gıda harcamasına bütçeden ayırdıkları payın büyüklüğüne göre beş ayrı dilim için yapılmaktadır. EKK tahminlerindeki değişen varyans sorunu nedeniyle, robust sonuçlar veren dilim regresyon yöntemi tercih edilmektedir. Ayrıca, dilim regresyon yönteminin kullanılması ile gıdanın bütçe payının beş ayrı koşullu dilimi için elde edilen farklı büyüklüklerde katsayıların sağladığı ek bilgiden de faydalanılmaktadır.

Anılan dönem için, gıda harcamasının gelir esnekliğinin farklı koşullu dilimler için 0,6-0,8 aralığında olduğu görülmektedir. Bu sonuç, gıdanın zorunlu bir mal olduğunu ve Engel Yasası'nı doğrulamaktadır. Bulgular, koşullu dilimler için gelir düzeyi ile gıda harcamasının bütçe payı arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Gıdaya ayrılan bütçe payının daha yüksek olduğu hanelerde (koşullu dilimlerde), gıdanın gelir esnekliğinin göreceli olarak daha düşük olduğu bulgusu da Engel Yasası'nın geçerliliğini gösterir. Hesaplanan gelir esnekliklerinin TÜİK HBA, HGTHA ve HTHA verilerinin kullanıldığı ulusal çalışmalarla²⁵ büyük ölçüde örtüşmekte olduğu görülmektedir. Bulgularımız, yazında yer alan uluslararası çalışmalarla²⁶ da uyum içerisindedir. Bu çalışmalardan en fazla ülke için (138 ülke) yapılmış olan Gao (2012)'in bulguları ile Türkiye için tahmin ettiğimiz gıda harcamalarının gelir esnekliği değerlerinin (0,25, 0,50 ve 0,75 koşullu dilimleri için) neredeyse tam olarak örtüştüğü görülmektedir. Toplam 138 ülke için hesaplanan gelir esnekliği tahminlerine göre azalan bir sıralama yapıldığında, Türkiye 65'nci sırada yer almakta, çalışmamız bulguları ortalaması dikkate alındığında bu sıralamada önemli bir değişiklik olmamaktadır. Houthakker (1957)'in bulguları ile karşılaştırıldığında, Türkiye için tahmin ettiğimiz gıda harcamalarının gelir esnekliği değerinin diğer ülkeler için tahmin edilen değerlere göre genel olarak daha düşük kaldığı görülmektedir. Aradaki fark, özellikle ele alınan zaman dilimindeki farklılık başta olmak üzere, uygulanan yöntem, ülkelerin kendilerine has tüketim kalıbı özellikleri ve göreceli fiyatlardaki olası farklılaşmalar gibi çok sayıda nedeni olabilir. Seale, Regmi ve Bernstein (2003) bulguları da çalışmamız bulguları ile paralellik göstermektedir. Bu çalışmada ülkemiz için ulaşılan sonuç, tahminlerimiz ile örtüşmektedir. Seale, Regmi ve Bernstein (2003)'in 114 ülke için hesaplanan esneklik tahminleri en büyük değer başta olmak üzere sıralandığında, çalışmamız bulgularının aritmetik ortalamasına göre Türkiye 50'nci sırada yer almakta, 44 orta seviyede gelişmiş ülke olarak kabul edilen grup içerisinde ise 10'ncu sırada bulunmaktadır.

2008-2009 yılında yaşanan ekonomik krize eşlik eden olumsuz beklentilerin, 2009 yılında gıda harcamasının gelir esnekliğindeki artış ile ilişkilendirilebileceği düşünülmektedir. 2009 yılında gıdaya göreceli olarak daha düşük bir pay ayıran hanelerin yer aldığı koşullu dilimler için esneklik daha belirgin bir artış göstermektedir. Bu bulgunun, krizin bir etkisi olarak beklentilerin kötüleşmesi ile ilişkilendirilmesi mümkündür. Göreceli olarak daha yüksek gelirli hanelerin tükettiği gıda sepetinin, daha düşük gelirli hanelerin gıda sepetlerine göre daha az zorunlu gıda malı (zorunlu gıda harcamalarının toplam gıda harcamaları içindeki payı olarak) içerdiği varsayılabilir. Beklentilerin kötüleşmesi zorunlu olmayan gıda harcamalarının daha fazla kısılması sonucunu doğuracaktır. Bu durum da kriz etkisiyle beklentilerdeki kötüleşme sonucunda, daha düşük gelirli hanelerin gıda

²⁵ Bu çalışmalara ilişkin yöntem ve bulgulara "2. Hanehalkı Harcamaları zerine Yazın" başlığı altında değinilmekte, buğular Tablo I'de özetlenmektedir.

²⁶ Uluslararası çalışmalara ilişkin yöntem, zaman ve bulgularına ilişkin bilgilere "2. Hanehalkı Harcamaları Üzerine Yazın" başlığı altında değinilmektedir.

harcamalarını yüksek gelirli hanelere göre daha az düşürmesi anlamına gelir. Dolayısıyla kriz döneminde, gıdaya göreli olarak daha düşük bir pay ayıran hanelerin yer aldığı koşullu dilimler için esneklik daha belirgin bir artış gösterebilir.

Yapılan tahminlerden hareketle hesaplanan gelir esnekliklerinin, daha yoksul hanelerde (gıdanın daha yüksek paya sahip olduğu koşullu dilimlerde) birbirlerine daha yakın değerler aldığı, daha varlıklı hanelerde ise yoksul hanelerden belirgin şekilde farklılaşmakta olduğu görülmektedir. Göreli olarak varlıklı haneler arasında da (%10 ve %25'lik koşullu dilimler arasında) da önemli bir farklılaşma bulunmaktadır. Bu durum, gelir dağılımının, göreli olarak yüksek gelirli kesim arasında, daha düşük gelirli haneler arasında olduğundan daha adaletsiz dağılmakta olabileceği konusunda bir işaret olarak algılanabilir.

Kırda yerleşik hanehalklarının bütçelerinden gıdaya ayırdıkları payın kentte yerleşik olanlara göre daha büyük olduğu görülmektedir. Bu durum, kırdaki gelir düzeyinin daha düşük olmasıyla ilişkilendirilebilir. Özellikle gıda harcamasının bütçe payının daha yüksek koşullu dilimlerinde, kırdaki yerleşik olmak ile gıdaya daha da büyük bir pay ayrılması arasında daha güçlü bir ilişki olduğu görülmüştür. Göreli olarak yüksek gelirli kır ve kent hanelerinin gıda harcamaları payı birbirlerine daha yakınken, daha düşük gelir sahibi haneler söz konusu olduğunda gıdanın payı kırdaki (kente göre) artış göstermektedir.

Gıdanın bütçe payının daha büyük olduğu %75'lik ve %90'lık koşullu dilimlerde, yükseköğretim mezunu hane halkı reislerinin olduğu hanelerin diğerlerine göre bütçelerinden gıdaya oransal olarak daha az pay ayırdıkları görülmektedir. Gıdanın bütçe payının göreli olarak daha küçük olduğu koşullu dilimlerde ise yüksek eğitimli hane halklarının, daha düşük eğitimlilere göre gıdaya daha fazla pay ayırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Yüksek eğitimli olmak, yüksek gelirli hanelerde gıdanın daha büyük bütçe payına sahip olması ile ilişkili iken, daha düşük gelirli hanelerde gıdanın payının daha ufak olması ile ilişkilidir²⁷.

Oturduğu evin sahibi olan hanehalkları, kirada olanlara göre bütçelerinden gıdaya daha fazla pay ayırmaktadırlar. Gıdanın bütçe payının daha büyük olduğu koşullu dilimlerde, ev sahipliği ile gıda bütçe payının daha yüksek olması arasında daha güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Başka bir deyişle, daha yoksul haneler, oturdukları evin kendilerine ait olması durumunda, daha varlıklı hanelere göre bütçelerinde gıda harcamalarını daha fazla artırmaktadırlar. Hanehalkının sosyal güvence durumu ile gıdanın bütçe payı ilişkisi ise daha belirsiz bir yapı arz etmekte, katsayı tahminlerinden hareketle belirgin bir kalıp sergilememektedir. Ancak, tahmin sonuçlarının gıdanın bütçe payının daha büyük olduğu koşullu dilimlerde, sosyal güvence sahibi olmak ile gıdanın payının daha fazla olması eğilimini işaret etmekte olduğu söylenebilir.

²⁷ Engel Yasası'nın geçerli olduğu durumlarda, gıdanın bütçe payının göreli olarak yüksek olduğu haneler daha düşük gelirli hanelerdir (vice versa).

Hane halkı reisinin yaşı ile gıdanın bütçe payı arasında genel olarak pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Gıdanın bütçe payının daha büyük olduğu koşullu dilimlerde tahmin edilen katsayının daha büyük olduğu yani pozitif yönlü bu ilişkinin daha güçlendiği görülmektedir. Diğer taraftan, gıdanın bütçe payının %25 ve %50'lik koşullu dilimlerde, hanehalkı reisinin 15-19 yaş aralığından iki aralık kadar daha büyük olması (20 -24 ve 25 - 29 yaş aralığında olması) ile gıdanın bütçe payı büyüklüğü arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu göze çarpmaktadır.

Çalışma bulguları genel olarak değerlendirildiğinde, kriz döneminde gıda harcamasının gelir esnekliğinin artma eğiliminde olduğu, bu artışın görece yüksek gelirli hanelerde daha belirgin olduğu, yine kriz döneminde, gıdaya en yüksek payı ayıran koşullu dilimde (görece yoksul hanelerde) kırdı yerleşik olmakla bütçedeki gıda payı arasındaki pozitif ilişkinin daha güçlü olduğu söylenebilir. Ayrıca, gelir esnekliği, görece olarak daha varlıklı haneler arasında, görece yoksul haneler arasında olduğundan daha fazla farklılaşma göstermektedir. Bunun yanı sıra, gelir esnekliğinin görece varlıklı hanelerde daha yüksek değerler aldığı görülmektedir. Görece varlıklı hanelerde yüksek eğitimli hanehalkı reisinin bulunması ile gıdanın bütçe payı arasındaki pozitif yönlü ilişkinin daha kuvvetli olduğu göze çarpmaktadır. Hanehalkı reisinin yaşı arttıkça, gıdanın bütçe payında da artış olmakta, bu artış daha yoksul hanelerde daha belirgin bir durum sergilemektedir.

Yoksulluk araştırmalarında, özellikle de yoksulluk sınırını ve görece yoksulluğu belirleme amaçlı çalışmalarda, gıda harcamalarının gelir esnekliğine ilişkin sıralı dilim regresyon analizi sonuçlarının dikkate alınması, sadece görece gelir büyüklüğüne ve/veya gıda harcamaları düzeyine göre değil, aynı zamanda gıda harcamasının bütçe payı büyüklüğüne ve bu büyüklüğün gelir düzeyi ve hanelerin çeşitli demografik özellikleri ile ilişkisine göre de bir tanım ve sınır belirlenmesine katkı sağlayabilir. Bu yaklaşım, gelirin zorunlu gıda tüketim mallarına ayrılan kısmının toplam harcama içindeki büyüklüğünü ve diğer harcamalar içerisinde gıda harcamalarının yerini (ve önemini) de dikkate almış olur (değişik gıda harcama payına sahip haneler tarafından gıda harcamalarının bütçe payı ve bu paya ilişkin gelir esnekliği büyüklüğü, hanelerin gıda harcamalarına atfettiği "önemin/önceliğin" bir ifadesi olarak yorumlanabilir.). Bu sayede, haneler arası tüketim tercihi farklılaşmaları da dikkate alınarak yapılacak yoksulluğa ilişkin tanımlama, sınır belirleme ve üretilecek politikaların daha anlamlı sonuçlar verebileceği değerlendirilebilir. Diğer taraftan, yoksulluk araştırmalarında ve yoksullukla mücadele politikalarının belirlenmesinde, hane bütçesinde gıda harcaması payının hangi faktörlerle ilişki içinde olduğu bilgisi, bu faktörlerin de dikkate alınarak oluşturulacak politikaların amaçları doğrultusunda belirlenecek daha küçük kesimlere odaklanılmasına ve farklı özellikteki kesimlere farklı politika uygulamalarına olanak sağlayabilir.

Kaynaklar

- Akbay, C. (2007), "Urban households' cooking oil and fat consumption patterns in Turkey: quality vs. quantity", *Quality & Quantity*, 41(6), 851-867.
- Akbay, C. & I. Boz & W.S Chern (2007), "Household food consumption in Turkey", *European Review of Agricultural Economics*, 34(2), 209-231.

- Akbay, C. & A. Bilgiç & B. Miran (2008), “Türkiye’de Önemli Gıda Ürünlerinin Talep Esneklikleri”, *Turkish Journal of Agricultural Economics*, 14(1-2), 55-65.
- Akbay, C. & A. Bilgiç (2011), “Türkiye’de 2003-2008 Dönemlerinde Tüketim Harcamaları ile Gıda Harcamalarında Meydana Gelen Değişimler”, *Turkish Journal of Agricultural Economics*, 17(2), 73-79.
- Allen, R. & A.L. Bowley (1935), *Family Expenditure; A Study of its Variation*, London.
- Altunç, Ö.F. & C. Aydın & A. Yıldırım (2016), “Hanehalkı Harcamalarının Engel Eğrisi Analizi: Muş İli Merkez İlçe Örneği”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(1), 377-392.
- Armagan, G. & C. Akbay (2008), “An econometric analysis of urban households’ animal products consumption in Turkey”, *Applied Economics*, 40(15), 2029-2036.
- Bewley, R.A. (1982), “On the Functional Form of Engel Curves: The Australian Household Expenditure Survey 1975-76”, *Economic Record*, 58(1), 82-91.
- Blanciforti, L. & R. Green (1983), “An almost ideal demand system incorporating habits: an analysis of expenditures on food and aggregate commodity groups”, *The Review of Economics and Statistics*, 65(3), 511-515.
- Breusch, T.S. & A.R. Pagan (1979), “A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation”, *Econometrica*, 47(5), 1287-1294.
- Buchinsky, M. (1994), “Changes in the US wage structure 1963-1987: Application of quantile regression”, *Econometrica*, 62(2), 405-458.
- Buchinsky, M. (1998), “Recent advances in quantile regression models: a practical guideline for empirical research”, *Journal of Human Resources*, 3(1), 88-126.
- Chang, M.S. & T.Y. Hu & C.Y. Lin (2016), “Variation in Engel’s law across quantiles in Taiwan: toward an alternative concept of near poverty line”, *Journal of the Asia Pacific Economy*, 21(1), 103-115.
- Cook, R.D. & S. Weisberg (1983), “Diagnostics for heteroscedasticity in regression”, *Biometrika*, 70(1), 1-10.
- Çağlayan, E. & M. Astar (2012), “An econometric analysis of Engel’s curve: Household food and clothing consumption in Turkey”, *Annals of the Alexandru Ioan Cuza University-Economics*, 59(1), 313-319.
- Çolak, Ö. & H. Öztürkler & İ. Tokatlıoğlu (2008), “Türkiye’de Tüketim Fonksiyonunun Dilim Regresyon Yöntemi ile Tahmini”, *İktisat, İşletme ve Finans*, 23(268), 62-93.
- Deaton, A. (1997), *The analysis of household surveys: a microeconomic approach to development policy*, World Bank Publications.
- Deaton, A. & J. Muellbauer (1980), “An almost ideal demand system”, *The American Economic Review*, 70(3), 312-326.
- Deaton, A.S. & J. Muellbauer (1986), “On measuring child costs: with applications to poor countries”, *Journal of Political Economy*, 94(4), 720-744.
- Deaton, A. & C. Paxson (1998), “Economies of scale, household size, and the demand for food”, *Journal of Political Economy*, 106(5), 897-930.
- Dudek, H. (2011), “Quantitative analysis of the household’s expenditure for food”, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego*, 11(3), 23-30.

- Fousekis, P. & P. Lazaridis (2005), "The demand for selected nutrients by Greek households: an empirical analysis with quantile regressions", *Agricultural Economics*, 32(3), 267-279.
- Gao, G. (2012), "World food demand", *American Journal of Agricultural Economics*, 94(1), 25-51.
- Heckman, J.J. (1979), "Sample selection bias as a specification error", *Econometrica*, 47(1), 153-161.
- Houthakker, H.S. (1957), "An international comparison of household expenditure patterns, commemorating the centenary of Engel's law", *Econometrica*, 25(4), 532-551.
- Izan, H.Y. & K.W. Clements (1979), "A cross-cross-section analysis of consumption patterns", *Economics Letters*, 4(1), 83-86.
- Koenker, R. & G. Bassett Jr (1978), "Regression quantiles", *Econometrica*, 46(1), 33-50.
- Koenker, R. & K.F. Hallock (2001), "Quantile regression", *Journal of Economic Perspectives*, 15(4), 143-156.
- Leser, C.E.V. (1963), "Forms of Engel Functions", *Econometrica*, 31(4), 694-703.
- Lewbel, A. (2006), "Engel Curves", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd edition, edited by S.N. Durlauf & L.E. Blume, Palgrave Macmillan, <<https://www2.bc.edu/~lewbel/palengel.pdf>>, 18.01.2016.
- Machado, J.A.F. & J.M.C.S. Silva (2000), "Glejser's Test Revisited", *Journal of Econometrics*, 97(1), 189-202.
- Machado, J.A.F. & J.M.C.S. Silva (2013), "Quantile regression and heteroskedasticity", *Discussion Paper*, University of Essex, Department of Economics.
- Machado, J.A.F. & P.M. Parente & J.S. Silva (2014), "qreg2: Stata module to perform quantile regression with robust and clustered standard errors", *Statistical Software Components*.
- McCracken, V.A. & J.A. Brandt (1987), "Household consumption of food-away-from-home: total expenditure and by type of food facility", *American Journal of Agricultural Economics*, 69(2), 274-284.
- Nişancı, M. (2003), "Hanehalkı Harcamalarının Engel Eğrisi Analizi: 1994 Türkiye Kentsel Kesim Örneği", *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 28, 155-167.
- Nişancı, M. (2013), "Gelir Grupları İtibariyle Harcama Kalıpları: 1987-1994 Türkiye Kentsel Kesim Verileri", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 127-139.
- Orshansky, M. (1965), "Who's Who among the Poor: Demographic View of Poverty", *Social Security Bulletin*, 28(7), 3-32.
- Orshansky, M. (1969), "How poverty is measured", *Monthly Lab. Rev.*, 92(2), 37-41.
- Özer, H. (1999), "Türkiye'de Hanehalkı Tüketim Harcamalarının Doğrusal Harcama Sistemi Yaklaşımıyla Analizi", *Doktora Tezi*, Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ozer, H. (2003), "Demand Elasticities in Turkey", *Journal of Economic Integration*, 18(4), 837-852.
- Park, J.L. & R.B. Holcomb & K.C. Raper & O. Capps (1996), "A demand systems analysis of food commodities by US households segmented by income", *American Journal of Agricultural Economics*, 78(2), 290-300.
- Pazarlioğlu, M.V. & B. Miran & Ş. Üçdoğruk & C. Abay (2007), "Using econometric modelling to predict demand for fluid and farm milk: A case study from Turkey", *Food Quality and Preference*, 18(2), 416-424.

- Seale, J.L. & A. Regmi & J. Bernstein (2003), *International evidence on food consumption patterns*, Washington, DC: Economic Research Service, US Department of Agriculture, 64-65.
- Selim, R. (2001), “The Changes in the Consumption Expenditure Patterns in Turkey: 1987-1994”, *Challenges for Business Administrators in the New Millennium*, 1, 288-296.
- Sigeze, Ç. (2012), “Türkiye’de Hanelerin Tüketim Harcamaları: Panel Verilerle Talep Sisteminin Tahmini”, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Şengül, S. (2002), “Türkiye’de Kentsel ve Kırsal Kesimde Gelir Gruplarına Göre Gıda Talebi”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 257-282.
- Sengül, S. (2004a), “Türkiye’de Gelir Gruplarına Göre Gıda Talebi”, *METU Studies in Development*, 31(1), 115-148.
- Şengül, S. (2004b), “Türkiye’de Yoksulluk Profili ve Gelir Gruplarına Göre Gıda Talebi”, *TC Tarım ve Köyişleri Bakanlığı Tarımsal Ekonomik Araştırma Enstitüsü*.
- Tansel, A. (1986), “An Engel Curve Analysis of Household Expenditure in Turkey 1978-79”, *METU Studies in Development*, 13(3-4), 239-257.
- Tarı, R. & F. Pehlivanoglu (2007), “Kocaeli İlinde Tüketici Davranışlarının Gelir-Harcama Grupları İlişkisi Açısından Analizi (Tüketim Harcamaları Profili)”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(1), 192-210.
- TÜİK (2016), *Harcamalar Yöntemiyle Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (1998 bazlı)*, <<https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=88&locale=tr>>, 10.02.2016.
- TÜİK HBA (2003-2013), *TÜİK Hanehalkı Bütçe Anketi Mikro Veri Seti*.
- TCMB (2016), *TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi, Beklenti Anketi Tanımsal İstatistikleri*, <<http://evds.tcmb.gov.tr/>>, 10.02.2016,
- Working, H. (1943), “Statistical Laws of Family Expenditures”, *Journal of the American Statistical Association*, 38, 43-56.

Tablo: E1
Verilere İlişkin Özet İstatistikler (Ortalama ve Standart Sapma)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
gıdanın bütçe payı	0.342 (0.152)	0.327 (0.153)	0.319 (0.155)	0.306 (0.146)	0.295 (0.137)	0.281 (0.136)	0.276 (0.143)	0.257 (0.132)	0.244 (0.129)	0.236 (0.127)	0.233 (0.128)
toplam harcama (log)	5.523 (0.678)	5.670 (0.679)	5.790 (0.692)	5.841 (0.675)	5.847 (0.660)	5.926 (0.665)	5.929 (0.684)	5.958 (0.677)	6.050 (0.681)	6.092 (0.699)	6.085 (0.695)
hanehalkı reisi yaş aralıkları için kukla değişkenler;											
d_y_3; (15-19 yaş)	0.00124 (0.0352)	0.000702 (0.0265)	0.00105 (0.0324)	0.000585 (0.0242)	0.000703 (0.0265)	0.000585 (0.0242)	0.00160 (0.0399)	0.000695 (0.0264)	0.000606 (0.0246)	0.000501 (0.0224)	0.000895 (0.0299)
d_y_4; (20-24 yaş)	0.0137 (0.116)	0.0111 (0.105)	0.0112 (0.105)	0.0110 (0.104)	0.0143 (0.119)	0.0108 (0.103)	0.0139 (0.117)	0.0112 (0.105)	0.0102 (0.100)	0.0120 (0.109)	0.0125 (0.111)
d_y_5; (25-29 yaş)	0.0691 (0.254)	0.0626 (0.242)	0.0670 (0.250)	0.0690 (0.253)	0.0708 (0.256)	0.0612 (0.240)	0.0624 (0.242)	0.0612 (0.240)	0.0613 (0.240)	0.0523 (0.223)	0.0524 (0.223)
d_y_6; (30-34 yaş)	0.117 (0.321)	0.117 (0.321)	0.113 (0.317)	0.119 (0.324)	0.115 (0.319)	0.110 (0.313)	0.107 (0.309)	0.106 (0.308)	0.109 (0.312)	0.108 (0.310)	0.109 (0.312)
d_y_7; (35-39 yaş)	0.139 (0.346)	0.141 (0.348)	0.134 (0.341)	0.132 (0.339)	0.126 (0.332)	0.139 (0.346)	0.131 (0.337)	0.128 (0.334)	0.131 (0.337)	0.127 (0.333)	0.122 (0.328)
d_y_8; (40-44 yaş)	0.147 (0.354)	0.146 (0.353)	0.141 (0.348)	0.148 (0.355)	0.132 (0.339)	0.130 (0.336)	0.128 (0.334)	0.121 (0.326)	0.125 (0.330)	0.123 (0.328)	0.138 (0.345)
d_y_9; (45-49 yaş)	0.122 (0.328)	0.130 (0.336)	0.134 (0.341)	0.133 (0.339)	0.133 (0.340)	0.132 (0.338)	0.126 (0.332)	0.139 (0.346)	0.127 (0.333)	0.122 (0.327)	0.127 (0.333)
d_y_10; (50-54 yaş)	0.113 (0.317)	0.121 (0.326)	0.116 (0.321)	0.115 (0.319)	0.126 (0.331)	0.117 (0.322)	0.108 (0.311)	0.113 (0.316)	0.112 (0.316)	0.116 (0.320)	0.108 (0.311)
d_y_11; (55-59 yaş)	0.0776 (0.268)	0.0808 (0.273)	0.0870 (0.282)	0.0849 (0.279)	0.0872 (0.282)	0.0903 (0.287)	0.0932 (0.291)	0.0962 (0.295)	0.0955 (0.294)	0.106 (0.308)	0.0969 (0.296)
d_y_12; (60-64 yaş)	0.0658 (0.248)	0.0604 (0.238)	0.0632 (0.243)	0.0644 (0.246)	0.0695 (0.254)	0.0702 (0.255)	0.0742 (0.262)	0.0713 (0.257)	0.0736 (0.261)	0.0783 (0.269)	0.0785 (0.269)
d_y_13; (65 yaş ve üstü)	0.134 (0.340)	0.130 (0.337)	0.131 (0.338)	0.124 (0.329)	0.126 (0.331)	0.139 (0.346)	0.155 (0.362)	0.153 (0.360)	0.155 (0.362)	0.156 (0.363)	0.154 (0.361)
yerleşim yeri	0.291	0.300	0.301	0.307	0.310	0.303	0.322	0.314	0.307	0.312	0.299
(kent ise 0, kır ise 1)	(0.454)	(0.458)	(0.459)	(0.461)	(0.463)	(0.460)	(0.467)	(0.464)	(0.461)	(0.463)	(0.458)
hanehalkı reisinin eğitimi	0.0931	0.0951	0.0918	0.0968	0.0951	0.119	0.113	0.120	0.137	0.152	0.151
(hanehalkı reisi üniversite ve üstü eğitilmiş ise 1)	(0.291)	(0.293)	(0.289)	(0.296)	(0.293)	(0.324)	(0.317)	(0.325)	(0.344)	(0.359)	(0.358)
ev sahipliği	0.719	0.711	0.683	0.687	0.691	0.660	0.628	0.623	0.614	0.594	0.615
(hanehalkı oturulan evin sahibi ise 1)	(0.450)	(0.453)	(0.465)	(0.464)	(0.462)	(0.474)	(0.483)	(0.485)	(0.487)	(0.491)	(0.487)
sosyal güvence	0.317	0.219	0.189	0.139	0.114	0.209	0.102	0.0956	0.0709	0.0590	0.0554
(hanehalkı reisinin sosyal güvencesi yoksa 1)	(0.465)	(0.414)	(0.391)	(0.346)	(0.318)	(0.407)	(0.303)	(0.294)	(0.257)	(0.236)	(0.229)
gözlem sayısı	25,747	8,541	8,555	8,554	8,536	8,547	10,028	10,067	9,906	9,978	10,053

Notlar: Parantez içi değerler standart sapma değerleridir.

Kaynak: TÜİK HBA (2003 - 2013) verileri.

Tablo: E2

Toplam Harcamaların ve Sosyal, Demografik Özelliklerin Gıda Harcamasına Etkilerine Yönelik EKK ve Dilim Regresyon Tahmin Sonuçları (Bağımlı Değişken: Gıda Harcamalarının Toplam Harcama İçindeki Payı)

	2003						2004						2005					
	ekk	$\Theta(0,10)$	$\Theta(0,25)$	$\Theta(0,50)$	$\Theta(0,75)$	$\Theta(0,90)$	ekk	$\Theta(0,10)$	$\Theta(0,25)$	$\Theta(0,50)$	$\Theta(0,75)$	$\Theta(0,90)$	ekk	$\Theta(0,10)$	$\Theta(0,25)$	$\Theta(0,50)$	$\Theta(0,75)$	$\Theta(0,90)$
toplam harcama (log)	-0.110*** (0.00123)	-0.0833*** (0.00148)	-0.103*** (0.00129)	-0.119*** (0.00131)	-0.128*** (0.00173)	-0.125*** (0.00245)	-0.111*** (0.00219)	-0.0827*** (0.00277)	-0.101*** (0.00228)	-0.117*** (0.00221)	-0.123*** (0.00306)	-0.119*** (0.00424)	-0.117*** (0.00206)	-0.0843*** (0.00234)	-0.101*** (0.00208)	-0.122*** (0.00220)	-0.135*** (0.00317)	-0.138*** (0.00402)
hane halkı reisi yaş aralıkları için kulla değişkenler; d_y_4: (20-24)	-0.0173 (0.0216)	0.00209 (0.0146)	0.0133 (0.0263)	-0.0130 (0.0668)	-0.0619 (0.0523)	-0.0106 (0.0494)	-0.0742 (0.0295)	-0.0251 (0.0342)	-0.0813*** (0.0443)	-0.102*** (0.0287)	-0.0383 (0.0345)	-0.0186 (0.0406)	0.0627 (0.0282)	0.128*** (0.0171)	0.0301* (0.0260)	0.0909*** (0.0388)	0.0369 (0.0210)	-0.0548*** (0.0210)
d_y_5: (25-29)	0.00416 (0.0209)	0.0222* (0.0130)	0.0361 (0.0255)	0.0141 (0.0665)	-0.0367 (0.0510)	0.0156 (0.00968)	-0.0667 (0.0482)	-0.0226 (0.0272)	-0.0714** (0.0336)	-0.0746* (0.0405)	-0.0388 (0.0280)	-0.0708*** (0.0164)	0.0899** (0.0391)	0.145*** (0.0274)	0.0563*** (0.0145)	0.111*** (0.0248)	0.0661* (0.0372)	0.0132 (0.0172)
d_y_6: (30-34)	0.00969 (0.0208)	0.0303*** (0.0130)	0.0429* (0.0255)	0.0217 (0.0664)	-0.0302 (0.0509)	0.0202*** (0.00987)	-0.0483 (0.0480)	-0.0116 (0.0264)	-0.0550 (0.0336)	-0.0628 (0.0403)	-0.0182 (0.0279)	-0.0451*** (0.0118)	0.05941** (0.0389)	0.158*** (0.0273)	0.0645*** (0.0142)	0.122*** (0.0245)	0.0749*** (0.0371)	0.00864 (0.0126)
d_y_7: (35-39)	0.0175 (0.0208)	0.0374*** (0.0129)	0.0494** (0.0254)	0.0299 (0.0664)	-0.0249 (0.0509)	0.0216** (0.00912)	-0.0365 (0.0480)	-4.77e-05 (0.0263)	-0.0457 (0.0336)	-0.0503 (0.0403)	-0.0115 (0.0278)	-0.0169 (0.0134)	0.100*** (0.0389)	0.171*** (0.0273)	0.0769*** (0.0142)	0.128*** (0.0245)	0.0866*** (0.0371)	-0.00574 (0.0119)
d_y_8: (40-44)	0.0115 (0.0208)	0.0330*** (0.0130)	0.0455** (0.0254)	0.0209 (0.0665)	-0.0324 (0.0509)	0.0187** (0.00946)	-0.0459 (0.0480)	-0.00808 (0.0265)	-0.0535 (0.0336)	-0.0571 (0.0403)	-0.0143 (0.0280)	-0.0358*** (0.0118)	0.0912** (0.0389)	0.160*** (0.0273)	0.0674*** (0.0140)	0.120*** (0.0246)	0.0701* (0.0370)	-0.00574 (0.0118)
d_y_9: (45-49)	0.0126 (0.0208)	0.0363*** (0.0130)	0.0476** (0.0255)	0.0232 (0.0665)	-0.0296 (0.0509)	0.0217** (0.00965)	-0.0432 (0.0480)	3.77e-05 (0.0263)	-0.0488 (0.0336)	-0.0586 (0.0404)	-0.0175 (0.0278)	-0.0319** (0.0141)	0.0963** (0.0389)	0.167*** (0.0270)	0.0680*** (0.0142)	0.124*** (0.0246)	0.0853** (0.0371)	-0.0124 (0.0111)
d_y_10: (50-54)	0.0232 (0.0208)	0.0394*** (0.0131)	0.0521** (0.0255)	0.0339 (0.0665)	-0.0208 (0.0509)	0.0376*** (0.00981)	-0.0296 (0.0481)	0.00420 (0.0265)	-0.0394 (0.0336)	-0.0436 (0.0403)	0.00337 (0.0281)	-0.0175 (0.0128)	0.101*** (0.0389)	0.168*** (0.0272)	0.0749*** (0.0141)	0.129*** (0.0246)	0.0845*** (0.0374)	0.00354 (0.0127)
d_y_11: (55-59)	0.0345* (0.0209)	0.0440*** (0.0132)	0.0603** (0.0256)	0.0440 (0.0665)	0.00123 (0.0510)	0.0503*** (0.00982)	-0.0170 (0.0481)	0.0163 (0.0267)	-0.0310 (0.0338)	-0.0301 (0.0404)	0.0176 (0.0283)	-0.00630 (0.0194)	0.122*** (0.0390)	0.173*** (0.0274)	0.0920*** (0.0145)	0.151*** (0.0248)	0.114*** (0.0374)	0.0302** (0.0129)
d_y_12: (60-64)	0.0555*** (0.0209)	0.0649*** (0.0134)	0.0797*** (0.0256)	0.0656 (0.0665)	0.0186 (0.0509)	0.0749*** (0.0103)	0.00177 (0.0482)	0.0234 (0.0267)	-0.0171 (0.0340)	-0.0114 (0.0405)	0.0414 (0.0298)	0.0341* (0.0206)	0.126*** (0.0391)	0.177*** (0.0274)	0.0939*** (0.0151)	0.159*** (0.0252)	0.116*** (0.0376)	0.0299* (0.0175)
d_y_13: (65+)	0.0599*** (0.0208)	0.0584*** (0.0132)	0.0792*** (0.0255)	0.0695 (0.0665)	0.0328 (0.0509)	0.0940*** (0.00989)	-1.29e-05 (0.0481)	0.0132 (0.0264)	-0.0262 (0.0337)	-0.0113 (0.0404)	0.0461 (0.0285)	0.0358*** (0.0130)	0.144*** (0.0389)	0.183*** (0.0272)	0.104*** (0.0145)	0.174*** (0.0249)	0.142*** (0.0374)	0.0688*** (0.0140)
yerleşim yeri (kent ise 0, kır ise 1)	0.0618*** (0.00178)	0.0306*** (0.00256)	0.0448*** (0.00215)	0.0600*** (0.00240)	0.0774*** (0.00309)	0.0859*** (0.00389)	0.0724*** (0.00302)	0.0465*** (0.00398)	0.0697*** (0.00338)	0.101*** (0.00404)	0.0722*** (0.00548)	0.0343*** (0.00726)	0.0510*** (0.00299)	0.0343*** (0.00348)	0.0459*** (0.00361)	0.0668*** (0.00397)	0.0942*** (0.00602)	0.104*** (0.00759)
h.h. reisinin eğitimi (hanehalkı reisi üniversite ve üst eğitimli: 1)	-0.00265 (0.00273)	0.00807** (0.00218)	0.00807*** (0.00232)	0.00771*** (0.00233)	-0.00160 (0.00301)	0.00147 (0.00485)	0.00911** (0.00466)	0.0109*** (0.00357)	0.00787*** (0.00375)	-0.00329 (0.00490)	-0.0234** (0.00991)	-0.00571 (0.00467)	0.00392 (0.00991)	0.00382 (0.00381)	0.00485 (0.00331)	0.00617** (0.00361)	-0.00252 (0.00591)	-0.0236*** (0.00846)
ev sahipliği (hanehalkı oturdan evin sahibi ise 1)	0.0241*** (0.00179)	0.0121*** (0.00202)	0.0164*** (0.00170)	0.0209*** (0.00188)	0.0273*** (0.00235)	0.0333*** (0.00351)	0.0249*** (0.00306)	0.0157*** (0.00343)	0.0186*** (0.00292)	0.0190*** (0.00314)	0.0195*** (0.00395)	0.0323*** (0.00712)	0.0308*** (0.00300)	0.0151*** (0.00317)	0.0179*** (0.00276)	0.0251*** (0.00297)	0.0313*** (0.00434)	0.0468*** (0.00584)
sosyal güvence (hanehalkı reisinin sosyal güvencesi yoksa 1)	0.0288*** (0.00170)	0.0122*** (0.00205)	0.0146*** (0.00182)	0.0250*** (0.00212)	0.0363*** (0.00270)	0.0447*** (0.00382)	0.0162*** (0.00336)	0.00198 (0.00515)	0.00711** (0.00388)	0.0154*** (0.00420)	0.0263*** (0.00586)	0.0479*** (0.00337)	0.00191 (0.00491)	-0.0121** (0.00491)	0.000708 (0.00392)	0.000718 (0.00433)	0.00616 (0.00561)	0.00148 (0.00687)
sabit	0.881*** (0.0217)	0.604*** (0.0149)	0.745*** (0.0263)	0.915*** (0.0666)	1.080*** (0.0516)	1.083*** (0.0172)	0.944*** (0.0495)	0.639*** (0.0309)	0.833*** (0.0362)	0.984*** (0.0417)	1.040*** (0.0307)	1.109*** (0.0285)	0.848*** (0.0403)	0.490*** (0.0282)	0.722*** (0.0182)	0.842*** (0.0274)	1.026*** (0.0398)	1.196*** (0.0223)
gözlem sayısı	25747	25747	25747	25747	25747	25747	8541	8541	8541	8541	8541	8541	8555	8555	8555	8555	8555	8555
R ²	0.409	0.402	0.405	0.408	0.409	0.406	0.414	0.405	0.409	0.413	0.411	0.404	0.436	0.423	0.431	0.435	0.435	0.431
F snaması istatistiği	1189.00						401.00						439.9					
F snaması olasılık değeri	0.00						0.00						0.00					
MSS snaması z2 istatistiği		2038.00	1976.00	1471.00	784.8	350.7		738.1	752.6	555.2	268.00	89.09		940.3	932.8	662.9	356.3	160.1
MSS snaması için serbestlik derecesi		6	6	6	6	6		6	6	6	6	6		6	6	6	6	6
MSS snaması için olasılık değeri		0.90	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Breusch-Pagan (1979) / Cook-Weisberg (1983) snaması z2	1295.3						459.58						642.12					
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg snaması olasılık değeri		0.00					0.00						0.00					

Notlar: parametre içindeki değerler standard hataları gösterir, MSS: Machado-Santos Silva (2000) snaması, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tablo: E2 -devam-

	2006						2007						2008					
	ekk	$\Theta(0,10)$	$\Theta(0,25)$	$\Theta(0,50)$	$\Theta(0,75)$	$\Theta(0,90)$	ekk	$\Theta(0,10)$	$\Theta(0,25)$	$\Theta(0,50)$	$\Theta(0,75)$	$\Theta(0,90)$	ekk	$\Theta(0,10)$	$\Theta(0,25)$	$\Theta(0,50)$	$\Theta(0,75)$	$\Theta(0,90)$
toplam harcama (log)	-0.104*** (0.00210)	-0.0777*** (0.00196)	-0.0940*** (0.00209)	-0.108*** (0.00233)	-0.120*** (0.00298)	-0.122*** (0.00536)	-0.108*** (0.00196)	-0.0784*** (0.00232)	-0.0970*** (0.00203)	-0.111*** (0.00233)	-0.125*** (0.00272)	-0.128*** (0.00427)	-0.0894*** (0.00212)	-0.0708*** (0.00237)	-0.0832*** (0.00188)	-0.0990*** (0.00233)	-0.111*** (0.00315)	-0.112*** (0.00480)
hane halkı reisi yaş aralıkları için kukla değişkenler;																		
d_y_4: (20-24)	0.0317 (0.0532)	0.0303 (0.0292)	-0.0127 (0.0350)	-0.00630 (0.0208)	0.0543* (0.0289)	0.0976*** (0.0282)	-0.0419 (0.0442)	0.0906*** (0.0289)	-0.0114 (0.0327)	-0.0260 (0.0381)	-0.204*** (0.0281)	-0.174*** (0.0129)	0.0241 (0.0497)	0.0313 (0.0249)	0.0146 (0.0312)	-0.0232 (0.0188)	0.0367 (0.0287)	0.0144 (0.0171)
d_y_5: (25-29)	0.0319 (0.0520)	0.0603*** (0.0259)	0.00351 (0.0327)	-0.00650 (0.0181)	0.0442* (0.0261)	0.0686*** (0.0158)	-0.0419 (0.0434)	0.0999*** (0.0252)	-0.0209 (0.0318)	-0.0206** (0.0373)	-0.175*** (0.0260)	0.0487 (0.0119)	0.0524** (0.0486)	0.0619** (0.0243)	0.0511*** (0.0299)	0.0476*** (0.0169)	0.0411*** (0.0245)	0.0171*** (0.0115)
d_y_6: (30-34)	0.0498 (0.0519)	0.0548*** (0.0259)	0.00881 (0.0327)	0.0158 (0.0181)	0.0695*** (0.0261)	0.0966*** (0.0154)	-0.0333 (0.0433)	0.108*** (0.0250)	0.00124 (0.0318)	-0.0125 (0.0371)	-0.198*** (0.0260)	-0.155*** (0.0113)	0.0563 (0.0485)	0.0640*** (0.0238)	0.0648*** (0.0298)	0.00714 (0.0167)	0.0590*** (0.0243)	0.0476*** (0.00967)
d_y_7: (35-39)	0.0458 (0.0519)	0.0700*** (0.0259)	0.0146 (0.0326)	0.0102 (0.0181)	0.0646** (0.0261)	0.0914*** (0.0104)	-0.0243 (0.0433)	0.118*** (0.0248)	0.0118 (0.0317)	-0.06648 (0.0370)	-0.187*** (0.0259)	-0.156*** (0.00947)	0.0574 (0.0485)	0.0735*** (0.0238)	0.0722** (0.0298)	0.0133 (0.0167)	0.0515*** (0.0242)	0.0397*** (0.00921)
d_y_8: (40-44)	0.0348 (0.0519)	0.0549*** (0.0260)	0.00629 (0.0327)	-0.000207 (0.0181)	0.0503* (0.0261)	0.0657*** (0.0103)	-0.0277 (0.0433)	0.114*** (0.0248)	0.0110 (0.0317)	-0.0105 (0.0370)	-0.184*** (0.0261)	-0.155*** (0.00889)	0.0567 (0.0485)	0.0660*** (0.0238)	0.0708** (0.0298)	0.0108 (0.0167)	0.0556** (0.0243)	0.0396*** (0.00889)
d_y_9: (45-49)	0.0465 (0.0519)	0.0646** (0.0259)	0.0143 (0.0326)	0.0156 (0.0183)	0.0675*** (0.0263)	0.0960*** (0.0103)	-0.0252 (0.0433)	0.114*** (0.0248)	0.00702 (0.0317)	-0.00565 (0.0370)	-0.185*** (0.0260)	-0.151*** (0.00868)	0.0527 (0.0485)	0.0695*** (0.0238)	0.0681** (0.0298)	0.00681 (0.0167)	0.0577*** (0.0244)	0.0413*** (0.00891)
d_y_10: (50-54)	0.0553 (0.0520)	0.0684*** (0.0259)	0.0187 (0.0328)	0.0189 (0.0183)	0.0758*** (0.0265)	0.112*** (0.0108)	-0.0154 (0.0433)	0.120*** (0.0249)	0.0182 (0.0317)	-0.00313 (0.0370)	-0.179*** (0.0261)	-0.132*** (0.0130)	0.0687 (0.0485)	0.0683*** (0.0239)	0.0746** (0.0298)	0.0213 (0.0169)	0.0771*** (0.0246)	0.0712*** (0.0102)
d_y_11: (55-59)	0.0725 (0.0520)	0.0780*** (0.0262)	0.0289 (0.0329)	0.0321* (0.0185)	0.101*** (0.0271)	0.137*** (0.0122)	-0.00341 (0.0433)	0.128*** (0.0250)	0.0240 (0.0318)	0.0163 (0.0371)	-0.163*** (0.0264)	-0.117*** (0.0138)	0.0876* (0.0486)	0.0760*** (0.0242)	0.0920*** (0.0299)	0.0431** (0.0170)	0.0979*** (0.0245)	0.0904*** (0.0105)
d_y_12: (60-64)	0.0827 (0.0521)	0.0808*** (0.0262)	0.0490 (0.0331)	0.0513*** (0.0185)	0.116*** (0.0271)	0.139*** (0.0127)	0.00628 (0.0434)	0.135*** (0.0252)	0.0395 (0.0319)	0.0275 (0.0371)	-0.147*** (0.0269)	-0.116*** (0.0101)	0.0962** (0.0486)	0.0815*** (0.0243)	0.0914*** (0.0300)	0.0494*** (0.0175)	0.102*** (0.0252)	0.113*** (0.0102)
d_y_13: (65+)	0.0814 (0.0520)	0.0738*** (0.0261)	0.0392 (0.0329)	0.0438*** (0.0187)	0.112*** (0.0268)	0.158*** (0.0133)	0.00426 (0.0433)	0.127*** (0.0250)	0.0288 (0.0319)	0.0255 (0.0370)	-0.149*** (0.0266)	-0.108*** (0.0102)	0.108** (0.0485)	0.0933*** (0.0241)	0.103*** (0.0299)	0.0606*** (0.0172)	0.129*** (0.0249)	0.130*** (0.0109)
yerleşim yeri	0.0642*** (0.00294)	0.0251*** (0.00315)	0.0442*** (0.00322)	0.0642*** (0.00386)	0.0860*** (0.00549)	0.0971*** (0.00752)	0.0589*** (0.00269)	0.0559*** (0.00305)	0.0804*** (0.00346)	0.0978*** (0.00524)	0.0588*** (0.00723)	0.0222*** (0.00276)	0.0588*** (0.00353)	0.0222*** (0.00353)	0.0340*** (0.00298)	0.0522*** (0.00390)	0.0742*** (0.00521)	0.0940*** (0.00592)
h.h. reisinin eğitimi	-0.00587 (0.00453)	0.00704** (0.00326)	0.00808*** (0.00343)	0.00423 (0.00396)	-0.00619 (0.00514)	-0.0198** (0.00989)	0.00117 (0.00416)	0.00175 (0.00397)	0.00640* (0.00327)	0.00400 (0.00381)	-0.00448 (0.00526)	-0.00888** (0.00840)	0.00525* (0.00292)	0.000955 (0.00294)	-0.000452 (0.00342)	-0.00387 (0.00461)	-0.0214*** (0.00662)	
(hanehalkı reisi üniversite ve üstü eğitimi: 1)																		
ev sahipliği	0.0269*** (0.00298)	0.0145*** (0.00283)	0.0121*** (0.00283)	0.0192*** (0.00306)	0.0289*** (0.00433)	0.0389*** (0.00714)	0.0211*** (0.00272)	0.0151*** (0.00291)	0.0166*** (0.00258)	0.0173*** (0.00307)	0.0195*** (0.00368)	0.0279*** (0.00536)	0.0193*** (0.00271)	0.0108*** (0.00283)	0.0118*** (0.00244)	0.0177*** (0.00268)	0.0234*** (0.00342)	0.0259*** (0.00532)
(hanehalkı oturan evin sahibi ise 1)																		
sosyal güvence	0.00417 (0.00374)	0.00178 (0.00392)	-0.00128 (0.00418)	0.000300 (0.00475)	0.00980* (0.00557)	0.00673 (0.00850)	-0.000366 (0.00369)	-0.000280 (0.00411)	-0.00484 (0.00435)	0.00114 (0.00486)	0.00128 (0.00526)	0.0130* (0.00767)	0.0172*** (0.00322)	-0.00843*** (0.00405)	0.00185 (0.00349)	0.00931** (0.00370)	0.00366 (0.00634)	0.0443*** (0.00737)
(hanehalkı reisinin sosyal güvencesi yoksa 1)																		
sabit	0.819*** (0.0531)	0.546*** (0.0279)	0.735*** (0.0349)	0.871*** (0.0220)	0.947*** (0.0319)	1.007*** (0.0296)	0.914*** (0.0446)	0.498*** (0.0276)	0.753*** (0.0341)	0.906*** (0.0388)	1.226*** (0.0277)	1.273*** (0.0252)	0.708*** (0.0500)	0.497*** (0.0265)	0.605*** (0.0324)	0.803*** (0.0214)	0.878*** (0.0302)	0.962*** (0.0280)
gözlem sayısı	8554	8554	8554	8554	8554	8554	8536	8536	8536	8536	8536	8536	8547	8547	8547	8547	8547	8547
R ²	0.372	0.357	0.366	0.370	0.371	0.367	0.405	0.396	0.399	0.404	0.403	0.400	0.367	0.347	0.358	0.365	0.366	0.363
F sinaması istatistiği	337,3						387,00						329,7					
F sinaması olasılık değeri	0.00						0.00						0.00					
MSS sinaması χ^2 istatistiği		755,3	732,3	527,5	290,3	129,8		709,1	752,2	561,8	334,6	181,00		917,9	919,6	755,4	504,1	253,1
MSS sinaması için serbestlik derecesi		6	6	6	6	6		6	6	6	6	6		6	6	6	6	6
MSS sinaması için olasılık değeri		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Beusch-Pagan (1979) / Cook-Weisberg (1983) sinaması χ^2	439,73						513,7						851,4					
Beusch-Pagan / Cook-Weisbergsinaması olasılık değeri	0.00						0.00						0.00					
Notlar: parametre içindeki değerler standart hataları gösterir. MSS: Machado-Santos Silva (2000) sinaması, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1							0.00						0.00					

Notlar: parametre içindeki değerler standard hataları gösterir, MSS: Machado-Santos Silva (2000) sinaması, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tablo: E2 -devam-

	2009						2010						2011					
	ekk	Ö(0,10)	Ö(0,25)	Ö(0,50)	Ö(0,75)	Ö(0,90)	ekk	Ö(0,10)	Ö(0,25)	Ö(0,50)	Ö(0,75)	Ö(0,90)	ekk	Ö(0,10)	Ö(0,25)	Ö(0,50)	Ö(0,75)	Ö(0,90)
toplam harcama (log)	-0,0830*** (0,00195)	-0,0578*** (0,00207)	-0,0757*** (0,00186)	-0,0947*** (0,00197)	-0,105*** (0,00280)	-0,105*** (0,00446)	-0,0812*** (0,00183)	-0,0612*** (0,00222)	-0,0769*** (0,00166)	-0,0917*** (0,00170)	-0,0993*** (0,00262)	-0,101*** (0,00375)	-0,0829*** (0,00179)	-0,0625*** (0,00190)	-0,0782*** (0,00174)	-0,0926*** (0,00180)	-0,101*** (0,00253)	-0,0952*** (0,00420)
hane halkı reisi yaş aralıkları için kukla değişkenler;																		
d_y_4; (20-24)	0,0202 (0,0303)	0,00844 (0,0184)	0,0188 (0,0448)	-0,000519 (0,0199)	0,0292*** (0,0102)	0,0396 (0,0305)	0,0322 (0,0426)	0,0472** (0,0231)	0,0437 (0,0287)	0,0170 (0,0362)	0,0131 (0,0279)	-0,00464 (0,0109)	0,0717 (0,0443)	0,0333** (0,0131)	0,0851*** (0,0146)	0,0713** (0,0324)	0,0723*** (0,0246)	0,131*** (0,0153)
d_y_5; (25-29)	0,0317 (0,0291)	0,00972 (0,0174)	0,0134 (0,0439)	0,00293 (0,0196)	0,0386*** (0,00852)	0,0768*** (0,0284)	0,0388 (0,0416)	0,0477** (0,0224)	0,0558** (0,0281)	0,0357 (0,0351)	0,00914 (0,0237)	0,00236 (0,0107)	0,0788* (0,0432)	0,0563*** (0,0110)	0,103*** (0,0135)	0,0835*** (0,0310)	0,0758*** (0,0224)	0,122*** (0,00845)
d_y_6; (30-34)	0,0439 (0,0289)	0,0184 (0,0175)	0,0349 (0,0438)	0,0219 (0,0193)	0,0562*** (0,00796)	0,0764*** (0,0284)	0,0545 (0,0415)	0,0574*** (0,0222)	0,0492 (0,0280)	0,0199 (0,0351)	0,0123 (0,0234)	0,100** (0,0107)	0,0717*** (0,0431)	0,100*** (0,0109)	0,117*** (0,0134)	0,101*** (0,0310)	0,100*** (0,0221)	0,150*** (0,00827)
d_y_7; (35-39)	0,0553* (0,0289)	0,0389** (0,0174)	0,0477 (0,0438)	0,0290 (0,0193)	0,0592*** (0,00770)	0,0909*** (0,0280)	0,0673 (0,0415)	0,0675*** (0,0224)	0,0620* (0,0290)	0,0412* (0,0352)	0,0363*** (0,0236)	0,104** (0,0109)	0,0731*** (0,0431)	0,120*** (0,0107)	0,103*** (0,0135)	0,103*** (0,0310)	0,102*** (0,0221)	0,158*** (0,0113)
d_y_8; (40-44)	0,0522* (0,0289)	0,0339* (0,0173)	0,0423 (0,0438)	0,0295 (0,0194)	0,0563*** (0,00824)	0,0886*** (0,0278)	0,0598 (0,0415)	0,0656*** (0,0221)	0,0777*** (0,0352)	0,0583* (0,0234)	0,0283 (0,0110)	0,0189* (0,0431)	0,0785*** (0,0111)	0,128*** (0,0135)	0,112*** (0,0310)	0,110*** (0,0221)	0,159*** (0,00771)	0,119*** (0,00771)
d_y_9; (45-49)	0,0530* (0,0289)	0,0344** (0,0174)	0,0416 (0,0438)	0,0304 (0,0194)	0,0641*** (0,00836)	0,0921*** (0,0281)	0,0629 (0,0415)	0,0729*** (0,0222)	0,0781*** (0,0280)	0,0573 (0,0351)	0,0324 (0,0235)	0,0290** (0,0113)	0,107** (0,0431)	0,0857*** (0,0108)	0,126*** (0,0135)	0,108*** (0,0310)	0,108*** (0,0224)	0,161*** (0,00825)
d_y_10; (50-54)	0,0648** (0,0290)	0,0389** (0,0175)	0,0467 (0,0438)	0,0380* (0,0195)	0,0715*** (0,00844)	0,122*** (0,0289)	0,0750 (0,0415)	0,0694*** (0,0224)	0,0831*** (0,0352)	0,0706** (0,0236)	0,0525** (0,0128)	0,0498*** (0,0128)	0,116*** (0,0109)	0,0884*** (0,0135)	0,131*** (0,0135)	0,117*** (0,0311)	0,115*** (0,0224)	0,170*** (0,0100)
d_y_11; (55-59)	0,0817*** (0,0290)	0,0447** (0,0177)	0,0621 (0,0439)	0,0536*** (0,0196)	0,0998*** (0,00928)	0,133*** (0,0293)	0,0866** (0,0415)	0,0743*** (0,0224)	0,0906*** (0,0282)	0,0819** (0,0352)	0,0637*** (0,0240)	0,0714*** (0,0122)	0,128*** (0,0432)	0,0911*** (0,0110)	0,139*** (0,0136)	0,126*** (0,0311)	0,133*** (0,0234)	0,202*** (0,0112)
d_y_12; (60-64)	0,0883*** (0,0291)	0,0445** (0,0192)	0,0694 (0,0439)	0,0687*** (0,0200)	0,114*** (0,0111)	0,148*** (0,0291)	0,106** (0,0416)	0,0836*** (0,0226)	0,0972*** (0,0283)	0,0942*** (0,0354)	0,0923*** (0,0134)	0,113*** (0,0242)	0,146*** (0,0432)	0,0939*** (0,0116)	0,148*** (0,0140)	0,144*** (0,0312)	0,159*** (0,0232)	0,217*** (0,0177)
d_y_13; (65+)	0,106*** (0,0289)	0,0462*** (0,0176)	0,0790* (0,0439)	0,0824*** (0,0197)	0,136*** (0,00905)	0,184*** (0,0300)	0,107** (0,0415)	0,0778*** (0,0224)	0,101*** (0,0282)	0,0997*** (0,0352)	0,0909*** (0,0237)	0,118*** (0,0431)	0,155*** (0,0126)	0,0984*** (0,0110)	0,155*** (0,0137)	0,158*** (0,0311)	0,170*** (0,0227)	0,235*** (0,00912)
yerleşim yeri	0,0703*** (0,00273)	0,0255*** (0,00331)	0,0400*** (0,00300)	0,0608*** (0,00335)	0,0907*** (0,00481)	0,130*** (0,00847)	0,0513*** (0,00251)	0,0145*** (0,00307)	0,0227*** (0,00259)	0,0445*** (0,00311)	0,0734*** (0,00454)	0,0948*** (0,00553)	0,0466*** (0,00248)	0,0128*** (0,00282)	0,0211*** (0,00252)	0,0366*** (0,00313)	0,0644*** (0,00472)	0,0977*** (0,00820)
h.h. reisinin eğitimi	-0,00958** (0,00396)	0,00442 (0,00316)	0,00422 (0,00266)	0,00291 (0,00297)	-0,00505 (0,00416)	-0,0253*** (0,00684)	-0,0130*** (0,00367)	0,000470 (0,00294)	0,00351 (0,00275)	0,00266 (0,00281)	-0,00596 (0,00396)	-0,0342*** (0,00557)	-0,00420 (0,00342)	0,0122*** (0,00254)	0,0082*** (0,00230)	0,00639*** (0,00260)	-0,00346 (0,00404)	-0,0278*** (0,00730)
ev sahipliği	0,0234*** (0,00270)	0,0164*** (0,00276)	0,0155*** (0,00239)	0,0170*** (0,00240)	0,0228*** (0,00354)	0,0308*** (0,00602)	0,0516*** (0,00250)	0,0116*** (0,00237)	0,0127*** (0,00228)	0,0121*** (0,00304)	0,0134*** (0,00511)	0,0227*** (0,00241)	0,0210*** (0,00220)	0,0128*** (0,00220)	0,0127*** (0,00209)	0,0172*** (0,00228)	0,0205*** (0,00332)	0,0299*** (0,00615)
sosyal güvence	0,00579 (0,00387)	-0,00657 (0,00469)	-0,00284 (0,00376)	0,00414 (0,00434)	0,0127** (0,00559)	0,0120 (0,00853)	-0,00763** (0,00379)	-0,00857 (0,00535)	-0,00828** (0,00357)	-0,00719* (0,00412)	-0,00531 (0,00442)	-0,0112* (0,00671)	-0,0102** (0,00421)	-0,00106 (0,00413)	-0,00989** (0,00412)	-0,00806* (0,00435)	-0,00674 (0,00561)	-0,0191* (0,0101)
sabit	0,666*** (0,0310)	0,437*** (0,0207)	0,575*** (0,0444)	0,752*** (0,0232)	0,837*** (0,0184)	0,868*** (0,0266)	0,643*** (0,0429)	0,424*** (0,0262)	0,545*** (0,0294)	0,698*** (0,0371)	0,824*** (0,0269)	0,901*** (0,0251)	0,602*** (0,0443)	0,414*** (0,0152)	0,502*** (0,0166)	0,649*** (0,0323)	0,755*** (0,0245)	0,732*** (0,0251)
gözlem sayısı	10028	10028	10028	10028	10028	10028	10067	10067	10067	10067	10067	10067	9906	9906	9906	9906	9906	9906
R ²	0,361	0,343	0,353	0,357	0,359	0,355	0,317	0,297	0,304	0,313	0,315	0,310	0,335	0,316	0,324	0,331	0,334	0,324
F sınaması istatistiği	376,5						311,3	0,00					331,6	0,00				
F sınaması olasılık değeri	0,00																	
MSS sınaması y2 istatistiği		1291,00	1257,00		1014,00	601,4	314,7		1044,00	1018,00	794,9		492,00	260,4		1047,00	979,2	715,7
MSS sınaması için serbestlik derecesi		6	6	6	6	6	6		6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
MSS sınaması için olasılık değeri		0,00	0,00	0,00	p<0,01	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Beusch-Pagn (1979) / Cook-Weisberg (1983) sınaması y2	1116,96						751,32						657,57					
Beusch-Pagn / Cook-Weisbergsınaması olasılık değeri	0,00						0,00							0,00				

Notlar: parametre içindeki değerler standard hataları gösterir, MSS: Machado-Santos Silva (2000) sınaması, *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Tablo: E2 -devam-

	2012						2013					
	ekk	$\Theta(0,10)$	$\Theta(0,25)$	$\Theta(0,50)$	$\Theta(0,75)$	$\Theta(0,90)$	ekk	$\Theta(0,10)$	$\Theta(0,25)$	$\Theta(0,50)$	$\Theta(0,75)$	$\Theta(0,90)$
toplam harcama (log)	-0,0764*** (0,00172)	-0,0583*** (0,00176)	-0,0729*** (0,00158)	-0,0869*** (0,00158)	-0,0917*** (0,00241)	-0,0855*** (0,00393)	-0,0753*** (0,00175)	-0,0520*** (0,00162)	-0,0673*** (0,00154)	-0,0847*** (0,00165)	-0,0952*** (0,00239)	-0,0946*** (0,00497)
hane halkı reisi yaş aralıkları için kukla değişkenler;												
d_y_4; (20-24)	-0,0625 (0,0472)	-0,0301*** (0,0111)	-0,0152 (0,0262)	-0,0284 (0,0290)	-0,00870 (0,0229)	-0,237*** (0,0218)	0,00802 (0,0362)	0,00284 (0,0230)	-0,0174 (0,0124)	-0,0140 (0,0201)	0,0111 (0,0147)	0,0539** (0,0227)
d_y_5; (25-29)	-0,0503 (0,0465)	-0,0174* (0,0105)	-0,00526 (0,0256)	-0,0236 (0,0279)	0,00958 (0,0225)	-0,203*** (0,0147)	0,0212 (0,0353)	0,0230 (0,0212)	-0,00936 (0,0111)	0,00272 (0,0188)	0,0328*** (0,0117)	0,0415*** (0,0126)
d_y_6; (30-34)	-0,0376 (0,0464)	-0,00720 (0,0102)	0,00737 (0,0255)	-0,00572 (0,0278)	0,0263 (0,0225)	-0,208*** (0,0120)	0,0321 (0,0351)	0,0317 (0,0211)	0,00368 (0,0109)	0,0144 (0,0187)	0,0387*** (0,0105)	0,0466*** (0,0115)
d_y_7; (35-39)	-0,0354 (0,0463)	-0,00270 (0,0104)	0,0122 (0,0255)	-0,00207 (0,0278)	0,0275 (0,0224)	-0,205*** (0,0118)	0,0411 (0,0351)	0,0408* (0,0211)	0,0155 (0,0108)	0,0255 (0,0187)	0,0460*** (0,0104)	0,0562*** (0,0110)
d_y_8; (40-44)	-0,0343 (0,0463)	-0,00357 (0,0104)	0,0155 (0,0255)	-0,00201 (0,0278)	0,0279 (0,0225)	-0,201*** (0,0106)	0,0398 (0,0351)	0,0360* (0,0211)	0,0117 (0,0108)	0,0232 (0,0188)	0,0505*** (0,0106)	0,0649*** (0,0105)
d_y_9; (45-49)	-0,0284 (0,0464)	0,00202 (0,0103)	0,0163 (0,0255)	0,00489 (0,0278)	0,0334 (0,0222)	-0,195*** (0,0115)	0,0411 (0,0351)	0,0428** (0,0211)	0,0137 (0,0108)	0,0234 (0,0188)	0,0512*** (0,0103)	0,0699*** (0,0109)
d_y_10; (50-54)	-0,0210 (0,0464)	0,00546 (0,0105)	0,0235 (0,0255)	0,0102 (0,0278)	0,0422* (0,0226)	-0,183*** (0,0130)	0,0531 (0,0352)	0,0477** (0,0212)	0,0201* (0,0110)	0,0347* (0,0189)	0,0683*** (0,0111)	0,0873*** (0,0120)
d_y_11; (55-59)	-0,00787 (0,0464)	0,0121 (0,0105)	0,0311 (0,0255)	0,0212 (0,0279)	0,0570** (0,0228)	-0,165*** (0,0129)	0,0672* (0,0352)	0,0559*** (0,0213)	0,0291*** (0,0110)	0,0461** (0,0191)	0,0862*** (0,0112)	0,108*** (0,0131)
d_y_12; (60-64)	0,00858 (0,0464)	0,0204* (0,0107)	0,0383 (0,0257)	0,0397 (0,0281)	0,0812*** (0,0233)	-0,138*** (0,0130)	0,0821** (0,0352)	0,0634*** (0,0214)	0,0405*** (0,0113)	0,0613*** (0,0191)	0,109*** (0,0119)	0,132*** (0,0125)
d_y_13; (65+)	0,0223 (0,0464)	0,0215** (0,0108)	0,0474* (0,0256)	0,0487* (0,0279)	0,0987*** (0,0226)	-0,101*** (0,0146)	0,0914*** (0,0351)	0,0567*** (0,0213)	0,0428*** (0,0112)	0,0758*** (0,0189)	0,115*** (0,0119)	0,154*** (0,0136)
yerleşim yeri	0,0461***	0,00975***	0,0202***	0,0364***	0,0616***	0,0942***	0,0469***	0,0144***	0,0244***	0,0379***	0,0624***	0,0918***
(kent ise 0, kır ise 1)	(0,00241)	(0,00257)	(0,00240)	(0,00275)	(0,00486)	(0,00669)	(0,00247)	(0,00274)	(0,00244)	(0,00301)	(0,00437)	(0,00829)
h,h, reisinin eğitimi	-0,0114***	0,00578**	0,00930***	0,00319	-0,0157***	-0,0370***	-0,0112***	0,00614***	0,00399*	0,00223	-0,00631*	-0,0357***
(hanehalkı reisi üniversite ve üstü eğitimli: 1)	(0,00325)	(0,00227)	(0,00230)	(0,00242)	(0,00392)	(0,00565)	(0,00329)	(0,00226)	(0,00210)	(0,00245)	(0,00376)	(0,00710)
ev sahipliği	0,0159***	0,00500**	0,00880***	0,0113***	0,0183**	0,0205***	0,0129***	0,00727***	0,00933***	0,00953***	0,0116***	0,0103*
(hanehalkı oturan evin sahibi ise 1)	(0,00235)	(0,00199)	(0,00195)	(0,00212)	(0,00328)	(0,00485)	(0,00236)	(0,00207)	(0,00192)	(0,00214)	(0,00313)	(0,00608)
sosyal güvence	0,00537	-0,00191	-0,000796	0,00395	0,0129*	0,0103	-0,000519	-0,00409	-0,00126	-0,00326	-0,00216	0,00638
(hanehalkı reisinin sosyal güvencesi yoksa 1)	(0,00448)	(0,00472)	(0,00429)	(0,00486)	(0,00732)	(0,00465)	(0,00419)	(0,00498)	(0,00490)	(0,00774)	(0,0107)	
sabit	0,697*** (0,0474)	0,471*** (0,0152)	0,576*** (0,0280)	0,719*** (0,0290)	0,771*** (0,0288)	1,023*** (0,0204)	0,618*** (0,0366)	0,385*** (0,0233)	0,541*** (0,0144)	0,680*** (0,0217)	0,771*** (0,0177)	0,824*** (0,0292)
gözlem sayısı	9978	9978	9978	9978	9978	9978	10053	10053	10053	10053	10053	10053
R ²	0,340	0,318	0,326	0,335	0,340	0,329	0,325	0,309	0,317	0,321	0,324	0,318
F sınaması istatistiği	342,5						321,5					
F sınaması olasılık değeri	0.00						0.00					
MSS sınaması χ^2 istatistiği		1082.00	1087.00	841,5	580,6	329,4		1243.00	1163.00	844,1	511,1	286,7
MSS sınaması için serbestlik derecesi		6	6	6	6	6		6	6	6	6	6
MSS sınaması için olasılık değeri		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Breusch-Pagan (1979) / Cook-Weisberg (1983) sınaması χ^2	848,68						936,89					
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg sınaması olasılık değeri	0.00						0.00					

Notlar: parantez içindeki değerler standard hataları gösterir, MSS: Machado-Santos Silva (2000) sınaması, *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Kaynak: TÜİK HBA (2003 - 2013) verileri kullanılarak yapılan tahminlerimiz.

Aykaç, G. (2018), “Engel Yasası’nın Türkiye Sınaması ve Gıda Talebinin Gelir Esnekliği: Gıda Harcamalarının Bütçe Payının Hane Profili ve Toplam Harcama ile İlişkisi (2003-2013)”, *Sosyoekonomi*, Vol. 26(38), 105-133.

Üniversite Öğrencilerinin Naylon Poşet Kullanımına İlişkin Tutum ve Davranışlarının Yapısal Eşitlik Modellemesiyle Araştırılması¹

Hüseyin GÜRBÜZ (<https://orcid.org/0000-0002-1085-9164>), Department of Management, Eskişehir Osmangazi University, Turkey; e-mail: hgurbuz@ogu.edu.tr

Veysel YILMAZ (<https://orcid.org/0000-0001-5147-5047>), Department of Statistics, Eskişehir Osmangazi University, Turkey; e-mail: vyilmaz@ogu.edu.tr

Investigation of Attitudes and Behaviours of University Students on the Use of Plastic Bags by Structural Equation Modelling²

Abstract

The raw material of the plastic bag is obtained from sources that are not renewable and do not spoil for long periods in the environment. In society, thinking that recycling is carried out on nylon bags as a result of misinformation may lead to wrong choices and uses. Nowadays, the nylon bags produced after the recycling process are black nylon bags that we all know. Although black nylon bags are banned in many countries, only a few are illegal in our country. Many campaigns have been launched around the world for the use of nylon bags. With the help of these campaigns, consumers are trying to raise their awareness. In our country, such campaigns are few but made on provincial basis. The aim of these studies is to investigate the attitudes and behaviors of Eskişehir Osmangazi University Statistics Department students to choose cloth bags instead of plastic bag.

Keywords : Sustainable Behavior, Plastic Bags, Structural Equation Modelling.

JEL Classification Codes : C12, C13, C38, C39, Q53.

Öz

Naylon poşetin hammaddesi yenilenebilir olmayan ve doğada çok uzun süreler bozulmayan kaynaklardan elde edilmektedir. Toplumda, yanlış bilgilendirme sonucunda naylon poşetlere geri dönüşüm işlemi uygulandığını düşünülmesi yanlış tercih ve kullanımlar yol açabilmektedir. Günümüzde geri dönüşüm işlemi sonucu üretilen naylon poşetler hepimizin bildiği siyah naylon poşetlerdir. Siyah naylon poşetler birçok ülkede yasaklanmasına rağmen ülkemizde sadece birkaç ilde yasaktır. Dünyada naylon poşet kullanımına ilişkin birçok kampanya başlatılmıştır. Bu kampanyalar yardımıyla tüketici bilinçlendirilmeye çalışılmaktadır. Ülkemizde ise bu tür kampanyalar az olup

¹ Bu makale Sosyoekonomi Derneği ile Hacettepe Üniversitesi Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi ile Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından Türkiye'nin Ankara şehrinde, 28-29 Nisan 2017 tarihlerinde düzenlenen "Üçüncü Uluslararası Sosyoekonomi Derneği Yıllık Buluşması"nda sunulan çalışmanın gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

² This article is the revised and extended version of the paper presented in "Third International Annual Meeting of Sosyoekonomi Society" which was held by Sosyoekonomi Society and CMEE - Center for Market Economics and Entrepreneurship of Hacettepe University and, Faculty of Economics and Administrative Sciences of Hacettepe University, in Ankara/Turkey, on April 28-29, 2017.

ancak il bazında yapılmaktadır. Bu tespitler ışığında çalışmanın amacı, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İstatistik Bölümü öğrencilerinin naylon poşet yerine bez torba tercih etmelerine ilişkin tutum ve davranışlarının araştırılması olarak belirlenmiştir.

Anahtar Sözcükler : Sürdürülebilir Davranış, Naylon Poşet Kullanımı, Yapısal Eşitlik Modellemesi.

1. Giriş

Naylon poşet, satış noktalarından temin edilen ve satın alınan ürünlerin, taşınması sırasında kullanılan polimer yapılı ürünlerdir (ÇEVKO, 2015). Günlük yaşamımızda ürünlerin ambajlanması, paketlenmesi ve taşınması gibi işlerde naylon poşetlerin kullanılması bazı kolaylıklar sağlasa da naylon poşetlerin biyo-bozunur olmamalarından dolayı çevresel bir tehlike ile karşı karşıya kalacağımız unutulmamalıdır (Resetar-Deac vd., 2015; Jayaraman vd., 2014). Naylon poşetler aynı zamanda ayrışarak su ve gıda sistemine girebilir ve yaşam için çok büyük tehlikelere neden olabilir. Massoud vd. (2010) gıda endüstrisinin güvenlik ve kalite konusundan ziyade çevresel konularda endişeli olduklarını ifade etmiştir. Bu sorunlarla mücadelede naylon poşet kullanımını azaltan davranışların psiko sosyal belirleyicilerini tespit etmek ve yeşil pazarlama anlayışını ortaya koymak amacıyla, idarecilere, bilinçli tüketicilere ve iş sahiplerine önemli görevler düşmektedir.

Naylon poşetlerin kullanımının azaltılması hem kaynak tasarrufu hem de yeşil çevre oluşturma bakımından oldukça önemlidir. Naylon poşet kullanımının azaltılması konusu aslında etkili bir çevreci davranış hareketidir (Ayalon vd., 2009; Convery vd., 2007). Yapılan çalışmalarda, bir insanın bir yılda hiç naylon poşet kullanmaması durumunun karbondioksit emisimini 18,9 kg azalttığı tespit edilmiştir. Karbondioksit miktarını azaltmak için gerekli olan, çevreci davranışlardan biri de idareci veya pazarlamacılar tarafından naylon poşet kullanımının azaltılması için alınan yasaklara ve uygulanan girişimsel yaklaşımlara bireyler tarafından verilen destektir (Bamberg vd., 2003; Heath & Gifford, 2002).

Plastik, petrol kökenli bir maddedir. Plastikler petrol rafinerilerinde kullanılan ham petrolün işlenmesi sonucu arta kalan malzemelerden elde edilir. Yapılan araştırmalara göre dünyadaki petrolün sadece %4 lük bir kısmı plastik üretimi için kullanılmaktadır. Günlük ihtiyaçlar ve sürekli artan nüfus sonucu naylon poşetler günlük hayatımızın büyük bir kısmını kaplamaktadır. Bu poşetler insan etkisiyle veya doğa olaylarıyla en ücra köşelere kadar ulaşmaktadır³.

Naylon poşetler zamanla ışık altında kimyasal çözülmeye uğrarlar daha küçük ve daha zehirli Petro-polimerlere bölünürler. Bu poşetlerin geri dönüştürülmesi üretiminden

³ <http://detaylazer.com/resimler_ve_dosyalar/Plastik_Nedir_ve_cesitleri.pdf>, 25.01.2017.

çok daha pahalıya mal olmaktadır (Temel, 2010). Doğa da kendiliğinden çözünmesi uzun zaman alırken insan sağlığına ve çevreye zarar vermektedir. ABD’deki doğayı koruma kuruluşlarının araştırmalarına göre, dünyada naylon poşet kullanımı yılda yaklaşık 500 milyon ile 1 trilyon adet arası değişmektedir. Bu poşetlerin geri dönüştürülen miktarı ise ancak %1’dir. Geri kazanımlı naylon poşetlerden üretilen plastik eşyalar, oyuncaklar, poşetler sağlığa zararlıdır. Bu ürünlere verilebilecek ilk örnek siyah naylon poşetlerdir. Doğada çözünme süresi karada 400 yıl, denizlerde ise 800 yılı bulmaktadır. Naylon poşetlerin yok edilmesi için çöplüklerde yakılması halinde çıkan gazlar ise ölümcüldür. Naylon poşet kullanımı sadece doğada bırakıldığında değil kullanım anında da tüketicilerin sağlığına zarar vermektedir⁴.

Naylon poşete sıcak koyulan ekmek naylon poşetin sıcakla tepkimeye girmesi sonucu birey için zehire dönüşmektedir. Bu yüzden naylon poşet kullanımına farklı bir seçenek olarak bez torbalar, file çantalar, kese kağıtları önerilmektedir. Türkiye kağıt sanayinin en önemli hammaddesi konumunda olan atık kağıt, kağıt üretiminde tekrar kullanılabilir olmakla birlikte her kullanımda elyafında kayıplar meydana gelmektedir. Bez çantalar tek kullanımlık değildir, hammaddesi, dikiş kalitesi ve kullanım şekline göre bir bez çanta aylarca hatta yıllarca kullanılabilir. Bez çantalar, üretimde kullanılan hammaddelerine göre ya tamamen doğal ortamda çözünebilir %100 pamuk malzemeden ya da anti bakteriyel ve geri dönüşümlü malzemeden üretilmektedir⁵.

Sürdürülebilir bir gelecek için tüketicilerin geri dönüştürülebilir ürünler tercih etmesi gerekmektedir. Geçmişte kullanılan bez torbalar, kâğıt keseler, fileler insan sağlığı ve çevre kirliliğini azaltma açısından önemlidir. Dernekler, örgütler, belediyeler son zamanlarda bu konu hakkında bilinçlendirme çalışmaları yapmaya başlamıştır. İnsan sağlığının önemi ve çevre kirliliğinin vurgulanmasıyla başlatılan bu kampanyalar tüketicilerin poşet seçimini büyük ölçüde etkilemiştir. Dünya da yapılan çalışmalarda naylon poşetin zararları tamamen kabul edilip naylon poşet üretimi ve kullanımı büyük ölçüde yasaklanmıştır.

Türkiye’de maalesef durum pek iç açıcı değildir. Pet şişe, kova ve tıbbi atık gibi kirlı malzemelerin çöplerden toplanıp işlenmesiyle üretilen siyah renkli poşetler gıda ambalajı dahil olmak üzere birçok alanda kullanılmaktadır. İnsan sağlığı için büyük tehlike arz eden siyah poşetler sadece birkaç ilde yasaklanmıştır. Naylon poşetler marketlerde tüketicilere istedikleri sayıda ücretsiz olarak verilmekte ve tüketiciler bu poşetleri evsel atıkların çöpe atılmasında bir araç olarak kullanılmaktadır. Bu durum marketlerden ihtiyaç fazlası naylon poşet alımına ve evsel atıkların da ayrılmadan çöpe atılmasına olanak sağlamaktadır.

⁴ <<http://www.milliyet.com.tr/plastikler-besin-zincirini-tehdit-ediyor-pembenar-detay-genelsaglik-1401868/>>, 25.01.2017.

⁵ <<http://www.yesilist.com/neden-bez-torba/>>, 25.01.2017.

2. Literatür Taraması

İsrail’de perakendeciler, açık hava marketleri ve dükkanlar, bir kez kullanılmak üzere yüksek yoğunluklu polietilen (HDPE) ile üretilen çantaları ücretsiz olarak dağıtmaktadır. Perakendecilerden eve mal taşımak için kullanıldıktan sonra çantaların çoğu elden çıkarılır veya yeniden kullanılmak üzere saklanır. Her iki durumda da bunlar depolama alanlarına ulaşmaktadır. İsrail’de her yıl 2 milyar HDPE taşıyıcı torba üretilmektedir. Bu poşetlerin toplam miktarı yaklaşık 30.000 ton sper yıldır (Ayalon vd, 2009).

Ohtomo ve Hirose (2007) Japon halkı üzerinde ücretsiz plastik torba kullanımını değerlendirmek için çalışmalarında iki durumu incelemişlerdir. İlk ücretsiz plastik torba verildiğinde çok fazla düşünmeden plastik torbaların alınabileceği durumudur. İkincisi ise ürün satın aldığımızda ne sıklıkla plastik torba almak yerine kendi çantamızı kullandığımız durumudur. Yapılan çalışma sonucunda kişilerin %78’i ücretsiz plastik torba almış ve %22’si naylon poşetleri reddetmiştir.

Çinli müşterilerin alışverişlerinde kendi çantalarını getirme niyetlerini araştıran Chan vd. (2008) süpermarket tüketicilerinin niyetlerini etkileyecek önemli faktörler sunmak için bir model ortaya koymuştur. Bu modelin ismi alışverişlerde “bring your own bags” veya “BYOB” niyetidir. Bu model 250 seçilmiş Çin’li müşteriye uygulanmıştır. Elde edilen bulgular BYOB niyeti üzerinde alışkanlıkların etkili olduğunu ortaya koymuştur.

Jarayaman vd. (2011) tarafından sıcak yenilebilir öğelerde plastik poşet kullanımı üzerine tüketici yansımalarını değerlendirmek amacıyla Malezya’da deneysel bir çalışma ortaya koyulmuştur. Çalışmada plastik torbaların kullanımında iki kaygı ortaya koyulmuştur. Bunlar; katı atık bertarafı ve yiyecek güvenliğidir. Tüketicilerin genellikle plastik poşet kullanımına karşı kampanyalara soğukkanlı oldukları tespit edilmiştir. Ayrıca hükümetin de sıcak yemeklerde plastik poşet kullanımını azaltmak için herhangi bir etkisi olmadığı saptanmıştır. Çalışmada ayrıca tüketicilerin çevreyi ve sağlığı tehdit eden sıcak yenilebilir öğeleri saklamak için kullanılan plastik torba kullanımına karşı iyimser oldukları görülmüştür.

Temel (2011) naylon poşetlerin çevreye ve canlılara verdiği zararlardan dolayı naylon poşet kullanımını azaltmaya yönelik yazdığı kitabında “Naylon Aşkısı Öldürür”, naylon poşetlerin ücrete tabi tutulmasını öngörmüştür. Ayrıca Temel öncülüğünde Dicle Üniversitenin Ekonomi ve Yönetim Topluluğu, Çevre Kulübü, Uluslararası Bilim ve Teknoloji Kulüpleri ile Çevre Bilincini Geliştirme Derneği’nce düzenlenen kampanyada vatandaşlara bez torba dağıtılarak naylon poşetin zararlarıyla ilgili bilgi verilmiştir.

Ohtomo ve Ohnuma (2014) tarafından süpermarketlerde naylon torba kullanımının azaltılmasını araştırmak amacıyla bir saha araştırması yapılmıştır. Çalışmada plastik torba kullanımı için bir çift motivasyon modeline başvurulmuş ve çevreci davranışları teşvik etmeyi amaçlayan bir müdahalenin etkileri araştırılmıştır. Japon süpermarketlerde acil ses müdahalesi uygulanmıştır. Birinci hafta, alışverişte kasiyer tarafından serbest plastik torbalar verilirken ikinci hafta kasiyer müşterilere plastik torba isteyip istemediklerini

sormuştur. Sonuçta, davranış değişikliğinde ikili motivasyon modeli desteklendiği görülmüştür.

Ülkelerin bu konudaki çalışmaları da şöyledir:

Dünyada her yıl 500 milyar ile 1 trilyon arasında plastik poşet çanta kullanıldığı tahmin ediliyor. Üstelik bu sayının 380 milyarı sadece ABD’de kullanılıyor. Bazı ülkelerde hükümetler plastik poşet kullanımını azaltmak amacıyla çeşitli yasaklar koyuyor ya da vergilere başvuruyor. Mesela ABD’de San Francisco’da ilk önce belirli mağazalarda başlayan plastik poşet yasağı, daha sonra diğer mağazalarda da uygulanmaya başlamıştır⁶.

İngiltere’de 2007 yılında plastik poşeti ile yasaklayan şehir Modbury olmuş. Modbury, her yıl 13 milyar plastik poşetin atıldığı bir şehirdir. Bu şehirde eğer tüketiciler, kendi bez poşetlerini alışverişe giderken yanlarında getirmeyi unuturlarsa, ucuz kâğıt ve geri dönüşümlü pamuktan yapılmış çantalardan satın alabiliyorlar. Ülkenin başkenti Londra’da da bu yönde bazı çalışmalar yürütüldüğü belirtiliyor. Londra sakinleri her yıl 1,6 milyar plastik poşet kullandığı tahmin edilmektedir⁷.

Meksika ve Hindistan’da da plastik poşet kullanımı yasaktır. Hatta Hindistan plastik poşet kullanımının yasaklanması konusunda lider konumundadır. Gerçi bu yasağın uygulanması konusunda bazı sorunların meydana geldiği belirtilmektedir. Delhi, Mumbai, Vasco gibi şehirlerin hepsinde plastik poşet kullanımı yasaklanmış durumdadır⁸.

Bangladeş, 2002 yılında plastik poşet kullanımı yasaklamıştır. 1998 yılından sonra plastik poşet konusunda daha sorumlu davranmaya başlayan Bangladeş, bu konuda diğer ülkelere örnek olmalıdır. Yıllardır plastik poşet kullanımının yasak olduğu Ruanda, sadece bulunduğu kıtada değil, aynı zamanda dünyada da önemli bir yere sahip. Çünkü Ruanda, plastik poşet yasağı ile dünyanın en temiz ülkeleri arasında yer almaktadır. Avustralya’nın 12 şehrinde de plastik kullanımı yasaktır. Her yıl 6,7 milyar plastik poşetin kullanıldığı ülkede plastik poşet kullanımının daha da azalacağı tahmin ediliyor. Bu sayılan ülkeler dışında bazı ülkelerde naylon poşet kullanımı yasak olmamasına rağmen, bazı vergilerle bu poşetlerin kullanım oranı azaltılmaya çalışılıyor. Mesela İtalya, Belçika, İrlanda gibi ülkelerde 2008 yılından beri naylon torbalara vergi nedeniyle kullanım oranında yüzde 94 azalma olduğu belirtiliyor. İsviçre, İsveç, Norveç, Almanya ve Hollanda’da mağazalarda plastik poşetler ücretle satılıyor. Dünyanın en kalabalık ülkesi Çin yasaklama yoluna gidiyor. Çin hükümeti 0,025 milimetreden daha ince plastik poşet üretmeyi ve marketlerde satışını yasaklamıştır. Çin, sadece torbaları paralı yapmakla, her yıl 37 milyon varil petrolü tasarruf etmektedir. Norveç, İsrail, Kanada, Batı Hindistan, Botswana, Kenya, Tanzanya,

⁶ <<http://www.hurriyet.com.tr/plastik-posetin-zararlari-40103352>>, 25.01.2017.

⁷ <<http://filelialisverisler.blogspot.com.tr/2012/05/naylon-poset-zararlar.html>>, 25.01.2017.

⁸ <<http://www.bezcanta.net/Dunya-ulkeleri-ne-yap%C4%B1yor.html>>, 25.01.2017.

Güney Afrika, Uganda, Tayvan ve Singapur’da plastik torba kullanımı yasaklanmış ya da yasaklanma yolunda adımlar atılmıştır⁹.

3. Yöntem

3.1. Anket Tasarımı ve Güvenirlilik

Araştırmanın örneklemi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İstatistik Bölümünde öğrenim gören 208 öğrenciden oluşmaktadır. Çalışmada, literatürden yararlanılarak oluşturulan ve “Naylon Poşet Kullanımına İlişkin Davranış Anketi” olarak isimlendirilen ölçme aracı kullanılmıştır (Jayaraman vd., 2011; Ohtomo & Ohnuma, 2014; Ohtomo & Hirose, 2007). Veri toplama aracının ilk bölümünde bireylerin demografik özelliklerine ilişkin (cinsiyet, yaş, eğitim durumu, bir haftada market ve pazar alışverişleri sonrası eve giren poşet sayısı, bir haftada eve giren plastik şişe sayısı gibi) sorular yer almıştır. İkinci bölümde ise bireylerin naylon poşetin zararına ilişkin farkındalık, sağlık, naylon poşet kullanımının yasaklanmasına ilişkin destek, naylon poşet kullanımını azaltma niyeti ve sürdürülebilir davranışa ilişkin ifadelerle yer verilmiştir. Çalışmada tutum ifadeleri için 7’li likert kullanılmıştır (1: kesinlikle katılmıyorum; 7: kesinlikle katılıyorum).

Naylon poşetin zararına ilişkin farkındalık: 3 madde naylon poşetin zararına ilişkin farkındalığı açıklamak için kullanılmıştır: “Okullarda verilen eğitimler farkındalık oluşmasında etkili olur”, “Tüketiciyi bilinçlendirmek için yapılan projeler naylon poşetin zararı konusunda farkındalık yaratır” ve “Belediyelerin yaptığı kampanya ve etkinlikler naylon poşetin zararına ilişkin farkındalık oluşturur.” Naylon poşetin zararına ilişkin farkındalık boyutunun yapı güvenirliği 0,76 olarak hesaplanmıştır.

Sağlık: naylon poşetin sağlığa zararının boyutunu açıklamak için 3 tutum ifadesi kullanılmıştır. “Naylon poşet kullanımı sağlığa zararlıdır”, “Sıcak gıdaların naylon poşet içine konulması insan sağlığına zararlıdır” ve “Naylon poşet kullanımı kanser riskinin artmasına neden olur”. Bu boyutun yapı güvenirliği 0,77 dir.

Naylon poşet kullanımının yasaklanmasına ilişkin destek: naylon poşet kullanımının yasaklanmasına ilişkin destek boyutunu açıklamak için 2 tutum ifadesi kullanılmıştır. “Pazarcıların sebze ve meyveleri naylon poşette vermesi yasaklanmalıdır” ve “Devlet naylon poşet üretiminden vergi almalıdır.” Naylon poşet yasaklanmasına ilişkin destek boyutun yapı güvenirliği 0,50 olarak bulunmuştur.

Naylon poşet kullanımını azaltma niyeti: naylon poşet kullanımını azaltma niyetini açıklamak için 2 tutum ifadesi kullanılmıştır: “Naylon poşetlerin zararları nedeniyle yakında naylon poşet kullanımını azaltacağım” ve “Çevresel zararları nedeniyle

⁹ <<http://ilhanakgunilkokulu.meb.k12.tr/tema/icerikdetay.php?KATEGORINO=369332>>, 25.01.2017.

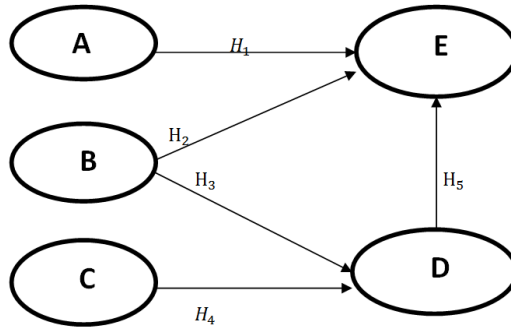
alışverişlerimde yanıma bez torba almayı düşünüyorum.” Bu boyutun yapı güvenirliği 0,54 dür.

Sürdürülebilir davranış: 4 tutum ifadesi sürdürülebilir davranışı açıklamak için kullanılmıştır. “Meyve ve sebzelerimi kese kağıdında taşımayı tercih ederim”, “Pazarda sebze ve meyveleri kese kağıdına koyan tezgahları tercih ederim.”, “Market alışverişimde naylon poşet yerine karton çanta veya bez çanta veren yerleri tercih ederim.” ve “Alışverişe giderken bez torba veya file çanta götürürüm.” Bu boyutun yapı güvenirliği 0,87 olarak bulunmuştur.

3.2. Araştırma Modeli ve Önsavların Tasarımı

Çalışmada kullanılan araştırma modeli Şekil 1’de verilmiştir.

Şekil: 1
Önerilen Araştırma Modeli



A: Naylon poşetin zararına ilişkin farkındalık; B: Sağlık; C: Naylon poşetin yasaklanmasına ilişkin destek; D: Naylon poşet kullanımını azaltma niyeti; E: Sürdürülebilir davranış.

Çalışmada naylon poşetin zararının farkında olan bireylerin naylon poşeti azaltma niyetleri ve bu davranışı sürdürebilmeleri arasında anlamlı ilişki olup olmadığı araştırılmak istenmiştir. Bu amaç doğrultusunda aşağıdaki ön savlar önerilebilir:

H1. Naylon poşetin zararına ilişkin farkındalık arttıkça sürdürülebilir davranış ta artar.

H2. Naylon poşetin sağlığa zararına ilişkin olumlu tutumdaki artış, sürdürülebilir davranışta artışa neden olur.

H3. Naylon poşetin sağlığa zararına ilişkin olumlu tutumdaki artış, naylon poşet kullanımını azaltma niyetinde artışa neden olur.

H4. Naylon poşetin yasaklanmasına ilişkin destek arttıkça, naylon poşet kullanımını azaltma niyeti de artar.

H5. Naylon poşet kullanımını azaltma niyeti arttıkça, sürdürülebilir davranışta artar.

4. Sonuçlar

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya katılan bireylerin demografik özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 1’de verilmiştir. Araştırmaya katılan bireylerin demografik özelliklerine ilişkin bilgilere bakıldığında, %54,3’nün (f=113) kadın, %45,7’sinin (f=95) erkek olduğu görülmektedir. Bireylerin %97,1’i (f=202) 18-25 yaş, %2,9’u (f=6) 26-35 yaş aralığındadır. Bireylerin market alışverişi sonrası bir haftada eve daha çok %44,2 (f=92) 5-10 arası naylon poşet getirdikleri görülmektedir. Pazar alışverişi sonrası bir haftada eve getirilen naylon poşet sayısının ise daha çok %30,3 (f=63) 5-10 arasında olduğu görülmektedir. Bireylerin eve getirdikleri naylon poşetleri çöp poşeti olarak en fazla 5-10 tanesini %43,8 (f=91) tükettikleri görülmektedir. Bireylerin bir hafta içerisinde eve getirilen naylon poşetlerin çöp poşeti olarak 5 günden az %40,9 (f=85) günde tüketildiği görülmektedir. Araştırmaya katılan bireylerin %17,3’ü (f=36) 500’den az, %36,5’i (f=76) 500 ile 1000 arası, %20,7’si (f=43) 1001 ile 1500 arası, %7,7’si (f=16) 1501 ile 2000 arası, %17,8’i (f=37) 2000’den fazla gelir durumuna sahiptir.

Tablo: 1
Araştırmaya Katılan Bireylerin Demografik Bilgileri

Cinsiyet	Kadın	113	54,3
	Erkek	95	45,7
Bireylerin market alışverişi sonrası bir haftada eve getirilen naylon poşet sayısı	Hiç	0	
	5’den az	36	17,3
	5-10	92	44,2
	10-15	49	23,6
	15-20	14	6,7
	20-25	10	4,8
	25+	7	3,4
Pazar alışverişi sonrası bir haftada eve getirilen naylon poşet sayısı	Hiç	35	16,8
	5’den az	58	27,8
	5-10	63	30,3
	10-15	36	18,3
	15-20	6	2,9
	20-25	3	0,5
	25+	7	3,4
Bir haftada eve giren naylon poşetlerin çöp poşeti olarak kullanılma sayısı	Hiç	8	3,8
	5’den az	38	18,3
	5-10	91	43,8
	10-15	37	17,8
	15-20	12	5,8
	20-25	6	2,8
	25+	16	7,7
Bir hafta içinde eve getirilen naylon poşetlerin çöp poşeti olarak kaç gün içerisinde tüketildiği	Hiç	8	3,8
	5’den az	85	40,9
	5-10	66	31,8
	10-15	33	15,9
	15-20	8	3,8
	20-25	4	1,9
	25+	4	1,9
Gelir Durumu	500’den az	36	17,3
	500-1000	76	36,5
	1000-1500	43	20,7
	1501-2000	16	7,7
	2000+	37	17,8

4.2. Yapısal Eşitlik Modeli (YEM)’ne İlişkin Analiz Sonuçları

YEM sonucunda araştırma modeli için elde edilen parametre tahminleri Tablo 2’de verilmiştir. Yapılan *t* testi sonucunda H_1 , H_2 , H_3 , H_4 , H_5 hipotezleri desteklenmiştir.

Tablo: 2
Önerilen Araştırma Modeli İçin YEM Sonuçları

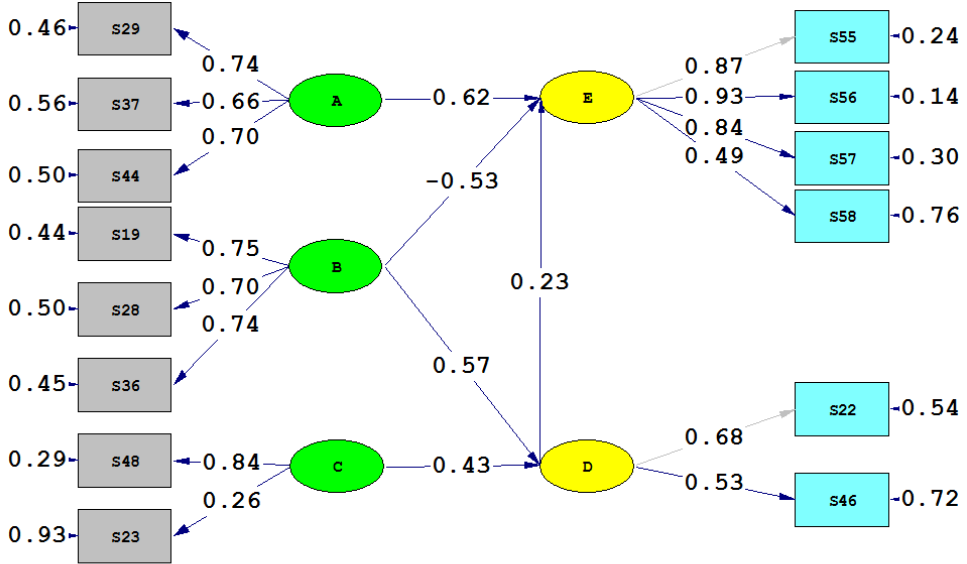
Faktörler / Maddeler	Parametre Tahmin değerleri	Mean sd	R ²
<i>Faktör A: Naylon Poşetin Zararına İlişkin Farkındalık</i>			
S29.A:Okulda verilen eğitimler farkındalık oluşmasında etkili olur.	0,74**	5,11 1,60	0,54
S37.A:Tüketiciyi bilinçlendirmek için yapılan projeler naylon poşetin zararı konusunda farkındalık yaratır.	0,66**	5,45 1,34	0,44
S44.A:Belediyelerin yaptığı kampanya ve etkinlikler naylon poşetin zararına ilişkin farkındalık oluşturur.	0,70**	5,08 1,51	0,50
<i>Faktör B: Sağlık</i>			
S19.B:Naylon poşet kullanımı sağlığa zararlıdır.	0,75**	5,61 1,54	0,56
S28.B:Sıcak gıdaların naylon poşet içine konulması insan sağlığına zararlıdır.	0,70**	5,76 1,54	0,50
S36.B:Naylon poşet kullanımı kanser riskinin artmasına neden olur.	0,74**	5,68 1,43	0,55
<i>Faktör C: Naylon Poşet Kullanımının Yasaklanmasına İlişkin Destek</i>			
S48.C:Pazarcıların sebze ve meyveleri naylon poşette vermesi yasaklanmalıdır.	0,84**	4,80 1,68	0,71
S23.C:Devlet naylon poşet üretiminden vergi almalıdır.	0,26**	3,65 2,13	0,070
<i>Faktör D: Naylon Poşet Kullanımını Azaltma Niyeti</i>			
S22.D:Naylon poşetlerin zararları nedeniyle yakın gelecekte naylon poşet kullanımını azaltacağım.	0,68**	4,75 1,52	0,46
S46.D:Çevresel zararları nedeniyle alışverişimde yanıma bez torba almayı düşünüyorum.	0,53**	4,21 1,53	0,28
<i>Faktör E: Sürdürülebilir Davranış</i>			
S55.E:Meyve ve sebzelerimi kese kağıdına taşımayı tercih ederim.	0,87**	3,29 2,06	0,76
S56.E:Pazarda sebze ve meyveleri kese kağıdına koyan tezgahları tercih ederim.	0,93**	3,49 2,03	0,86
S57.E:Market alışverişimde naylon poşet yerine karton çanta veya bez çanta veren yerleri tercih ederim.	0,84**	3,30 2,04	0,70
S58.E:Alışveriş giderken bez torba veya file çanta götürürüm.	0,49**	2,39 1,86	0,24
Hipotezler			SONUÇ
$H_1: A \rightarrow E$	0,62**		Desteklendi
$H_2: B \rightarrow E$	-0,53**		Desteklendi
$H_3: B \rightarrow D$	0,57**		Desteklendi
$H_4: C \rightarrow D$	0,43**		Desteklendi
$H_5: D \rightarrow E$	0,23**		Desteklendi

** $p < 0.01$; sd: Standart Sapma

Modelin uygunluğunun değerlendirilmesinde birbirinden farklı uyum iyiliği indeksleri ve bu indekslerin sahip olduğu istatistiksel fonksiyonlar vardır. Önerilen indekslerden en çok kullanılanları; benzerlik oranı ki-kare istatistiği (χ^2), RMSEA (Root Mean Square Error Approximation), GFI (Goodness of Fit Index), CFI (Comparative Fit Index), NFI (The Normed Fit Index) ve SRMR (Standardized RMR)’dir. (Uyum ölçütlerinin ayrıntıları için bakınız: Yılmaz ve Çelik, 2009). Çalışmada araştırma modelinin uyum ölçütleri: $\chi^2 = 109,38$; RMSEA=0,053; GFI=0,99; NFI=0,96; CFI=0,97; SRMR=0,046 şeklinde hesaplanmıştır. Uyum ölçütleri incelendiğinde önerilen YEM’in kabul edilebilir limitler içinde kaldığı dolayısıyla geçerli bir model olduğu söylenebilir.

Yapısal Eşitlik Modeline ilişkin path diyagramı Şekil 2’de verilmiştir.

Şekil: 2
Önerilen Araştırma Modeli İçin Elde Edilen Path Diyagramı (LISREL 8.82)



Chi-Square=109.38, df=69, P-value=0.00142, RMSEA=0.053

A: Naylon poşetin zararına ilişkin farkındalık; B: Sağlık; C: Naylon poşetin yasaklanmasına ilişkin destek; D: Naylon poşet kullanımını azaltma niyeti; E: Sürdürülebilir davranış.

YEM analizi sonucunda bulunan yapısal modele ilişkin eşitlikler:

$$D = 0.57*B + 0.43*C \quad R^2 = 0.71 \quad (1)$$

$$E = 0.23*D - 0.53*B + 0.62*A \quad R^2 = 0.18 \quad (2)$$

Eşitlik 1 yardımıyla, Naylon poşetin zararlı olduğuna ilişkin olumlu tutum (B) faktörü ile Naylon poşet kullanımını azaltma niyeti (C) faktörünün, Naylon poşet kullanımını azaltma niyeti (D)faktöründeki değişimin %71’ni açıkladığı söylenebilir.

Tablo 2 ve Şekil 2’deki sonuçlar incelendiğinde:

A-E: naylon poşetin zararlarına ilişkin farkındalığın bir birim artması, sürdürülebilir davranışta 0,62 birimlik bir artışa sebep olacağı, **B-D:** naylon poşetin sağlığa zararı konusundaki bilinç düzeyindeki bir birimlik artış naylon poşet kullanımını azaltma niyetinde 0,57 birimlik bir artışa neden olacağı belirlenmiştir. **B-E:** naylon poşetin sağlığa zararı konusundaki bilinç düzeyinin bir birim artması sürdürülebilir davranışta -0,53 birimlik bir azalışa neden olur. Bu sonuç ilginçtir. B-E ilişkisi için aracı değişken D anlamlı olduğunda yani B-D-E ilişkisi 0,13 olarak hesaplanmaktadır. Kısaca sağlık bilinci olan kişiler arasında,

naylon poşet kullanımını azaltma niyetine sahip olanlar ancak sürdürülebilir davranış gerçekleştiriyorlar. Tabi bu ilişkinin çok yüksek düzeyde olduğunu söylemekte doğru değildir. Buradan çıkan en önemli sonuç naylon poşetlerinin zararlı olduğu bilinmesine rağmen naylon poşet kullanımı devam etmektedir.

C-D: naylon poşetin yasaklanmasına destekteki bir birimlik artış, naylon poşet kullanımını azaltma niyetinde 0,43'lük bir artışla sonuçlanmaktadır. Bu bulgu, devletin naylon poşet üretimine ilave vergi koyması ve semt pazarlarına meyve ve sebzelerin naylon poşete konulmasının yasaklanması konularında düzenleme yapmasının naylon poşet kullanımının azaltılmasında orta düzeyde faydalı olacağını ifade etmektedir. **D-E:** naylon poşeti azaltma niyetinde bir birimlik artış, sürdürülebilir davranışta 0,23 birimlik artışla sonuçlanmaktadır.

5. Sonuç

Yapılan birçok çalışmada, örneğin depozitosuz şişelerin satın alınmasında (Geller vd., 1971), geri dönüşüm eylemlerinin teşvikinde (Austin vd., 1993) ve çöp kontrollerinde (Houghton, 1993) olduğu gibi pek çok çevreci davranışta sosyal baskı, harekete geçirme ya da çevreci bir müdahalenin etkili olduğu görülmüştür. Benzer şekilde, Ohtomo and Ohnuma (2014) süpermarketlerde naylon poşet kullanımının azaltılmasında çevreci davranışları teşvik etmeyi amaçlayan acil ses müdahalesinin etkilerinin olumlu olduğunu ortaya koymuştur.

Çalışmada naylon poşet kullanımını azaltma davranışının belirleyicilerinin naylon poşetin zararına ilişkin farkındalık, naylon poşetin yasaklanmasına ilişkin olumlu tutum ve naylon poşet kullanımını azaltma olduğu tespit edilmiştir. Ancak naylon poşetlerinin zararlı olduğu bilinmesine rağmen naylon poşet kullanımı devam etmektedir. Çalışmada naylon poşetin yasaklanması taraftarı olan bireylerin naylon poşet kullanımını azaltma niyet ve davranışı içinde oldukları belirlenmiştir. Çevreci yasaklar, bireylerin niyet ve davranışını etkileyebilmektedir. Çalışmamız sonucuyla örtüşen bulgulara rastlamak mümkündür. Wan vd. (2014) tarafından, Hong Kong'da idari önlemlerin algılanan etkinliğinin geri dönüşüm davranışlarını etkilemesindeki rolünün araştırıldığı çalışmada alınan idari önlem ya da yasaklar ile davranışsal niyet arasında anlamlı bir bağlantı olduğu ortaya koyulmuştur.

Katılımcılar, naylon poşetin zararlarına ilişkin; “Okullarda verilen eğitimler farkındalık oluşmasında etkili olur” sorusuna “%3,8 kesinlikle katılmıyorum”, “%5,3 katılmıyorum”, “%5,8 biraz katılmıyorum”, “%15,9 ne katılıyorum ne de katılmıyorum”, “%19,7 biraz katılıyorum”, “%29,8 katılıyorum”, “%19,7'si kesinlikle katılıyorum” cevabını vermiştir. Özetle %11,5'i naylon poşetin zararlı olmadığını düşünmektedirler.

Katılımcılar naylon poşet kullanımının sağlığa zarar verdiği konusunda; “%3,4 kesinlikle katılmıyorum”, “%1,4 katılmıyorum”, “%6,7 biraz katılmıyorum”, “%9,1 ne katılıyorum ne de katılmıyorum”, “%13,5 biraz katılıyorum”, “%30,8 katılıyorum”, “%35,1'i kesinlikle katılıyorum” cevabını vermiştir.

Katılımcılar, naylon poşetin yasaklanmasına destek konusunda; “Pazarcıların sebze ve meyveleri naylon poşette vermesi yasaklanmalıdır” sorusuna “%6,3 kesinlikle katılmıyorum”, “%5,3 katılmıyorum”, “%4,3 biraz katılmıyorum”, “%26,9 ne katılıyorum ne de katılmıyorum”, “%19,2 biraz katılıyorum”, “%19,2 katılıyorum”, “%18,8’si kesinlikle katılıyorum” cevabını vermiştir. “Devlet naylon poşet üretiminden vergi almalıdır” sorusuna “%26,4 kesinlikle katılmıyorum”, “%11,1 katılmıyorum”, “%7,7 biraz katılmıyorum”, “%16,8 ne katılıyorum ne de katılmıyorum”, “%14,4 biraz katılıyorum”, “%10,6 katılıyorum”, “%13’ü kesinlikle katılıyorum” cevabını vermiştir.

Katılımcılar, naylon poşet kullanımını azaltma niyetine ilişkin; “Naylon poşetlerin zararları nedeniyle yakın gelecekte naylon poşet kullanımını azaltacağım” sorusuna “%2,9 kesinlikle katılmıyorum”, “%6,3 katılmıyorum”, “%7,7 biraz katılmıyorum”, “%27,4 ne katılıyorum ne de katılmıyorum”, “%22,1 biraz katılıyorum”, “%19,2 katılıyorum”, “%14,4’ü kesinlikle katılıyorum” cevabını vermiştir. “Çevresel zararları nedeniyle alışverişlerimde yanıma bez torba almayı düşünüyorum” sorusuna “%4,8 kesinlikle katılmıyorum”, “%10,1 katılmıyorum”, “%15,4 biraz katılmıyorum”, “%27,9 ne katılıyorum ne de katılmıyorum”, “%17,8 biraz katılıyorum”, “%18,8 katılıyorum”, “%5,3’ü kesinlikle katılıyorum” cevabını vermiştir. Özetle katılımcıların %24’ü çevresel zararları nedeniyle alışverişlerimde yanıma bez torba almayı düşündüğünü ifade etmiştir.

Bireyler naylon poşet kullanmama konusunda sürdürülebilir davranışlarına ilişkin sorularda 7’li Likert (1: Hiç, 7: Her zaman); “Meyve ve sebzelerimi kese kâğıdında taşımayı tercih ederim” sorusuna “%30,3 hiç”, “%13,5 ara sıra”, “%12 nadiren”, “%13,5 orta”, “%13 sık sık”, “%7,2 çoğunlukla”, “%10,6 her zaman” cevabını vermiştir. “Pazarda sebze ve meyveleri kese kâğıdına koyan tezgahları tercih ederim” sorusuna “%24 hiç”, “% 14,9 ara sıra”, “%14,9 nadiren”, “%11,1 orta”, “%14,9 sık sık”, “%9,6 çoğunlukla”, “%10,6 her zaman” cevabını vermiştir. “Market alışverişimde naylon poşet yerine karton çanta veya bez çanta veren yerleri tercih ederim” sorusuna “%28,8 hiç”, “%14,9 ara sıra”, “%12 nadiren”, “%13,5 orta”, “%12,5 sık sık”, “%8,7 çoğunlukla”, “%9,6 her zaman” cevabını vermiştir. “Alışverişe giderken bez torba veya file çanta götürürüm” sorusuna “%57,2 hiç”, “% 6,3 ara sıra”, “%5,8 nadiren”, “%14,4 orta”, “%7,2 sık sık”, “%5,8 çoğunlukla”, “%3,4 her zaman” cevabını vermiştir.

Yukarıda ifade edilen istatistiklerin karar vericiler tarafından dikkate alınmasının gerekli olduğu değerlendirilmiştir.

Doğal çevreye ve insan sağlığına bu kadar zarar veren naylon poşetlerin azaltılması konusunda bazı pratik öneriler verilebilir; Daha az plastik poşet kullanılabilir. Örneğin; haftada sadece 2 poşet daha az kullanıldığında yılda asgari 100 poşet atılmamış olur. Alışverişlerde bez çanta, file, tekerlekli pazar çantası veya sepet kullanılabilir. Naylon poşetlerin geri dönüşümü sağlanabilir. Naylon poşetlerin içerisinde satılan ürünlerin satın alınmaması önerilebilir. Tüm bunların yanında belki de öncelikle yapılması gereken şeyin naylon poşetlerin canlılara ve doğaya zararları konusunda halkı doğru olarak bilgilendirmek ve gereksiz naylon poşet kullanımı konusunda caydırıcı engeller koymaktır.

Çalışmanın en büyük kısıtı tek bir üniversitenin öğrencilerine uygulanması ve örneklem hacminin azlığıdır. Bu çalışma konuya ilişkin başlangıç bir çalışması olarak görülebilir. Kapsamlı modeller ve büyük örneklerle çalıştırma geliştirilebilir. Farklı bilim dallarında katılacak araştırmacılarla birlikte, kapsamlı bir proje çerçevesinde ele alınmasının daha iyi olacağı değerlendirilmektedir.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nca hazırlanan plastik alışveriş poşetleriyle ilgili yönetmelik Resmi Gazete’de yayımlandı¹⁰.

Buna göre; 1 Ocak 2019’dan itibaren mesafeli sözleşmelerle yapılan satışlar da dahil olmak üzere satış noktalarında kullanıcıya veya tüketiciye bu poşetler ücretsiz verilmeyecek, ücretsiz temin edilmesine imkân verecek herhangi bir promosyona veya kampanyaya da dahil edilemeyecek.

Doğadaki çözülmesi yıllar süren naylon, ısıya veya güneşe maruz kaldığında bileşimindeki maddeler çözünerek kansere neden oluyor. Ancak hastalık yapmasına rağmen kullanımı giderek artan naylon poşetler artık ücretsiz verilmeyecek. Sadece çok hafif plastik torbalar, bu uygulamadan muaf tutulacak.

Hayatımızı Ele Geçiren Tehlike! Dünya Hızla Yasaklıyor!

Naylon torba ve plastiklere karşı savaş açan ülkeler yok değil.

Almanya’da süpermarketlerde naylon poşet ücret karşılığında veriliyor. Bu da tüketicilerin alışverişe gittiğinde yanına bez torba veya alışveriş çantası almalarını teşvik ediyor.

İtalya’da da naylon poşetin yasaklı olduğu ülkeler arasında. Poşet tercih etmek isteyenler ise ya kâğıt torba alıyor ya da biyolojik poşet alıyor. İhlal durumunda, tüketici para cezasıyla karşı karşıya kalıyor.

Naylon poşetler Çin’de de 2008’den beri ücretli. Naylon poşet kullanmak isteyenler bir adet poşet için minimum 2 cent ödüyor.

Naylonun Zararları

- Bir adet naylon poşetin doğada yok olması için karada 800 yıl, denizde ise 400 sene geçmesi gerekiyor.
- Naylon en başta kansere neden oluyor.
- Çevre kirliliğine neden oluyor, doğada yok olması çok uzun yıllar alıyor.

¹⁰ <<https://www.dunya.com/ekonomi/naylon-poset-duzenlemesi-resmi-gazetede-haberi-396140>>, 11.08.2018.

- Çevreye atılan şeffaf naylon poşetler, sera etkisi yaparak ısıyı emiyor ve orman yangınlarına yol açıyor.
- Denizlere atılan naylonlar, deniz canlılarını da tehdit ediyor.
- Koyu renkli poşetler çeşitli kimyasallar içerdiği için çeşitli sağlık sorunlarına davetiye çıkarıyor.
- Doğada bozulmaya başlayan naylon poşetler, çevreye zararlı kimyasal maddeler yayarak, bunların toprağa, suya karışarak besin zincirini bozar.

Naylon poşetin yasaklanmasıyla, başta hastalık riskleri ortadan kalkmış olacak. Yok olması yıllar süren poşetlerin doğayı kirletmesinin önü kesilecek. Denizlerdeki kirliliğin önlenmesiyle deniz canlıların ölmesi önlenecek. Siz de gerek kendi sağlığınız gerekse temiz bir doğa için alışverişlerinizde bez torba, kese kâğıdı veya file kullanabilirsiniz.

Kaynaklar

- Ayalon, O. & T. Goldrath & G. Rosenthal & M. Grossman (2009), “Reduction of plastic carrier bag use: an analysis of alternatives in Israel”, *Waste Management*, 29, 2025-2032.
- Austin, J. & T. Goldrath & G. Rosenthal & M. Grossman (1993), “Increasing recycling in office environments: the effects of specific, informative cues”, *Journal of Applied Behavior Analysis*, 26, 247-253.
- Bamberg, S. & M. Hunecke & A. Blöbaum (2003), “Choice of travel mode in the theory of planned behavior: the roles of past behavior, habit and reasoned action”, *Basic Applied Social Psychology*, 25, 175-187.
- Chan, R.Y. & Y.H. Wong & T.K. Leung (2008), “Applying ethical concepts to the study of ‘green’ consumer behavior: an analysis of Chinese consumers’ intentions to bring their own shop bags”, *Journal of Business Ethics*, 79, 469-481.
- Convery, F. & S. McDonnell & S. Ferreira (2007), “The most popular tax in Europe? Lessons from the Irish plastic bag levy”, *Environmental and Resource Economics*, 38, 1-11.
- Geller, E.S. & R.C. Wylie & J.C. Farris (1971), “An attempt at applying prompting and reinforcement toward pollution control”, in: *Proceedings of the 79th Annual Convention of the American Psychological Association*, 701-702.
- Heath, Y. & R. Gifford (2002), “Extending the theory of planned behavior: predicting the use of public transportation”, *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 2154-2189.
- Houghton, S. (1993), “Using verbal and visual prompts to control littering in high schools”, *Educational Studies*, 19, 247-254.
- Jayaraman, K. & H. Hasnah & G.B. Sung & S.K. Lin (2011), “Consumer reflections on the usage of plastic bags to parcel hot edible items: an empirical study in Malaysia”, *Journal of Cleaner Production*, 19, 1527-1535.
- Massoud, M.A. & R. Fayad & M. El-Fadel & R. Kamleh (2010), “Drivers, barriers and incentives to implementing environmental management systems in the food industry: a case of Lebanon”, *Journal of Cleaner Production*, 18(3), 200-209.
- Ohtomo, S. & Y. Hirose (2007), “The dual-process of reactive and international decision-making involved in eco-friendly behaviour”, *Journal of Environmental Psychology*, 27, 117-125.

- Ohtomo, S. & S. Ohnuma (2014), “Psychological interventional approach for reduce resource consumption: Reducing plastic bag usage at supermarkets”, *Resources, Conservation and Recycling*, 84, 57-65.
- Resetar-Deac, A.M. & G.Y. Deak & P. Marinescu & V. Daescu et al. (2015), “The plastic materials impact of environment and health. Population awareness in Romania”, *Journal of Environmental Protection and Ecology*, 16(1), 183-193.
- Temel, H. (2011), *Naylon aşkı öldürür*, 1. Basım, Hayy Kitabevi.
- Yılmaz, V. & H.E. Çelik (2009), *LISREL ile Yapısal Eşitlik Modellemesi-I*, Ankara: Pegem Akademi.
- Wan, C. & O.G. Shen & A. Yu (2014), “The role of perceived effectiveness of policy measures in predicting recycling behaviour in Hong Kong”, *Resources, Conservation and Recycling*, 83, 141-151.

Gürbüz, H. & V. Yılmaz (2018), “Üniversite Öğrencilerinin Naylon Poşet Kullanımına İlişkin Tutum ve Davranışlarının Yapısal Eşitlik Modellemesiyle Araştırılması”, *Sosyoekonomi*, Vol. 26(38), 135-149.

Türkiye Orta Gelir Tuzağından Kaçabilir mi? İktisadi Gelişmeye Kurumsalcı Bir Yaklaşım

Tekin KÖSE (<https://orcid.org/0000-0002-0476-8872>), Department of Economics, TED University, Turkey; e-mail: tekin.kose@tedu.edu.tr

Kürşat ÇINAR (<https://orcid.org/0000-0001-6044-2810>), Department of Political Science and Public Administration, Middle East Technical University, Turkey; e-mail: s.kursatcinar@gmail.com

Can Turkey Escape the Middle-Income Trap? An Institutional Approach to Economic Development

Abstract

Since the early 2010's, Turkey is said to be caught in "middle-income trap" characterized by economic stagnation. In this article, we offer an institutional analysis for Turkey, and many other developing nations alike, which aspire to attain higher levels of economic affluence. Using a multi-method approach which combines econometric and historical analyses, we conclude that it would be very hard to progress economically for middle-income countries such as Turkey without addressing their deficiencies in political and economic institutions. Nature of this research enables replicability not only for the case study under analysis, but also for many comparable cases throughout the world.

Keywords : Political Institutions, Economic Institutions, Economic Development, Turkey.

JEL Classification Codes : O1, O43, O47, C26.

Öz

Türkiye'nin, 2010 yılların başından itibaren iktisadi gelişmenin duraksadığı bir orta gelir tuzağına yakalandığı tartışılmaktadır. Bu makale, bu soruna eğilerek Türkiye bağlamında ve Türkiye'nin iktisadi gelişme seviyesinde olan diğer ülkeler için de uygulanabilecek kurumsalcı bir analiz sunmaktadır. Makale, tarihsel ve ekonometrik yöntemleri birleştiren çok metodlu bir yöntemle, Türkiye örneğindeki gibi yüksek orta gelirli ülkelerde daha fazla iktisadi gelişmeye ulaşılması için siyasi ve iktisadi kurumlardaki sorunların çözülmesi gerektiğinin altını çizmektedir. Çalışmanın tekrar edilebilirliği hem Türkiye örneğinde hem de karşılaştırmalı olarak diğer ülkelerde çalışmanın güvenilirliğinin test edilmesine olanak sağlamaktadır.

Anahtar Sözcükler : Siyasi Kurumlar, İktisadi Kurumlar, İktisadi Gelişme, Türkiye.

“Pek az siyaset bilimci ve iktisatçı kurumların makroekonomik performansa etkisi konusunda şüphe duymaktadır. Burada asıl mevzu, totolojilerin önüne geçilmesi ve test edilebilir fikirlerin öne sürülmesidir” (Durham, 2004).

1. Giriş

Kurumlar ve ekonomik gelişme arasındaki bağ, pek çok akademik çalışmaya ilham kaynağı olmuştur. Bazı uzmanlar daha gelişmiş kurumların iktisadi büyümeye neden olacağını iddia ederken, diğerleri ekonomik gelişmenin kurumların daha iyi konuma gelmesine olanak sağlayacağını öne sürmektedir. Bu makale, konuyla ilgili teorik yaklaşımları ele almakta ve her bir yaklaşımı derinlemesine analiz yöntemiyle Türkiye özelinde değerlendirmektedir. Konu üzerinde çalışan pek çok uzman, ülkeler arası panel veri kullanan çalışmalara yönelmektedir. Bu yaklaşımlar, dünyadaki genel eğilimleri görmemiz açısından çok faydalı olsa da her bir ülkenin içinden geçtiği özel kurumlar-iktisadi büyüme deneyimlerine ışık tutamamaktadır (Ross & Renelt, 1992; West vd., 2003). Bu makale, Türkiye örneğinde kurumsal ve iktisadi gelişmenin hem tarihsel hem ekonometrik analizine yer vererek hâlihazırdaki literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Türkiye’deki siyasi ve iktisadi kurumların evrimi ve bunun makroekonomik performansa etkisi konusunda değerli çalışmalar yer alsa da (Örneğin bkz. Altuğ vd., 2008; Hisamoğlu, 2014), iktisadi gelişmişliğe kurumsalcı yaklaşımlar konusunda hâlen eksiklikler bulunmaktadır. Bu makale, literatürdeki bu boşluğu ekonometrik ve tarihsel analiz yöntemlerini birleştirerek doldurmayı amaçlamaktadır.

Makalenin genel yapısı şöyledir: İlk kısımda, kurumlar-iktisadi gelişme literatürü, Büyük Geçiş (*Grand Transition-GT*), modernleşme ve Kurumların Önceliği (*Primacy of Institutions-PoI*) genel başlıkları altında değerlendirilecektir. Kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki nedenselliğin yönüyle ilgili literatürdeki muğlaklık vurgulanacak, aynı zamanda parametre heterojenliği gibi ampirik problemlere vurgu yapılacaktır. Takip eden bölümde son-Osmanlı, erken-Cumhuriyet dönemlerinden başlayarak Türkiye’de kurumsal ve iktisadi kalkınmanın tarihsel kökenleri incelenecektir. Tarihsel analizin ortaya koyduğu genel çerçeve daha sonra ekonometrik yöntemlerle test edilecektir. Yaptığımız kapsamlı literatür taraması ışığında, bu çalışmanın Türkiye örneğinde siyasi-iktisadi kurumlar ve iktisadi gelişme arasında hem tarihsel hem ekonometrik analizleri aynı potada eriterek ilgili literatüre katkı yapacağını söyleyebiliriz.

2. Literatür Taraması

Makalemizde kurumlarla ilgili Douglass North’un tanımını benimsemekteyiz. Buna göre, kurumlar, “siyasi, iktisadi ve sosyal etkileşimleri yapılandıran insanlarca tasarlanmış kurallar bütünüdür” (North, 1991: 97). Kurumlar, gayriresmî olabildiği gibi (tabular, adetler,

görenekler, görgü kuralları), resmî de olabilirler (anayasalar, yasalar, mülkiyet hakları)¹. Literatürde genel kabul gören tanımıyla iktisadi gelişme ise, alım gücü paritesine göre hesaplanmış kişi başına düşen reel gelirin zaman içinde yükselmesiyle anlaşılabilir.

Pek çok uzman, kurumlar ve iktisadi gelişme üzerine çalışmalar yapmıştır. Kuznets (1968) çizgisinde bir yol izleyen uzmanlar, ekonomik gelişmenin kurumsal kalkınmaya neden olduğunu öne sürmektedir. “Büyük Geçiş” (*Grand Transition-GT*) argümanının altında değerlendirilebilecek bu uzmanlara göre, iktisadi gelişme, demografi, şehirleşme ve endüstriyel yapı gibi pek çok sosyoekonomik değişkeni etkileyerek kurumlarda pozitif manada sıçramalara neden olmaktadır (Paldam & Gundlach, 2008). Bu argümana göre, artan üretim toplumdaki iş bölümünü daha karmaşık hale getirmekte, bu da fiziksel ve insani faktör birikimini artırmaktadır. Sermaye ve insani kaynaklara olan talep arttıkça, tüm seviyelerde yatırım ve eğitim seviyesi artmakta, bu da daha fazla ticaret hacmi ve açıklığının önünü açmaktadır. Yükselen üretimle beraber birim zamana düşen işlem ve alışveriş artmakta, bu işlemlerin yükselen zaman fırsat maliyeti siyasi yönetimleri daha etkin, daha açık olmaya ve daha az yozlaşmaya itmektedir. Bu da kurumsal gelişmeyi beraberinde getirmektedir (Paldam & Gundlach, 2008: 68).

Buna benzer bir yaklaşım benimseyen “modernleşme hipotezi” (Lipset, 1959) savunucuları ise iktisadi gelişmenin demokratik kurumlar için bir ön koşul olduğunu öne sürmektedir (Barro, 1999; Boix, 2011; Boix vd., 2003). Bu uzmanlara göre demokrasi, iktisadi kalkınmışlık, eğitim ve endüstrileşme gibi “sosyal öncülleri” olmadan var olamaz. Lipset’e göre, iktisadi gelişmenin artması ve toplum tabanına yayılması orta sınıfların büyüdüğü bir yapıya neden olmakta, bu da toplumdaki sınıfsal çatışmaları azaltmakta ve demokratik sistemlere yol vermektedir. Endüstrileşme ve şehirleşme, kırdan kente göçle insanların yeni fikirlere maruz kalmalarını sağlamakta, bu da eşitlik ve demokrasi taleplerinin artmasını beraberinde getirmektedir. Eğitim ise farklı görüşlere açık ve müsamahalı olmanın önünü açarak demokratik idealleri beslemektedir. Lipset’e göre bu “sosyal öncüller” olmadan demokrasinin gelişmesi ve yaşaması söz konusu değildir (Lipset, 1959).

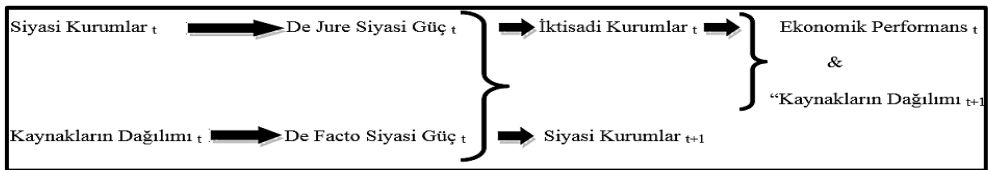
Başka uzmanlarsa, nedenselliği tersine çevirmekte ve kurumların iktisadi gelişme üzerindeki etkilerini araştırmaktadır. Bu uzmanlardan bazıları, düşük gelir gruplarından gelecek gelirin tekrardan dağıtımına yönelik baskıları artıracağı ve yatırım için kapital birikimindeki gerekli olan fazlayı azaltacağını öne sürerek siyasi kurumlardaki iyileşmelerin

¹ Yeni Kurumsalcı İktisat yazınında en kabul gören tanımlama makalemizde de kullanılan Douglass North'un ki olmakla beraber, bu yazında konuyla ilgili pek çok değerli ve öncü çalışmalar bulunmaktadır. Bunlardan en başlıcalarından ikisinde, Ronald Coase kurumları bir ülkedeki iktisadi ve siyasi kurumların performansını belirleyen hukuksal, siyasi, sosyal, eğitimsel ve kültürel sistemler bütünü olduğunu belirtmekteyken (Coase, 1998: 73), Oliver Williamson ise kurumları gayriresmî, resmî, yönetimsel ve kaynaksal olarak 4 seviyede ele almakta ve tüm bu seviyelerin birbiriyle ilişkili olduğunu vurgulamaktadır (Williamson, 2000: 597). Bu iki yaklaşım ve tanımlama belli farklılıklar gösterse de North'un makalemizde kullandığımız tanımına hem atıfta bulunmakta, hem de bu tanıma oldukça yakınsamaktadır.

iktisadi gelişmelere ket vuracağını iddia etmektedir (Krueger, 1974; Olson, 1982). Diğer yandan, bazı araştırmacılar kurumların iktisadi gelişme üzerinde nedensel bir etkiye sahip olmadığını öne sürer (Heo & Tan, 2001). Son olarak, bazı uzmanlar ise “Kurumların Önceliği” (*Primacy of Institutions-PoI*) tezine vurgu yapıp, kurumların kalitesinin artmasının makroekonomik performansı olumlu etkileyeceğini iddia etmektedir (Bueno de Mesquita vd., 2001). Örneğin, Rodrik bir çalışmada katılımcı siyasi rejimlerin, yerel şartlara daha uyumlu, etkin kurumlara önyak olup daha yüksek iktisadi gelişmeyi sağladığını iddia etmektedir (Rodrik, 2007). Benzer bir yaklaşımla, Henisz (2004) denge-denetleme sistemlerinde bozulmaların iktidarların güvenilirliğini sarstığını vurgular. Daley vd. (2007)’ne göre ise bu güven azalması, vatandaşların yatırım ve diğer ekonomik kararlardan çekince duymasına neden olmakta, bu da makroekonomik performansı olumsuz etkilemektedir.

Siyasal ve iktisadi kurumlar ve ekonomik gelişme arasındaki nedensellik yönü görüldüğü üzere literatürde mutabakata varılmış bir konumda değildir. Büyük Geçiş ve Modernleşme uzmanları iktisadi gelişmenin kurumların kalitesini etkileyeceğini iddia ederken, Kurumların Önceliği’ni savunan araştırmacılar siyasi ve iktisadi kurumların ekonomik kalkınmada etkili olacağını söylemektedir. Bu belirsizlik bağlamında, kurumları ya da iktisadi gelişmeyi bağımlı değişken alacak basit En-Küçük-Kareler (*Ordinary Least Squares*) yöntemleri bize yalnızca bu iki kavram arasındaki korelasyonu gösterecek, nedensellik yönünü bulmamıza ise yardımcı olamayacaktır. Buna çare olarak, Ampirik Analiz kısmında detaylandıracağımız üzere biz bu çalışmada İki-Aşamalı-En-Küçük-Kareler (*Two-Stage Least Squares*) yöntemini benimseyeceğiz. Bu yöntemi desteklemek üzere de “Kurumların Hiyerarşisi Hipotezi”ni kullanacağız (Acemoğlu vd., 2005). Şekil 1’de özetlenen bu hipoteze göre, siyasi kurumlar iktisadi kurumları destekleyen alt kurumsal yapıyı oluşturmakta, bu da iktisadi gelişme seviyesini belirlemektedir. Bir başka deyişle, siyasi kurumların ekonomik gelişme üzerindeki etkisi iktisadi kurumlar vasıtasıyla olmaktadır. Siyasi kurumlar ülke içindeki siyasi yönetimin belirlenmesini sağlamaktadır. Yönetimi elinde bulunduran siyasi güçler de iktisadi kurumları etkilemekte ve bir sonraki dönem için kaynakların dağılımını yönlendirmektedir. Dolayısıyla hem ekonomik performans, hem de kaynakların dağılımı iktisadi kurumlar vasıtasıyla siyasi kurumlardan etkilenmektedir.

Şekil: 1 Kurumların Hiyerarşisi Hipotezi



Kaynak: (Acemoğlu vd., 2005: 392).

Makalemizde, siyasi kurumların kalitesini araç değişken, iktisadi kurumları bağımsız değişken, ekonomik büyüme seviyesini de bağımlı değişken olarak ele alacağız. Bu yöntem,

açıkladığımız “Kurumların Hiyerarşisi Hipotezi”yle örtüşmektedir. Siyasi kurumlar, Eicher ve Leukert (2009)’ın belirttiği üzere daha uzun vadede değişime uğraması ve iktisadi gelişmeye birebir doğrudan etkisinin sınırlı seviyede olması nedeniyle ekonometrik araç değişken olarak başarılı bulunmaktadır. Gerring vd. (2005) çalışmasında da vurgulandığı üzere, siyasi kurumların etkisi uzun vadede değerlendirilmelidir zira bu kurumlardaki değişimler ancak belli zaman dilimlerinde etkisini göstermektedir.

Kurumların iktisadi gelişmeyle arasındaki bağı inceleyen pek çok panel veri seti çalışmasında “parametre heterojenliği” problemi görülmektedir. Parametre heterojenliği kavramı, belirlenmiş kurumların çalışmaya dâhil edilen ülkelerdeki etkilerinin aynı ölçüde olmadığına vurgu yapmaktadır (Heo & Tan, 2001). Bazı araştırmacıların belirttiği üzere, kurumlar-iktisadi gelişme çalışmalarında ülkelere ve bölgelere özgü etkiler bulunmaktadır (Doucouliagos & Ulubaşoğlu, 2008; Eicher & Leukert, 2009). Booth vd. (1997) gibi istisnalar dışında pek az çalışma kurumlar-iktisadi kalkınma eksenini ülke ölçeğinde çalışmaktadır. Ayrıca, Boening vd. (2012)’nin altını çizdiği üzere “yalnızca ekonometrik modeller kullanılarak kurumların iktisadi kalkınmayla ilişkisini açıklamak mümkün değildir”. Bu yüzden, ülkelere özgü derinlemesine tarihsel incelemeler ekonometrik analizleri tamamlayacak şekilde bu tür çalışmalara dâhil edilmelidir. Bu makale de bu amaçla Türkiye özelinde ekonometrik ve tarihsel analizleri bir araya getirerek mevcut literatüre katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. İlk, kurumlar-iktisadi gelişme üzerine Türkiye’nin kısa bir tarihsel değerlendirmesi yapılacak, sonrasında literatür taramasında açıklanan değişik teorik yaklaşımlar Türkiye özelinde ekonometrik olarak test edilecektir.

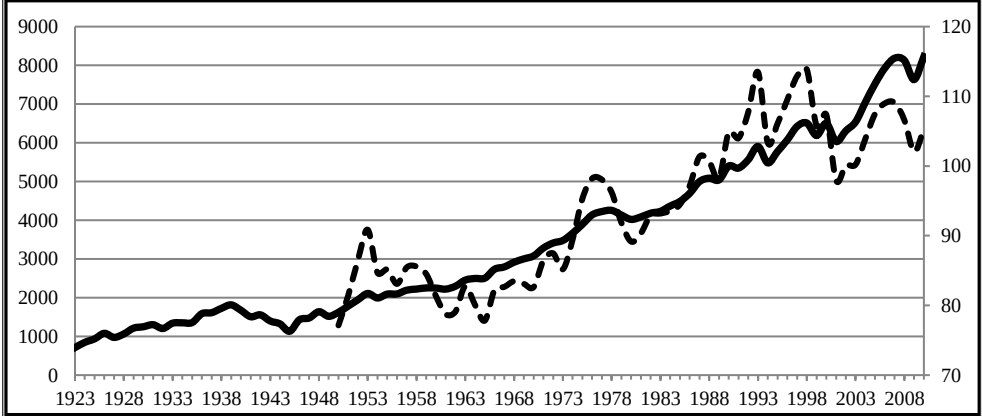
3. Türkiye’deki Kurumsal ve İktisadi Gelişimin Tarihsel Kökenleri

Bir ülkenin sosyo-politik ve iktisadi gelişimindeki tarihsel yörüngeyi dikkate almadan yapılacak bir iktisadi büyüme ve kurumlar arasındaki ilişki analizi eksik olacaktır. Bu konuyu ele almak için, bu bölüm Türkiye’deki kurumsal ve iktisadi gelişimin tarihsel kökenlerini Osmanlı’nın son dönemleri ve Cumhuriyet’in ilk zamanlarına denk gelen 1900’lerin başından başlayarak tartışmaktadır. Tabi ki bu kısıtlı alanda Türkiye’nin iktisadi ve siyasi tarihinin tüm yönlerini işlememiz mümkün değildir. Amacımız, makalenin genel teorik çerçevesi ışığında Türkiye iktisadi ve siyasi tarihinin ilgili noktalarına kısaca göz atmak ve bu sayede çalışmanın ekonometrik yanının yanı sıra tarihsel olarak daha ayakları yere sağlam basar hale getirmektir.

Genel resme bakmak için, aşağıdaki Şekil 2 Türkiye’de kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH)’nın 1923’ten itibaren gidişatını ve 1950’den itibaren de dünya ortalamalarıyla karşılaştırmasını göstermektedir. Yurtiçi ve uluslararası krizlerden etkilenen yıllar dışında, Türkiye kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla’da 1923’ten beri düzenli bir büyüme kaydetmiştir. Türkiye’nin kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hâsılası dünya ortalamasının yüzdesi olarak 1950’lerdeki %80’lerden %100’leri geçen seviyelere yükselmiştir. 2000’li yılların başında yükselişe geçen bu değer, 2000’li yılların ortasından itibaren ise bir düşüşe geçmiştir. 2010 yılı verilerine göre, Türkiye’nin kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hâsılası dünya ortalamasının yaklaşık %105’ine denk gelmektedir.

Şekil: 2

Türkiye’de Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (1923-2010)



Kaynak: Bolt & van Zanden (2013). Kesintisiz çizgi kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hâsılayı (1990 yılı satın alma gücü paritesine göre uluslararası dolar cinsinden), kesikli çizgi de dünya ortalamasının yüzdesi olarak Türkiye’deki kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hâsılayı göstermektedir.

Osmanlı İmparatorluğu’nun son döneminde değişen iktisadi ve siyasal koşullara uyum sağlamak için, imparatorluk seçici bir kurumsal değişim yöntemiyle, yönetim, eğitim, hukuk ve adalet, iktisadi, mali ve parasal konularda dikkate değer çabalar sarfetmiştir. Bu çabalara rağmen Osmanlı Devleti, sanayileşen Batı ülkeleri ve kendileri arasında açılan gelir farklılıklarıyla başa çıkamamıştır. Özellikle Batı’da Sanayi Devrimi sonrasında ortaya çıkan daha verimli ve etkili üretim biçimleri ve askeri teknolojiler karşısında Osmanlı merkez bürokrasisi sadece var olan düzeni korumaya yönelik uygulamaları benimsemiş, bu da Osmanlı İmparatorluğu’nu küresel iktisadi ve siyasi alanlarda merkezi bir ülke olmaktan çıkarıp bir çevre ülkeye dönüştürmüştür (Pamuk, 2009). Uluslararası ticaret (kapitülasyonlar) ve yargı alanında (ayrı, bağımsız mahkemeler şeklinde) Avrupalılar’a tanınan ayrıcalıklar ve zayıflayan yerel iktisadi aktörlerin sert uluslararası rekabete maruz kalması, Birinci Dünya Savaşı öncesi son Osmanlı döneminde kişi başına düşen gelirin yıllık %1’lerin altında büyümesine yol açmıştır (Pamuk, 2010).

Cumhuriyet’in ilk dönemlerinde (1920’ler ve 1930’lar), siyasi, sosyal ve iktisadi yaşamı yeniden düzenleyen büyük reformlar yapılmıştır. Saltanatın ve halifeliğin kaldırılması, yargı ve ticaret alanında İslam hukukunun Batı’daki emsalleriyle değiştirilmesi, kadınlara oy hakkı ve eşit yasal haklar tanınması, kapitülasyonların kaldırılmasıyla devlet kontrollü şirketlerin ortaya çıkmasıyla karma ulusal ekonominin yaratılması ve yerel sanayilerin teşviki toplumun politik ve sosyo-ekonomik bünyesinde köklü değişikliklere neden olmuştur. Şekil 2’ye göre kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla 1930’larda 1000 dolar seviyesinden 2000 dolara yaklaşmıştır. Öte yandan, yeni kurulan Cumhuriyet, savaş öncesine kıyasla nüfus (%23,5) ve kişi başına düşen gelirde (%40) büyük düşüşe neden olan savaş zamanının ekonomik ve insani maliyetleri, Osmanlı’dan kalan dış borçlar ve ulusal ekonominin kurulmasına katkı yapacak burjuva sınıfının eksikliği gibi aşması gereken ciddi iktisadi engellerle karşılaşmıştır (Altuğ vd.,

2008). Bütün bu zorluklara ve 1929 Büyük Buhranı’nın kötü etkilerine rağmen, Türkiye 1920’lerin sonuna doğru Birinci Dünya Savaşı öncesi kişi başına düşen gelir seviyelerine ulaşmayı başarmış ve 1930’larda yıllık %3’lük kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hâsıla büyümelerini gerçekleştirmiştir (Pamuk, 2010).

İçe dönük sanayileşme aracılığıyla devletçi ve korumacı politikaların uygulanması ve Cumhuriyet Halk Partisi (CHP)’nin liderliğindeki tek parti rejimi 1950’lerin başına kadar devam etmiştir (Boratav, 2014). 1950’ler Türk ekonomisi ve siyasetinde yeni bir sayfa açmış, siyasi kanatta, çok partili rejime geçiş, muhafazakâr Müslümanların, toprak sahiplerinin, küçük esnafın ve bölgesel seçkinlerin çıkarlarını savunan Demokrat Parti (DP)’yi yönetime getirmiştir (Mardin, 1973). İktisadi kanatta ise, Türkiye Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (WB) ve İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD)’ye üye olmuş ve Marshall Planı (1948) himayesinde daha liberal ekonomi politikaları uygulayıp askeri ve ekonomik yardım olarak, özel sektör aracılığıyla ithal ikameci sanayileşme politikalarına yönelmiştir. Ortalama Gayri Safi Milli Hâsıla büyüme oranları 1948-1953 dönemi için %7,9, 1953-1958 dönemi için de %4 olarak tahmin edilmektedir (Boratav 2014; Pamuk, 2010). Şekil 2’de görüleceği üzere, İkinci Dünya savaşı sonunda 1300 dolar civarında seyreden kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hâsıla, 1960 yılında 2250 dolara ulaşmıştır.

Türkiye siyasi tarihi boyunca askeri müdahaleler ve darbeler nedeniyle demokrasi alanında gerilemeler yaşamış ve siyasette askeri vesayete maruz kalmıştır (Altuğ vd., 2008; Haggard & Kaufman, 1997). 27 Mayıs 1960’ta yapılan ilk askeri darbe seçimle yönetime gelen Demokrat Parti hükümetini indirip, 1961 yılına kadar askeri rejimi devam ettirmiştir. 1961’deki demokrasiye geçiş siyasi alanda büyük kurumsal değişiklikler içermiştir. 1961 yılındaki değişiklikle seçim sisteminde çoğunluk seçim sisteminden nispi temsil sistemine geçilmesi, 1940’ların ve 1950’lerin iki partili sisteminden 1960’lar ve 1970’ler itibarıyla çok partili sisteme geçilmesine sebep olmuştur. 1970’ler (özellikle 1970’lerin sonları) Türkiye için 1971’de başlayan askeri etkiler ve siyasi şiddeti takip eden bir istikrarsızlığın hâkim olduğu zaman dilimleri olarak öne çıkmaktadır (Krueger & Aktan, 1992). İktisadi kanatta, 1960’lar ve 1970’lerde, Türkiye (özellikle metal, kimya ve inşaat sanayilerinde) “içe dönük, dışa bağlı kalkınma” politikaları uygulamıştır. Bu politikalar kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hâsıla’da 1963-1977 yılları arasında yıllık %4,3’lük büyüme oranlarına ulaşılmasını sağlamıştır (Boratav 2014; Pamuk, 2010).

Askeri yönetim, 1980 darbesiyle yönetimi tekrar ele alarak meclisteki partileri kapatıp, siyasi parti liderlerini cezaevlerine göndermiştir. Askeri rejim, 1983 yılının Kasım ayında yapılan seçimleri Turgut Özal liderliğindeki Anavatan Partisi (ANAP)’ın kazanmasıyla nispeten barışçıl bir geçişle sona ermiştir (Haggard & Kaufman, 1997). 1983’teki demokrasiye geçiş, beraberinde Türkiye’ye büyük iktisadi değişiklikler getirmiştir. 1970’lerin ithal ikameci sanayileşme politikalarının bu dönemin sonunda ülkeye önemli maliyetler getirdiği ortaya çıkmıştır. İthal ikameci sanayileşme politikaları, devletin sabit kur rejimi yürütmesiyle birlikte Türkiye’nin döviz rezervlerinin tükenmesine, ara mali ve hammadde pazarlarında darlıklara ve çok yüksek enflasyon oranlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Krueger & Aktan 1992: 20-21; 29). Türkiye, dünya mal ve finans

piyasalarıyla bütünleşme sürecini 1980’lerde başlatmıştır. 1980’ler öncesinde “aşırı düzenlenmiş ve hayli içe yönelmiş bir ekonomi” (Öniş, 1998) olan Türkiye, özellikle ticaret ve sermaye hesabı serbestleşmeleriyle, dünya piyasalarında çok daha aktif hale gelmiştir (Öniş, 2004). Washington Mutabakatı’nın en parlak dönemi olan 1980’lerde, Türkiye ihracata dönük bir ekonomi olmaya başlamış (Öniş, 2004: 129), 1980 yılında 4000 dolar olan kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hâsıla, 1993 yılında 6000 dolara yaklaşmıştır (bkz. Şekil 2).

Baskın parti olan ANAP önderliğindeki 1980’lerin çok partili sisteminin kendine has iyi ve kötü yanları vardır. Önemli iktisadi politikaları başlatarak bir yandan Türkiye’nin dünya piyasalarına uyumunu sağlayan ANAP, diğer yandan parti ve Özal’ın mirası olan “kanunlara zayıf bağlılık” nedeniyle artan ekonomik ve siyasi yolsuzlukların önünü sonraki yıllar için de açmış oldu (Öniş, 2004; Sayarı, 2002). Bu durum 1990’ların kırılğan koalisyon hükümetleri zamanına da yansımıştır. Genişleyen yolsuzluk skandalları, ekonomi yönetimindeki yanlışlar, seçmenin 1990’lardaki siyasi partilere karşı artan hayal kırıklıkları ve 2000’lerin başındaki finansal krizin ciddi etkileri seçmenlerin siyasi parti tercihlerinde ciddi değişiklikler yaratmıştır (Çarkoğlu & Hinich, 2006). Şekil 2’ye göre Türkiye ekonomik büyüme trendini devam ettirse de finansal krizlerin etkilerini de derinden hissetmiştir. 1993 yılında 6000 doları bulan kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hâsıla rakamları 2003 yılında kriz etkisiyle aynı seviyeye gerilemiştir (bkz. Şekil 2).

2002’deki genel seçimin merkez sağ partilerini siyasi hayattan silip, yeni kurulan muhafazakâr Adalet ve Kalkınma Partisi’ni (AKP) yönetime getirmesinin kritik bir öneme sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Art arda kazanılan genel ve yerel seçimler sonrası, bugün itibarıyla AKP Türk siyasetinde hegemonyal bir siyasi parti olarak yer almaktadır. Müftüler-Baç ve Keyman (2012: 86) tarafından da dile getirildiği gibi “AKP siyasi piramidin en üstünde yer aldığını ve rakiplerinin onu oradan kaldırmak için gerçekçi yollar bulmak zorunda olduğunu ortaya koymuştur”. AKP yönetiminin ilk yıllarında özellikle bankacılık sektöründe yönetimi güçlendiren, Bağımsız Düzenleyici Kurumların yaygınlaştırılması gibi, düzenleyici reformlar uygulanmıştır (Bakır & Öniş, 2010). 2004 yılında 7000 doları bulan kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hâsıla rakamları 2013 yılında 8000 dolar seviyesine yükselmiştir (bkz. Şekil 2). Altuğ vd. (2008: 418)’in önerdiği gibi “bu yıllarda IMF ve AB (Avrupa Birliği)’nin ikiz çıpaları, siyasi ve iktisadi kurumsal ortamın gelişmesinde kayda değer ilerlemeler olmasına yardımcı olmuştur” (Ek analiz için bkz. Hisamoğlu, 2014).

İktidarının ilk yıllarındaki olumlu adımlara karşın, son yıllarda AKP yönetimi altında politik ve iktisadi kurumların kalitesinde önemli ölçüde gerilemeler gözlemlenmektedir. Siyasi alanda, AKP otoriter eğilimler göstermeye ve uygulamaya başlamıştır. AKP’nin güçler ayrılığı ve denetim ve denge mekanizmalarına müdahaleleri, medya ve akademik toplum üzerindeki artan baskıları, demokrasi, basın özgürlüğü, ifade özgürlüğü ve akademik özgürlükler hakkında ciddi endişeler oluşturmaktadır (Reporters Without Borders, 2016). Freedom House kuruluşunun en güncel raporuna göre Türkiye “yarı özgür” statüsünden “özgür olmayan” statüsüne gerilemiştir; Reporters Without Borders’ın son sıralamasında Türkiye 180 ülke içinde 151. sırada bulunmakta; World Justice Project’in “Hukukun

Üstünlüğü Endeksi”nde 102 ülke içinde 80. sırada yer almaktadır. (Freedom House, 2018; World Justice Project, 2015).

AKP’yi bu bağlamda “dönüm noktası”nda gören Özbudun (2014) Türkiye’deki mevcut yönetimi “daha çok İslami karakteriyle dikkat çeken seçimlere dayalı bir otoriterlik” olarak tanımlamaktadır. İktisadi alanda, aralarında kabine üyeleri ve akrabaları, büyük devlet bankalarından birinin genel müdürü, çeşitli bürokratlar ve iş adamlarının da bulunduğu bir gruba karşı yapılan büyük yolsuzluk suçlamaları, Özbudun (2014: 4-5)’un deyiimiyle, “eşi benzeri görülmemiş çaptaki [bu] iddialar ve hükümetin onları kapatma çabaları Türkiye’nin zaten kırılğan olan demokrasisinin meşruiyetini ciddi biçimde sarsmıştır”. Bütün bunlara ek olarak, Türkiye’nin uluslararası sermaye hareketlerine ve enerji ithalatına olan bağımlılığı, devamlı verilen cari açıklar ve bankacılık sektörünün süregelen sorunları gibi çare bulunamayan iktisadi problemler AKP’nin ekonomi yönetimi üzerine ciddi kuşklar uyandırmaktadır (Bakır & Öniş 2010; Boratav, 2010; Çınar & Köse, 2015).

Tüm bu güncel gelişmeler, Şekil 2’de görüleceği üzere, Türkiye’nin bilhassa 2010’lu yılların başında ekonomisinin duraksadığı ve hatta kişi başına düşen gayri safi milli gelirin dünya ortalamasıyla kıyasında düşüşe geçtiği bir döneme girmesine neden olmuştur. Dünya Bankası (2014) sınıflandırmalarına göre, Türkiye yüksek orta gelirli ekonomiler arasında yer almaktadır. Yüksek-gelirli ekonomiler ve yüksek-orta-gelirli ekonomileri ayıran eşik 12736 dolarlık kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hâsıladır. Türkiye ekonomisi son yıllarda bu eşğin altında seyretnmiş ve kişi başına düşen Gayri Safi Milli Hâsılası 10000 dolar civarında kalmıştır. Uzmanlar Türkiye’nin içinde bulunduğu durumu bir “orta gelir tuzağı” (Eğilmez, 2012; Felipe, 2012) olarak adlandırmaktadır. Çalışmanın bir sonraki bölümü, bu sorunla ilgili ve daha genelde Türkiye’deki siyasi ve iktisadi kurumların iktisadi gelişmeyi nasıl etkilediğine dair analizler sunacaktır.

4. Ampirik Analiz

Çalışmamızın bu kısmında siyasi ve iktisadi kurumların ekonomik büyümeyi nasıl etkilediği üzerine Türkiye özelinde 1961-2013 dönemini kapsayan ampirik testler yapmaktayız. Çalışmadaki bağımlı değişken, kişi başına düşen gayrisafi yurtiçi gelirin logaritması olacaktır (Sabit-2005 ABD Doları kullanılarak). Literatürdeki çalışmalar, bu tür değişkenlerde görülen kısa dönemli dalgalanmalara karşı 5- ve 10-yıllık ortalamaları kullanmaktadır. Biz bu yöntemin mantığını benimsemekteyiz. Ancak, bu çalışma gibi tek-ülke analizli araştırmalarda uzun dönemli ortalamaların kullanılması gözlem sayısını önemli ölçüde düşürecektir. Uzun vadeli ortalamalar alma mantığını hala koruyarak gözlem sayısının düşmemesi için biz çalışmamızda 5- ve 10- yıllık “taşınan ortalama”lar (*moving averages*) kullanacağız (kısaca GDP_pc5 ve GDP_pc10). Örnek vermek gerekirse, 2005 yılına dair 5-yıllık taşınan ortalama önceki dört yıl ile 2005 yılına ait verinin ortalamasından bulunacaktır; aynı mantıkla 2005 yılına dair 10-yıllık taşınan ortalamaysa önceki dokuz yıl ve 2005 verisinin ortalamasından hesaplanacaktır. Bu sayede hem keskin yıllık dalgalanmaların ekonometrik analizleri gölgelemesinin önüne geçilecek, hem de gözlem sayısından feragat edilmeyecektir.

Bu makalenin ana gayesi, Türkiye özelinde kurumların makroekonomik performansa etkisini gün yüzüne çıkarmaktır. Daha önce açıklanmış “Kurumların Hiyerarşisi Hipotezi” ışığında, temel bağımsız değişkenimiz iktisadi kurumların kalitesiyle ilgili olacaktır. Bunun için çalışmamızda Fraser Enstitüsü’nün yıllık olarak yayınladığı “Dünya’da İktisadi Özgürlük Endeksi”ni (*Economic Freedom of the World*) kullanacağız. Kurumların kalitesini ölçmekte kullanılan “Yolsuzluk Algısı Endeksi” (*Corruption Perception Index*), “Kurumsal Kalite Veriseti” (*Institutional Quality Dataset*) vb. veriler ancak 1990’lı yıllara kadar geri gitmekte olup gözlem sayısını yetersiz seviyelere düşürmektedir. İktisadi özgürlük endeksi, mülkiyet haklarının ülkelerce ne denli korunduğunu ve bireylerin gönüllü olarak iktisadi işlemlere girip girmediğini ölçmektedir. Endeks, 5 alt başlığın ortalamasını göz önünde bulundurmaktadır. Bu başlıklar: devletin tüm ekonomideki dahli ve büyüklüğü; yasal yapı ve mülkiyet haklarının güvenliği; paraya ulaşım kolaylığı; uluslararası ticaret yapma özgürlüğü; kredi, işgücü ve iş çevrelerine ait yasal düzenlemelerdir. Aghion vd. (2008)’ne göre, iktisadi özgürlük yaratıcılıkla doğrudan ilintilidir. Bu da makroekonomik performansı doğrudan etkilemektedir. Piyasaların serbestliği ve mülkiyet haklarının korunması yüksek kaliteli bir iktisadi kurumsallaşmanın ve bu sayede iktisadi gelişmenin olmazsa olmazıdır (Acemoğlu vd., 2005; Eicher vd., 2006).

Kontrol Değişkenlerinin Dâhil Edilmesi: Önemli Ölçüde Çoklu Eşdoğrusallık Sorununun Ortaya Çıkması

İktisadi gelişmeyle ilgili derinlemesine bir literatür taraması yapıldığında pek çok kontrol değişkeninin ekonometrik modellemelere dâhil edildiğini görmekteyiz. Bu konuda en yaygın kullanılan kontrol değişkenleri, eğitim (Barro, 1996; Baldwin & Borelli, 2008), ticaretin dış dünyaya açıklığı (Edwards, 1993; Bowdler & Nunziata, 2006), demografi (Bloom vd., 2008; Clark & Cummins, 2009) ve ortalama beklenen ömür, yenidoğan ölümleri ve doğurganlık gibi sağlık göstergeleridir (Ahituv, 2001; Barro, 1996; Barro & Becker, 1989). Bu çalışmalarda belirtildiği üzere, artan eğitimin, ticaretin, şehirleşmenin ve beklenen ömür süresinin iktisadi gelişmeyle pozitif korelasyonlu olması beklenirken, yenidoğan ölümleri ve doğurganlık negatif korelasyonludur. 1961-2013 yılları için Türkiye özelinde bu değişkenlerin makroekonomik performansla birebirde ilişkileri Tablo 1’de gösterilmiş, literatürdeki genel beklentilerin Türkiye örneğinde de ortaya çıktığı gözlenmiştir.

Tablo 1’de görüleceği üzere birebir regresyonlarda test edilen tüm kontrol değişkenleri çok büyük oranda istatistiksel olarak öneme sahiptir. Beklendiği üzere, eğitim, ticaret açıklığı, şehirleşme ve beklenen ömür iktisadi gelişmeyle pozitif korelasyona sahipken, diğer yandan yenidoğan ölümleri, doğurganlık makroekonomik performansla negatif ilintilidir. Öte yandan, daha dikkatli gözler önemli bir potansiyel problemin farkına varacaktır. Bu da bahsi edilen kontrol değişkenlerinin tümünün ekonometrik modele dahil edilmesiyle ortaya çıkacak, bağımsız değişkenler arası yüksek korelasyondan kaynaklı çoklu eşdoğrusallık sorunudur. Bu problemin olma ihtimalini kontrol etmek için Tablo 2’de gösterildiği üzere bağımsız değişkenlerin korelasyon matrisi çıkarılmıştır.

Tablo: 1
Kontrol Değişkenlerinin İktisadi Büyüme Değişkenleriyle Birebir Regresyonları- Türkiye-1961-2013

Değişken	Bağımlı Değişken: GDP_pc5			Bağımlı Değişken: GDP_pc10		
	Katsayı	Adj. R ²	N	Katsayı	Adj. R ²	N
Ticaretin Açıklığı (İhracat ve İthalatın Toplamının GSYH'ye %'si)	0,020*** (0,001)	0,87	53	0,018*** (0,001)	0,88	53
Ortalama Eğitim Alma Süresi	0,163*** (0,004)	0,97	44	0,163*** (0,004)	0,96	44
Şehirleşme	0,026*** (0,001)	0,96	53	0,024*** (0,001)	0,95	53
Beklenen Ömür	0,039*** (0,001)	0,98	52	0,036*** (0,001)	0,98	52
Yenidoğan Ölümleri	-0,0048*** (0,0001)	0,95	53	-0,0045*** (0,0001)	0,93	53
Doğurganlık	-0,237*** (0,007)	0,95	52	-0,220*** (0,007)	0,94	52
Trend	0,023 (0,0003)	0,99	53	0,021 (0,0002)	0,99	53

* $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$. Parantez içerisinde gösterilen değerler standart sapmalardır. Kaynaklar: Dünya Bankası (2014); Barro ve Lee (2010).

Tablo: 2
Ana Bağımsız Değişken ve Önerilen Kontrol Değişkenleri Arasındaki Korelasyon Matrisi

	İktisadi Özgürlük	Ticaretin Açıklığı	Eğitim	Şehirleşme	Beklenen Ömür	Yenidoğan Ölümleri	Doğurganlık	Trend
İktisadi Özgürlük	1,00							
Ticaretin Açıklığı	0,935	1,00						
Eğitim	0,974	0,934	1,00					
Şehirleşme	0,963	0,951	0,975	1,00				
Beklenen Ömür	0,965	0,946	0,979	0,988	1,00			
Yenidoğan Ölümleri	-0,936	-0,943	-0,957	-0,990	-0,988	1,00		
Doğurganlık	-0,931	-0,940	-0,953	-0,990	-0,983	0,999	1,00	
Trend	0,975	0,942	0,986	0,984	0,997	-0,977	-0,971	1,00

Kaynaklar: Frasier Institute (2014), Dünya Bankası (2014), Barro ve Lee (2010).

Tablo 2’de açıkça görüleceği üzere, iktisadi kurumların kalitesini ölçen ve ana bağımsız değişken olan iktisadi özgürlük değişkeni önerilen bütün kontrol değişkenleriyle çok yüksek oranda korelasyona sahiptir. En düşük korelasyon seviyesine sahip iktisadi özgürlük ve doğurganlık ikilisi bile -0,931 seviyesinde çok yüksek seviyeli bir korelasyonu ortaya koymaktadır. Tüm bu bulgular çoklu eşdoğrusallık sorununun potansiyelin ötesinde bir gerçekliğe sahip olduğu imajını çizmekte, bu da daha ileri ölçüde ekonometrik testleri gerekli kılmaktadır. Bu yüzden, çoklu eşdoğrusallıkla ilgili ekonometrik olarak gerekli testler yapılmış ve Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo: 3
Çoklu Eşdoğrusallık Testleri: Varyans Enflasyon Faktörleri (VIF) ve Tolerans Sayıları

	Varyans Enflasyon Faktörü	Tolerans
İktisadi Özgürlük	43,51	0,023
Ticaretin Açıklığı	15,05	0,066
Eğitim	72,76	0,014
Şehirleşme	573,14	0,002
Beklenen Ömür	2303,46	0,0004
Yenidoğan Ölümleri	5440,94	0,0002
Doğurganlık	5681,54	0,0002
Trend	2015,16	0,0005

Kaynaklar: Frasier Institute (2014), Dünya Bankası (2014), Barro ve Lee (2010).

Tablo 3'te gözlemlenen çok yüksek seviyedeki Varyans Enflasyon Faktörü (*Variance Inflation Factors-VIF*) ve çok düşük seviyedeki toleranslar çok önemli ölçüde çoklu eşdoğrusallık problemi olduğunun altını çizmektedir. Bu testler, ana bağımsız değişken olan iktisadi özgürlük ve önerilen kontrol değişkenleri arasında yapılmıştır. Dolayısıyla, önerilen tüm kontrol değişkenlerinin aynı anda ekonometrik modele dâhil edildiği durumlarda çok ciddi çoklu eşdoğrusallık problemiyle karşılaşılacaktır. Böyle bir problem de parametre varyansını yükseltecek, bağımsız değişkenlerin istatistiksel önemlerinde ve olması gereken yönde etkilerde sapmalara neden olacaktır (Greene, 1993). Bu yüzden, biz de ilerleyen ekonometrik testlerde en küçük kareler yöntemine bağlı çoklu regresyon modelleri yerine araç değişken kullanan modellerle veri analizini yapacağız.

Ampirik analizde kullanacağımız veriler zaman serileri olduğundan alınacak sonuçların güvenilirliği değişkenlerin durağanlığına (*stationarity*) bağlı olacaktır. Zaman serilerindeki durağan-dışılık klasik regresyon varsayımlarına uymadığından, elde edilecek parametre tahminleri yanlı olacak ve test istatistikleri güvenilirliğini yitirecektir. Bu nedenle analizlerimizde kullandığımız değişkenlerin durağanlığı (Genişletilmiş) Dickey-Fuller (ADF) birim kök testleriyle kontrol edilmiştir. Birim kök test sonuçlarına göre çalışmamızda kullanılan zaman serileri en az %10 anlamlılık düzeyinde durağandır. Dolayısıyla, ampirik analizde kullanılacak olan zaman serileri ekonometrik sonuçlarda durağan-dışılığa bağlı bir sorun yaratmayacaktır. Bağımlı değişkenler, bağımsız değişkenler ve kontrol değişkenleri için elde edilen birim kök testi sonuçlarına Ek-Tablo 2'de yer verilmiştir.

İki-Aşamalı-En-Küçük-Kareler Regresyon Modeli

Bulgularımıza göre iktisadi kurumlar ve makroekonomik performans konusunda çok yüksek bir korelasyon ortaya çıkmaktadır. Öyle ki, iktisadi özgürlük ve 5- ve 10-yıllık kişi başına düşen GSYH ortalamaları arasındaki korelasyonlar sırasıyla 0,97 ve 0,96 bulunmaktadır (N=43). Ancak, daha önce de bahsedildiği üzere klasik en-küçük-kareler yönteminin kullanılması durumunda ters-nedensellik problemiyle karşılaşma ihtimali bulunmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, kurumlar ve ekonomik gelişme arasında çift yönlü bir nedensellik olması durumunda, yani kurumların iktisadi kalkınmayı getirmesinin yanında, iktisadi gelişmenin de daha iyi kurumlara neden olması halinde klasik en-küçük-kareler yöntemi yetersiz kalacaktır.

Böylesi bir durumu test etmek için ters-nedensellik testleri (Granger testleri) yapılmıştır. Bu testler sonucunda, bağımlı değişkenler olan GDP_pc5 ve GDP_pc10 iktisadi kurumları ikinci-dereceden gecikme değişkenine kadar istatistiksel olarak önem arz edecek ölçüde etkilemektedir. Bir diğer ifadeyle, hem GDP_pc5, hem GDP_pc10 iktisadi kurumları ikinci-dereceden gecikme değişkeninde ters-nedenselliği ortaya çıkaracak şekilde etkilemektedir. Daha da açık bir ifadeyle, Türkiye özelinde klasik en-küçük-kareler yöntemi kurumlar-iktisadi kalkınma ikilisinde kullanılamalıdır. Çünkü bu iki değişken arasında ters-nedensellik (iktisadi gelişmenin iktisadi kurumları etkilemesi) bulunmaktadır.

Bu şartlar altında, makalemizde iki-aşamalı-en-küçük-kareler yöntemini benimseyeceğiz. Bunun için daha önce ele alınmış "Kurumların Hiyerarşisi Hipotezi"ni göz

önüne alacağız. Araç değişken olarak siyasi kurumları kullanacağız. Siyasi kurumların kalitesiyle ilgili yaptığımız inceleme sonunda literatürde sıkça kullanılan Polity IV veritabanındaki “Yürütme Üzerindeki Sınırlamalar” (*Constraints on the Chief Executive*-kisaca “Yürütme Sınırlamaları”) ve “Yürütme Seçimindeki Düzenlemeler” (*Chief Executive Recruitment Regulations*-kisaca “Yürütme Düzenlemeleri”) değişkenlerini kullanacağız. “Yürütme Sınırlamaları”, hem bireysel hem toplumsal manada yürütmenin muhtemel keyfi uygulamalarına karşı edinilmiş kurumsallaşmış sınırlamaları ölçerken, “Yürütme Düzenlemeleri” ise bir siyasi sistemdeki yürütme erkinin seçiminde ve transferindeki kurumsallaşmış prosedürlere işaret etmektedir (Marshall vd., 2011). Her iki değişken de siyasi kurumsallaşmanın çok önemli alanlarına atıfta bulunmaktadır. “Yürütme Sınırlamaları” değişkeni 0 ile 10 arasında değerlendirilmekte, artan değerler daha etkin ve kurumsal sınırlamalara tekabül etmekteyken; “Yürütme Düzenlemeleri” değişkeni 1 ile 3 arasında değişmekte ve artan değerler daha kurumsal yürütme geçişlerini vurgulamaktadır. Verilerimizi verisetlerinin en erken dönemine giderek 1961 yılından itibaren başlatıp, 2013 yılına kadar elde olan tüm verileri toplayacak şekilde derledik. Tüm değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklerine Ek-Tablo 1’de yer verilmiştir.

İki-aşamalı-en-küçük-kareler yönteminde kullanılacak araç değişkenlerinde iki şart aranmaktadır: (i) araç değişkeni, genel modelin hata terimiyle bağıntılı olmamalıdır; (ii) araç değişkeni, içsel değişkenle kuvvetli bir bağa sahip olmalıdır. Buna göre, makalemizde kullandığımız modelde, siyasi kurum araç değişkeni ekonomik büyüme bağımlı değişkeniyle çok düşük korelasyona sahip olmalı, diğer yandan bağımsız değişken olan iktisadi kurumlar değişkeniyle çok kuvvetli bir bağa sahip olmalıdır. Bulgularımız, bu özellikleri kuvvetle desteklemektedir. İlk olarak, “Yürütme Sınırlamaları” ve “Yürütme Düzenlemeleri” değişkenleri bağımlı değişken olan ekonomik gelişmeyle çok düşük istatistiksel ilişkiye sahiptir. “Yürütme Sınırlamaları”, kişi başına düşen GSYH’nin 5-yıllık ortalamasının yalnızca %7,6’lık, 10 yıllık ortalamasının %7,3’lük bir kısmını açıklarken; “Yürütme Düzenlemeleri”, kişi başına düşen GSYH’nin 5-yıllık ve 10-yıllık ortalamalarının yalnızca %4’lük bir kısmını açıklamaktadır. Ayrıca F-testleri bu ilişkilerin %5 düzeyinde anlamlı olmadığını ortaya koymaktadır. Bu bulgular, araç değişkenlerle ilgili belirlenen ilk maddenin önemli ölçüde karşılandığını göstermektedir.

İkinci olarak, “Yürütme Sınırlamaları” ve “Yürütme Düzenlemeleri” değişkenleri iktisadi kurumlar değişkeni olan iktisadi özgürlük endeksiyle istatistiksel olarak önem arz edecek şekilde kuvvetli bir bağa sahiptir. “Yürütme Sınırlamaları” iktisadi bağımsızlık değişkenindeki değişikliğin istatistiksel olarak %20’sini açıklarken, “Yürütme Düzenlemeleri” iktisadi bağımsızlığın %18’ini açıklamaktadır. Tüm bu bulgular, belirlediğimiz araç değişkenlerin ikinci koşulu da sağladığını ve bu sayede başarılı bir seçim olduklarını göstermektedir. Tablo 4, tüm bu bilgiler ve veriler ışığında hazırladığımız iki-aşamalı-en-küçük-kareler modelimizin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo: 4
İki-Aşamalı-En-Küçük-Kareler Modelleri - Türkiye ve Kurumlar Hiyerarşisi Hipotezi

	GDP_pc5		GDP_pc10	
İkinci-Aşama Regresyonları:				
İktisadi Bağımsızlık	0,234*** (0,020)	0,269*** (0,023)	0,223*** (0,021)	0,245*** (0,021)
Birinci-Aşama Regresyonları:	İktisadi Kurumlar (İktisadi Bağımsızlık Bağımlı Değişken Olarak Şekilde)			
Yürütme Sınırlamaları	0,310*** (0,090)		0,310*** (0,090)	
Yürütme Düzenlemeleri		1,144*** (0,353)		1,144*** (0,353)
Gözlem Sayısı (N)	43	43	43	43
Adj. R ²	0,93	0,92	0,93	0,94
F-Değerleri	133,00***	136,28***	110,28***	130,25***
Aşırı Belirlenim Testi İstatistiği (Sargan-Hansen)	0,00	0,00	0,00	0,00
Zayıf Araç Değişkeni Testi F-İstatistiği (Cragg&Donald/Stock&Yogo)	11,73**	10,44**	11,73**	10,44**

* $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$. Parantez içerisinde gösterilen değerler standart sapmalardır. Kaynaklar: Dünya Bankası (2014), Frasier Institute (2014), Polity IV Projesi, Barro ve Lee (2010). Cragg ve Donald zayıf araç değişkeni testi F-istatistiği Stock ve Yogo (2005, Tablo 5.1) değerlerine göre %5’lik istatistiksel öneme göre belirlenmiştir.

Tablo 4’te görüleceği üzere, belirlediğimiz siyasi araç değişkenlerimiz iktisadi kurumlar değişkeniyle çok kuvvetli bir bağa sahiptir. Daha etkin ve kurumsal yürütme sınırlamaları ve düzenlemeleri daha başarılı iktisadi kurumları beraberinde getirmektedir. Sargan testi istatistikleri bütün modellerde sıfır olduğundan araç değişkenlerde aşırı belirlenim sorunu olmadığı ortaya çıkmaktadır. Bu bulgular, zayıf araç değişkeni testleriyle de desteklenmez. Stock ve Yogo zayıf araç değişkeni testleri dört modelin her birinde açık bir biçimde reddedilmekte, bu da seçtiğimiz araç değişkenlerin istatistiksel sağlamlığını daha da perçinlemektedir. Buna ek olarak, Tablo 4’teki sonuçlar iktisadi kurumların ekonomik gelişmeyi ne denli etkilediğini vurgulamaktadır. Buna göre, iktisadi bağımsızlık endeksindeki bir birimlik artış hem 5-yıllık, hem 10-yıllık kişi başına düşen GSYH ortalamalarının logaritmasını 0,2 birim artırmaktadır. Türkiye’nin şu anki ekonomik gelişmesine göre, bu artış kişi başına gelirden 1600 dolarlık bir yükselişe denk gelmektedir. Ancak, Tablo 4’teki modeller daha önce altı çizilen çoklu eşdoğrusallık sorunu nedeniyle kontrol değişkenlerini içermediğinden, bu etki bir üst sınır olarak kabul edilmelidir. Bu sonuçlar, daha etkin ve kurumsal bir iktisadi çerçevenin ekonomik gelişme için önemli olduğunu vurgulamaktadır. Böylesi etkin iktisadi kurumlar da istatistiksel analizlerimizle desteklendiği üzere ancak denge-denetleme sistemleri gelişmiş, adil ve eşit rekabete imkân veren siyasi kurumlarla ortaya çıkmaktadır. Sonuç olarak, “Kurumların Hiyerarşisi Hipotezi” Türkiye örneğinde geçerli görünmektedir. Analizler sonucunda görüldüğü üzere, siyasi kurumlar iktisadi kurumların kalitesini etkilemekte, bu da ekonomik gelişmeye katkı sunmaktadır.

Daha önceki bölümlerde çoklu eşdoğrusallık sorunuyla ilgili testler yapmış ve bu sorunun varlığının altını çizmiştik. Bu yüzden Tablo 4’teki sonuçları verilen modellere kontrol değişkenleri dâhil edilmemiştir. Bütün kontrol değişkenlerini içeren modellerin kontrol değişkenlerinin doğrudan etkilerini belirlemekte güvenilir olmayacağını belirtmiştik. Makalemizin sonuçlarının kapsamını ve güvenilirliğini daha da artırmak için

biz yine de tüm kontrol değişkenlerinin dâhil edildiği durumdaki iki-aşamalı-en-küçük-kareler modelinin F-testi sonuçlarını (yani tüm modelin istatistiksel önemi testlerini) paylaşacağız. Buna göre, “Yürütme Sınırlamaları” ve “Yürütme Düzenlemeleri”nin araç değişken olarak kullanıldığı modellerde 5-yıllık kişi başı gelir ortalamalarına dair F-değerleri 12,61 ve 6,11, 10-yıllık kişi başı gelir ortalamalarına dair F-değeri 29,85 ve 15,33 olmaktadır. Bütün modellerde de çok yüksek oranda istatistiksel önem ortaya çıkmaktadır ve F-testlerinin p-değeri 0,000 olarak bulunmaktadır. Genel modelin istatistiksel yönü ortaya koyulurken, her bir bağımsız değişkenin katsayıları ve anlamlılık düzeyleri bilinçli olarak verilmemektedir zira bu katsayılar çoklu eşdoğrusallık sorunu nedeniyle parametre ve bireysel istatistiksel önem sapmalarına uğramıştır. Yine de kontrol değişkenlerinin hepsinin dâhil edildiği modelin ekonometrik analizlere katılması ve raporlanması çalışmanın güvenilirliği açısından öneme sahiptir.

5. Sonuç

Kurumlar ve iktisadi gelişme arasındaki nedensellik ilişkisi hala tam manasıyla ortaya çıkarılmayı beklemektedir. Literatürün çeşitli dalları bu ilişki hakkında bizlere farklı sonuçlar sunmaktadır. Bu bağın tamamen keşfedilmesi için özel olarak ülke örneklerine, ülkelerin kurumlarında ve iktisadi gelişimlerinde tecrübe ettikleri farklılıklara daha fazla dikkat edilmelidir. Bu makale, ekonometrik ve tarihsel analizler ışığında Türkiye örneğini derinlemesine incelemiştir. Sonuç olarak, Türkiye için yaptığımız tarihsel analizde ortaya konduğu gibi, belirli bir iktisadi gelişme seviyesine erişmeden gerçek anlamda demokratik siyasi kurumlar ve sağlam iktisadi kurumlar kurmak çok zordur. Bu durum yaptığımız tarihsel analizde de ortaya çıkmaktadır ve birden çok askeri müdahalenin oluşmasını -kısmen de olsa- açıklamaktadır. Türkiye tarihinde görüldüğü gibi demokrasi alanında gerilemeler ve otoriter rejimler daha düşük refah seviyelerinde daha yüksek olasılıklarla cereyan etmektedir. Bu çalışmanın sunduğu ampirik analiz iktisadi gelişmenin siyasi ve iktisadi kurumların kalitesinden etkilendiğini göstermektedir. Siyasi kurumlardaki değişimler iktisadi kurumları etkilemekte, iktisadi kurumlar da iktisadi gelişmelere yön vermektedir. Özetle, Türkiye Cumhuriyeti’nde daha düşük iktisadi gelişmeye rastgelen dönemler, genel hatlarıyla literatür taramasında bahsi geçen “Büyük Geçiş” ve “modernleşme” argümanlarıyla uyumludur.

Diğer yandan, daha yüksek iktisadi gelişme seviyelerinde iktisadi büyümeyi ve refahı daha fazla artırmanın yolu “Kurumların Önceliği” kuramıyla açıklandığı üzere siyasi ve iktisadi kurumların geliştirilmesiyle mümkün olacaktır. Bu çalışmada Türkiye verileriyle yapılan ampirik analizler Kurumların Önceliği kuramıyla örtüşmektedir. Araç değişken analizleri yardımıyla elde edilen sonuçlar, kurumların kalitesine bağlı bir iktisadi büyümenin varlığına işaret etmektedir. Kurumların kalitesindeki artışlar ekonomik gelişmeye ve kişi başı gelir düzeylerine olumlu katkılarda bulunacaktır. Literatürde yer alan nitel çalışmalar ve bu makalenin eklediği nicel sonuçlar ışığında, Türkiye örneği için, şu anki gelişme seviyesinde, Kurumların Üstünlüğü argümanının uygun olduğu kanaatine varmaktayız. Elbette ki bu sonuçlar ekonomik gelişmeyi etkileyen diğer faktörlerin gözardı edilmesi gerektiği ya da kurumlar ve iktisadi büyüme arasındaki nedenselliğin diğer yönünün önemsenmemesi anlamına gelmemelidir. Yine de siyasi ve iktisadi kurumların daha özgür, kapsayıcı ve

çoğulcu hale gelmesi Türkiye’nin içinde bulunduğu orta gelir tuzağından çıkmasının en önemli yollarından biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye iktisaden üretimini çeşitlendirmeli ve daha çok teknolojiye dayalı, katma değeri yüksek ürünlere eğilmelidir. Bunlar ise, ancak özgür düşüncüyü, eğitim ve insan sermayesi birikimini, yeniliği ve teknolojik gelişmeyi teşvik eden bir kurumsal çerçeveye mümkün olabilir. Türkiye’nin siyasi ve iktisadi kurumlarındaki aksaklıkları gidermeye ihtiyacı olduğu ve iktisadi gelişme sağlamak için bunları geliştirmek zorunda olduğu bu makalede de belirtildiği üzere aşikârdır.

Kaynaklar

- Acemoğlu, D. & S. Johnson & J.A. Robinson (2005), “Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Economic Growth”, içinde: P. Aghion & S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, 1(1), North Holland: Amsterdam, Holland, 385-472.
- Aghion, P. & A. Alesina & F. Trebbi (2008), “Democracy, Technology, and Growth”, içinde: E. Helpman (ed.), *Institutions and Economic Performance*, Harvard University Press.
- Ahituv, A. (2001), “Be Fruitful or Multiply: On the Interplay between Fertility and Economic Development”, *Journal of Population Economics*, 14(1), 51-71.
- Altuğ, S. & A. Filiztekin & Ş. Pamuk (2008), “Sources of Long-term Economic Growth for Turkey, 1880-2005”, *European Review of Economic History*, 12, 393-430.
- Bakır, C. & Z. Öniş (2010), “The Regulatory State and Turkish Banking Reforms in the Age of Post-Washington Consensus”, *Development and Change*, 41(1), 77-106.
- Baldwin, N. & S.A. Borrelli (2008), “Education and Economic Growth in the United States: Cross-National Applications for an Intra-National Path Analysis”, *Policy Sciences*, 41(3), 183-204.
- Barro, R.J. (1996), “Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study”, *NBER Working Paper*, 5698, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.
- Barro, R.J. (1999), “Determinants of Democracy”, *The Journal of Political Economy*, 107(6), 158-183.
- Barro, R.J. & G.S. Becker (1989), “Fertility Choice in a Model of Economic Growth”, *Econometrica*, 57(2), 481-501.
- Barro, R. & J.W. Lee (2010), “A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010”, *Journal of Development Economics*, 104, 184-198.
- Bloom, D.E. & D. Canning & G. Fink (2008), “Urbanization and the Wealth of Nations”, *Science*, 319(5864), 772-775.
- Boening, A.B. & L.D. Romero & J.R.G. Hernández & P.G. del Miño & N. Helwig & K. Lannoo & S. Stroß & C. Töro & J.A. Yañez-Barnuevo & B. Yılmaz (2012), *The EU as a Global Player*, Fundación University-San Pablo.
- Boix, C. (2011), “Democracy, Development, and the International System”, *American Political Science Review*, 105(4), 809-828.
- Boix, C. & S.C. Stokes (2003), “Endogenous Democratization”, *World Politics*, 55(4), 517-549.
- Bolt, J. & J.L. van Zanden (2013), “The First Update of the Maddison Project; ReEstimating Growth Before 1820”, *Maddison Project Working Paper 4*.

- Booth, A. & J. Melling & C. Dartmann (1997), “Institutions and Economic Growth: The Politics of Productivity in West Germany, Sweden, and the United Kingdom, 1945-1955”, *The Journal of Economic History*, 57(2), 416-444.
- Boratav, K. (2010), “Üç Krizde Dış Kaynak Hareketleri”, içinde: S. Sarıca (ed.), *Tülay Arın'a Armağan: İktisat Yazıları*, İstanbul: Belge Yayınları, 253-271.
- Boratav, K. (2014), *Türkiye İktisat Tarihi 1908-2009*, Imge: İstanbul.
- Bowdler, C. & L. Nunziata (2006), “Trade Openness and Inflation Episodes in the OECD”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(2), 553-563.
- Bueno de Mesquita, B. & J.D. Morrow & R. Siverson & A. Smith (2001), “Political Competition and Economic Growth”, *Journal of Democracy* 12, 58-72.
- Clark, G. & N. Cummins (2009), “Urbanization, Mortality, and Fertility in Malthusian England”, *The American Economic Review*, 99(2), 242-247.
- Coase, R. (1998), “The New Institutional Economics”, *American Economic Review*, 88(2), 72-74.
- Çarkoğlu, A. & M.J. Hinich (2006), “A Spatial Analysis of Turkish Party Preferences”, *Electoral Studies*, 25, 369-392.
- Çınar, K. & T. Köse (2015), “Economic Crises in Turkey and Pathways to the Future”, *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 17(2), 159-180.
- Daley, D.M. & D.P. Haider-Markel & A.B. Whitford (2007). “Checks, Balances, and the Cost of Regulation Evidence from the American States”, *Political Research Quarterly*, 60(4), 696-706.
- Doucouliağos, H. & M.A. Ulubaşoğlu (2008), “Democracy and Economic Growth: A Meta-Analysis”, *American Journal of Political Science*, 52(1), 61-83.
- Durham, J.B. (2004). “Economic Growth and Institutions: Some Sensitivity Analyses, 1961-2000”, *International Organization*, 58(3), 485-529.
- Dünya Bankası (World Bank) (2014), Country and Lending Groups. Classification for income groups of countries based on GNI per capita thresholds, <<https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>>, 04.06.2014.
- Edwards, S. (1993), “Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries”, *Journal of Economic Literature*, 31(3), 1358-1393.
- Eğilmez, M. (2012), “Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye”, <<http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html>>, 17.05.2017.
- Eicher, T.S. & C. García-Peñalosa & U. Teksoz (2006), “How Do Institutions Lead Some Countries to Produce So Much More Output Per Worker Than Others?”, içinde: T.S. Eicher & C. García-Peñalosa (eds.), *Institutions, Development and Economic Growth*, MIT Press, 178-220.
- Eicher, T.S. & A. Leukert. (2009), “Institutions and Economic Performance: Endogeneity and Parameter Heterogeneity”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 41(1), 197-219.
- Felipe, J. (2012), “Tracking the Middle-Income Trap: What is It, Who is in It, and Why?”, *Asian Development Bank Economics Working Paper Series*, No. 306, Mandaluyong City, Metro Manila, Philippines.
- Frasier Institute (2014), *Economic Freedom of the World*, <<https://www.frasierinstitute.org/studies/economic-freedom>>, 04.06.2014.
- Freedom House (2018), *Country Reports: Turkey*, <<https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2018/turkey>>, 02.05.2018.

- Gerring, J. & P. Bond & W.T. Barndt & C. Moreno (2005), "Democracy and Economic Growth: A Historical Perspective", *World Politics*, 57(3), 323-364.
- Greene, W.H. (1993), *Econometric Analysis*, 2nd edition, New York: Macmillan.
- Haggard, S. & R.R. Kaufman (1997), *The Political Economy of Democratic Transitions*, Princeton: Princeton University Press.
- Henisz, W.J. (2004), "Political Institutions and Political Volatility", *Economics & Politics*, 16(1), 1-27.
- Heo, U. & A.C. Tan (2001), "Democracy and Economic Growth: A Causal Analysis", *Comparative Politics*, 33(4), 463-473.
- Hisamoğlu, E. (2014), "EU Membership, Institutions And Growth: The Case of Turkey", *Economic Modeling*, 38, 211-219.
- Krueger, A.O. (1974), "The Political Economy of the Rent Seeking Society", *American Economic Review*, 64(3), 291-303.
- Krueger, A.O. & O.H. Aktan (1992), "Turkish Economy Before 1980", içinde: A. Krueger & O.H. Aktan (eds.) *Swimming Against the Tide*, San Francisco: ICS Press, 5-34.
- Kuznets, S. (1968), *Towards a Theory of Economic Growth*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Lipset, S.M. (1959), "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy", *The American Political Science Review*, 53(1), 69-105.
- Mardin, Ş. (1973), "Center-Periphery Relations: A Key to Turkish Politics?", *Daedulus*, 102(1), 169-190.
- Marshall, M.G. & K. Jagers & T.R. Gurr (2011), *POLITY IV PROJECT: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2010*, <<http://www.systemicpeace.org/inscr/p4manualv2010.pdf>>, 04.06.2014.
- Müftüler-Baç, M. & F. Keyman (2012), "Turkey Under the AKP: The Era of Dominant-Party Politics", *Journal of Democracy*, 23(1), 85-99.
- North, D.C. (1991), "Institutions", *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press: New Haven, CT.
- Öniş, Z. (1998), "The State and Economic Development in Contemporary Turkey", içinde: Z. Öniş (ed.), *State and Market, the Political Economy of Turkey in Comparative Perspective*, İstanbul: Bogazici University Press, 455-476.
- Öniş, Z. (2004), "Turgut Özal and His Economic Legacy: Turkish Neo-Liberalism in Critical Perspective", *Middle Eastern Studies*, 40(4), 113-134.
- Özbudun, E. (2014), "AKP at the Crossroads: Erdoğan's Majoritarian Drift", *South European Society and Politics*, 19(2), 1-13.
- Pamuk, Ş. (2009), *The Ottoman Economy and Its Institutions*, Ashgate: Burlington, VT.
- Pamuk Ş. (2010), "Economic Growth and Institutional Change in Turkey before 1980", içinde: T. Çetin & F. Yılmaz (eds.), *Understanding the Process of Economic Change in Turkey: An Institutional Approach: Economic Issues, Problems and Perspectives*, Nova Science Publishers. Hauppauge NY, USA, 3-19.
- Paldam, M. & E. Gundlach (2008), "Two Views on Institutions and Development: The Grand Transition vs the Primacy of Institutions", *Kyklos*, 61, 65-100.

- Reporters Without Borders (2016), “World Press Freedom Index”, <<https://rsf.org/en/ranking>>, 17.05.2017.
- Rodrik, D. (2007), *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press.
- Sayarı, S. (2002), “The Changing Party System”, içinde: S. Sayarı & Y. Esmer (eds.), *Politics, Parties, and Elections in Turkey*, Boulder, CO and London: Lynne Rienner.
- Stock, J.H. & M. Yogo (2005), “Testing for Weak Instruments in Linear IV Regression”, içinde: D.W.K. Andrews & J.H. Stock (eds.), *Identification and Inference for Econometric Models: Essays in Honor of Thomas Rothenberg*, Cambridge, UK: Cambridge University Press, 80-108.
- West, K.D. & S.N. Durlauf & W.A. Brock. (2003), “Policy Evaluation in Uncertain Economic Environments”, *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1.
- Williamson, O. (2000), “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.

Ekler

Ek Tablo: 1
Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Ort.	Maks.	Min.	Std. Sapma	N
Bağımlı Değişken:					
5-yıllık taşınan-ortalama kişi başı gelirin logaritması	8,38	9,00	7,75	0,35	53
10-yıllık taşınan-ortalama kişi başı gelirin logaritması	8,34	8,96	7,75	0,33	53
Ana Bağımsız Değişken (İktisadi Kurumlar):					
İktisadi Bağımsızlık	5,14	7,06	3,70	1,12	43
Kontrol Değişkenleri:					
Ticaretin Açıklığı (İhracat ve İthalatın Toplamının GSYH'ye %'si)	30,79	57,99	8,33	16,54	53
Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (GSYH'ye %'si)	10,50	12,14	9,32	1,04	24
Ortalama Eğitim Alma Süresi	4,35	7,60	1,92	1,72	44
Şehirleşme	53,04	72,37	32,06	13,24	53
Beklenen Ömür	61,87	74,86	46,10	8,70	52
Yenidoğan Ölümleri	105,40	246,70	19,20	70,73	53
Doğurganlık	3,81	6,24	2,06	1,42	52
Araç Değişkenleri (Siyasi Kurumlar):					
Yürütme Sınırlamaları	6,26	7	1	1,54	53
Yürütme Düzenlemeleri	2,77	3	2	0,42	53

Kaynaklar: Dünya Bankası (2014), Frasier Institute (2014), Polity IV Projesi, Barro ve Lee (2010).

Ek-Tablo: 2
Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF Test İstatistiği	Yönelim (Trend) (Var/Yok)	Gecikme Uzunluğu (Lag Length)	Gözlem Sayısı (N)
Bağımlı Değişken:	-4,61***	Var	4	48
5-yıllık taşınan-ortalama kişi başı gelirin logaritması				
10-yıllık taşınan-ortalama kişi başı gelirin logaritması	-3,09*	Var	3	49
Ana Bağımsız Değişken (İktisadi Kurumlar):				
İktisadi Bağımsızlık	-3,16*	Var	1	41
Araç Değişkenleri (Siyasi Kurumlar):				
Yürütme Sınırlamaları	-3,28**	Yok	Yok	52
Yürütme Düzenlemeleri	-3,16**	Yok	Yok	52
Kontrol Değişkenleri:				
Ticaretin Açıklığı (İhracat ve İthalatın Toplamının GSYH'ye %'si)	-4,06***	Var	1	51
Ortalama Eğitim Alma Süresi	-3,24*	Var	Yok	43
Şehirleşme	-3,09*	Var	1	51
Beklenen Ömür	-11,34***	Yok	Yok	51
Yenidoğan Ölümleri	-18,13***	Yok	Yok	52
Doğurganlık	-4,36***	Yok	Yok	51

Notlar: ADF birim kök testlerinin hepsi sabit terim içermektedir. * $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$. Kaynaklar: Dünya Bankası (2014), Frasier Institute (2014), Polity IV Projesi, Barro ve Lee (2010).

Fatality Fire of the Unemployment Hills: Fatality Tendency and Job Search Tools¹

Kamil ORHAN (<http://orcid.org/0000-0002-0232-5306>), Department of Labour Economics and Industrial Relations, Pamukkale University, Turkey; e-mail: korhan@pau.edu.tr

İşsizlik Dağılımın Kaderci Ateşi: Kadercilik Eğilimi ve İş Arama Yöntemleri²

Abstract

It was searched whether there was any interaction between job search and fatalistic tendency, especially at support and job search processes. In this study, Fatalism Tendency Scale and the special designed demographic analysis form were used. 236 women and 210 men participated in the study. According to the results, fatalism tendency increases with age, decreases with income level and education. However, those with high fatalism tendency are observed to use fewer job search tools. High fatalism tendency group is more likely to use social relations or apply to corporate external agents while low fatalism group prefers direct methods and newspaper advertisements more intensively.

Keywords : Unemployment, Psychological Effects of Unemployment, Fatalistic Tendency Scale, Fatalism.

JEL Classification Codes : E24, J64.

Öz

Çalışmada, işsizlik, istihdam ve iş arama süreçlerinde kadercilik eğiliminin etkisini sorgulanmaktadır. İş arama ve kaderci eğilim arasında, özellikle de destek ve iş arama süreçlerinde herhangi bir etkileşim olup olmadığı araştırılmıştır. Kadercilik Eğilimi Belirleme Ölçeği ve demografik analiz formu kullanılmıştır. Araştırmaya 236 kadın ve 210 erkek katılmıştır. Sonuçlara göre, kadercilik eğilimi, yaş arttıkça artmakta, gelir seviyesi ve eğitim arttıkça düşmektedir. Bununla birlikte, kadercilik eğilimi yüksek olan kişiler daha az sayıda iş arama aracı kullanmaktadır. Yüksek Kadercilik Eğilimli grup, sosyal ilişkileri kullanma veya İŞKUR gibi kurumsal dışsal araçlara daha çok başvururken; Düşük Kaderci grup doğrudan yöntemleri ve gazete ilanlarını daha yoğun tercih etmektedir.

Anahtar Sözcükler : İşsizlik, İşsizliğin Psikolojik Etkileri, Kadercilik Eğilimi.

¹ This article is the revised and extended version of the paper presented in “4th International Annual Meeting of Sosyoekonomi Society” which was held by Sosyoekonomi Society and CMEE - Center for Market Economics and Entrepreneurship of Hacettepe University, in Vienna/Austria, on October 27-28, 2017.

² Bu makale Sosyoekonomi Derneği ile Hacettepe Üniversitesi Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi tarafından Avusturya'nın Viyana şehrinde, 27-28 Ekim 2017 tarihlerinde düzenlenen “Dördüncü Uluslararası Sosyoekonomi Derneği Yıllık Buluşması”nda sunulan çalışmanın gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

"Ethos anthropos daimon"
(Character is fate) - Herakleitos.

1. Introduction

One of the most important issues of working life is employment. Employment, creates significant consequences both individually and socially. For this reason, one of the most emphasized issues of national or transnational corporations and organizations that guide the labor market is unemployment. Its social psychological consequences as well as the structure of the unemployment, effects of the economy and society are being searched. The most important social damage that the unemployment cause on the individual is the psychological health. In the short term, unhealthy deviations can be experienced in the minds of unemployed individuals. Many studies confirm this reality. It is also pointed out that the way to find a job and to find a solution to the unemployment is also important.

The work occupies a central place in the life cycle for an individual. For an individual, the sources of financial and social possession determined largely by the "job" to which his/her is working. In modern life, one of the most basic time-building tool of the individual is the working life. A daily life plan is created based on the time schedule of the job. In this sense, "job" is the basic mean of structuring our time. The "job" that is worked determines current and potential financial opportunities. In its concise definition, unemployment refers to the deprivation from the ability to the construction of life. It is inevitable that, when the "job" is defined as demonstrated occupation and effort, the unemployment is perceived as lack of endeavor and engagement (Tınar, 2013).

It is important for the Turkish societies' fatalistic thinking in the perception of unemployment, and its deepening, and size of the effects it creates. In this work, the fatalistic tendency on unemployment, employment and job search processes have been inquired.

2. Unemployment Fact

The experience of unemployment leads to the lack of financial and social resources as well as impossibilities of structuring them. For this reason, the experience of unemployment has been researched many times in the literature, and its effects have been highly emphasized. According to TURKSTAT;

"Within the reference period, at least one of the job search channels has been used within the last three months to seek employment from persons who are not employed (profit-making, casual, paid or unpaid work). All the people in the era of non-institutional work that can do business are unemployed" (TUIK, 2017).

According to the ILO, we can define individuals who are unable to find such an opportunity, but who are able to work or who are able to employ themselves in the reference period, but are unemployed (OECD, 2017). The unemployed comprise all persons of

working age who were: a) without work during the reference period, i.e. were not in paid employment or self-employment; b) currently available for work, i.e. were available for paid employment or self-employment during the reference period; and c) seeking work, i.e. had taken specific steps in a specified recent period to seek paid employment or self-employment (ILO, 2017). For these institutions, showing the job search behavior and using at least one of the job search channels is an important parameter.

In general, in the literature the destructive and negative effects of the experience of individual and social unemployment are discussed. However, it is also stated that the level of the effect of the unemployment experience differs among the individuals. The role of the individuals in the working life, the economic and social distress experienced in unemployment, and whether finding financial and social support, seems important in the emergence of individual differences. Especially, the existence and quality of social support is more important.

Because of its nature, inertia is destroyer and destructive. The fact that there is no work that an individual can work and is productive leads to poverty and injustice on the social side, but it also creates psychological problems from the individual point of view (Kıcır, 2017). On this basis, there are major psychosocial problems that pose serious risks to society. There is a wide negative impact involving both employees and their families. Uncertainty and job insecurity have a direct negative impact on employee health, triggering psychosomatic health problems and suicidal tendencies (European Commission, 2010) or indirectly affecting suicidal tendencies (Platt, 1984). According to Murphy and Athanasou (1999) meta analysis study, the results of 14 researchers confirm this scientific fact.

Surveys show that the unemployed individuals have an increased likelihood of experiencing depression and stress-related syndromes (Kokko & Pulkkinen, 1998), a decrease in the sense of well-being (Andersen, 2009), self-esteem (Kokko & Pulkkinen, 1998), tendency to leave the workplace (Lee & Mitchell & Sablinski & Burton, 2004). Along with such psychological problems, physical health deteriorates and marriages become worse. Even it is found that having economic problems have been found to lead directly to divorce (Broman & Hamilton & Hoffman, 1997), separation in cohabiting couples (Roy, 2011), with the consequences of job losses. It also increases the use of drugs and alcohol (European Commission, 2010; Perreault & Touré & Perreault & Caron, 2017).

In long term studies, the effects of unemployment are more clearly defined. Having a satisfactory job has been found to have higher self-esteem, lower depressive effect, less externality, and lower negative emotional state than unemployment (Winefield & Winefield & Tiggemann & Goldney, 1991). A similar study found that employees who were unemployed or who did not have a satisfactory job had poorer performances (Winefield & Tiggemann & Winefield, 1991).

In general, while findings support this, Young (1985) found no link between self-esteem and the duration of unemployment, unemployment and the length of the anomaly. Definitely, in times of high unemployment rates, the destructive effect is even greater. In

particular, mental and physical health of women is more exposed to adverse effects of unemployment (Drydak, 2015). Unemployed men tend to blame themselves and others and they show catastrophic behavior (Extremera & Rey, 2014). It has also been determined that the lifelong unemployment experience may have a long-term effect in the 50's (Daly & Delaney, 2013).

2.1. Coping with Unemployment

At the strategies applied to cope with unemployment, for an individual to take action, to act or to learn the helplessness seems to be an important factor. However, the existence or the lack of financial and social support is important. After the loss of work, family and financial support was found to have a positive effect on the psychological health of men (Shams, 1993). Low financial support increases a low sense of well-being and psychosocial problems 6-7 times. When high stress is experienced, finding high financial and social support reduces the likelihood of being in good health to 2-3 times, and the increase in psychosomatic syndromes to 3-4 times (Åslund & Larm & Starrin & Nilsson, 2014: 230).

Welfare stigmatas are influential on the individual's analytical behavior in the face of unemployment. There is an inverted U shape. Foreseeing low employability, the individual puts off prosperity and intensive job search for a long time (deterrent effect). On the other end, once the aid is received, those entering the welfare level increasingly reduce their job seeking efforts by facing low employability (Contini & Richiardi, 2012). When the working men face unemployment, they have difficulty in entering perspectives, planning, positive refocusing and taking perspective (Extremera & Rey, 2014: 6-7). The situation becomes more serious with the information that employees can access more hidden or open job opportunities (Gnambs & Stiglbauer & Selenko, 2015) than the unemployed, and the effect of unemployment deepens. In this aspect of our work, we are trying to explain the extent to which the fatalistic tendency is effective in the job search process of the individual.

2.2. Job Search Process

Job search is a purposeful and willing behavior manifested in a determined manner in order to be employed. In this process, the individual uses different and alternative sources and engages in various activities to reach his or her own goal (Kanfer & Wanberg & Kontrowitz, 2001: 838). It is up to the individual to carry out the successful applicant process which can reach him or her to the employment and hence ending the unemployment process. At this point, the job search strategy that the individual chooses is gaining importance. Choosing the right strategies accelerates the process of getting employed (Piróg, 2016: 567). Similar to the cases that are based on self-regulated behaviors, in the job seeking process, self-management creates individual differences.

As in the cases of based on self-regulated behaviors, as in the job seeking process, phenomena related to self-management create individual differences (Kanfer & Wanberg & Kontrowitz, 2001: 838).

The intensity and diversity of job search processes is determined by psycho-social factors which largely effect the likelihood of reaching the desired outcome. For example, a worker anticipating a call back from the former employer spends less effort and time than somebody else not having such a possibility (Krueger & Mueller, 2010). Fatalism tendency also plays such a role in making differences between individuals in terms of the number of attempts, intensity and importance of the means that the individual uses in job search processes.

2.3. Fatalism and the Fatalistic Tendency

In general, in the literature, it is stated that there is a positive correlation between the personal features such as self-esteem (Judge & Bono, 2001), self-efficacy (Saks & Ashforth, 1999; Moynihan & Roehling & LePine & Boswell, 2003), proactiveness (Brown & Cober & Kane & Shalhoop, 2006), being outgoing and responsible (Tziner, 2004; Turban & Stevens & Lee, 2009) high intrinsic control (Caliendo & Cobb-Clark & Uhlendorff, 2015; Plumly & Oliver, 1987) and having social support (Ellis & Taylor, 1983) with the intensity of job search behavior and the number of attempts effecting the ultimate success. Studies carried out mostly in western cultures express that there is no significant link between such concepts and job search activities in oriental cultures (Bao & Luo, 2015).

The fatalistic tendency is, briefly, "a world view that the events and actions are determined by an external force and that the root cause is not in the man's capability" (Orhan, 2017). Fatalistic people believe that they do not have control over their own lives. Fatalism and locus of control concepts are closely related and has the potential to become a general informal institution that explains many areas of human behavior (Kouba, 2016). With a fatalistic approach, people tend to explain events that they live with external agents. Unemployment is also a difficult event for the individual to cope with and is difficult to explain to himself. The length of unemployment increases the focus on external control (Young, 1985). From this point of view, it seems that on the perceiving and coping with unemployment experiences, fatalistic approaches are likely to be effective.

In this study, the beliefs of unemployed people on job search channels and their intensity of consumption of job search channels (how much they used or the frequency of use behaviors) were considered as job search behaviors. The extent to which job seeking behavior is influenced by individuals' fatalism tendencies has been analyzed. The study addresses the job search behavior exhibited for exit from unemployment from a fatalism perspective. Individuals are thought to be involved in interacting with the fatalism of the perceptions of the unemployment process.

3. Materials and Methods

Materials: In our study, the fatalistic tendency was measured by the Fatalism Tendency Scale developed by Orhan (2017), while the demographic characteristics were determined by using a questionnaire developed specifically for this study. Considering easy accessibility, it is mainly applied to unemployed individuals. The Fatalism Tendency Scale

is a form consisting of 15 questions to be evaluated in a 5-point Likert style. All the questions are straight and there is no opposite expression. Points are obtained from 4 subscales of Fatalism Tendency Scale (Fatalism Tendency Scale-General, [Kadercilik Ölçeği Genel Puanı: KEBÖ], Lack of Control [Kontrol Yoksunluğu İnancı: KYI], Destiny / Pre-determined Belief [Alinyazısı/Önceden Belirlenmişlik İnancı: AOB], Luckiest Approach [Talihçi Yaklaşım: TAI], Irrational Causal Relationship [İrrasyonel Sebep Sonuç İlişkisi: ISSI]). Cronbach Alpha score in the reliability study for the whole scale was 0,84; and 0,84; 0,82; 0,71; 0,57 for the sub-dimensions. It has been understood that the Fatalistic Tendency Scale has a high but significant but moderate correlation with the Rotter's Self-Esteem Scale ($r_{(648)} = ,47$ $p = ,000$) and Kontrol Odağı Ölçeği ($r_{(649)} = ,56$ $p = ,000$). Structural Equation Model analysis of the scale also shows that a practical model has been constructed for use. (CFA [$\chi^2_{(81)} = 224,81$; $p < ,000$, $\chi^2/df = 2,77$; IFI = 0,95; TLI = 0,94; NFI = 0,93; CFI = 0,95; RMSEA = 0,52]). Demographic questions include personal information such as gender, age, employment status, as well as information on which job search channels employ to unemployed individuals and how effective they are.

Participants: A total of 462 persons (236 women, 210 men) participated in the study at the age range between 17-58 years (M. = 29,33; S. D. = 8,19). 43 % of the sample is under the age of 26. The sample is mostly graduated from university (42,0%), high school (20,1%) or (% 20) lower middle school education; they see themselves in the middle-income group (79%). The singles were (64,5%); who are not currently working were (89,6%), and job seekers were (72,3%). Have been searching for jobs for 6 months on average (ranj, 1-60 months, S.D. = 8,18). In this period, the proportion of those receiving partly or completely financial support from the social environment is 61,7% and the proportion of social support is 73.5%. The rate of rejecting a job offer made in this period is about half (49,7%).

4. Findings

The demonstration of job search behavior and effective use of the methods in this process are important indicators for defining unemployment. In this context, the effective usage of the methods play an important role.

Table: 1
The Frequency of Job Seekers' Use of Job Search Channels and Perception of Effectiveness towards These Channels

	N	%	Activity Score Avg.
Direct application to business	259	62,56	3,56
Online applications	238	57,48	3,28
Close relatives of workplace employees	221	53,38	3,46
Recommendations of workplace employees	209	50,48	3,20
İŞKUR	162	39,13	3,24
Newspaper Advertisements	120	28,98	2,63
Educational institutions	89	21,49	2,20
Temporary occupational recruitment	82	19,80	2,65
Private employment offices	68	16,42	2,98
Television Advertisements	66	15,94	1,61
Magazine Advertisements	65	15,70	1,64
Radio Advertisements	53	12,80	2,23
Working in a foreign country	35	8,45	1,83
Other	5	1,20	2,53

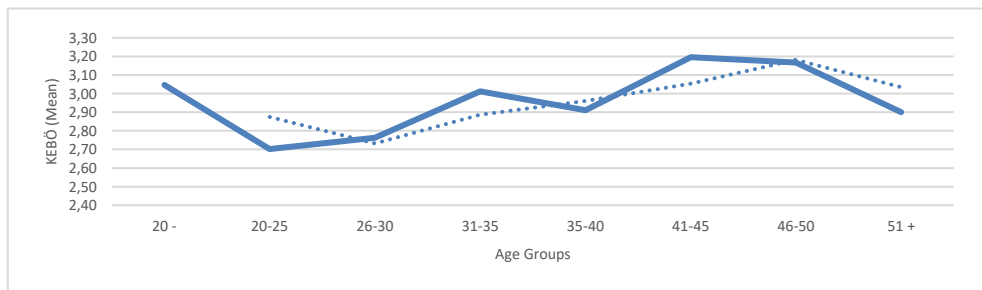
As seen from the table, direct applications to businesses (62,56%) are the most frequently used job search methods. At the same time, direct applications are also considered to be the most effective ($M = 3,58$; $SD = 1.05$). Moreover, the recommendations of both relatives ($M = 3,46$; $SD = 1,15$) and other employees ($M = 3,20$; $SD = 1.16$) working in the same place are also commonly used and are considered to be effective. Besides, it is observed that online system applications are made more frequently, and they are considered to be effective ($M = 3,28$; $S.D. = 1,14$). İŞKUR is also considered as an effective job search method ($M = 3,24$; $SD = 1,30$). Newspaper advertisements, on the other hand, seem to be relatively weak. Besides institutional communication networks and the existence of public organizations such as İŞKUR, the use of relative and social relations means of getting employed is noteworthy. This situation in Turkey, in many respects is thought to be a reflection of the dual structures. On the one hand, while the use of traditional methods is perceived to be fast and effective, contemporary systems are also used. Five point scale (one general and four dimension points) obtained from the Fatalism Tendency Scale is tested by normal distribution tests and it is observed that normal distribution conditions are attained. Accordingly, for the KEBÖ, the Kolmogorov-Smirnov distribution ($D(462) = 0,035$; $p = 0,20$) shows a normal distribution. The dimensions were also considered to be normal distribution by controlling the Skewness and Kurtosis thresholds (Tabachnick & Fidell, 2013) ($KYI S = 0,67$; $K = 0,63$; $AOB S = 0,84$; $K = 0,04$; $TAI S = 0,38$ $K = -0,54$; $ISSI S = 0,26$; $K = 0,58$). The mean scores obtained from these five points are given in Table 2.

Table: 2
KEBÖ, KYI, AOB, TAI and ISSI Points of the Sample

	N	Mean	Std. Deviation
Destiny / Pre-determined Belief (AOB)	462	3,70	1,06
Lack of Control (KYI)	462	2,29	1,12
Irrational Causal Relationship (ISSI)	462	2,56	,96
Luckiest Approach (TAI)	461	2,35	,98
Fatalism Tendency Scale-General (KEBÖ)	462	2,83	,73

According to this, the fatalistic tendency of the sample is relatively higher than that of the fatalistic control ($M. = 3,48$). However, the lowest mean score ($M = 2,29$) is observed in the sample for lack of control in terms of dimensions. The mean score of general fatalism score is found as 2,83.

Figure: 1
Age Groups and Fatalism Tendency



The graph of age groups (Figure 1) shows fluctuations in the KEBÖ mean.

If the trend for "moving distribution" is added to the graph, then first the falling of the high tendency of fatalism for the ages under 20 years old, next rising for ages 26-30 years old and above, and again falling back for ages over 50 years old are observed. The Fatalistic Tendency Scale-General score and the Irrational Causal Relationship (ISSI) subscale ($F(7, 453) = 2,07$; $p = .045$) differ significantly in terms of age groups. According to the analysis performed, the 21-30 age group has less fatalistic tendencies than the 31-50 age group (except the 36-40 age group) (Table 3).

Table: 3
Age and Education Groups Analysis for Fatalism Scale (ANOVA Test)

AGE		Sum of Squ.	df	Mean Squ.	F	Sig.	Post hoc (Age groups)
ISSI	Between Groups	13,41	7	1,91	2,07	,045	21-25<41-45, 46-50
	Within Groups	418,71	453	,92			26-30<46-50
	Total	432,12	460				
KEBÖ	Between Groups	12,30	7	1,75	3,31	,002	21-25<31-35, 41-45, 46-50
	Within Groups	239,87	453	,53			26-30<31-35, 41-45, 46-50
	Total	252,17	460				
EDUCATION		Sum of Squ.	df	Mean Squ.	F	Sig.	Post hoc (Education gro.)*
AOB	Between Groups	23,66	3	17,30	16,70	0,000	E>H, U
	Within Groups	246,32	457	1,03			S<H, U
	Total	269,98	460				H < U
KYI	Between Groups	42,18	3	14,06	11,93	0,000	E>H, U
	Within Groups	538,59	457	1,17			S<U
	Total	580,77	460				H < U
ISSI	Between Groups	49,01	3	16,33	19,47	0,000	E>H, U
	Within Groups	383,42	457	0,83			S<U
	Total	432,43	460				H < U
TALI	Between Groups	49,01	3	10,18	11,13	0,000	E>H, U
	Within Groups	383,42	457	0,91			S<U
	Total	432,43	460				H < U
KEBÖ	Between Groups	43,50	3	14,50	31,74	0,000	E>H, U
	Within Groups	208,77	457	0,45			S<H, U
	Total	252,28	460				H < U
INCOME		Sum of Squ.	df	Mean Squ.	F	Sig.	Post hoc (Income gro.)**
AOB	Between Groups	5,48	2	6,74	6,03	0,003	L>M, Hi
	Within Groups	264,60	459	1,11			M >Hi
	Total	270,08	461				
KYI	Between Groups	56,74	2	28,37	24,84	0,000	L>M, Hi
	Within Groups	524,24	459	1,14			M >Hi
	Total	580,99	461				
ISSI	Between Groups	18,09	2	9,05	10,02	0,000	L>M, Hi
	Within Groups	414,35	459	0,90			M >Hi
	Total	432,45	461				
TALI	Between Groups	18,09	2	9,02	10,55	0,000	L>M, Hi
	Within Groups	414,35	459	0,93			M >Hi
	Total	432,45	461				
KEBÖ	Between Groups	24,02	2	12,01	24,15	0,000	L>M, Hi
	Within Groups	228,29	459	0,50			M>Hi
	Total	252,31	461				

* E = Elementary School; S = Secondary School; H = High School; U = University.

** L = Low Income Level, M = Middle Income Level, Hi = High Income Level.

Considering the fatalistic tendencies of the generations in the framework of generation theory, it is observed that the X generation exhibits more fatalistic tendencies (Table 3).

The same holds true for both the general score; KEBÖ ($t_{(117,85)} = -4,05$; $p = ,000$); and for dimensions; AOB ($t_{(458)} = -2,78$; $p = ,006$); KYI ($t_{(458)} = -2,58$; $p = ,010$); ISSI ($t_{(453)} = -2,07$; $p = ,045$).

(105,46) = - 2,77; p = , 006) and TALI ($t_{(102,54)} = - 2,03$; p = , 041). In general, gender is not a statistically significant difference on fatalism score ($t_{(441,88)} = 0,85$), although women have lower mean scores than men (M. = 2,79) -1,19; p = , 231). However, it is observed that there is a differentiation only in the KYI dimension (Table 4).

Table: 4
Fatalism t Test Results for Generations

Generation		N	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig. (2-tailed)
AOB	Y Generation	383	3,63	1,09	-2,78	458	0,006
	X Generation	77	4,00	0,84			
KYI	Y Generation	383	2,23	1,10	-2,58	458	0,010
	X Generation	77	2,59	1,17			
ISSI	Y Generation	383	2,51	0,95	-2,77	105,46	0,006
	X Generation	77	2,85	1,00			
TALI	Y Generation	383	2,31	0,96	-2,06	102,54	0,041
	X Generation	77	2,58	1,06			
KEBÖ	Y Generation	383	2,77	0,74	-4,05	117,85	0,000
	X Generation	77	3,11	0,66			
KYI	Men	236	2,42	1,12	2,11	444	0,035
	Women	210	2,20	1,12			

Education seems to be another important factor in the perception of fatalism ($F_{(3, 457)} = 31,74$; p = .000).

The tendency of fatalism is effected by education as observed in both in AOB ($F_{(3, 457)} = 14,70$; p = . 000); KYI ($F_{(3, 457)} = 11,93$; p = , 000); ISSI ($F_{(3, 457)} = 19,47$; p = , 000) and TALI ($F_{(3, 457)} = 11,13$; p = , 000) dimensions.

According to Post Hoc Analysis (LSD), in general, as education increases, the fatalistic tendency decreases. The socio-economic status of the family is statistically different in terms of KEBÖ ($F_{(2, 459)} = 24,15$ p = ,000) and subscales of KYI ($F_{(2, 459)} = 24,84$ p = ,000), AOB ($F_{(2, 459)} = 6,03$ p = ,009), ISSI ($F_{(2, 459)} = 10,02$ p = ,000) and TALI ($F_{(2, 459)} = 10,55$ p = ,000). As the socio-economic level increases, the fatalistic tendency decreases (Table 3). In addition, they have more fatal tendencies than those who have children (M. = 3,05; SD = 0,72) (M. = 2,70; SD = 0,71), 92, p = , 000). There was no significant change in the tendency of fatalism in terms of the duration of unemployment.

As the socio-economic level increases, the fatalistic tendency decreases (Table 3). In addition, those with children (M. = 3,05; S.D. = 0,72) compared to those without children (M. = 2,70; S.D. = 0,71) have more tendency towards fatalism ($t_{(318,97)} = -4,92$; p = ,000). There was no significant change in the tendency of fatalism in terms of the duration of unemployment.

When the relationship between the finding of financial support from the social environment and the tendency of fatalism is analyzed, It is understood that individuals who receive financial support (M. = 2,78; S.D. = 0,70) are less fatalistic than those who do not (M. = 2,97; S.D. = 0,77) have this support ($t_{(278,36)} = -2,52$; p = ,012). Also, when it is considered in terms of social support, the overall score of KEBÖ differs significantly between two groups ($t_{(433)} = -3,06$; p = ,002). The group with social support (M. = 2,79, SD = 0,68) exhibits a lower fatalism (without support; M. = 3,05, SD = 0,84).

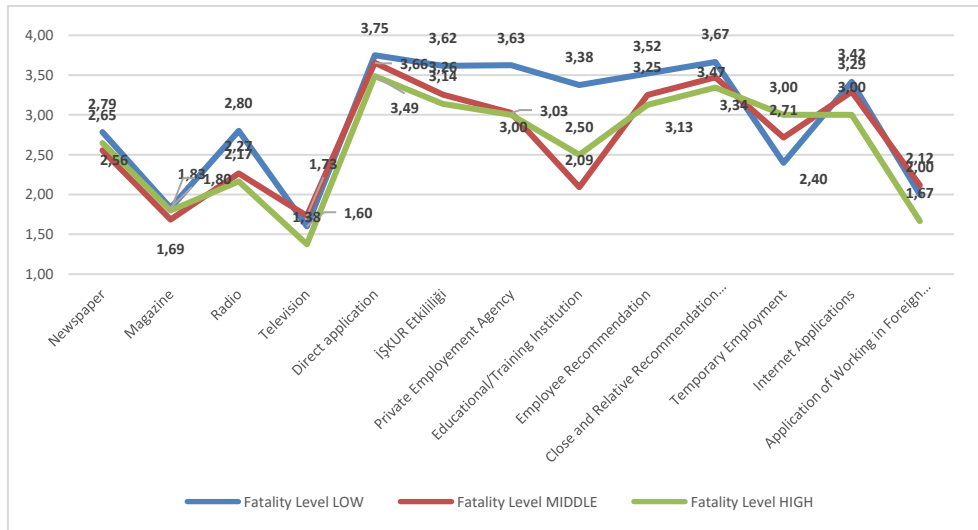
Many studies have repeatedly reported the link between the job seekers' method exhaustion and getting results. The fatalistic tendency also affects the use of job search methods (F (4, 324) = 3,30; p = ,011). As a general fact, individuals who use less job search methods tend to be more fatalistic. Among the job seekers, the average fatalism score for those using only 1-2 job search channels is 2,97, while the average fatalism score for those who said that they used all available methods is 2,71.

In general, three different fatalism levels were formed from the mean (M. = 2,83) and standard deviation (S. D. = 0,73) of fatalism scores: Low (n = 73), Medium (n = 313) and High (n = 76) Fatalism Tendency Groups.

Table: 5
Fatalism Levels and Job Search Methods Effectiveness Perception

	Fatalism Level		
	Low	Middle	High
Newspaper	2,79	2,56	2,65
Magazine	1,83	1,69	1,80
Radio	2,80	2,27	2,17
Television	1,60	1,73	1,38
Direct application	3,75	3,66	3,49
İŞKUR	3,62	3,26	3,14
Private Employment Agency	3,63	3,03	3,00
Educational/Training Institution	3,38	2,09	2,50
Employee Recommendation	3,52	3,25	3,13
Close and Relative Recommendation from Workplace	3,67	3,47	3,34
Temporary Employment	2,40	2,71	3,00
Internet Applications	3,42	3,29	3,00
Application of Working in Foreign Countries	2,00	2,12	1,67

Figure: 2
Fatalism Level and Efficiency of the Job Searching Methods

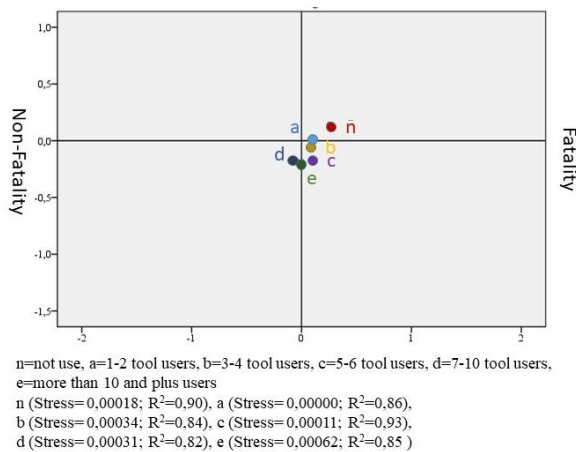


The evaluations of the effectiveness of job search methods of groups with high and low fatalistic levels are compared.

In general, 12 out of the 13 job search methods of the High Fatalistic Group (HFG) methods are found to be more effective by those in the Low Fatalistic Group (LFG). HFG ($M. = 3,32$; $S.D. = 1,08$) finds direct applications to businesses to be a more effective method ($t_{(86,91)} = 2,03$; $p = ,045$) compared to LFG ($M. = 3,81$; $S.D. = 1,18$) (Figure 2).

Multidimensional Scaling Analysis has been applied considering the evaluation of the use of job search tools and the effectiveness of the tools in general. The distribution of the fatalistic scores is plotted with respect to the number of means used. The fatalistic levels of groups with different job search tool numbers are compared. For each group (n = not used at all, a = 1-2 tool users, b = 3-4 tool users, c = 5-6 tool users, d = 7-10 tool users, e = more than 10 tool users) graphical presentations are derived separately, and then the graphs were combined to make it practical to visualize. The obtained n (Stress = 0,00018, $R^2 = 0.90$), a (Stress = 0,00000; $R^2 = 0.86$) 84), c (Stress = 0,00011; $R^2 = 0.93$), d (Stress = 0,00031; $R^2 = 0,82$) stress and R^2 value analysis show that the necessary conditions are met.

Figure: 3
Multi Dimensional Scaling for Using Job Seeking Tools and Fatalism Tendency



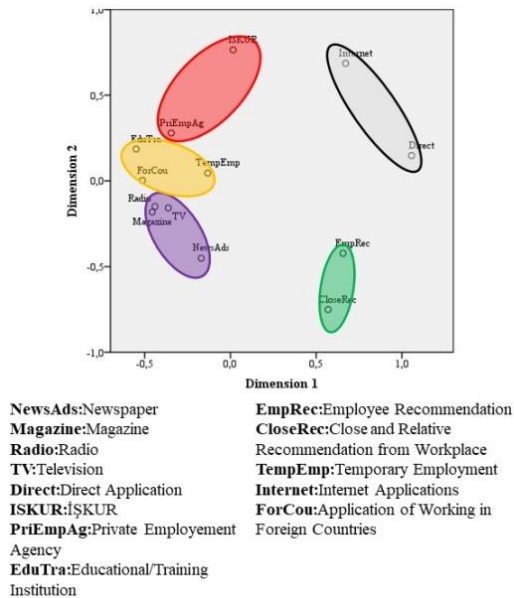
According to Figure 3, MDS analysis shows a negative relationship between Fatalism Tendency and job search tools use. Those who do not use any tool (n) have the highest, while those who use more than 10 tools (e) and 7-10 tools (d) have the lowest fatalistic tendency. The number of tools used by people with higher fatalistic tendencies is decreasing.

Similar findings have been frequently reported in studies on Locus of Control. According to Caliendo, Cobb-Clark, & Uhlendorff (2010, 2015), individuals with an internal

control focus are more likely to show job search behaviour. However, individuals who believe that their future will be determined by the external factors are less active.

In general, the preference of the methods used in search job processes by the sample are mapped (Figure 4). By evaluating this graph and considering the indicated methods in the analysis, the methods are separated into five logical groups. The first one is called "Media tools". Television, radio, newspaper and magazine application methods are put into the category of "Media tools". The second category is called "direct application tools". Direct applications from websites of companies or personally to companies are classified under this category. The third category includes the methods through individual referrals such as close relatives or relatives, or employees of the company. The category containing these methods is named "Social Relations". In the fourth category, the group formed by İŞKUR and private employment offices takes its place. The tools in this category are called "Employment Agencies". Finally, the category of "Training and Development Institutions" (Figure 4-6) is formed by the opportunities provided by foreign countries, institutions and educational institutions for temporary employment.

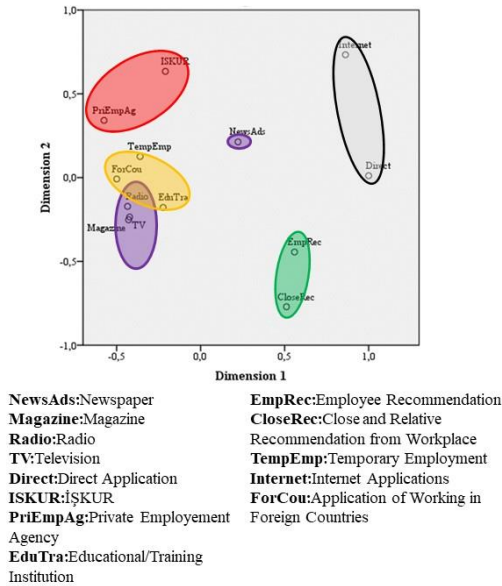
Figure: 4
Job Search Methods



Taking these categories into account, the preferences of individuals for their job search tools are mapped on the basis of fatalistic tendency levels. The tools used in the job search processes are independently charted for both groups (Low and High Fatalism Groups). Another important issue is the means that individuals in low and high fatalistic

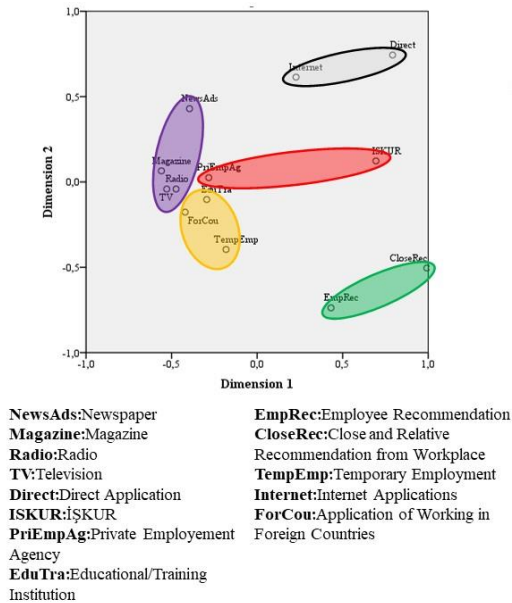
tendency levels prefer to use. For this reason, another MDS analysis is used to analyse the distribution of the tools used (Figure 5-6).

Figure: 5
Favorites-Unfavorites Job Seeking Tools MDS Analysis for the Low Fatalism Tendency Group



In Figure 5, the results of the Low Fatalistic Tendency group (Stress = 0,031; Tucker = 0,98) that mostly prefers to use “Direct Application Methods” are given. This finding is parallel to the findings that there is a positive relationship between the general expectation of the individual and the intensity of job search behaviour presented in the literature (Kanfer, Wanberg, & Kontrowitz, 2001: 842). Individuals who think they can achieve direct results in solving their own unemployment problems are using the direct application methods more intensely. “Media tools” seem to be the least favourite method. However, this group is more inclined to use newspaper advertisements.

Figure: 6
Favorites-Unfavorites Job Seeking Tools MDS Analysis for the High Fatalism Tendency Group



For the High Fatalistic Tendency Group (Stress = 0,030; Tucker = 0,98) the most prominent difference is the use of İŞKUR. The preference rate of “media tools” is also higher. At the same time, methods based on “Social Relations” are also being used more frequently. Compared to the Low Fatalistic Tendency Group, methods based on “social relations” are used more frequently. Though reaching out to the employers through informal channels based on such social relations seems to be more effective, faster and more economical (Fernandez, Castilla, & Moore, 2000), due to the high fatalistic tendencies they are turning to institutional or social external factors in solving their problems (Figure 6).

5. Conclusion

In the case of unemployment, the “job search behaviour” issue is an important cornerstone for solving this problem. Studies indicate that a quantitative increase in job search behaviour by the individual will increase employment. In the job search process, the individual should enrich the methods and tools used. The number of attempts, intensity and variety of methods used play a key role in being employed. In addition to many psycho-social factors, the effect of the fatalistic tendencies of individuals on the number of methods used has been studied.

The most frequently used methods in the job search processes are analysed by the results of the Fatalistic Determination Scale (Orhan, 2107). Thus, the use of the thirteen methods in five categories (Media Tools: via TV, Radio, Newspaper and Magazine application methods; Direct Application Tools: applications to companies via online tools or personally; Social Relations: referrals by close relatives or relatives, or employers in the company; Employment Agencies: İŞKUR and private employment offices, Education-Development Institutions) and their relations to fatalistic tendency have been tried to be explained.

The fatalistic tendency does not differ in terms of men and women. The tendency to fatalism appears to be a more fundamental factor in the society. However, in terms of age, the tendency of fatalism, which is quite high at the before the 20's, falls with time. Especially in the age period of 21-35 years it is quite fall. It increases as people gets older. As it is known, in the 40's, it is seen as a period in which the individual has peaked professionally and socially. During this summit, it seems that fatalists have devoted themselves to success by moving away from the trends.

In accordance with the general expectations, as the perceived income levels and education of families increase, the fatalistic tendencies are decreasing. Graduating from a university not only helps to create new job opportunities in the work force market but also helps to develop cognitive structures such as self-confidence and self-efficacy; hence creating awareness of alternative thinking that keeps fatalistic tendencies away. By externalizing control over uncertainty, it shows lower fatalistic tendencies. Over the time with education, as the ambiguities about the profession and social life are reduced and become clearer, the tendency of fatalism decreases by internalizing the audit focus.

There is no expectation about any difference between fatalism trends of those who are currently employed and those who are unemployed. It will be explained by more detailed studies that will be carried out on the data. The graphical analysis between job search duration and fatalism tendency shows that there is a tendency to increase the tendency of fatalism as the time passes. It seems that having or accessing financial or social resources also decreases fatalistic tendencies.

In general, it is observed that individuals with Higher Fatalistic Tendency use fewer methods, and those with Lower Fatalistic Tendency use more methods. In the overall sample, mostly direct referrals have been found to be preferred.

It is observed that the low-fatalistic groups prefer the direct application methods more dominantly. Apart from this, especially in terms of using newspaper advertisements, it differs significantly from the High Fatalistic Group. This group tends to use newspaper advertisements more often. In contrast, the media in general in Turkey, and especially newspapers do not effectively prepare and put sufficient care to their advertisements. Studies (Feldman, Bearden, & Hardesty, 2006) show that the level of information disclosure in advertisements is important in terms of the tendency of candidates to apply. Advertisements

that contain information regarding the company, specific context of the work, the nature of the work are considered more seriously by candidates.

On the other hand, individuals with higher fatalistic tendency consume fewer methods. They do not need to apply different tools because of possible negative self-assessments and anxious approaches. Among the methods they use, social relations are more prominent. Similarly, the likelihood of using İŞKUR increases. This can be assessed in the form of submitting to the "situation" with a fatalistic approach, or attributing another external factor to finding a solution.

As it is well-known, cognitive behavioural skills also determine the outcomes that will be achieved during the job search processes. Cognitive behavioural skills reduce the incidence of lower levels of depression and increase the number of proposals for employment in the period following the application (Pfeifer & Strunk, 2016: 599). In this sense, the fatalistic tendency reduces the tendency to act hence at the very beginning it becomes influential to the result.

The fatalistic tendency emerges as a common reality of individuals as a social reality. Although gender as a biological feature does not make any difference, the experiences of social life influence the fatalistic tendencies. The degree of fatalism also affects the quality and quantity of the efforts of the job searchers. This poses a threat to the future of the individual as well as to the effectiveness of public social policies.

It is important that the education system, especially the universities, must be structured in such a way that it has to save the individual from the fatalism, to develop analytical thinking and cognitive development. Fatalism fire as a social phenomenon shows us the mountain of unemployment as a huge social reality.

References

- Andersen, S.H. (2009), "Unemployment and Subjective Well-Being", *Work and Occupations*, 36(1), 3-25.
- Åslund, C. & P. Larm & B. Starrin & K.W. Nilsson (2014), "The buffering effect of tangible social support on financial stress: influence on psychological well-being and psychosomatic symptoms in a large sample of the adult general population", *International Journal for Equity in Health*, 13(1), 85.
- Bao, Z. & P. Luo (2015), "How college students' job search self-efficacy and clarity affect job search activities", *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 43(1), 39-51.
- Broman, C.L. & V.L. Hamilton & W.S. Hoffman (1997), "The impact of unemployment on families", *Michigan Family Review*, Winter 1996, 83-91.
- Brown, D.J. & R.T. Cober & K.L. Kane & J. Shalhoop (2006), "Proactive personality and the successful job search: A field investigation with college graduates", *Journal of Applied Psychology*, 91(3), 717-726.
- Caliendo, M. & D.A. Cobb-Clark & A. Uhlendorff (2010), "Locus of control and job search strategies", Bonn: IZA Discussion Papers, No. 4750.

- Caliendo, M. & D.A. Cobb-Clark & A. Uhlenhorff (2015), "Locus of control and job search strategies", *Review of Economics and Statistics*, 97(1), 88-103.
- Contini, D. & M.G. Richiardi (2012), "Reconsidering the effect of welfare stigma on unemployment", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 84(1), 229-244.
- Daly, M. & L. Delaney (2013), "The scarring effect of unemployment throughout adulthood on psychological distress at age 50: Estimates controlling for early adulthood distress and childhood psychological factors", *Social Science & Medicine*, 80, 19-23.
- Drydakis, N. (2015), "The effect of unemployment on self-reported health and mental health in Greece from 2008 to 2013: a longitudinal study before and during the financial crisis", *Social Science & Medicine*, 128, 43-51.
- Ellis, R.A. & M.S. Taylor (1983), "Role of self-esteem within the job search process", *Journal of Applied Psychology*, 68(4), 632.
- European Commission (2010), *Investing in well-being at work: Addressing psychosocial risks in times of change*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Belgium: European Commission.
- Extremera, N. & L. Rey (2014), "Health-related quality of life and cognitive emotion regulation strategies in the unemployed: a cross-sectional survey", *Health and Quality of Life Outcomes*, 12(1), 172.
- Feldman, D.C. & W.O. Bearden & D.M. Hardesty (2006), "Varying the content of job advertisements: The effects of message specificity", *Journal of Advertising*, 35(1), 123-141.
- Fernandez, R. & E.J. Castilla & P. Moore (2000), "Social capital at work: Networks and employment at aphone center", *American Journal of Sociology*, 105(5), 1288-1356.
- Gnambs, T. & B. Stiglbauer & E. Selenko (2015), "Psychological effects of (non)employment: A cross-national comparison of the United States and Japan", *Scandinavian Journal of Psychology*, 56, 659-669.
- ILO (2017), *Unemployment Rate*, <[www.ilo.org: http://www.ilo.org/ilostat-files/Documents/description_UR_EN.pdf](http://www.ilo.org/files/Documents/description_UR_EN.pdf)> , 22.12.2017.
- Judge, T.A. & J.E. Bono (2001), "Relationship of core self-evaluations traits - self-esteem, generalized self-efficacy, locus of control, and emotional stability - with job satisfaction and job performance: A meta-analysis", *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 80-92.
- Kanfer, R. & R.W. Wanberg & T.M. Kontrowitz (2001), "Job search and employment: A personality-motivational analysis and meta-analytic review", *Journal of Applied Psychology*, 8(5), 837-855.
- Kıcı, B. (2017), "Eğitilmiş Genç İşsizliği Üzerinden İşsizlik Kaygısına Bir Bakış", *Çalışma ve Toplum*, 3, 1369-1396.
- Kokko, K. & L. Pulkkinen (1998), "Unemployment and Psychological Distress: Mediator Effects", *Journal of Adult Development*, 5(4), 205-217.
- Kouba, L. (2016), "A Survey: Theory of Control and Welfare State Attitudes", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 220, 210-216.
- Krueger, A.B. & A. Mueller (2010), "Job search and unemployment insurance: New evidence from time use data", *Journal of Public Economics*, 94(3), 298-307.

- Lee, T.W. & T.R. Mitchell & C.J. Sablinski & J.P. Burton (2004), "The effects of job embeddedness on organizational citizenship, job performance, volitional absences, and voluntary turnover", *Academy of Management Journal*, 47(5), 711-722.
- Meer, P. (2014), "Gender, Unemployment and Subjective Well-Being: Why Being Unemployed Is Worse for Men than for Women", *Social Indicators Research*, 115(1), 23-44.
- Moynihan, L.M. & M.V. Roehling & M.A. LePine & W.R. Boswell (2003), "A longitudinal study of the relationships among job search self-efficacy, job interviews, and employment outcomes", *Journal of Business and Psychology*, 18(2), 207-233.
- Murphy, G.C. & J.A. Athanasou (1999), "The effect of unemployment on mental health", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 72(1), 83-99.
- OECD (2017), *International Labour Organization (ILO) Resolutions Concerning Economically Active Population, Employment, Unemployment and Underemployment*, <<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2791>>, 23.12.2017.
- Perreault, M. & E.H. Touré & N. Perreault & J. Caron (2017), "Employment Status and Mental Health: Mediating Roles of Social Support and Coping Strategies", *Psychiatric Quarterly*, September, 88(3), 501-514.
- Pfeifer, B.J. & D.R. Strunk (2016), "GettiBack to Work: Cognitive Behavioral Predictors of Depressive Symptoms and Job Search Success", *Journal of Clinical psychology*, 72(6), 591-605.
- Piróg, D. (2016), "Job search strategies of recent university graduates in Poland: plans and effectiveness", *Higher Education*, 71(4), 557-573.
- Platt, S. (1984), "Unemployment and suicidal behaviour: a review of the literature", *Social Science & Medicine*, 19(2), 93-115.
- Plumly, L.W. & J.E. Oliver (1987), "The Locus of Control Attribute and the Job Search Process", *Psychological Reports*, 61(3), 907-910.
- Roy, S. (2011), "Unemployment Rate and Divorce", *Economic Record*, September, 87, 56-79.
- Saks, A.M. & B.E. Ashforth (1999), "Effects of individual differences and job search behaviors on the employment status of recent university graduates", *Journal of Vocational Behavior*, 54(2), 335-349.
- Shamir, B. (1984), "Self-Esteem and the Psychological Impact of Unemployment", *Social Psychology Quarterly*, 49(1), 61-72.
- Shams, M. (1993), "Social support and psychological well-being among unemployed British Asian men", *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 21(3), 175-186.
- Tabachnick, B. & L. Fidell (2013), *Using Multivariate Statistics*, 6th ed. Boston: Pearson.
- Tınar, M.Y. (2013), "İş Çalışma Yaşamı ve İş Analizi", A.Ö. Leman Bilgin içinde: *Çalışma Psikolojisi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 2756.
- TÜİK (2017), *Hanehalkı İşgücü Araştırması Mikro Veri Seti*, <http://www.tuik.gov.tr/MicroVeri/Hia_2011/turkce/metaveri/tanim/index.html>, 27.12.2017.
- Turban, D.B. & C.K. Stevens & F.K. Lee (2009), "Effects of Conscientiousness and Extraversion on New Labor Market Entrants' Job Search: The Mediating Role of Metacognitive Activities and Positive Emotions", *Personnel Psychology*, 62(3), 553-573.
- Tziner, A.V. (2004), "Predictors of job search intensity among college graduates", *Journal of Career Assessment*, 12(3), 332-344.

- Winefield, A.H. & M. Tiggemann & H.R. Winefield (1991), "The psychological impact of unemployment and unsatisfactory employment in young men and women: Longitudinal and cross-sectional data", *British Journal of Psychology*, 82(4), 473-486.
- Winefield, A.H. & H.R. Winefield & M. Tiggemann & R.D. Goldney (1991), "A longitudinal study of the psychological effects of unemployment and unsatisfactory employment on young adults", *Journal of Applied Psychology*, 76(3), 424-431.
- Young, W.D. (1985), "The Effect of Length of Unemployment on Self-Esteem, Locus of Control, and Anomy", *The University of Tulsa, Dissertations*.

Orhan, K. (2018), "Fatality Fire of the Unemployment Hills: Fatality Tendency and Job Search Tools", *Sosyoekonomi*, Vol. 26(38), 171-189.

Ekonomik ve Siyasal Bir Araç Olarak Yeni İpek Yolu Projesinin Küresel Sisteme Etkileri

Osman TEKİR (<https://orcid.org/0000-0002-0471-0013>), Department of Political Science and Public Administration, İzmir Katip Çelebi University, Turkey; e-mail: osman.tekir@ikc.edu.tr

Nesrin DEMİR (<https://orcid.org/0000-0002-7337-9643>), Department of International Relations, İzmir Katip Çelebi University, Turkey; e-mail: nesrin.demir@ikc.edu.tr

The Impact of the New Silk Road Project on the Global System as an Economic and Political Instrument

Abstract

The world is witnessing the rise of China, which started at the end of the 1970s, accelerated in the early 2000s and continues today. This rise is of interest to all countries in terms of world economy-politics, with the emphasis on economy as well as the idea that powerful economies will bring about political influence. The animation project of the former Silk Road, which was announced in 2013 in particular, is a project with enormous dimensions to be influential on a global scale, with apparently economic purposes but also with political, social and cultural dimensions. The rise of China and the “New Silk Road Initiative” are also a threat to the global hegemony of the United States, which won the Second World War and the Cold War afterwards. So much so that today’s intense diplomacy, conflict and terrorist incidents in the region and countries on the Pacific, Central Asia and Silk Road routes, especially in the Middle East, and even allegations that the United States has been allied with terrorist organizations in recent times, China-US is described as an element of global sovereignty struggle. In this study, the rise of China, the economic and strategic dimensions of the New Silk Road project, and the relationship between China and the United States were discussed.

Keywords : China, New Silk Road, Sino-US Relations.

JEL Classification Codes : F10, F15.

Öz

Dünya 1970’lerin sonunda başlayan, 2000’li yılların başlarında ivme kazanan ve günümüzde de devam eden bir Çin yükselişine tanıklık etmektedir. Bu yükseliş temel olarak ekonomi merkezli olmakla birlikte güçlü ekonomilerin siyasal nüfuzu da beraberinde getireceği düşüncesinden hareketle, dünya ekonomi-politiği açısından bütün ülkeleri ilgilendirir mahiyettedir. Özellikle 2013 yılında açıklanan eski İpek Yolu’nu canlandırma projesi küresel çapta etkileri olacak devasa boyutları olan, görünürde ekonomik amaçlı ancak siyasal, sosyal, kültürel boyutları da olan bir projedir. Çin’in yükselişi ve ortaya koyduğu “Yeni İpek Yolu Girişimi” İkinci Dünya Savaşı ve sonrasındaki Soğuk Savaş’tan galip çıkan Amerika Birleşik Devletleri’nin küresel hegemonyasını da tehdit eder bir özelliktedir. Öyle ki başta Ortadoğu olmak üzere Pasifik, Orta Asya ve İpek Yolu güzergâhları üzerinde bulunan bölge ve ülkelerde günümüzde yaşanan yoğun diplomasi, çatışma ve terör olayları ve hatta son dönemlerde Amerika Birleşik Devletleri’nin terör örgütleriyle ittifak içinde bulunduğu iddiaları ve bu iddiaların yabana atılamayacak kanıtları, Çin-ABD küresel egemenlik mücadelesinin bir unsuru olarak nitelendirilmektedir. Bu çalışmada Çin’in yükselişi, Yeni İpek Yolu projesinin ekonomik ve stratejik boyutları ile Çin - Amerika Birleşik Devletleri ilişkileri ele alınmıştır.

Anahtar Sözcükler : Çin, İpek Yolu, Çin-ABD ilişkileri.

1. Giriş

Çin Devlet Başkanının 2013 yılında Kazakistan ziyareti sırasında açıkladığı “One Belt One Road” Girişiminin bölgesel ve küresel düzeyde önemli yansımaları olmuş ve geniş çapta tartışılmaya başlanmıştır.

Amerika Birleşik Devletleri İkinci Dünya Savaşı sonrasında otuz yıl içinde iki dünya savaşına yol açan koşulların bir daha ortaya çıkmamasını sağlamak amacıyla liberal bir dünya düzeni oluşturdu. Bu amaçla hukukun üstünlüğüne, demokratik ilkelere saygı duyan ülkeler uluslararası bir sistem yaratma çabası içinde oldular. Bütün bu değerlerin küresel düzeyde uygulanması için her ülkenin katılımına açık ve gönüllülük esasına dayanan kurumlar oluşturuldu. Bu kurumlar barışı (Birleşmiş Milletler), ekonomik kalkınmayı (Dünya Bankası) ve ticaret ve yatırımı (Uluslararası Para Fonu) teşvik etmek için oluşturulmuştur.

Amerika Birleşik Devletleri savaş sonrası uluslararası düzende hegemonik güç olmasını ve sürdürmesini borçlu olduğu bu güvenlik ve ekonomik kurumları yaşatmak için askeri ve ekonomik güç kombinasyonunu etkili bir şekilde kullandı. Bu güç aynı zamanda bir ittifaklar ağıyla desteklendi.

Ancak günümüzde Amerikan hegemonyasını destekleyen askeri, ekonomik, kurumsal ve ideolojik dayanaklar yükselen güçler ve özellikle de Çin tarafından sorgulanmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri’nin İkinci Dünya Savaşı sonrası bazı Avrupa ülkelerine yaptığı Marshall Yardımının bir benzeri 2013 yılında Çin Devlet Başkanı Xi Jinping tarafından kamuoyuyla paylaşılmıştır. Bu duyurulan girişim birçok adla anılmasına rağmen eski İpek Yollarının canlandırılmasına yönelik bir projedir.

Popüler kullanımıyla “Yeni İpek Yolu” projesi aslında 20 Temmuz 2011 tarihinde ilk olarak Amerika Birleşik Devletleri Dışişleri Bakanı Hillary Clinton tarafından Afganistan’ı Kuzey-Güney ticaretine entegre etmek amacıyla bir ticaret koridoru yaratma niyetiyle dile getirilmiştir. Ancak Çin siyasetine yön veren karar alıcılar İpek Yolu’nun tarihi mülkiyetini kendilerinde gördükleri için kavramı yeniden biçimlendirerek Afganistan ekonomisini iyileştirmek için tasarlanmış “Kuzey-Güney” ekseninden “Doğu-Batı” eksenine kaydırmışlardır. 2014 yılında Çin Devlet Başkanının Endonezya ziyaretinde Asya, Hint Okyanusu, Basra Körfezi ve Akdeniz boyunca uzanması beklenen “21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu” gündeme getirilmiştir. Bu tarihten itibaren Çin tarafından başlatılan girişimin karayolu ve deniz yolu bileşimi yukarıda da belirtildiği gibi “Kuşak ve Yol Girişimi” olarak kullanılır hale gelmiştir.

Devasa ekonomik ve siyasal kapsayıcılığı ile gerçekten asrın projesi olarak nitelendirilen bu girişimin başarıya ulaşması gerek bölgesel gerekse küresel düzeyde ekonomik ve siyasal sonuçlarının yanında sosyal ve kültürel alanlarda da birçok değişim ve dönüşümü beraberinde getirecektir. Literatürde ve siyasal çevrelerde en çok dile getirilen hususların başında İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra küresel egemenliği ele geçiren Amerika Birleşik Devletleri’nin bu egemenliği Çin’e devretmek zorunda kalacağı ile ilgili yapılan

değerlendirmeler gelmektedir. Öyle ki bu değerlendirmede bulunanlar Amerika Birleşik Devletleri’nin İkinci Dünya savaşıdan sonra Avrupa’da uygulamaya koyduğu Marshall Planı ile karşılaştırma yapmakta ve her ne kadar Çin yetkilileri ısrarla karşı çıksalar da İpek Yolu Projesinin Marshall Planının Amerika Birleşik Devletleri’nin küresel liderliği için gördüğü işlevlerin bu sefer Çin için geçerli olabileceği ifade edilmektedir. Yine İpek Yolu güzergâhları üzerindeki ülkelerde ekonomik ve siyasal istikrarsızlıkların hatta uluslararası terör olaylarının İpek Yolu ili ilintili olduğu konusunda değerlendirmelere de rastlamak mümkündür.

Bu çalışmada Yeni İpek Yolu projesinin potansiyel ekonomik ve siyasal sonuçları üzerinde durulacak, Çin’in küresel güç olma yolundaki ekonomik ve siyasal nitelikli hedefleri üzerinde değerlendirmeler yapılacaktır.

2. Çin’in Yükselişi ve Küresel Sisteme Etkileri

Özellikle 1980’lerden itibaren Çin’in ekonomik, siyasal ve diplomasi alanında yaşadığı dönüşüm süreci bölgesel ve küresel etkileri bakımından Yirmibirinci yüzyılın en önemli gündemini oluşturmaya aday gelişmelerden birini oluşturmaktadır.

Yirminci yüzyılın son günlerinden bu tarafa Sovyetler Birliği’nin dağılmasıyla birlikte Çin, bölgenin geleneksel hegemonu olan Birleşik Devletler ve Rusya’nın yanında bölgede üçüncü bir güç haline gelmiştir. Pekin’in bölgeyi sınırlayan Sincan eyaleti ve bölgedeki Çin nüfuzuyla ilgili Rusya paranoyası üzerindeki endişelerin ortasında, imparatorluk geçmişi ve bununla birlikte imparatorluk korkuları ve isteklerinin yeniden ortaya çıkabileceği konusunda analizler yapılmaktadır. Bölgeyi şekillendiren en dikkate değer deneyim 19. yüzyılda İngiliz İmparatorluğu ile Çarlık Rusya’sı arasındaki güç oyunu olmuştur. Her iki güç, İngilizlerin Hindistan’a yönelik Rus hareketi üzerindeki İngiliz korkularında olduğu gibi Orta Asya’daki faaliyetleri konusunda birbirlerini kuşkuyla izlemişler, bu şüpheler, Orta Asya ve Avrasya’daki büyük güçlerin stratejilerini belirlemiştir (Harger, 2017).

Günümüzde Çin’in olağanüstü hızla ekonomik anlamda büyümesi ve aktif diplomasisi zaten Doğu Asya’yı dönüştürmekte ve gelecek yıllarda güç ve nüfuzunun artacağı görülmektedir (Ikenberry, 2008).

Çin, 1949 devriminden sonra Parti lideri Mao Zedung’un ölümüne ve Başbakan Zhou Enlai’nin 1976’da öldürülüşüne kadar devrimci komünist bir ülke olarak görülmüştür. Daha sonra iktidara gelen Deng Xiaoping, 1980’de “sosyalizmi inşa etmek için kapitalizmi kullanma” sloganı altında dinamik bir kapitalist ekonomi geliştirmek için yola çıktı. 1990 yılında Amerika Birleşik Devletleri ve diğer ülkeler, Tiananmen Meydanındaki demokratik taleplerde bulunan öğrencilerle çatışma çıkması nedeniyle Çin’e karşı yaptırım uygulamaya başladıktan sonra Deng Xiaoping; “sakin olun, pozisyonunuzu güvence altına alın, sorunlarla sakince baş etmeye çalışın, kapasitelerinizi saklayın, zamanı yönetin, düşük profilde kalın ve asla liderlik iddiasında bulunmayın” ifadeleri ile Çin politik duruşunun temel ilkelerini ortaya koymuştur. Çin ekonomisi, Çin toplumunun diğer yönleri gibi

1980’lerden itibaren kapitalist dünyanın harikalarından biridir ve Çin Halk Cumhuriyeti’nin siyasal sistemi resmen “Çin karakteristiğine sahip sosyalizm” olarak tanımlanmakla birlikte sosyalist yönünün kısal(tıl)mış olduğu görülmektedir (Smith, 2015).

Ancak Çin’in yükselişinin mantığını anlamak ve küresel bir güç olarak son konumunu değerlendirmek için, dünya düzeni ve dünya tarihi hakkındaki iç dinamik teorik tartışmaların da göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Dünya tarihinde üç nokta, Çin’in yeni küresel güç statüsüne yükselişine eşlik etmiştir: 1989/1991 Soğuk Savaş’ın sonu en azından Çin perspektifinden Çin’in bir tarafta olduğu çok kutuplu bir dünya düzeni oluşturulmasına yol açmasının yanında 9/11 Amerika İkiz Kulelerine yapılan saldırıların arkasından terörle mücadele için Amerika Birleşik Devletleri ve Çin arasındaki iş birliğini kolaylaştırma çabaları ve finansal iktidarın Güney’e kaymasına yol açan 2007/2008 küresel finansal krizidir (Noesselt, 2016). Nitekim 2012 yılından itibaren Çin’in büyümesi küresel büyümenin %30’undan fazlasına katkıda bulunmuş ve Çin’in küresel yatırımlarının otuz milyon kişiye iş olanağı yarattığı (Xiaoming, 2017) görülmüştür. Dikkat çekici olan nokta İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra Avrupa, Japonya ve Çin’in savaşın getirdiği yıkımla birlikte gerilemesi sonrası, Amerika Birleşik Devletleri’nin küresel sistemi kendi çıkarlarını yansıtacak şekilde oluşturması sonucu küresel GSYİH’ın yaklaşık %30’unu (Beeson, 2013) oluşturmasıdır.

Çin, otuz yılı aşkın bir süredir iki basamaklı bir ekonomik büyümenin peşinden koşarken, dünya ekonomisindeki zayıf ve çevresel konumdan merkeze doğru ilerlemiştir. Her ne kadar büyüme hızı yavaşlasa da önümüzdeki on yıllarda (eğilim devam ederse) Amerika Birleşik Devletleri’ni geçerek dünyanın en büyük ekonomisi haline gelebileceği (Ikenberry & Darren, 2017: 4) ifade edilmektedir. Bu bağlamda, Atlantik yüzyılı olarak yirminci yüzyılı belirleyen dış politik gelişmeler günümüzde Pasifik’e doğru bir kayma göstermekte ve yüzyılın Pasifik dönemi, Çin’in yükselişini yakalamış gibi görünmektedir (Stephens, 2017). Bu gelişmelerle birlikte Avrupalılar, uzun süredir Asya-Pasifik bölgesinde gücünü devam ettiren Amerika Birleşik Devletleri ile ortaya çıkan Çin arasındaki çatışmacı ilişkide ilk başlarda tarafsız bir tavır sergilemelerine rağmen, Brüksel’den Berlin’e, Oslo’dan Atina’ya, tüm başkentlerde Pekin’in her faaliyetine ilgi olduğu görülmektedir. Bu durum Çin’le iş yapmak veya Çin’in Avrupa’daki yatırımlarına duyulan ilgiyi göstermesi açısından önemlidir. Dolayısıyla Avrupa’lılar açısından Çin stratejik, ekonomik ve politik yönden öne çıkan bir oyuncu olarak (Carafano, 2017) görülmeye başlanmıştır. Özellikle İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra küresel bir güç olarak ortaya çıkan ve küresel kurumların oluşmasında liderlik eden ve bu kurumlar aracılığıyla küresel hegemonik gücünü sürdüren Amerika Birleşik Devlet’leri bu zamana kadar kendisini “vazgeçilmez ulus” olarak görürken; Çin, bağlantı ülkesi olarak küresel köyün “gerekli ulusu” haline gelmiştir (Gosset, 2012).

Çin’in Küresel bir güç haline gelmesi potansiyeli karşısında süper güç ve küresel hegemon ABD, Çin’i kendisinin öngördüğü yörüngede liderlik görevine yönlendirmeye çalıştığı ile ilgili değerlendirmeler yapılmaktadır. Pekin’in, Dünya Ticaret Örgütü’ne katılması Dünya Bankası ve IMF’ye saygı duyan bir ülke olarak dünya ülkeleri ve özellikle ABD ile ilişkilerinin daha da yakınlaşmasını beraberinde getirmiştir. Bu süreçte Çin’in ülke

içinde büyümesi, büyük şehirler oluşturmaları, devasa altyapı projelerini geliştirmesi ve küresel üretim merkezi haline gelme süreci ABD’yi rahatsız etmemiştir. Ancak Xi Jinping’in Çin Halk Cumhuriyeti ve Komünist Parti genel sekreteri olurken Çin, ABD’yi dünyanın ekonomik devi olarak geçmek üzereydi ve küresel güç haline gelmişti. Bu nedenle Deng Xiaoping’in daha önce sözünü ettiğimiz “gücü gizleme” fikrinin eskimiş (Smith, 2015) olduğu yönünde Çin entelijansiyesinde görüşlerin dile getirilmeye başlandığı görülmektedir.

Bugün itibarıyla Çin’in önderlik ettiği Asya, ekonomik ilerlemenin en önemli merkezi haline gelmiştir. Amerika ve Asya arasındaki toplam ticaret son otuz yılda sekiz kat artarak, 2015 yılında neredeyse birbuçuk trilyon dolara yükselmiştir. Bu rakam Amerika Birleşik Devletleri’nin Avrupa Birliği ile olan ticaret hacminin iki katından daha fazladır (Schuman, 2017). Bu nedenle, 2017 Yılı Ekim ayında Amerika Birleşik Devletleri Dışişleri Bakanı Rex Tillerson Hindistan’a yaptığı ilk ziyaret öncesinde, Çin-Hindistan ilişkilerinin uzun süredir devam eden sınır anlaşmazlıkları, ticaret dengesizlikleri ve Çin-Pakistan stratejik ortaklığından duyduğu rahatsızlıktan (Fallon, 2015: 145) dolayı Hindistan’ı yanına almak için bu ülkeyi uluslararası liberal düzenin temel taşı olarak nitelendirmiştir. Ayrıca Hindistan’ın Hint-Pasifik bölgesindeki konumunu güçlendirme yönündeki çabalarını ABD politikalarının bir parçası olarak değerlendirmesi (Tamkin vd., 2017) Çin’in yükselişini durdurma girişimlerinden biri olarak kabul edilebilir. Ancak Çin istikrarlı bir büyümeyi sürdürürken; temel amaç 2020 yılına kadar orta derecede müreffeh bir toplum oluşturmak, 2035 yılına kadar da sosyalist sistemin modernizasyonu çerçevesinde daha müreffeh, daha güçlü, demokratik, kültürel açıdan gelişmiş uyumlu büyük bir sosyalist ülke olmayı hedeflenmektedir. Bu, 2018 yılından 2020 yılına kadar yıllık %6.3 büyümeye ve orta bir seviyeden yüksek bir seviyeye çıkma anlamına gelecek, bu da yurt içi gelişimi korumak ve aynı zamanda küresel ekonomiyi ileriye götürmek ihtiyacını da tatmin edecektir (Xiaoming, 2017).

3. İpek Yolu Projesinin Ekonomik Boyutları

Çin Devlet Başkanı Xi Jinping tarafından 2013 yılında deklare edilen Yeni İpek Yolu Projesinin ekonomik boyutu göz önüne alındığında devasa büyüklüğü ile küresel ekonomi üzerinde önemli etkileri olacağı düşünülen bir proje olarak gündeme geldiği görülmektedir.

Çin kendi sınırları ile Avrupa arasında uzanan tarihi İpek Yolu ticaret güzergâhlarını yeniden canlandırarak ve “21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu”nu da harekete geçirerek Orta Asya, Orta Doğu ve Avrupa ile bir bağlantı kurmayı amaçlamaktadır.

Kuşak ve Yol Girişimi’nin muazzam ölçeği göz önüne alındığında, bunun dünya nüfusunun 3/4’nü ve küresel GSYİH’nın %40’ını içerdiği (Li, 2017) görülmektedir. Kuşak ve Yol Girişiminin uygulanması, Asya ve Avrupa arasındaki entegrasyonu daha da derinleştirecektir. Bunun yanında mal, hizmet, sermaye, emek ve diğer ithalat pazarları, üretim süreçleri ve tüm ekonomik sektörler ve oyuncular üzerinde de önemli etkiler yaratabilecektir.

Londra merkezli Grisons Peak Çin Yatırım Bankası tarafından yapılan bir araştırmaya göre 2013-2015 yılları arasında Kuşak ve Yol Girişimi ile ilişkili ülkelerdeki Çin Politika bankaları ve diğer hükümet destekli kurumlarca genişletilen toplam 1018 milyar dolara karşılık gelen 172 krediden 170'nin Asya kıtasına gitmesi (Kynge, 2016) ekonomik olarak projenin çekim gücünü göstermesi açısından anlamlıdır.



Kaynak: <www.americanprogress.org/issues/security/news/2015/09/22/121689/investments-along-chinas-belt-and-road-initiative>, 20.01.2018.

Aslında Kuşak Yol Girişimi, Çin makamlarının son birkaç yıldır ülkenin hem yurt içi hem de yurt dışında yaşadığı çeşitli zorlukları gidermek amacıyla sürdürdüğü politika hedeflerinin çoğuna kapsamlı bir çerçeve vermeyi amaçlamaktadır (Amighini, 2017: 121-139). Çin Devlet Başkanı projeye dâhil ettiği ülkelerle yaptığı ticaretin on yıl içinde kabaca 2,5 trilyon doları aşmasını umduğunu ifade etmiştir. Çin'in Orta Asya bölgesi ile olan ticareti 2000 yılında yaklaşık 1 milyar dolar iken 2013 yılında 50 milyar dolara yükselmiştir (Zimmerman, 2015: 7). Çin bu ticareti daha da geliştirerek yeni ihracat pazarları aramayı hedeflemekte, bunun için de yeni demir yolları ve tesisler inşa ederek sadece malların değil aynı zamanda nakliye ve altyapı sektörlerinde üretim fazlasını ihraç etmeyi mümkün kılacak bir mekanizma oluşturmayı amaçlamaktadır. Bu ekonomik hedeflerle bağlantılı olan amaç ise, günümüzde başta deniz yoluyla ithal edilen ve özellikle de jeopolitik gerilimleri olan bir

bölge durumundaki Güney Çin Denizinden geçerek Çin'in enerji arzını güvence altına almaktır (Amighini, 2017: 121-139). Yukarıda da ifade edildiği gibi sınır ötesi ticaretin değerini on yıl içinde 2,5 trilyon dolara çıkarmayı hedefleyen Çin devlet Başkanı Xi Jinping, projeye yaklaşık 1 trilyon dolarlık bir devlet desteği sağlamıştır (Bruce-Lockhard, 2016). Ayrıca hiçbir ülke günümüzde altyapıya öncülük etme konusunda Çin'den daha uygun durumda değildir. Kendi ekonomik gelişimini, kısmen yerli altyapı projelerine büyük yatırımlar yaparak yönlendiren Çin, alanda birçok tecrübeye sahiptir. Ayrıca 3,5 trilyon doları bulan ve büyüme eğiliminin devam edeceği düşünülen büyük miktardaki döviz rezervleri projelerin finansmanı için gerekli kaynağı sağlayacaktır (Lin, 2016).

Çin, eski İpek Yolu güzergâhlarındaki ticareti yeniden canlandırma girişimiyle, küresel ölçekte daha fazla ülkeyi kendi yörüngesine çekmek suretiyle kıtada finansman sağlamayı ve alt yapıyı inşa etmeyi planlamaktadır. Bunun için de Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası gibi Amerika Birleşik Devletleri tarafından desteklenen küresel kurumlardaki sınırlı rolünden duyduğu rahatsızlığından dolayı Asya Altyapı Yatırım Bankası gibi rakip örgütleri kendi yönetiminde oluşturmuştur (Schuman, 2017). Asya Altyapı Yatırım Bankası (Asia Infrastructure and Investment Bank) kurulmadan önce, Çin Devlet Başkanının 2013 yılı ekim ayında Endonezya'ya yaptığı bir ziyaret sırasında çok taraflı bir bankanın kurulması ile ilgili gerekliliği ortaya koymuş ve bir yıl sonra 24 Ekim 2014 tarihinde bankanın kurulmasını destekleyen bir mutabakat anlaşması imzalanmıştır. Bu tarihten dokuz ay sonra Bankanın anlaşma maddeleri Pekin'de ilgili ülkelerin Maliye Bakanları veya temsilcileri tarafından imza altına alınmıştır. Çin'in Asya Altyapı Yatırım Bankası'nı (AIIB) kurma önerisine ilk uluslararası tepki Çin'in Amerika Birleşik Devletleri etkisindeki Dünya Bankası ve Japonya tarafından kontrol edilen Asya Kalkınma Bankasına rakip bir kurum geliştirme (Callaghan & Hubbard, 2016: 123) girişimi olduğu iddiasıdır. AIIB'nin, gerçekte çok taraflı bir banka olmadığı, aksine Çin'in çıkarlarını gözetken bir araç olduğu savunulmuştur. Bununla birlikte böyle çok taraflı bir kredi kuruluşunun Çin'in İpek Yolu Girişimini ilerletmesi amacı ile uyumlu olduğu konusunda bir düşüncenin olduğu da dile getirilmektedir. Hiç şüphe yok ki böyle bir kurumun ekonomik gerekçelerinin çok güçlü temelleri mevcuttur. Asya'nın Çin merkezli ekonomik büyümesi önümüzdeki birkaç yıl boyunca büyük çaplı alt yapı gelişimi olmadan ciddi bir şekilde sınırlanmış olacaktır. Bazı tahminlere göre bölgenin altyapı potansiyelinin hayata geçirilebilmesi için gelecek altı yıl içinde Doğu Asya'da 8 trilyon dolar harcama yapılması gerekecektir (White, 2014).

Yeni İpek Yolu Projesinin can alıcı noktası ulaştırma maliyetleri ve bu maliyetlerin bölge içi ticaretin önündeki en büyük engel olmasıdır. Asya kara ve demiryolu ağları bu engelleri azaltmanın bir yolu olarak görülür. Kara yolu ağı Orta ve Güney Çin'i Asya'nın geri kalanına bağlayacaktır. Özellikle küresel mali krizin ardından eksik olan unsur bu yatırım için gerekli finansmanın sağlanmasıydı (Callaghan & Hubbard, 2016: 120). Bunun yanında Orta Asya, Çin'in ekonomik kalkınmasını desteklemek için ihtiyacı olan zengin maden kaynaklarına sahiptir. Uluslararası Enerji Ajansı Hazar Bölgesinin (Azerbaycan dahil) dünyanın kanıtlanmış petrol rezervlerinin %35'ini ve geri kazanılabilir rezervlerin %5'e yakın olduğunu tahmin etmektedir. Bu rezervlerin büyük kısmı Kazakistan'da, daha az miktarı ise Azerbaycan ve Türkmenistan'dadır. Bölgenin kanıtlanmış doğal gaz rezervlerinin payı %7 civarındadır ve Türkmenistan'da yoğunlaşmıştır.

Çin’in son otuz yıldaki keskin ekonomik büyümesi sadece yabancı enerji kaynakları üzerine kuruludur. Çin’in ekonomik büyümesini devam ettirebilmesi için bu yabancı kaynakların istikrarlı bir şekilde kullanıma hazır olması Çin’in en önemli güvenlik meselesidir. Çin’in enerji kaynakları başta Afrika Boynuzu ve Ortadoğu olmak üzere dünyanın en istikrarsız bölgelerinde bulunmaktadır. Bu enerji kaynakları olmadan oluşturulmak istenen sistem belirlenen hedeflere ulaşmada zorluklar çıkarabilir. Booz Allen Hamilton tarafından önerilen “İnciler Dizisi” kuramı, Çin’in Hint Okyanusundaki çıkarlarını güvence altına almaya yardımcı olacak modern bir ordu tarafından desteklenen bir sivil altyapıyla doldurmaya çalışacağını savunmaktadır. Bu kuram, Çin’in yabancı havaalanlarına ve limanlarına erişimini artırma, orduyu güçlendirme ve çevreyle daha güçlü bağlar oluşturma konusundaki çabaları olarak açıklanmaktadır (Durani, 2016). Bu tür çabalar Yeni İpek Yolu projesinin “Amiral Gemisi Projesi” olarak nitelendirilen (Zimmerman, 2015: 9) CPEC’te (Çin-Pakistan Ekonomik Koridoru) ve Güney Çin Denizindeki suni adalarda hava bantlarının oluşturulmasında görülebilir.

Bu temel projeler Çin’in Sincan bölgesinden Pakistan’da oluşturulan Gwadar’daki derin su limanına giden 54 milyar dolarlık karayolunu da içermektedir. Çin, Hindistan’ın endişelerine ve bu endişelerini kamuoyuyla paylaşmasına rağmen Sri Lanka Colombo’unda Gwadar’ın karşısında bir “liman kenti” yaratmak için 1.1 milyar dolar harcayacaktır (Hancock, 2017). Bu liman kentinin sadece ekonomik olarak ele alınmasının yetersiz olduğunu dile getiren stratejistler, Hint Okyanusu’nun gelecekte “Büyük Oyun”un oynanacağı yer olacağını, mevcut küresel lider Amerika Birleşik Devletleri, yükselen Çin ve yeni yeni ortaya çıkmaya başlayan Hindistan’ın Hint Okyanusu Bölgesindeki (IOR) kilit küresel oyuncular olacağı ileri sürülmektedir. Ayrıca Çin’in Hint Okyanusu’ndaki stratejik varlığı, Çin ekonomisini büyüme seviyesinde tutma ve gelecekteki büyüme beklentisi için en önemli unsur olan deniz iletişim hattının (SLOC) korunması içindir (Abeyagoonasekera, 2017).

Yeni İpek Yolu projesi sadece “tek bir yol” olsaydı, geleneksel bir kara gücü stratejisinden biraz daha fazla bir şey olurdu. Ancak proje, ülkenin büyük kara kütlesiyle desteklenerek Çin kıyılarında ikinci bir deniz gücünün oluşmasının (Wong vd., 2017) yolunu açmıştır. Bu aynı zamanda Avrupa, Asya ve Afrika’nın ticaret yollarına hakim olan bir gücün dünyayı yönetmeye aday bir ülke olacağı tezine uygun olarak jeopolitik bir hedefin var olduğunu da göstermektedir.

4. Yeni İpek Yolu Projesi ve Jeopolitik Hedefler

Geçmişte başlamış olmasına rağmen somut olarak ilk defa 2013 yılında gündeme getirilen Yeni İpek Yolu projesi başta ekonomik, siyasal, kültürel, sosyal olmak üzere bütün yönleriyle tartışılmakta ve ilgili ülkeler bu projenin hayata geçmesi ile değişecek boyutlara göre pozisyon alma konusunda politikalar geliştirmektedirler.

Yukarıda kısaca açıklamaya çalışılan ekonomik boyutunun yanında jeopolitik amaçların da olduğu hatta jeopolitik amaçların ekonomik gerekçe ve hedeflerle örtüldüğü ile ilgili değerlendirmelere sıkça rastlandığı görülmektedir.

Çin’in büyük stratejisi üzerine bir makale yazan Ye Zicheng’e göre Çin ulusunun yeniden canlandırılması ve Çin’in bir dünya gücü haline gelmesi arasında yakın bir ilişki vardır (Fallon, 2015: 142). Proje, Çin’in Batı stratejisi ve doğrudan yabancı yatırım için bir odak noktasıdır. Bu durum, Asya’daki Çin firmalarının seferber edilebilmesi için bir araç görevi görür. 2015 yılında Çin dışındaki Çin mühendislik projelerinin %44’ü Yeni İpek Yolu ülkelerindeydi ve 2016’da bu oran %52’den fazla artış göstermiştir. Çin, Yeni İpek Yolu projesine tahsis ettiği veya öngördüğü 4 trilyon ABD doları ile yumuşak bir güç haline gelmiştir (Ehteshami, 2017). Çin üst düzey yetkilileri ve stratejistlerin birçoğu Yeni İpek Yolu projesinin jeopolitik bir araç olmadığı konusunda görüş belirtmelerine rağmen devasa boyutlardaki ekonomik işbirliğinin gerçekleşmesi durumunda ekonomik nüfuzun siyasi nüfuza dönüşmesi şaşırtıcı olmayacaktır (Fallon, 2015: 142).

Orta Asya’nın zengin tarihinin en önemli damarı olan Çin’in ekonomik gelişme arayışı bir zamanlar İpek Yolu’nun kapsadığı bölgeye dönmesinin yolunu açmıştır.

Orta Asya yüzyıllar boyunca Doğu ve Batı uygarlığı arasında bir çok doğal ve kültürel engel olmasına rağmen geçmişteki büyük güçlerin toprak ve nüfuz için savaştığı satranç tahtası görevini görmüştür. Özetle Orta Asya 19. Yüzyılın “Büyük Oyun”u (Great Game) ya da 1980’lerin süper güç çatışmasının yaşandığı dünyanın en stratejik bölgelerinden biri haline gelmiştir.

Çin Dışişleri Bakanı Wang Yi “Çatışmaların temel nedenlerinin ekonomik dengesizlikler olduğu ve Çin’in bunları hafifletmek için daha çok “kamusal mallar” sağlamasını istemektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrası Amerika Birleşik Devletleri tarafından uygulanan Marshall Planı ile karşılaştırıldığında, Marshall Planı’nın “herhangi bir ülke veya doktrine karşı değil; açlık, yoksulluk, çaresizlik ve kaosa karşı” yönlendirildiği görülmektedir. Burada Amerikan projesinin amacının Avrupa’daki yoksullukla mücadele ve Sovyetlerin sınırlandırılması yoluyla yeni bir dünya savaşının ortaya çıkmasını önlemek iken; Çin’in hedefinin, yeni küresel düzene uyan güzergahların geçtiği yollar üzerindeki potansiyel çatışma bölgelerini piyasa kuralları ile uzlaştırmak ve yoksul batı ülkelerini dünyaya bağlamak suretiyle güçlü ekonomik ortaklıklar kurmak olduğu düşünülebilir. Bütün bunlar jeopolitik bir plana (Sarvari & Szeidovitz, 2016: 5) işaret etmektedir.

Yeni İpek Yolu demiryolları, otoyollar, deniz yolları, petrol ve gaz boru hatları, enerji dağıtım şebekeleri, internet ağları, iletim hatları ve iletişim ağlarından oluşacaktır. Bu bağlantı altyapısı noktasında endüstriyel gruplar ve hizmet ağlarının geliştirilmesi de beklenmektedir. Bunlar Pasifik’ten Hint Okyanusu’na ve Atlantik’e kadar uzanan iki önemli küresel ekonomik birim olan Çin ve Avrupa pazarında doğrudan veya dolaylı bağlantı kuran entegre bir ekonomik kuşak oluşturacaktır. Kıtalararası altyapı inşaatı, uzun vadede büyük bir Avrasya pazarına dönüşecek biçimde malların, sermayenin ve emeğin serbest dolaşımını teşvik etmek için bölgesel entegrasyonun ve serbest ticaret kuşağının gerçekleştirilebilmesi için temel oluşturacaktır. Kıtalararası serbest ticaret birliğinin vizyonu küresel ekonomik görünüm için şüphesiz önemli sonuçlar doğuracak ve Çin liderliğinde yeni bir siyasi ve ekonomik düzen ortaya çıkabilecektir (Fasslabend, 2015: 296). Bu yeni ve daha eylemci dış politik açımlar Yeni İpek Yolu projesinin öncelikle geniş jeostratejik amaçlarla

yönlendirildiği izlenimini güçlendirmektedir. Şüphesiz Yeni İpek Yolu’nun bazı unsurları böyle bir karakterizasyon ile tutarlıdır. Çin-Pakistan Ekonomik Koridoru buna iyi bir örnektir. Yeni İpek Yolu projesinin amiral gemisi projelerinden biri olarak kabul edilmekte ve her iki ülke tarafından hararetle desteklenmektedir. Söz konusu koridorun Çin’in uzak batısındaki Sincan/Kaşgar’ı Belucistan eyaletindeki Gwadar limanına bağlaması beklenmektedir. Limanın Basra Körfezi’ne yakınlığı göz önüne alındığında, bu liman, Çin’in enerji kaynaklarının Malakka Boğazından geçme ihtiyacını ortadan kaldırmak için bir aktarma noktası (Cai, 2017) olarak kullanılabilecektir.

Yukarıda da ifade edildiği gibi İkinci Dünya Savaşı sonrası oluşan iki kutuplu siyasal sistem 1990’larda Sovyetler Birliği’nin dağılmasından sonra tek kutuplu bir sisteme dönüşmüştür. 1991’de İkinci Körfez Savaşında dünyaya yaptığı güç gösterisinden sonra Avrupa’da Amerika Birleşik Devletleri’nin tarihte benzersiz bir küresel üstünlük kazandığı algısı yerleşince dünya polisi rolünü üstlenen Amerika’nın en kötü haydutların olağan faaliyetlerini engellemekle kalmayıp bizzat ekonomik yarar sağladığı neoliberal küreselleşmenin kesintisiz devam etmesini sağladığı yönündeki ifadelerle daha çok itibar edilmesini (Münkler, 2012: 218) de beraberinde getirmiştir. Ancak son yıllarda Amerika Birleşik Devletleri’nin gerek ülke içinde gerekse de dış politikadaki tutarsızlıklarının yanında geleneksel ittifaklardaki zayıflama ve kırılma küresel egemenliğinin sorgulanmasını da gerektirmiştir. Buna Çin’in ve destek veren ülkelerin Yeni İpek Yolu projesi eklenince bu sorgulanma daha da yoğunluk kazanmıştır. İlk başlarda Çin yetkililerinin ısrarla projenin stratejik bir amacının olmadığı, tamamen ekonomik hedef gözetttiği yönündeki beyanları kafa karışıklığına neden olmuştur. Öyle ki Amerika Birleşik Devletleri’ndeki akademik ve düşünce kuruluşları çevrelerinde dış politika analistleri arasında bile Yeni İpek Yolu girişiminin amaçları ve ABD-Çin ilişkileri üzerindeki rolü üzerinde bir fikir birliği bulunmamaktadır (Change, 2016: 9). Girişimin daha çok Orta Asya ve hatta daha az oranda Güneydoğu Asya ve Avrupa’nın ekonomik ve hatta siyasi manzarasını değiştirme potansiyeli taşıdığı düşünülmektedir. Ancak Amerikan İmparatorluğunda geleneksel imparatorluklardan farklı olarak uydu devletlerden vazgeçmesi ve bunun yerine NATO, BM, Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası gibi aracı kurumlar üzerinden bütün dünyayı etkisi altına alması (Münkler, 2012: 234) ve Çin’in bu örnekten yola çıkarak Asya Altyapı Yatırım Bankası ve bazı fonları oluşturmasının yanında para birimini küresel düzeyde kullanma çabaları, ekonomik düzenin Amerikan temellerini zorlayan ve “Çin merkezli” küresel gücün başlangıcını ortaya koyan bir “devrilme noktası”nı (Change, 2016: 15) temsil etmektedir.

Bazı stratejistler Yeni İpek Yolu projesinin gündeme getiriliş zamanını en uygun zaman olarak nitelendirmekte, bunun da Çin’in küresel hegemonik hedeflerine hizmet edeceğini ifade etmektedirler. Öyle ki USAID’e (United States Agency for International Development) göre 21. Yüzyılın ikinci on yılında;

- Çoğunlukla gelişen Asya ve Afrika’da bulunan 2.6 milyar insan 24 saat elektrikten yoksundur.

- Dünyadaki yaklaşık 800 milyon insanın suya erişimi yoktur ve yaklaşık 2.5 milyar insan temel sağlık hizmetlerinden yoksundur.
- Yaklaşık 1-1.5 milyar insanın güvenilir bir telefon hizmeti yoktur.
- Gelişmekte olan ülkelerde sadece %20’ye yakın insanın internet erişimi vardır.

Bu bağlamda, Çin’in Yeni İpek Yolu girişimi taze bir nefes aldırılmaktadır. Ekonomik kalkınmanın en büyük engellerinden biri olan altyapı açığını ele alarak büyümeyi arttırmayı, yoksulluğu hafifletmeyi ve milyarlarca insanı bağlamayı hedeflemektedir. Altyapı olmadan hiçbir bağlantı olmayacak, bağlantı olmadan ekonomik değişim ve dönüşüm olmayacaktır. Ekonomik değişim olmadan da büyüme gerçekleşmeyecek, büyüme olmayınca da refah olmayacak, refah olmayınca da altyapı finanse edilemeyecektir (Luft, 2016: 4).

5. Küresel Sistemin Dönüşme Potansiyeli Çin-ABD Rekabeti

“Tek Kuşak Tek Yol” projesi gerçekten devasa boyutlardadır. Proje Batı Pasifik, Güney Çin Denizi ve Hint Okyanusunu birbirine bağlamaya çalışırken; Doğu Asya’dan Batı Avrupa’ya Avrasya kıtasını kuşatmayı amaçlamaktadır (Zhang, 2015: 123). Yapım aşamasında olan bu Yeni İpek Yolu projesinin başarıya ulaşması durumunda zaten büyümekte olan Çin’e ve Avrupa’ya giden güzergahlarda bulunan bütün ülkelere daha fazla refah sağlayacaktır. Yeni pazarların açılması ve Pakistan, Afganistan ve Çin arasında yakın işbirliğinin gerçekleşmesiyle Amerika Birleşik Devletleri için ekonomik engeller artacaktır. Dolayısıyla Amerika Birleşik Devletleri bu oluşumu onaylamamaktadır (Shabbir, 2017). Bir kere Kuşak ve Yol ağı, 4.4 milyar insanı (dünya nüfusunun %63’ü), 65 ülkeyi ve 21 trilyon dolarlık (Çin’in yıllık gayrisafi yurt içi hasılasının iki katı) ya da küresel GSYİH’nın %29’unu oluşturan toplam ekonomik üretimi desteklemektedir. Bu, kelimenin tam anlamıyla Çin’in tek bir politika çerçevesinde dünyanın yarısı için gelecek orta vadede 20 trilyon dolar yatırım yapmasını gerektirmektedir. Dahası Çin hükümeti Kuşak Yol ağını açık ve kapsayıcı olarak açıklamıştır. Mart 2015’de yayımlanan proje ile ilgili Resmi Eylem Planı, Yeni İpek yolu güzergahlarının eski İpek Yolu rotaları ile sınırlandırılmaması gerektiğini ve bütün ülkelerin, bölgesel ve uluslararası organizasyonların katılabileceği bir organizasyon olarak nitelendirmektedir. Bir başka ifadeyle eğer koşullar izin veriyorsa, Kuşak ve Yol projesi tüm dünyaya yayılabilir. Bu Çin Devlet Başkanı Xi’nin örtülü ancak yine de açıkça görülebilen küresel hırsı (Zhang, 2015: 123) olarak değerlendirilebilir.

Xi Jinping’in bu küresel hırsının zihinsel arka planına bakıldığında önemli görülebilecek konulardan biri Çin’in egemenliğine yönelik tehditlerin diplomasi, yasalar, anlaşmalar, tarihsel deliller ve uluslararası katılım gibi unsurların bir araç olarak kullanıldığı fikrinde olduğudur. Çin’in tarihsel belleğinde Batı’nın uluslararası yasaları uluslararası koalisyonların saldırganlığını meşrulaştırmak için kullandığı kanaati yaygındır. PLA (Halkın Kurtuluşu Ordusu) Genel Sekreter Yardımcısı Sun Jianguo’nu belirttiği gibi “karşı karşıya gelmek yok”, “çatışma yok” anlayışı “mücadele yok” anlamına gelmemektedir ve mücadele olmadan Amerika Birleşik Devletleri’nin Çin’in temel çıkarlarına saygı göstermeyeceğini (Millar, 2015) ifade etmesi hem bölgesel hem küresel rekabetin derecesini

anlamak açısından önemlidir. Kuşak ve Yol girişimi bu noktada önemli bir araç durumundadır.

Çin’in Dünyadaki varlığı ve rolünü nasıl gördüğü ile ilgili önemli ipuçları 2017 yılının Mayıs ayında yapılan İpek Yolu Forum’unda Başkan Xi Jinping’in (Machenaud, 2017): “Barış ve eşit olmanın beş ilkesine dayanarak Kuşak ve Yol girişiminde yer alan ülkelerde dostluk ve işbirliğini artıracak, gelişme ve uygulamaları diğer ülkelerle paylaşmaya hazırız, ancak diğer ülkelerin içişlerine müdahale etmek, kendi sosyal sistemimizi ve gelişim modelimizi ihraç etmek ya da kendi irademizi başkalarına emanet etmek gibi bir niyetimiz yok. Kuşak ve Yol girişimini izlerken eski jeopolitik manevralara başvurmayacağız” ifadelerinde görülmektedir.

Ulusal Araştırma Bürosu analisti Nadege Rolland’ın (Rolland, 2017: 109) ifade ettiği gibi Çin, ekonomik gerekçelerle Kuşak ve Yol projesini gerçekleştirmek için gerekli motivasyona sahiptir. Ancak bağlantıları artırarak refahı sağlamak, barışı temin etmek, yoksulluğu azaltmak gibi resmi söylemlerde bulunmasına rağmen; stratejik değerlendirmeler kuşak ve Yol girişiminin itici gücünü oluşturmaktadır. Girişimi kapsayan projeler geleneksel olmayan güvenlik tehditlerini ele almak ve Çinli stratejik düşünürlerin kendi ülkeleri ve en büyük varoluş meydan okuması olarak Amerikan hegemonyasına karşı çevrelerini garanti altına almaktır. Dahası Çin diğer ülkelerle ekonomik ve kültürel ortaklıklar kurarak dünya sorunlarında egemen bir oyuncu olarak konumunu güçlendirmek (Bruce-Lockhard, 2016) istemektedir. Bunu yaparken de yukarıda 2017 Mayıs ayındaki İpek Yolu Forumu’nda konuşmasını aktardığımız Başkan Xi Jinping’in İpek Yolu güzergahları üzerindeki ülkeler üzerinde hiçbir hegemonik planının olmadığı yönündeki beyanları dikey olmayan yatay bir entegrasyonu istediğini ortaya koymakta, bölge ülkelerindeki bu yöndeki algi da politik bir nitelik taşımamaktadır (Valori, 2017).

Çin’in Doğu Asya’daki yükselişi dolayısıyla küresel ekonomi ve siyasetteki mevcut/potansiyel değişme ve gelişmeleri daha iyi analiz edebilmek için bazı sorulara verilecek cevaplar büyük önem taşımaktadır. Bu sorular (Rudd, 2015: 7);

- Ekonomik gücün ulusal gücün temeli olduğu göz önüne alındığında, Çin’in ekonomik yükselişi önümüzdeki yıllarda sürdürülebilir mi? Sıkışma gösterir mi? Geriler mi?
- Sürdürülebilir durumda ise Çin, yeni keşfedilen gücünü Xi Jinping liderliğinde kendisinden öncekilere göre farklı şekilde kullanabilir mi?
- Xi Jinping yönetiminde, Amerika Birleşik Devletleri’nin Çin’e yönelik “Büyük Stratejisi” hakkındaki Çin’in gelecekteki ABD’nin siyasi, ekonomik ve askeri gücüne ilişkin stratejik algıları nedir?
- Çin stratejisinin Amerikan algısı nedir?
- Çin’in ABD ve/veya müttefikleri için risk seviyesi nedir?

- Çin’in genişleyen siyasi, dış politika ve ekonomik nüfuzu, bölgesel ve küresel düzenin geleceğini nasıl şekillendirir ve bu ABD çıkarları için kabul edilebilir bir durum mudur? veya ABD çıkarlarına aykırı mıdır?
- Son olarak, çatışma riskini en aza indirmeye ve ortak bir düzen inşa etme olasılığını en aza indirmeye yardımcı olacak şekilde hem Çin hem de ABD ortak bir stratejik işbirliği geliştirebilirler mi? Eğer bu mümkün ise bu işbirliğinin ana hatları ne olacaktır?

Amerika’lı yetkililer, Washington’un altyapı konusunda Çin ile çalışmak istediğini ancak Pekin’in Çin merkezli siyasi ve ekonomik bir ağ kurmaya, Amerika Birleşik Devletleri’ni bölge dışına itmeye çalıştığını, ticaret ve güvenlikle ilgili kuralları kendisinin inisiyatifinde yeniden oluşturmak (Mcdonald vd., 2017) istediğini ifade etmektedirler.

Çin için, Yeni İpek Yolu girişiminin stratejik sonuçları Çinli bir akademisyen tarafından şöyle tanımlanmaktadır: “İhracat için pazarların genişlemesi, karayoluyla enerji ithalatı için güvenlik geliştirmesi, büyük kültürel ve turizm (döviz) yoluyla Çin’in yumuşak gücünü artırmak, bölgenin ekonomik entegrasyonuna katkı sağlamak ve Çin’in bölgesel güvenliğini geliştirmek”tir (Callaghan vd., 2016: 120).

Çin’in yaşanan Batı egemen uluslararası sistemine karşı oluşturduğu tek zorluk Tek Kuşak Tek Yol projesi değildir. Ayrıca AIIB’nin yaratılmasına öncülük ederek (Chellaney, 2017) muazzam yatırımları finanse edecek kurumları oluşturmaktadır. AIIB geleneksel olarak Japonya’nın hakim olduğu Asya Kalkınma Bankası’na rakip olarak görülmekte ve daha geniş anlamda ise ABD’nin hakim olduğu Bretton-Woods’un küresel finans ve ticaret sisteminin en önemli kurumlarından biri olan Dünya Bankası’na karşı bir meydan okuma (Zhang, 2015) olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu, bir nevi Bretton-Woods ve sonrasında Amerika Birleşik Devletleri’nin çıkarlarını koruyacak şekilde oluşturulan küresel sisteme paralel bir düzen oluşturmak anlamına da gelmektedir.

6. Sonuç

Bir çok farklı adlarla anılmasına ve fikir olarak tarihsel temelleri olmasına rağmen 2013 yılında Çin Devlet başkanı tarafından kamuoyuna duyurulan Yeni İpek Yolu projesi, tam olarak veya kısmen başarıya ulaşsın veya başarısız kalsın küresel düzeyde sarsıcı etkileri olacaktır. Başarıya ulaşması durumunda İkinci Dünya Savaşı sonrası oluşan dünya hegemonik düzen el değiştirmiş olacaktır.

Çin’in başlattığı Tek Kuşak Tek Yol projesi, Çin’in kendine olan özgüveninin ve Asya’nın merkezi olma çabalarının bir ifadesidir. Bu durum Kasım 2017’de Çin devlet başkanı Xi Jinping’in de vurguladığı gibi Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN) ile bir ortaklık ve Rusya ile birlikte liderlik ettiği Şanghay İşbirliği Örgütü güvenlik grubunun güçlendirilmesini öngören Asya’daki stratejik önceliklerle de örtüşmektedir. Bunun yanında Kuşak ve Yol girişimi Çin’in hedeflerini daha da ileri götürerek; büyümenin yavaşlaması ve ülkede fazla kapasite ile karşı karşıya kalma riskine karşı yeni rezervler yaratma ve Çin

şartlarına göre küreselleşmeyi yeniden düzenleme çabasıdır. Çin, dünyanın en büyük ikinci ekonomisi olarak sorumluluklarını yerine getirirken; ülkenin geri döndürülemez bir küreselleşme döneminde başkaları ile sürdürülebilir bir kalkınma önermesinde şaşılacak bir durum yoktur.

Çin'in yaklaşık son otuz yıldır kazandığı finansal-jeopolitik gücünü Asya'dan Avrupa ve Afrika'ya “Tek Kuşak Tek yol” aracılığıyla transfer etmek isteği ile ilgili herhangi bir şüphe yoktur. Sonuçta bu girişim Çin'in, Amerika Birleşik Devletleri'nin tek süper gücü olduğu dünya düzenini yeniden kurmak için başlattığı yumuşak bir güç hareketidir.

Kuşak ve Yol girişiminin ekonomik olduğu kadar örtülü bir ideolojik bileşeni vardır. Bu, eğitim ve sağlık gibi sektörlerde yapısal ve politik reformları ve teknik yardımları vurgulayan ancak büyük oranda kamusal altyapıdan kaçınan, Batılı devletlerin temsil ettiği ekonomik modele bir meydan okuma niteliği taşımaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri perspektifinden bakıldığında, İkinci Dünya Savaşından sonra İngiltere'den devrıldığı küresel hegemonik gücünü sürdürme konusunda çaba göstermesi ve ortak istememesi elbette doğaldır. Ancak özellikle Sovyetler Birliği'nin dağılmasından bu yana dünya yönetimleri üzerinde otorite kurma, dünya polisi olma yolunda kendisini meşru bir güç olarak gösterme çabaları, ayrıca kendisinin koyduğu kuralları dikte etme, ceza verme, hükümetleri devirme, dünyanın her yerinde savaşlara girme ve teşvik etme gibi hususlar Kuşak Yol girişiminin cazibesinin artmasına da yol açmıştır. Dolayısıyla Çin'in uluslararası sistemin kurallarını ve kurumlarını kendi çıkarlarına göre şekillendirmeye çalışması sonucunda diğer devletlerin özellikle de Amerika Birleşik Devletleri'nin Çin'i artan bir güvenlik tehdidi olarak görmeye başlayacağı aşıkardır. Bu durumun küresel rekabetin daha da şiddetlenmesine yol açacağı muhtemeldir.

Ancak Çinli bir yetkilinin ifadesiyle birbuçuk milyar insanın ülke içerisinde hayatının sürdürülmesini sağlaması küresel dünyanın Çin'e teşekkür etmesi için yeterli bir sebeptir.

Kaynaklar

- Abeyagoonasekera, A. (2017), “Geopolitics of Indian Ocean and Indo-Sri Lanka Relationship”, *Daily Mirror*, 3 Mart, <www.dailymirror.com>, 13.06.2017.
- Amighini, A. (2017), *Towards a New Geograpy of Trade*, Milano: The Italian Institute for International Political Studies (ISPI).
- Beeson, M. (2013), “Can China Lead”, *Third World Quarterly*, 34(2), 233-250.
- Lockhard A.B. (2016), “Why is China Building a New Silk Road”, 26.06.2016, <www.weforum.org/agenda>, 13.07.2017.
- Cai, P. (2017), *Understanding China's Belt and Road Initiative*, Sydney: Lowy Institute, 2017.
- Callaghan, M. & P. Hubbard (2016), “The Asian Infrastructure Investment Bank: Multilateralism on the Silk Road”, *China Economic Journal*, 9(2), 116-139.

- Carafano, J.J. (2017), *China's New 'Silk Road' is Based on Its National-Security Agenda*, <<http://nationalinterest.org/feature/chinas-new-silk-road-based-its-national-security-agenda-20681>>, 21.06.2017.
- Change, A. (2016), *American Perspective on the Belt and Road Initiative Sources of Concern, Possibilities for US-China Cooperation*, Washington: Institute for China-America Studies (ICAS).
- Chellaney, B. (2017), *Xi's 'Chinese dream' being threatened by imperial overreach*, <<http://www.atimes.com/chinas-imperial-overreach/>>, 12.07.2017.
- Durani, L. (2016), *The New Silk Road: Plan for Chinese Hegemony*, <moderndiplomacy.eu/index.php?option=com.....itemid=868>, 14.06.2017.
- Ehteshami, A. (2017), *China's New Silk Road is All Part of Its Grand strategy for Global Influence*, <theconservation.com.....70862>, 14.06.2017.
- Fallon, T. (2015), "The New Silk Road: Xi Jinping's Grand Strategy for Eurasia", *American Foreign Policy*, 37(3), 140-147.
- Fasslabend, W. (2015), "The Silk Road: A Political Marketing Concept For World Dominance", *European View*, 14(2), 293-302.
- Gosset, D. (2012), *Central to the Theme*, <http://usa.chinadaily.com.cn/weekly/2012-05/04/content_15205439.htm>, 17.06.2017.
- Hancock, T. (2017), *China Encircles the World with One Belt, One Road Strategy*, <www.ft.com/content/0714074a-0334-11e7-aa5b66607f5c8e12>, 14.06.2017.
- Harger, T. (2017), "China's New Silk Road: Central Asia and the Imperial Legacy of the Great Game", *Imperial and Global Forum*, <<https://imperialglobalexeter.com>>, 12.06.2017.
- Ikenberry, G.J. (2008), "The Rise of China and the Future of the West, Can the Liberal System Survive?", *Foreign Affairs*, January/February(87), 23-37.
- Ikenberry, G.J. & D.J. Lim (2017), *China's Emerging Institutional Statecraft*, The Asian Infrastructure Investment Bank and the Brookings.
- Kynge, J. (2016), *China's Ambition for Asia show Through in 'Silk Road' Lending*, <<https://www.ft.com/content/8e1219d8-f7e3-11e5-803c-d27c7117d132>>, 15.06.2017.
- Li, Y. (2017), *Belt and Road: A logic Behind the Myth*, Milano: The Italian Institute for International Political Studies, 13-35.
- Lin, J.Y. (2016), *China's Grand silk Road Vision*, <<http://www.livemint.com/Opinion/3eu3I3ROEEYnl7GrJE7zfP/Justin-Yifu-Lin--Chinas-grand-silk-road-vision.html>>, 17.06.2017.
- Luft, G. (2016), *It Takes a Road, China's One Belt and Road Initiative: An American Response to the New Silk Road*, Institute for the Analysis of Global Security.
- Machenaud, H. (2017), *The New Silk Road: An Expansionist Project or a New World View*, <<http://parisinnovationreview.com/articles-en/the-new-silk-road-an-expansionist-project-or-a-new-worldview>>, 12.08.2017.
- Mcdonald, J. & M. Ahmed & G. Wong (2017), *China's 'Silk Road' stirs unease over its strategic goals*, <<https://www.deseretnews.com/article/765694084/Chinas-Silk-Road-stirs-unease-over-its-strategic-goals.html>>, 20.06.2017.
- Millar, D. (2015), "What's in a Story?: Chinese Narratives on Territorial Conflict in the Pacific", *Modern Tokyo News*, <<https://moderntokyonews.com/2015/04/04/whats-in-a-story-chinese-narratives-on-territorial-conflict-in-the-pacific>>, 17.10.2017.

- Münkler, H. (2012), *İmparatorluklar Eski Roma'dan ABD'ye Dünya Egemenliğinin Mantığı*, İstanbul: İletişim Yayıncılık, İkinci Baskı, Çev: Z. Aksu Yılmaz.
- Noesselt, N. (2016), *One Belt, One Road: A New Roadmap for a Sinocentric World*, <www.theasanforum.org>, 16.06.2017.
- Rolland, N. (2017), *China's Eurasian Century? Political and Strategic Implications of the Belt*, The National Bureau of Asian Research, Seattle-Washington.
- Rudd, K. (2015), *U.S.-China 21 The Future of U.S.-China Relations Under Xi Jinping*, Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard Kennedy School, Cambridge.
- Sarvari, B. & S. Anna (2016), “The Political Economics of the New Silk Road”, *Baltic Journal of European Studies*, 6(1), 1-25.
- Schuman, M. (2017), “America's Attention Deficit Disorder With Asia”, *US News*, 9 Ocak, <www.usnews.com/news/best-countries>, 17.06.2017.
- Shabbir, W. (2017), *Trump's Afghan policy, Pakistan and China's New Silk Road*, <<http://nation.com.pk/23-Aug-2017/trump-s-afghan-policy-pakistan-and-china-s-new-silk-road>>, 10.10.2017.
- Smith, J. (2015), “The Hegemony games”, *Liberation*, 2 Haziran, <www.liberationnews.org>, 13.05.2017.
- Stephens, P. (2017), *A Train that Proclaims China's Global Ambitions*, <<https://www.ft.com/content/ed033dae-6c69-11e7-b9c7-15af748b60d0>>, 14.07.2017.
- Tamkin, E. & R. Gramer (2017), “Tillerson Knocks China, Courts India Ahead of South Asia Trip”, *Foreign Policy*, <<http://foreignpolicy.com/2017/10/18/tillerson-knocks-china-courts-india-ahead-of-south-asia-trip/>>, 25.10.2017.
- Valori, G.E. (2017), *The Belt and Road Initiative. China's Future Geostrategy*, <<https://foglioverde.com/2017/05/18/the-belt-and-road-initiative-chinas-future-geostrategy-giancarlo-elia-valori/>>, 12.06.2017.
- White, H. (2014), *AIIB: America's Influence in the Balance*, <www.straitstimes.com>, 17.06.2017.
- Wong, E. vd. (2017), “One Belt, One Road, China's strategy for a New Global Financial Order”, *Monthly Review*, 68(8), 36-45.
- Xiaoming, L. (2017), *China is Entering a New Era and the World will be Better For It*, <<https://www.standard.co.uk/comment/comment/china-is-entering-a-new-era-and-the-world-will-be-better-for-it-a3675856.html>>, 04.11.2017.
- Zhang, F. (2015), “China as a Global Force”, *Asia & The Pasifik Studies*, 3(1), 120-128.
- Zimmerman, T. (2015), *The New Silk Roads: China, the U.S., the Future of Central Asia*, New York: New York University, Center on International Cooperation.

The Emerging Trend of ‘Expat-preneurs’: A Headache for the Pre-existing Ethnic Entrepreneur Theories¹

Richard Andrew GIRLING (<http://orcid.org/0000-0001-6698-1022>), Institute of Social Studies, University of Wrocław, Poland; e-mail: richard.girling83@gmail.com

Emilia BAMWENDA (<http://orcid.org/0000-0002-9635-4334>), Institute of Social Studies, University of Wrocław, Poland; e-mail: ebamwenda@gmail.com

Artan “Gurbetçi Girişimci” Eğilimi: Öteden Beri Var Olan Etnik Girişimci Teorileri Açısından Bir Başağrısı Mı?²

Abstract

With regards to entrepreneurship and migration, the overwhelming majority of studies have focused on entrepreneurs within the context of ‘South to North’ migration. This demographic is usually referred to in the literature as “ethnic entrepreneurs” (Waldinger et al., 1990) or “immigrant entrepreneurs” (Volery, 2007). More recently, a new trend is emerging: A small (but potentially significant) number of entrepreneurial migrants are emigrating away from developed economies. Differentiated from the former in terms of becoming entrepreneurs out of volition, and not necessity (Vance et al., 2016), these migrants have been labelled as “Self Initiated Expatriate entrepreneurs” (Andresen, 2014) or “expat-preneurs” (Solimine, 2015). The emerging trend of expat-preneurs poses several questions (and problems) for the existing theories surrounding ethnic entrepreneurs: Where do expat-preneurs fit into the theoretical landscape? Can the theories - created to account for ethnic entrepreneurs - also explain the behavior of expat-preneurs? This paper reviewed eight of the most prominent theories and found that all eight were created in the context of ‘South to North’ migration, with many of them assuming that immigrant entrepreneurs are disadvantaged. As a result, most of the theories are not - in their current state - broad enough to also account for expat-preneurs. Subsequently, most of the existing ethnic entrepreneur theories now need to be broadened to ‘make room’ for the phenomenon of expat-preneurs. This paper contributes to the gap in the literature surrounding expat-preneurs, which has been described as an under-researched phenomenon (Andresen et al., 2014).

Keywords : Expat-preneurs, Self-initiated Expat Entrepreneurs, Ethnic Entrepreneurs, Immigrant Entrepreneurs, Ethnic Entrepreneurship, Lifestyle Migration, Mixed-embeddedness.

JEL Classification Codes : 0310, Z130, F660.

¹ This article is the revised and extended version of the paper presented in “4th International Annual Meeting of Sosyoekonomi Society” which was held by Sosyoekonomi Society and CMEE - Center for Market Economics and Entrepreneurship of Hacettepe University, in Vienna/Austria, on October 27-28, 2017.

² Bu makale Sosyoekonomi Derneği ile Hacettepe Üniversitesi Piyasa Ekonomisini ve Girişimciliği Geliştirme Merkezi tarafından Avusturya’nın Viyana şehrinde, 27-28 Ekim 2017 tarihlerinde düzenlenen “Dördüncü Uluslararası Sosyoekonomi Derneği Yıllık Buluşması”nda sunulan çalışmanın gözden geçirilmiş ve genişletilmiş halidir.

Öz

Girişimcilik ve göç ile ilgili yapılan çalışmaların büyük bir çoğunluğu "Güneyden Kuzeye" göç eden girişimciler üzerine yoğunlaşmıştır. Bu demografik özellik literatürde genellikle "etnik girişimciler" (Waldinger vd., 1990) veya "göçmen girişimciler" (Volery, 2007) olarak değerlendirilmektedir. Son dönemlerde ise yeni bir olgu ortaya çıkmıştır: Buna göre göçmen girişimcilerin az sayıda da olsa potansiyel olarak önemli bir bölümü gelişmiş ülkelerden göç etmektedir. Bu yeni göçmenler eski tür göçmenlerden farklı olarak zorunluluktan ziyade kendi istekleri ile girişimci olmaktadır (Vance vd., 2016). Bu yüzden bu yeni göçmenler için "Kendi iradesiyle göç eden girişimciler" (Andresen, 2014) veya "gurbetçi girişimciler / expatpreneurs" (Solimine, 2015) tabirleri kullanılmaktadır. Bu yükselen "expatpreneurs" akımı, etnik girişimcilik konusunda mevcut olan teoriler ile ilgili birkaç soru (sorun) ortaya koymaktadır: "Kendi iradesiyle göç eden girişimciler" teorik çerçevenin hangi alanına uymaktadır? Etnik girişimcilik için geliştirilen teoriler "expatpreneurs" davranışlarını açıklayabilir mi? Bu çalışmada en çok tanınan sekiz teori incelenmiş ve bu sekiz teorisinin hepsinin "Güneyden Kuzeye" göç hareketleri çerçevesinde geliştirildiği ve bu teorilerin çoğunun göçmen girişimcilerin dezavantajlı oldukları varsayımına dayandığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla, var olan teorilerin çoğu -mevcut halleriyle- "kendi isteğiyle göç eden girişimcileri" de hesaba katacak kadar kapsamlı değildir. Bu yüzden mevcut etnik girişimcilik teorilerinin çoğunun "expatpreneurs" gibi bir olguya yer açmak için genişletilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu çalışma çok fazla araştırılmamış bir olgu olan "Kendi isteğiyle göç eden girişimciler" konusu çerçevesinde ilgili literatürdeki boşluğa katkı sağlamaktadır (Andresen vd., 2014).

Anahtar Sözcükler : Gurbetçi Girişimciler, Kendi İradesiyle Göç Eden Girişimciler, Etnik Girişimciler, Göçmen Girişimciler, Etnik Girişimcilik, Hayat Tazininin Göçü, İççe Geçmişlik.

1. Introduction

In terms of migration, people are more likely to migrate to a more economically developed country than the country they leave behind. This is illustrated by the fact that global South - North migration in 2015 was 85.3 million, whereas North - South migration in the same year was only 13.6 million (UN DESA, 2015). It is no surprise, therefore, that in the context of entrepreneurship and migration, the overwhelming majority of studies have focused on migrants who have moved in this direction. This demographic is usually referred to in the literature as "ethnic entrepreneurs" (Waldinger et al., 1990) or "immigrant entrepreneurs" (Volery, 2007). A large amount of research has been conducted around this phenomenon, often with the goal of accounting for the high rates or ethnic entrepreneurship and the success/failure rates of such enterprises. This has given rise to several theories, such as Disadvantage Theory (Aurand, 1983; Light & Rosenstein, 1995), Cultural Approach (Masurel, 2004), and Mixed-Embeddedness Theory (Kloosterman & Rath, 1999) among others. More recently, a new trend is emerging: A small (but potentially significant) number of people are emigrating *away from* developed economies and starting their own businesses abroad. These migrants have been labelled as "expatpreneurs" (Vance et al., 2016) or "Self Initiated Expatriate entrepreneurs" (Andresen, 2014) and are differentiated from ethnic entrepreneurs on the basis of three qualities: 1. Expatpreneurs choose to become entrepreneurs out of volition, not necessity (Vance et al., 2016); 2. Expatpreneurs do not intend to stay permanently in the host country (Vance et al., 2016); 3. Expatpreneurs' are

coming from a position of privilege (usually a developed economy). The emerging trend of expat-preneurs poses several questions (and problems) for the existing theories surrounding ethnic entrepreneurs: Where do expat-preneurs fit into the theoretical landscape? Can the theories - created to account for ethnic entrepreneurs - also explain the behavior of expat-preneurs?

The objective of this paper is to answer these questions by reviewing eight of the existing ethnic entrepreneur theories against the context of expat-preneurs.

Furthermore, it contributes to the gap in the literature surrounding Self-Initiated-Expatriate (SIE) entrepreneurs, which has been described as an under-researched phenomenon (Andresen et al., 2014).

2. Definitions

The term "expat-preneur" (Solimine, 2015) has been defined as "an individual temporarily living abroad who initiates an international new venture (self-employment) opportunity in a host country" (Vance et al. 2015). Vance et al. differentiate them from ethnic entrepreneurs in two main ways: Firstly, expat-preneurs do not intend to permanently stay in the host country, whereas ethnic entrepreneurs do. Secondly, expat-preneurs are not "necessity entrepreneurs". In other words, they become entrepreneurs out of volition, not necessity. For the purposes of this paper, the authors would like to add a third qualification: Expat-preneurs come from a position of privilege (usually a developed economy). This third differentiation provides a useful structural backdrop which helps to explain the first two. Put simply, because expat-preneurs are coming from a position of privilege, they are not forced by circumstances to remain in the host country, nor forced to open their own business, but instead do so at their own free will.

Ethnic entrepreneurship, by contrast refers to the creation of business(es) by a minority group within a host country, whereby the minority group share a 'common national background or migration experiences' (Waldinger et al., 1990). Sometimes the term 'immigrant entrepreneurs' is also used, usually to denote those who have more recently immigrated or who are first generation immigrants (Volery, 2007).

3. Materials and Methods

In order to evaluate if the existing ethnic entrepreneur theories can accommodate the emerging trend of expat-preneurs, the first step was to choose the theories in question. With a couple of exceptions, the authors decided to use the typology of theories assembled by Ilhan-Nas et al. (2011). In their comprehensive review of international ethnic entrepreneurship, Ilhan-Nas et al. provided a 'ready-made' list of all the major theories in this field, albeit missing "Middleman Minority Theory", which has been added to the list for the purposes of this paper. The subsequent list of theories selected was as follows:

- Disadvantage Theory
- Cultural Approach
- Middleman Minority Theory
- Interactive Model
- Mixed Embeddedness Theory
- Social Network Theory
- Ethnic Enclave Theory
- Schumpeter's Theory

In terms of reviewing these theories against the context of expat-preneurs, content analysis was determined to be the most appropriate method. Content analysis "seeks to analyze data within a specific context in view of the meanings someone - a group or a culture - attributes to them" (Krippendorff, 1989: 403). There are, of course, several forms of content analysis and the choice of the exact approach depends upon the research goals of the researcher and the problem in question (Weber, 1990). For the specific goals of this paper, a non-traditional form of content analysis was selected. Traditional content analysis is based upon a definitive selection of data (often texts), whereas this paper instead analyzes the generic meanings and assumptions of the theories themselves. In other words, the data set is the semantic content of the theories themselves, not a set list of texts.

Content analysis of the theories makes it possible to categorize them according to certain themes or qualities (Milne & Adler, 1999), enabling us to identify differences between them. These themes were selected by the authors of this paper and, therefore, are a form of deductive coding, as they have been generated *prior* to the analysis, not during (Joffe & Yardley, 2004). The theories were codified according to the following four questions:

1. How does the theory account for the entrepreneurial success (or failure) of ethnic minorities?
2. Is the theory set in the context of traditional migration moving from developing economies to developed economies?
3. Does the theory assume that ethnic-entrepreneurs are at a disadvantage?
4. Can the theory also account for the success of expat-preneurs?

It should be noted that question 1 is an open question, whereas questions 2-4 are closed. These questions help to evaluate the universality of the theories. In other words, to what extent the current theories are too narrow - focusing exclusively on ethnic entrepreneurs - or if they are broad enough to also explain the phenomenon of expat-preneurs.

4. Findings - Summary

The main finding was that all eight theories were created in the context of migration to developed economies (usually from developing economies). Subsequently, most of the theories are *not* - in their current state - broad enough to also account for expat-preneurs. Five out of eight of the theories assume that ethnic entrepreneurs are disadvantaged, whereas expat-preneurs are *not* considered to be disadvantaged (they typically have high levels of education, (Marchant & Mottiar, 2011), have created their own business out of volition, not necessity (Vance et al., 2016), and are coming from a position of privilege). One of the theories (Disadvantage Theory - which states that immigrants become entrepreneurs out of necessity) is so narrow that it is completely at odds with expat-preneurs, because - by definition - expat-preneurs do not become entrepreneurs out of necessity.

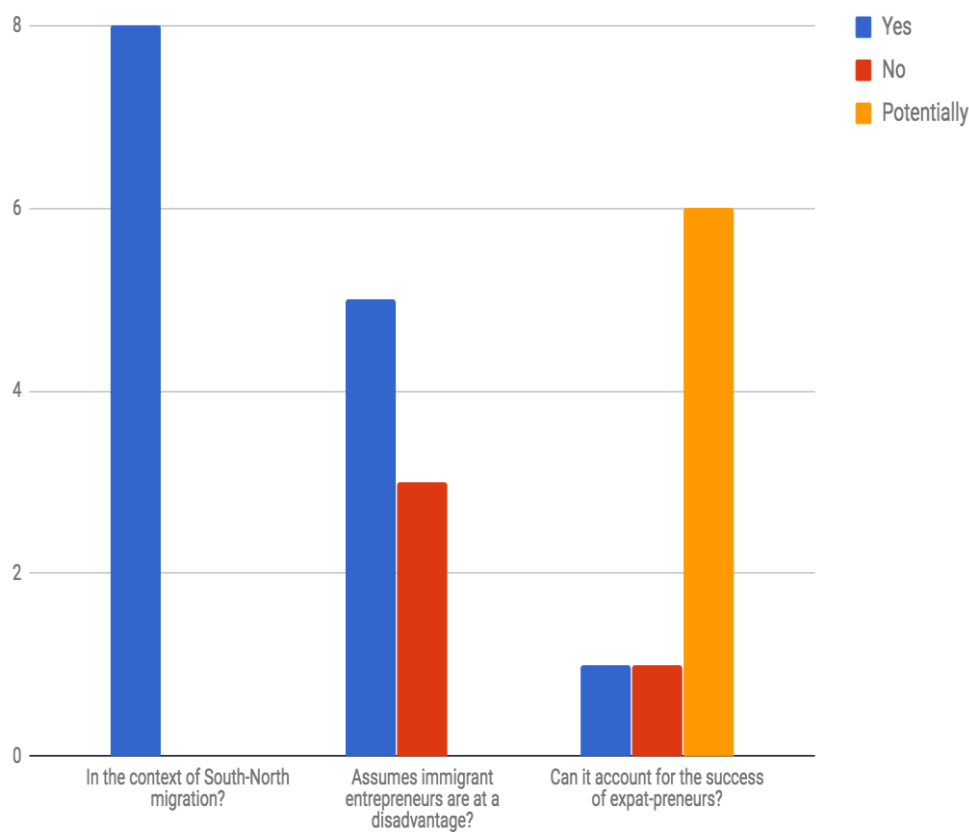
Table: 1
Content Analysis of Pre-existing Theories

	How does it account for the entrepreneurial success (or failure) of ethnic minorities?	In the context of South-North migration?	Assumes immigrant entrepreneurs are at a disadvantage?	Can it account for the success of expat-preneurs?
Disadvantage theory	The theory that ethnic minorities are forced into entrepreneurialism as a result of a lack of better employment opportunities.	Yes.	Yes.	No.
Cultural Approach	Shared cultural traits explain the level of ethnic entrepreneurial success.	Yes.	No.	Potentially.
Middleman Minority Theory	Being a link between source and host countries, the 'middleman' is in a good position to supply the host country with products from the source country.	Yes.	No.	Yes.
Interactive Model	The relationship between shared cultural traits, the opportunity structure, plus the strategies ethnic minorities use to access these opportunities.	Yes.	Yes.	Potentially.
Mixed Embeddedness Theory	Interactive Model plus the effect of host country government actions.	Yes.	Yes.	Potentially.
Social Network Theory	Social networks determine the success or failure.	Yes.	Yes.	Potentially.
Ethnic Enclave Theory	A geographically concentrated group of an ethnic group which provides cheap labor to ethnic entrepreneurs in return for employment and training.	Yes.	Yes.	Potentially.
Schumpeter's Theory	The willingness of ethnic entrepreneurs to take risk in the pursuit of profit.	Yes.	No.	Potentially.

However, the other seven theories can potentially be adapted to accommodate expat-preneurs. Taking the Cultural Approach as an example, if it is found that expat-preneurs share certain characteristics (such as a willingness to take risks, or have a hard work ethic), then then this theory may then be applicable to expat-preneurs. Likewise, it may be possible

for Social Network Theory to be extended from a national to an international level (to account for expat-preneurs utilizing their social networks in their source countries). The other theories can similarly be adapted to broaden them, 'making room' for the phenomenon of expat-preneurs.

Figure: 1
Content Analysis of Pre-existing Theories



Source: Created by the authors using data from this study.

5. Findinds -Detailed

Disadvantage Theory

Disadvantage Theory is the idea that unemployed people, having failed at finding regular employment, turn to self-employment as a last resort (Aurand, 1983). In terms of ethnic entrepreneurs, it assumes that ethnic minority groups are - as the name suggests - 'disadvantaged', which can be a result of education levels, language skills, social and

financial capital, as well as other factors. In this context, Disadvantage Theory helps to explain the high percentage of ethnic minorities who start their own businesses (Light & Rosenstein, 1995). Light & Rosenstein discuss this theory in terms of ethnic minorities in the USA, in other words, in the context of people who have migrated to an economically developed country. Other authors who reference the theory also usually do so in the context of migration to economically developed countries, for example Johnson's paper about Southeast Asian refugees in Canada, (Johnson, 2000).

The theory can only explain the behavior of ethnic entrepreneurs and *not* that of expat-entrepreneurs. This is because - by definition - it assumes that immigrants are disadvantaged. Expat-preneurs, by contrast, are not disadvantaged. For example, in a study of expat-preneurs on the West Coast of Ireland, found that many of them had high levels of education (Marchant & Mottiar, 2011). Most importantly, unlike ethnic entrepreneurs, expat-preneurs start their business out of volition, not necessity (Vance et al., 2015). In other words, due to expat-preneurs coming from a position of privilege, they are not disadvantaged, and subsequently the Disadvantage Theory is not applicable. This reveals how narrow the theory is and its shortcomings in terms of its ability to universally account for the behavior of all types of immigrant entrepreneur.

Cultural Approach

The Cultural Approach is the idea that shared cultural traits can explain why certain ethnic minority groups have high rates of entrepreneurialism. Max Weber observed as long ago as the early 19th Century that certain immigrant groups (he refers namely to the Jewish ethnic minority in Europe) showed more entrepreneurial traits than the mainstream population (Weber, 1905 & 1930). Such cultural traits could potentially include a strong work ethic, tolerance of risk, the ability to live with low expenses, among others (Volery, 2007). Some studies have supported this theory. For example, Masurel et al's study of Moroccan, Turkish, and Indian/Pakistani ethnic entrepreneurs in Amsterdam, which found differences in success rates and behaviour, concluding that there are some traits specific to each culture which affect economic performance and success (Masurel et. al, 2004).

However, Masurel's study is in the context of migration to countries with developed economies, in other words, in the context of ethnic entrepreneurs, not expat-preneurs. It would be interesting to explore if the theory could also be applied to expat-preneurs. Do expat-preneurs share certain cultural traits which lead to high rates of entrepreneurialism and success/failure rates? There is a lack of research to conclusively answer this, although the study of expat-preneurs on the West Coast of Ireland found that many of them shared the personality trait of being sociable (Marchant & Mottiar, 2011). Therefore, although the large majority of the literature has so far only applied the theory to ethnic entrepreneurs, it appears to pass the test of 'universality', as it can be extended to the phenomenon of expat-preneurs. However, as a side note, it should be pointed out that, even among studies of ethnic entrepreneurs the theory has not always been supported. For example, Min's study in 1993 which compared Korean immigrants in Japan vs. the USA. Despite both sets of immigrants originating from the same culture (Korea), higher rates on entrepreneurship were found in

the USA (Min, 1993). This suggests that shared cultural traits are not the dominant factor determining entrepreneurship and instead suggests that factors within the host country are stronger determinants.

Middleman Minority Theory

The 'Middleman Theory' helped to explain the middleman minorities of the early 19th Century, such as the Jews in Europe, the Chinese in Southeast Asia (Light & Gold, 2000) and the Japanese on the West Coast of the USA (Bonacich & Modell, 1980). As 'middlemen' - a bridge between two cultures - they had the necessary language, networks, and skills which lead to high rates of entrepreneurialism (Light in Dana et. al 2008). However, this was once again in context of migration to countries with developed economies (e.g. Jews in Europe and Japanese on the West Coast of the USA).

Unlike Disadvantage Theory, Middleman Minority Theory assumes that the minority group has an *advantage*. This makes the theory equally applicable to expat-preneurs, who - coming from a position of privilege - are indeed advantaged. The theory, owing to the fact that it positions a minority group as a bridge between two or more cultures, is also able to account for the (expected) transnational nature of expat-preneurs. Expat-preneurs, by Vance et al.'s definition, do not intend to stay permanently in the host country (Vance et al., 2016). It is expected, therefore, that they are less likely to integrate and assimilate (as is the case of middleman minorities), leading to them retaining strong connections with their source country. As such, the Middleman Minority Theory seems very relevant to the phenomenon of expat-preneurs. However, Portes has pointed out that one main difference between traditional middleman minorities and modern transnational expat-preneurs is that the latter is more common and endemic, whereas the former was more exceptional and rare (Portes, 1999).

Interactive Model

This model describes the relationship between shared cultural traits, the opportunity structure, plus the strategies ethnic minorities use to access these opportunities (Waldinger et al, 1990). It represented significant progress in terms of explaining the behavior of ethnic entrepreneurs, previous theories (e.g. Cultural Approach) had focused more upon the agent, and not the structure. The Interactive Model, by contrast, incorporates both agency and structure. However, once again, the model is in the context of migration to developed economies. For example, the authors of the model discuss it in the context of "Cuban refugees in Miami", Chinese and Korean immigration to the USA (Waldinger et al, 1990). Furthermore, it somewhat assumes that ethnic minorities are disadvantaged in the host country. For example, Waldinger et al. state that "immigrant minorities must gain access to businesses, and non-ethnic groups' members often control such access" (Waldinger et al., 1990: 114). Not only does the theory assume they are disadvantaged, but it also assumes that immigrant entrepreneurs' business market is in the host country. This ignores that expected transnational component of expat-preneurs. As mentioned previously, due to the fact that expat-preneurs do not intend on staying the host country, plus due to the fact that they have

access to a developed economy (their host country), it is expected that they are more likely to sell products or services to their source country. As such, in order to account for not just ethnic entrepreneurs, but also expat-preneurs, the Interactive Model would need to be extended to opportunity structures on an *international* level, and not just a host country level.

Mixed-embeddedness Theory

Mixed-embeddedness Theory (Kloosterman & Rath, 1999) is an extension of the Interactive Model, but includes the influence of government action (and inaction) as part of the opportunity structure. Originating from the Netherlands, where there is traditionally more government involvement than in the USA, it is easy to understand why Kloostermann and Rath thought that the effect of government had not been sufficiently accounted for in the Interactive Model. The theory was explained in the context of Turkish and Moroccan ethnic-entrepreneurs in Amsterdam, which is once again in the context of migration to a developed economy. It also, once again, assumes that the immigrants are somewhat disadvantaged. Importantly, as with the Interactive Model, the theory assumes that the opportunity structure only exists within the host country. Specifically, it talks about the effect of "indigenous institutions" upon the entrepreneurial activities of immigrant entrepreneurs. As such, it once again ignores that (expected) transnational element of expat-preneurs. Subsequently, the theory - in its current form - is likely not able to account for the behavior of expat-preneurs. However, it could easily be adapted to redefine the opportunity structure to an *international* level, which would then make it more applicable to the phenomenon of expat-preneurs.

Social Network Theory

Social network theory suggests that the success of ethnic entrepreneurs is largely a result of social networks. The logic behind this is that being an entrepreneur is a social role ((Aldrich & Zimmer, 1986). Aldrich and Zimmer discuss this in the context of Chinese and Japanese immigration in the USA, Cubans in Miami, and Dominicans in New York. Therefore, this is once again through the prism of traditional migration to an economically developed country. Furthermore, the discussions revolve around social networks within the host country with little or no reference to the social networks in the source country. Therefore, once again, this theory seems to only explain the behavior of ethnic entrepreneurs and not that of expat-preneurs. However, the theory could easily be extended to account for expat-preneurs by redefining social networks to an *international level*, instead of just within the host country.

Ethnic Enclave Theory

The ethnic enclave theory aims to account for the groups of geographically concentrated ethnic minorities. It explains the high rate of ethnic entrepreneurship through the enclave's provision of cheap labor to ethnic entrepreneurs in return for employment and training (Wilson & Portes, 1980). Light et al (1994) point out that this is in essence a form of dual labor, whereby ethnic entrepreneurs have access to cheaper labor than other

entrepreneurs in the mainstream economy. This, therefore, gives them an economic advantage, helping to explain the high incidence of entrepreneurship in such communities. It also means that this theory does *not* assume ethnic entrepreneurs are disadvantaged. However, as with most of the other theories, it has only been applied to the context of migration to economically developed countries.

Due to a lack of studies, it is not yet apparent if ethnic enclaves also appear among expat-preneurs. However, assuming that expats earn on average higher wages than native labor in the host economy, it would be somewhat economically illogical for expat-preneurs to higher such expensive labor when more affordable local labor is available. This, therefore, suggests that the ethnic enclave theory is not applicable to expat-preneurs.

Schumpeter's Theory

The classical Schumpeter Theory relies on the importance of agency in the creation and success of entrepreneurial ventures. In his own words "entrepreneurs as individuals who exploit market opportunity through technical and/or organizational innovation" (Schumpeter, 1965). This theory has been disputed even in the context of ethnic entrepreneurs, as it ignores the role of structure (Waldinger et. al, 1990; Kloosterman & Rath, 1999).

As seen in Table 1, so far it has mainly been discussed in the context of immigrants in developed countries. However, it has the advantage of applicable to expat-preneurs in the sense that it does not assume expat-preneurs are disadvantaged. By contract, it assumes that all entrepreneurs have an advantage, as they have innovative and risk-taking skills which result in their success. There is, however, one potential problem for the application of this theory to expat-preneurs. The theory assumes that entrepreneurs are in pursuit of profit, whereas it seems many expat-preneurs may be lifestyle entrepreneurs, whereby they have emigrated in pursuit of a better lifestyle, not profit, as found in Stone & Stubbs study of British expat-preneurs in Spain and France (Stone & Stubbs, 2007).

6. Discussion

The emerging trend of expat-preneurs presents a theoretical headache for the existing ethnic entrepreneur theories. The findings highlight how all eight theories selected were created to account for the creation and success of enterprise among ethnic minorities in developed Western economies, *not* for expat-preneurs leaving these economies. There are likely two reasons for this: Firstly, historically there has been significant immigration in Western economies and limited emigration. Secondly, most of the authors of the theories are from these Western economies and no doubt noticed this trend firsthand (for example, Kloosterman and Rath's Mixed Embeddedness Theory, developed in the context of Turkish and Moroccan entrepreneurs in their home city of Amsterdam (Kloosterman & Rath, 1999)). Nonetheless, even though expat-preneurs have been less studied, it does not mean they are less important or significant. This emerging phenomenon creates several questions around the existing theories, with some of them fairing better than others. For example,

Disadvantage Theory is completely redundant in the context of expat-preneurs, because it assumes that expat-preneurs are disadvantaged. However, by definition, expat-preneurs have migrated and become entrepreneurs out of volition, not necessity (Vance et al. 2015), plus have come from a position of privilege, meaning they are not disadvantaged. By contrast, other theories fair much better, and can be extended to account for expat-preneurs. For example, Middleman Minority Theory lends itself very well to this phenomenon, as it may explain why expat-preneurs do not assimilate, have an advantage, and are somewhat transnational.

This aspect of transnationalism is largely ignored by the other seven theories, which explain ethnic entrepreneurialism in the context of traditional migration to economically developed countries. Are expat-preneurs inherently more transnational? After all, by Vance et al.'s (2016) definition, they do not intend on staying in the host country, so does that mean they consequently maintain stronger ties to their source country? Furthermore, assuming expat-preneurs' source country is a developed economy, is their business more likely to make use of the financial capital, social capital, and social networks available there? If expat-preneurs are indeed more transnational than ethnic entrepreneurs, then this has major implications for several of the current theories. For example, the Interactive Model refers to the opportunity structure of the *host country*. If expat-preneurs are more transnational (for example, selling products or services back to their source country), then the Interactive Model would have to be extended to include the *international* opportunity structure. Similarly, Mixed Embeddedness Theory - which extends the Interactive Model to include *host country* government action (and inaction) - would also have to be extended to include the government of the *source country*. But left in their current state, these theories are too narrow to accommodate expat-preneurs (assuming that expat-preneurs are indeed more transnational).

Although some recent progress has been made in terms of studies about expat-preneurs (Vance et al., 2016; Stone & Stubbs, 2007; Marchant & Mottiar, 2011), as well as progress with transnational entrepreneurs (Portes et al., 1999; Saxenien, 2002; Light, 2007) there is still a lack of studies in this field, as noted by Andresen (2015). In particular, there seems to be a lack of theoretical context for the phenomenon of expat-preneurs. As seen in this paper, the existing theoretical landscape was created for ethnic entrepreneurs, not for expat-preneurs. The emerging trend of expat-preneurs brings with it a need to either adjust the current theories to accommodate this new phenomenon, or to create new theories, ideally which can universally explain the behavior of all forms of immigrant entrepreneurialism, whether it be ethnic entrepreneurs or expat-preneurs.

7. Conclusions

Ethnic entrepreneurs have been studied extensively and within the last few decades many theories have been formulated to explain this phenomenon. What has been studied far less is the emerging trend of expat-preneurs. The latter is differentiated from ethnic entrepreneurs on the basis of three qualities: 1. Expat-preneurs choose to become entrepreneurs out of volition, not necessity (Vance et al., 2016); 2. Expat-preneurs do not

intend to stay permanently in the host country (Vance et al., 2016); 3. Expatpreneurs are coming from a position of privilege (usually a developed economy). This emerging trend has created a theoretical headache for the existing ethnic entrepreneur theories, which were all created in the context of 'South to North' migration, with many of them assuming that (all) immigrant entrepreneurs are disadvantaged. As a result, most of the theories are *not* - in their current state - broad enough to also account for expatpreneurs. Subsequently, most of the existing ethnic entrepreneur theories now need to be broadened or adapted to 'make room' for the phenomenon of expatpreneurs. This paper contributes to the gap in the literature surrounding expatpreneurs, which has been described as an under-researched phenomenon (Andresen et al., 2014).

References

- Aldrich, H. & C. Zimmer (1986), "Entrepreneurship through social networks", in: D. Sexton & R. Smiler (eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, New York: Ballinger, 3-23.
- Andresen, M. et al. (2013), *Self-Initiated Expatriation - Individual, Organizational, and National Perspectives*, Routledge Studies in International Business and the World Economy.
- Autrand, H.W. (1983), "Self-Employment Last Resort of the Unemployed", *International Social Science Review*, 58, 7-11.
- Blackwood, T. & G. Mowl (2000), "Expatriate-Owned Small Businesses: Measuring and Accounting for Success", *International Small Business Journal*, 18(3), 60-73, doi:10.1177/0266242600183004
- Bonacich, E. & J. Modell (1980), *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: Small Business in the Japanese American Community*, University of California.
- Dana, L.P. (2007), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-Evolutionary View on Resource Management*, Edward Elgar.
- Ilhan-Nas, T. et al. (2011), "International Ethnic Entrepreneurship: Antecedents, Outcomes and Environmental Context", *International Business Review*, 20(6), 614-626, doi:10.1016/j.ibusrev.2011.02.011
- Kloosterman, R. et al. (1999), "Mixed Embeddedness: (In) Formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands", *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), 252-266, doi:10.1111/1468-2427.00194
- Krippendorff, K. & R.P. Weber (1987), "Basic Content Analysis", *Journal of the American Statistical Association*, 82(397), 354-355, doi:10.2307/2289192
- Light, I. et al. (1994), "Beyond the Ethnic Enclave Economy", *Social Problems*, 41(1), 65-80, doi:10.1525/sp.1994.41.1.03x0425i
- Light, I.H. & S.J. Gold (2000), *Ethnic Economies*, Academic.
- Light, I.H. & P. Bhachu (2004), *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital, and Ethnic Networks*, Transaction Publishers.
- Light, I. & Leo-Paul Dana (2013), "Boundaries of Social Capital in Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 603-624.
- Marchant, B. & Z. Mottiar (2011), "Understanding Lifestyle Entrepreneurs and Digging beneath the Issue of Profits: Profiling Surf Tourism Lifestyle Entrepreneurs in Ireland", *Tourism Planning & Development*, 8(2), 171-183, doi:10.1080/21568316.2011.573917

- Marks, D.F. & L. Yardley (2004), "Content and Thematic Analysis", in: *Research Methods for Clinical and Health Psychology*, 56-68., doi:10.4135/9781849209793.n4
- Masurel, E. et al. (2002), "Motivations and Performance Conditions for Ethnic Entrepreneurship", *Growth and Change*, 33(2), 238-260, doi:10.1111/0017-4815.00189
- Milne, M.J. & R.W. Adler (1999), "Exploring the Reliability of Social and Environmental Disclosures Content Analysis", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 12(2), 237-256, doi:10.1108/09513579910270138
- Portes, A. et al. (1999), "The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field", *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 217-237.
- Saxenian, A. (2002), "Silicon Valley's New Immigrant High-Growth Entrepreneurs", *Economic Development Quarterly*, 16(1), 20-31, doi:10.1177/0891242402016001003
- Schumpeter, J. (1961), "Theorie Der Wirtschaftlichen Entwicklung", in: *Joseph Alois Schumpeter The European Heritage in Economics and the Social Sciences*, Oxford University Press, 5-59., doi:10.1007/0-306-48082-4_2
- Solimine, K. (2015), "The Rise of the 'Expat-Preneur'", *The Wall Street Journal*, Dow Jones & Company, 30 Mar., <blogs.wsj.com/expat/2015/03/30/the-rise-of-the-expat-preneur/>, 28.01.2018.
- Stone, I. & C. Stubbs (2007), "Enterprising Expatriates: Lifestyle Migration and Entrepreneurship in Rural Southern Europe", *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(5), 433-450, doi:10.1080/08985620701552389
- Vance, C.M. et al. (2016), "The Expat-Preneur: Conceptualizing a Growing International Career Phenomenon", *Journal of Global Mobility: The Home of Expatriate Management Research*, 4(2), 202-224, doi:10.1108/jgm-11-2015-0055
- Waldinger, R. et al. (1990), *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. Sage.
- Weber, M. (2005 [1930]), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Routledge.
- Weber, R. (1990), *Basic Content Analysis*, SAGE Publications, doi:10.4135/9781412983488.
- Wilson, K. & A. Portes (1980), "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami", *American Journal of Sociology*, 86(2), 295-319, doi:10.1086/227240
- Yoon, In-Jin, et al. (1996), "Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America", *Contemporary Sociology*, 25(5), 673, doi:10.2307/2077589

Girling, R.A. & E. Bamwenda (2018), "The Emerging Trend of 'Expat-preneurs': A Headache for the Pre-existing Ethnic Entrepreneur Theories", *Sosyoekonomi*, Vol. 26(38), 207-219.

Kalkınmada Kadın Ayrımcılığı ve Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinin Rolü: Ülkelerarası Farklı Gelir Gruplarına Göre Yatay Kesit Analiz

Mehtap TUNÇ (<https://orcid.org/0000-0002-0653-5079>), Department of Economics, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: mehtap.tunc@deu.edu.tr

The Role of Women Discrimination and Gender Inequality in Development: The Cross-Section Analysis by Different Income Groups

Abstract

In this article, the effects of women's discrimination and gender inequality in the development process are discussed. The aim of the study is to discuss and empirically test the effects of gender inequality on income and human development at the theoretical level within the framework of feminist economic theory that questions women's discrimination on the basis of gender. In this study, the effect of gender inequality due to women discrimination on human development level was investigated by using least squares method. Research findings show that in countries with lower income and human development levels, the increase in gender inequality is higher than that of high-income countries, and that inequalities on gender basis are higher and the feminisation of poverty. The findings of the research support the feminist economic theory which suggests that cultural factors and women's perspective in low-income countries determine the position of women in development.

Keywords : Women in Development, Employment of Women, Gender Discrimination, Gender Inequality, Feminist Economics.

JEL Classification Codes : J16, J10, O15, O11.

Öz

Bu makalede, kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin gelişme süreci üzerine etkileri ele alınmaktadır. Çalışmanın amacı, kadın ayrımcılığını toplumsal cinsiyet temelinde sorgulayan feminist iktisat kuramı çerçevesinde toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin gelir ve insani kalkınma düzeyi üzerindeki etkilerinin kuramsal düzeyde tartışılması ve ampirik olarak test edilmesidir. Çalışmada, kadın ayrımcılığına bağlı olarak ortaya çıkan toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin insani gelişmişlik düzeyi üzerindeki etkisi "En küçük kareler (EKK)" yöntemi ve doğrusal kalıp kullanılarak, ülkelerarasında farklı gelir grupları için yatay kesit analizi yapılarak araştırılmıştır. Araştırma bulguları, daha düşük gelir ve insani kalkınma düzeyine sahip ülkelerde yüksek gelirli ülkelere göre toplumsal cinsiyet eşitsizliğindeki artışın insani kalkınma düzeyini daha fazla oranda düşürdüğü ve cinsiyet temelinde eşitsizliklerin daha yüksek olduğunu ve yoksulluğun kadınlaştığını göstermektedir. Bulgular, düşük gelirli ülkelerde kültürel faktörlerin, kadına bakış açısının da kadının kalkınmadaki konumunu belirlediği görüşünü ileri süren feminist iktisat kuramını destekler niteliktedir.

Anahtar Sözcükler : Kalkınmada Kadın, Kadın İstihdamı, Cinsiyet Ayrımcılığı, Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği, Feminist İktisat.

1. Giriş

Dünya ekonomisinde bilgi teknolojilerinin gelişimiyle birlikte sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ve küreselleşmeyle birlikte yaşanan değişim, ülkelerin gelişme sürecinde büyüme ve kalkınma anlayışında değişim ve dönüşüme yol açmıştır. Değişen büyüme ve kalkınma anlayışı doğrultusunda ulusal ve bölgesel alanda insan sermayesi, bilgi, araştırma geliştirme, yenilik, çevre ve dış ticaret odaklı yenilikçi sürdürülebilir gelişme stratejileri gündeme gelmektedir. Cinsiyet temelinde gelişmişlik düzeylerinin analizi ise insan sermayesi unsuru olarak kadının ekonomideki rolü ve kadın emeğini ön plana çıkarmaktadır. Dünya ekonomisinde gelir odaklı kalkınma anlayışından insan odaklı kalkınma anlayışına geçiş sürecinde küreselleşme süreciyle birlikte artan eşitsizlikler, toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini ve yoksulluğun kadınlaşmasını da beraberinde getirmiştir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde kadınların dışlanması, kadına bakış açısı, kadın ayrımcılığı vd. etkenler kalkınma politikalarının ne kadar eşitlikçi ve kapsayıcı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin gelir ve insani kalkınma düzeyini nasıl etkilediği sorunu ortaya çıkarmaktadır. Feminist iktisadın gelişimi ile cinsiyet temelinde kadına bakış açısı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini sorgulayan yeni bir anlayışa geçilmiştir. Kadın emeği, bir toplumun iç dinamiklerinin harekete geçirilmesi açısından son derece önemlidir Dünya ekonomisinde gelişme sürecinde kadın emeğinin ekonomik değeri, emek piyasasında ve sosyal yaşamdaki rolünün ikincil planda kalması gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ekonomilerin sorunu olarak ele alınmaktadır. Ancak, düşük gelirli ekonomilerde kadına bakış açısı vd. yapısal, sosyolojik ve kültürel faktörler nedeniyle kadın, erkek işgücüne göre daha dezavantajlı konumda bulunmaktadır.

Kalkınmada kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin açıklanmasına yönelik ilgi ise gecikmeli olarak iktisat teorisinde yer almıştır. II. Dünya Savaşı sonrası kalkınma iktisadının gelişimiyle birlikte geleneksel kalkınma kuramlarında kalkınmada kadının rolü, 1990 sonrasında yeni kalkınma yaklaşımlarında feminist iktisadın gelişimi ile birlikte yerini toplumsal cinsiyet temelinde tartışmalara bırakmıştır. Literatürde kalkınmada kadının rolü, kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini açıklamaya yönelik olarak kuramsal tartışmaların yanı sıra sınırlı sayıda ampirik araştırmalar bulunmaktadır. Ampirik araştırmaların çoğu, kalkınmada kadının ekonomik konumunu belirlemeye yönelik olarak kadınların işgücüne katılımını belirleyen faktörler ve gelişme arasındaki ilişkileri açıklamaktadır. Ampirik araştırmaların bir kısmı ise kadın ayrımcılığını açıklayan Neo-klasik ayrımcılık teorilerinden Mincer'in insan sermayesi modeli çerçevesinde kadınların elde ettiği gelirlere yöneliktir.

Kalkınmada kadınların işgücüne katılımını belirleyen faktörler ve gelişme arasındaki ilişkiyi açıklayan ampirik araştırmalardan Goldin (1994), U biçimli kadın işgücü fonksiyonundan hareketle ekonomik kalkınma sürecinde kadın işgücünün gelişimini incelemiştir. Evli kadınların gelişme sürecinde kadın işgücüne katılımı önce azalmakta, ülkelerin gelişme düzeyi yükseldikçe artmaktadır. Kadınların eğitim düzeyi yükseldikçe işgücüne katılımı artmaktadır ve beyaz yakalı işlerde istihdam edilmektedir. Klasen (2000), eğitim ve istihdamda cinsiyet eşitsizliğinin büyüme ve kalkınma üzerindeki etkisini araştırmıştır. Yatay kesit ve panel regresyon analizi yapılan çalışmada eğitim ve

istihdamdaki cinsiyet eşitsizliğinin büyüme ve kalkınmayı azalttığı bulgularına ulaşılmıştır. Eğitimdeki cinsiyet eşitsizliği içsel büyüme kuramının desteklediği üzere ortalama insan sermayesinin kalitesini düşürerek ekonomik büyümeyi doğrudan etkilemektedir. Analiz sonuçlarına göre; eğitimde cinsiyet eşitsizliği doğurganlık ve çocuk ölüm oranlarının azalmasını önlemekte, gelişmekte olan ekonomilerde refahın ilerlemesini riske atmaktadır. Volart (2004), cinsiyet ayrımcılığının ekonomik kalkınmayı engellediği görüşünü kuramsal ve ampirik açıdan test etmiştir. Araştırmada, Hindistan için panel data regresyon analizi kullanılarak, 1961-1991 dönemi cinsiyet ayrımcılığı ve büyüme ilişkisi incelenmiştir. Yönetici ve niteliksiz işçi pozisyonları arasındaki yetenek dağılımı ve insan sermayesine yatırım analiz edilmiştir. Sousa (2005), Güney Avrupa'da mesleki ayrımcılık ve kadınların işgücüne katılımına ilişkin yapmış olduğu araştırmada yatay kesit regresyon analizi uygulanmıştır. Sonuçlara göre; mesleki ayrımcılık istihdam oranlarının azalmasına negatif etki yapmaktadır. Kadınlara yönelik emek arz ve talebi, emek piyasası özelliklerine göre ülkelere göre sonuçlar farklılaşabilmektedir. Balleer, Ramon, Jarkko (2009), Euro bölgesinde Cohort Tabanlı analizden hareketle kadınların işgücüne katılımını araştırmışlardır. Sonuçlar, yaş ve cohort etkilerinin işgücüne katılımın önemli bir bölümünü açıklayabileceğini göstermiştir. Klasen ve Lamanna (2009), Panel data verileri kullanılarak 1960-2000 dönemine ait Klasen tarafından daha önce yapılan çalışma güncellenmiştir. Eğitim ve istihdamdaki cinsiyet eşitsizliklerinin ekonomik büyümeyi azaltacağı saptanmıştır.

Türkiye'de yapılan ampirik çalışmalar ise sınırlı olmak üzere daha çok kadınların işgücüne katılımını belirleyen faktörler üzerine gerçekleştirilmiştir. Çağatay ve Özler (1995), 1985 ve 1990 yılları için yatay kesit analizinden hareketle kadının işgücüne katılım oranı, ekonomik kalkınma süreci ve makroekonomik değişiklikler arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışmada, kalkınma ile kadınların işgücünün payı arasındaki ilişkinin U şeklinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Özar ve Günlük-Şenesen (1998), Türkiye'nin dört şehrini aldıkları çalışmalarında, kadının aile içindeki eş ve annelik rollerinin işgücü piyasasına katılmamalarının önemli belirleyicileri olduğunu bulmuşlardır. Tansel (2002)'e 1980, 1985 ve 1990 yıllarında 67 il için kadınların işgücüne katılım oranlarının belirleyicilerini ekonometrik tahminler ile incelemiştir. Araştırma sonuçları, ekonomik büyüme oranının ve kadınların eğitim düzeyinin, kadınların işgücüne katılımı üzerinde güçlü pozitif bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Özer ve Biçerli (2003) 1988-2001 dönemi için Türkiye'de Kadın İşgücünün Panel Veri Analizini gerçekleştirmiştir. Araştırma bulguları, Türkiye'de kadın işgücüne katılımının makro nitelikteki değişkenlere karşı doğrudan duyarlı olmayıp, gruba özgü ve mikro özellik içeren kültürel ve sosyolojik değişkenlerden etkilenmektedir. Güven ve Bhatti (2004-2005), 2001 yılında Kuzey Kıbrıs'ta kadınların emek arzının belirleyicilerini yani kadınların işgücüne katılım kararlarını etkileyen unsurları araştırmışlardır. Kadınların eğitiminin katılım olasılığını arttıran ana faktör olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca yaş, oturulan yer, ataerkillik ve kültürel faktörlerin de emek arzını etkileyen önemli unsurlardır. İnce ve Demir (2006), zaman serileri regresyonunu kullanarak, eğitim düzeyinin, büyüme oranının ve işsizlik gibi diğer insani kalkınma göstergelerinin kadınların işgücüne katılımı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Sonuçlar, eğitim düzeyinin kadınlar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı pozitif bir etkisi olduğunu

göstermiştir. Araştırmada, Türkiye’de eğitim düzeyinin, işgücünde cinsiyet eşitliğinin sağlanmasında önemli etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ermiş (2009), Türk kadınlarının eğitime katılımları ile iş yaşamında yer almaları oranı arasındaki uyumsuzluğu ele almıştır. Türkiye’yi de içeren Avrupa Sosyal Anketi’nin verilerinden hareketle kadının eğitiminin çalışma yaşamında olması üzerindeki olumlu etkisinin, medeni durum ve çocuk sahibi olma gibi unsurlar dikkate alındığında zayıfladığı sonucuna ulaşılmış, eşin eğitiminin de bu durumu olumsuz olarak etkilediğini göstermiştir (Kızılgöl, 2012: 90). Kızılgöl (2012) 2002-2008 döneminde Türkiye genelinde, kentsel ve kırsal alanlarda yaşayan evli ve bekar kadınların işgücüne katılımını etkileyen unsurların neler olabileceğini incelemiştir. 2002-2008 yıllarına ait Hanehalkı Bütçe Anketlerinden elde edilen veriler ile logit model analizleri yapılmıştır. Araştırma bulguları; kadınların işgücüne katılma kararları üzerinde eğitim düzeyinin, hanehalkı gelirinin, bağımlılık oranının, oturulan konutun mülkiyetinin ve yaşın en önemli faktörler olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca, çocuk sayısı kentsel alanda işgücüne katılımı azaltırken kırsal alanda artırmaktadır. Bozkaya (2013), 1988-2012 dönemi için zaman serilerini kullanıp, Vector Auto Regression (VAR Analizi) ile test ederek, Türkiye’de kadınların işgücüne katılımını belirleyen faktörleri incelemiştir. Kılıç ve Öztürk (2014), Türkiye’de kadınların işgücüne katılımını kuramsal ve ampirik boyutta ele almıştır. Çalışmada, kadınların işgücüne katılımı 2002-2008 Hane halkı Bütçe Anketleri kullanılarak standart probit modeli ile tahmin edilmiştir Buna göre eğitim, medeni durum, ekonomik kaynaklar, toplumsal cinsiyet algısı ve yerleşim yeri kadınların işgücüne katılımını belirleyen faktörlerdir. Bu faktörler arasında eğitim, özellikle kentsel bölgelerde yaşayan kadınların işgücüne katılımı üzerinde etkili olan en önemli değişkendir. Aydın ve Erdem (2014), panel data analizinden hareketle kadın istihdamının rekabet gücü ve ekonomik büyüme üzerine etkisini araştırarak, Türkiye İle rekabet gücü en yüksek ülkeleri karşılaştırmıştır. Bu çalışmada kadın istihdamının, Uluslararası Yönetim Geliştirme Derneği’nin (IMD) verilerine göre rekabet gücü en yüksek 10 ülke ve Türkiye’nin rekabet gücü ve ekonomik büyümesi üzerindeki etkileri karşılaştırılmaktadır. Çalışmanın temel hipotezi, “kadınların işgücüne katılımının ülkelerin hem rekabet gücü hem de ekonomik büyümeleri üzerinde olumlu etkiye sahip olduğudur.” Yapılan analizlerin sonuçlarına göre, rekabet gücü daha yüksek ülkelerde kadınların işgücüne katılımı rekabet gücünü olumlu yönde etkilerken hem ülkelerin tamamı ele alındığında hem de rekabet gücü daha düşük ülkelerde kadınların işgücüne katılımının rekabet gücü üzerindeki etkisinin belirsiz olduğu tespit edilmiştir. Tüm ülke gruplarında kadınların işgücüne katılımının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin ise olumlu yönde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kadın istihdamına ilişkin yapılan ampirik kanıtlar, kadınların işgücüne katılımının ekonomik büyüme ve ekonomik kalkınma sürecini hızlandırdığını göstermektedir. Kadınların işgücüne katılımını insan sermayesi unsurlarından en çok eğitim artırmaktadır. Dedeoğlu (2000)’na göre kadın istihdamını etkileyen unsurlardan birisi de makroekonomik kalkınma düzeyidir. Emek piyasasında kadın emeğine olan talep, fiziki çalışma koşulları, emek piyasasında cinsiyete dayalı katmanlaşma kadın istihdamını etkilemektedir. Gelişmekte olan ekonomilerde ihracata dayalı kalkınma stratejisi de birçok ülkede kadın işgücünü artırmıştır. Şenesen (2008)’e göre genelde, izlenen makroekonomik politikaların, özde ise sunulan kamu hizmetlerinin toplumdaki sonuçlarının cinsiyet boyutu

bulunmaktadır. Kadınların ve erkeklerin ihtiyaçları, tercihleri, öncelikleri farklıdır ama bu farklılıklar politika tasarımı da bütçe uygulamasında da göz önüne alınmamaktadır. Dücan ve Atay (2017), OECD ülkelerinde, kadın iş gücüne katılımının GSYİH üzerindeki etkisini panel veri analizi ile test etmişlerdir. Araştırmanın bulgularına göre, OECD ülkelerinde kadın ve erkek işgücüne katılım oranındaki artış GSYİH artışı üzerinde negatif etki oluşturmaktadır. Bu etkinin diğer OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında G7 ülkelerinde daha yüksek olduğu gözlenmiştir.

Kadınların işgücü piyasasında ücret farklılıklarının açıklanmasına yönelik olarak Krueger (1968), Odekon (1977), Kasnakoğlu (1975), Kasnakoğlu ve Kılıç (1983), Özmucur (1987; 1995), Tansel (1992; 1994), Dayıoğlu (1997), Metin ve Üçdoğruk (1997), ve Özcan ve Özcan (2000)'in Gürler ve Üçdoğruk (2007), Özkan ve Özkan (2010) vd. çalışmalar neo-klasik ayrımcılık teorilerinden Mincer'in insan sermayesi modelini dikkate alan çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Kadınların emek piyasasında gelirini artıran önemli faktörlerden birisi eğitim düzeyidir.

Literatürde yapılan çalışmalar kadının kalkınmadaki rolü, emek piyasasına katılımı ve elde ettiği gelir farklılıklarını açıklayarak kalkınmada kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin gelişme sürecine etkilerine açıklık getirmektedir. Ancak, kadının işgücüne katılma oranı, kadınların elde ettiği gelirlerin yanı sıra toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini ölçmeye yönelik kadının işgücüne katılma oranı vd. göstergeleri de içeren toplumsal cinsiyet eşitsizliği endeksi, toplumsal cinsiyete dayalı gelişme endeksi vd. uluslararası gelişmişlik farklılıklarını ölçmede kullanılan ölçütler de mevcuttur. Bu çalışmanın amacı, kalkınmada kadın ayrımcılığını ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin rolüne dikkat çekerek, konunun kuramsal temelde tartışılması ve ülkelerarası farklı gelir gruplarına göre toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin gelir ve insani kalkınma düzeyi üzerindeki etkilerinin ampirik olarak test edilmesidir. Çalışmanın hipotezi, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin insani gelişmeyi nasıl etkilediğini ortaya koymaktır. Araştırmada, toplumsal cinsiyet eşitsizliği endeksinin yanı sıra nüfus ve gini katsayısı değişkenleri bağımsız, insani kalkınma endeksi bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Araştırmada veri seti, hipotez ve kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin kalkınma üzerindeki etkisinin analizi ilerideki çalışmalar için katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Bu yönüyle, çalışma bu alanda yapılan ilk çalışma olup, literatüre önemli bir katkı sağlamaktadır. Çalışmada, 2015 yılına ait veri seti Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler'in raporlarından yararlanılarak düzenlenmiştir. Ayrıca, araştırmanın hipotezi doğrultusunda "En küçük kareler (EKK) "yöntemi ve doğrusal kalıp kullanılarak, ülkelerarasında farklı gelir grupları için yatay kesit analizi ile küresel boyutta, ülkelerarası farklı gelir gruplarına göre kadın ayrımcılığının kalkınmaya etkisi ölçülmüştür. Toplumsal cinsiyet eşitsizliği endeksinin 2010 yılı sonrası hesaplanıyor olması geriye dönük zaman serisi analizlerini sınırlamaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde kalkınmada insan sermayesi unsuru olarak kadın emeği ve kadın ayrımcılığı, ikinci bölümde toplumsal cinsiyet eşitsizliği ve gelişme kapsamında toplumsal cinsiyet olgusunun kavramsal çerçevesi, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin ölçülmesi, yoksulluğun kadınlaşması ve orta gelir tuzağı ele alınmaktadır. Çalışmanın üçüncü bölümünde ise uygulama ve bulgulara yer verilmektedir. Sonuç bölümünde ise, kuramsal tartışmalar ve ampirik çalışmada elde edilen

bulgulara dayanarak politika önermeleri yapılmakta ve çalışma bir bütün olarak değerlendirilmektedir.

2. Kalkınmada İnsan Sermayesi Unsuru Olarak Kadın Emeği ve Kadın Ayrımcılığı

Kalkınmada büyüme odaklı politikalardan 1990 sonrası bilgi toplumunun gelişimiyle insan sermayesi, çevre, eşitlik ve kapsayıcılık temelli kalkınma politikalarına geçiş kadının sosyo-ekonomik gelişme sürecindeki rolü, sosyal dışlanma ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin daha çok sorgulanmasına yol açmıştır. Literatürde kuramsal ve ampirik araştırma bulgularının desteklediği üzere kalkınmada kadının işgücüne katılım oranının düşüklüğü, kalkınma sürecinde kadının konumunun ikincil planda kalması, özellikle az gelişmiş toplumlarda ataerkil yapının etkisiyle kadına bakış açısı, emek piyasasında, sosyal, siyasal ve kültürel alanda kadını değersizleştiren ve kadın emeğini göz ardı eden ‘kadın ayrımcı’ bir yaklaşım, toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini açıklayıcı niteliktedir.

Geleneksel kalkınma yaklaşımları, kalkınmada kişi başına düşen gelirin artırılması ve sermaye birikiminin sağlanmasını amaçlayan gelir veya büyüme odaklı politikalara öncelik vermişlerdir. Geleneksel kalkınma yaklaşımlarından modernleşme kuramlarına göre modernleşme gereği kadının kalkınma sürecine katılımının artacağı, bağımlılık kuramlarına göre ise kapitalist sisteme dayalı sömürgeci politikalar nedeniyle kadının konumunun ikinci planda kalması ve kadın emeğinin değersizleşmesi söz konusudur. Bu süreçte, kadının ekonomik değeri, istihdamı, kalkınma sürecine katkısı ve toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri arka planda kalmıştır. Az gelişmişliğin nedeni olarak kadına verilen önem ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin ön plana çıkması daha çok bilgi toplumunda insan sermayesi yönelimli insani kalkınma stratejisinin gündeme gelmesiyle gerçekleşmiştir.

İnsan sermayesi, bireyin doğuştan ve sonradan sahip olduğu niteliklerin değerini artırmaya yönelik tüm yatırımları içermektedir. İnsan sermayesi kuramına ilk teorik katkıda bulunan T.W. Schultz’a göre insana yapılan yatırımlar örgün eğitim, işbaşında eğitim ve firmalar tarafından gerçekleştirilen yetiştirme programları, firmalar dışında gerçekleştirilen yaygın eğitim programları, insanın yaşam süresini ve çalışma gücünü etkileyen sağlık hizmetleri, daha iyi iş olanakları sağlayan göçlerdir (Schultz, 1971: 24-36). İnsan faktörünün verimliliğini etkileyen her türlü yatırım, konut ve boş zaman da insana yatırım kapsamında değerlendirilmektedir. Kalkınmada insan sermayesi unsuru olarak kadın emeğine verilecek önem, eğitim, sağlık, konut, göç, çalışma sürelerinin azaltılması, kadınlara daha fazla boş zaman yaratılması yönünde izlenecek insana yatırım politikalarıyla yakından ilgilidir. Çalışmanın giriş bölümünde verilen ampirik kanıtlar doğrultusunda insan sermayesi yatırımlarından eğitim sayesinde kadınların niteliğinin artırılması, bilgi toplumunda kadının işgücüne katılımını ve marjinal fiziki verimliliğini artırarak, daha yüksek ücret almasına, kişisel gelir dağılımı eşitsizliklerinin azalmasına ve sosyo-kültürel getirilerin artmasına neden olacağı ifade edilebilir. Kadın emeği, bir toplumun insan kaynağının yetişmesi açısından da kalkınma sürecinde ayrı bir yere sahiptir.

1970'li yıllarda erkek egemen bir bakış açısının sorgulanmasıyla ortaya çıkan feminist akım ile birlikte cinsiyet, ekonomik ve sosyolojik açıdan önemli bir unsur haline gelmiştir. Cinsiyet, biyolojik farklılıkların yanı sıra kadın ve erkekler arasındaki sosyal ve ilişkisel farklılıkları da açıklamaktadır. Biyolojik ve toplumsal cinsiyet birbirlerine bağlı olgulardır. Ancak, biyolojik cinsiyet değişmeyen fiziksel bir olgu, toplumsal cinsiyet ise değişebilir ve sosyal içeriklidir (Acker, 1992: 565). Bu anlamda, bir toplumda kadına verilen roller ile erkeğe verilen rollerin birbirinden farklı olması toplumsal cinsiyet eşitsizliği temelinde kadın ve erkek emeğinin kalkınmada ayrı değerlendirilmesine yol açmaktadır.

Kadınların toplumsal kimlikleri ise ailedeki konumlarına bağlı bulunmaktadır. Kadının kız çocuğu, anne ve eş olarak ailede üstlendiği rol toplumdaki yerini belirlemektedir (White, 1994: 28). Kadının anne olma özelliği, doğadan gelen bir ayrımcılığın olduğunu göstermektedir. Toplumun kültür vd. yapısına bağlı olarak kadına yüklenen roller ile kadının ekonomik ve sosyal yaşamda dışlanmasına yol açabilmektedir. Erkekler açısından ise meslek daha çok erkeğin toplumdaki konumunu belirlemekte ve erkeğe kalkınmada daha üretken bir rol vermektedir.

Kadın emeği, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm toplumlarda ücretli ve ücretsiz kolaylıkla istihdam edilebilen bir emek olarak görülmektedir. Ücretler açısından kadın emeği, erkek emeğinden sonra gelmekte, özellikle niteliksiz marjinal işlerde daha kolay istihdam edilebiliyor olması nedeniyle ise ilk sıralarda yer almaktadır. Modernleşme ve kapitalist üretim tarzının gereği olarak kadınların marjinal işlerde çalıştırılması ve ayrımcı, sömürgeci politikalara maruz kalması kalkınmada kadın emeğini değersizleştirmektedir. Dünyada kadınlar erkeklerle göre daha az gelir elde etmekle birlikte özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde yoksul kesimlerde kadınlar, ev içinde ve çalışma yaşamında daha fazla çalışmakta ve boş zamana sahip olmamaktadırlar. Bu durum, erkek emeğine göre kadın emeğinin daha ucuz olduğunu ve cinsiyet ayrımcılığını ortaya koymaktadır (Gönel, 2010: 129). Düşük gelirli ekonomilerde ekonomik, toplumun zihniyet yapısı, kadına bakış açısı gibi sosyo-psikolojik nedenlerle kız çocuklarının okuma-yazma oranının düşüklüğü, eğitim yaşamından dışlanması, gelecekte sosyal dışlanma ve kadının marjinal, niteliksiz işlerde çalışması, kız çocuklarının erken yaşta evlendirilmesi gibi etkenler kadının kalkınma süreciyle bağımlı zayıflatmaktadır. Dünya genelinde kadın nüfusun erkek nüfustan fazla olmasına rağmen, özellikle düşük gelirli ekonomilerde kadının eğitim düzeyinin düşüklüğü, marjinal fiziki verimliliğinin ve ücret düzeyinin de düşük olmasına yol açmaktadır. Bu süreç, kadını erkeklerle ve sisteme daha bağımlı hale getirmekte, ayrımcı, sömürgeci yaklaşımlara neden olabilmektedir. Kadının özgürleşmesinin önündeki engeller, kadının iş ve sosyal yaşamdaki başarıya odaklanma ve dolayısıyla toplumun gelişmişlik düzeyini ve kalkınmada azalan verimler aşamasından artan verimler aşamasına geçmesini olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Kadınlar tarafından çocuk ve hasta bakımı gibi işler için kullanılan bakım emeği iki anlamda düşünülebilmektedir. Bakım emeği, bakım ile ilgili işler ve bakımı ile üstlenilen kişiye karşı duyulan his, sevgi gibi duygusal bağları içermektedir. Bu açıdan, kadınlar için bakım emeği ve duygusal emek birbiri içine geçmiş kavramlardır. Sadece mal ve hizmet üreten, fiziki sermayeyi dikkate alan ana akım iktisatta emek piyasasındaki birey, rasyonel

ve kendi çıkarını düşünen erkek çalışandır (Özkaplan & Serdaroğlu, 2010: 41). Duygusal emek, kamusal alan (piyasa) ile de ilgili olmakla birlikte genellikle özel alan (hane) ile ilgili olduğu için değeri ölçülememektedir. Toplumsal ve kültürel açıdan kadına yüklenen roller, duygusal emek ile doğrudan bağlantılıdır.

Kadınlar kalkınma sürecinde evde harcadıkları zaman diğer bir ifadeyle hane emeği ve hane dışında, çalışma yaşamındaki emeği ile yer almaktadırlar. Kadınlar çalışma yaşamına katılmasının yanı sıra evde çocuk bakımı, yemek, temizlik vd. karşılığı ödenmeyen bir fayda oluşturmaktadırlar. Kadınların hane emeği üretken görülmeyip, ekonomide değer bulmamakta ve piyasa ekonomisine dâhil edilmemektedir. Kapitalizmin gelişimiyle, bireylerin çıkarlarının ön plana çıktığı görünmeyen el düşüncesine dayalı klasik iktisadi yaklaşımda A. Smith, A. Marshall kadınların ev içindeki fedakârlığını zorunlu görmektedir. Neo-klasik iktisadın kurucularından Pigou, Edgeworth ve Jevons da kadının ekonomik yaşamda yer almasının aile yaşamına zarar vereceğini ileri sürmüşlerdir. G. Becker (1960), Neo-klasik modelde, erkeklerde eğitimin getiri oranının daha yüksek olduğunu ve daha etkin oldukları için çalışma yaşamında uzmanlaştıklarını, kadınların ise ev işi ve çocuk bakımı gibi hane içi işlerde daha etkin olduğunu ortaya koymuştur. Marksist yaklaşımda ise kadınların kapitalist sistem içerisindeki konumu dikkate alınmıştır. Kadın ve erkek ilişkisi, işçi ve sermaye ilişkisine benzetilerek kadın sömürüsü üzerinde durulmuştur. Marksistlere göre, sosyalist sistemde kadının kendiliğinden özgürleşeceği öngörülmüştür. Klasik, Neo-klasik ve Marksistler cinsiyet körü bir yaklaşım sergilemişler ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğini dikkate almamışlardır (Toksöz, 2011: 86-95). Feminist kuramda ise kadınların ev içi görünmeyen emeklerini görünür hale getirmeye çalışarak, kadınlar arasındaki farklılıklar değil, kadınlarla erkekler arasındaki farklılıklara dikkat çekilmiştir. Buna göre, kadınların toplumsal ve siyasal iktidarın dışında tutulmalarının nedeni, kadın ve erkekler arasındaki farklılıklardır. Cinsiyet eşitsizliğinin temelinde kamusal alan ve özel alan ayrımı yer almaktadır. Kadınlar daha çok özel alandaki, erkekler ise kamusal alandaki etkinlikleriyle tanımlanmaktadır (Bora, 2014: 63).

Kadın emeğinin emek piyasasına katılımı, ülkelerin gelişmişlik düzeyini belirleyen önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Kadınların eğitim düzeyi, sosyo-kültürel değerleri, ailenin tutumu, evli ve çocuk sahibi olma durumu, yaş, ülkedeki kent-kır farklılıkları, din, çalışma yaşamı koşulları, ekonomik özgürlüklerini kazanma isteği, küreselleşme vd. kadın istihdamını etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Kadın evdeki sorumlulukları nedeniyle de emek piyasasında yer almayabilmekte, kayıt dışı kalabilmektedir (Korkmaz, 2016: 303-4). Bu anlamda, hukuksal altyapı eksikliklerine bağlı olarak bir ekonomide kayıt dışı ekonominin varlığı da insan sermayesi unsuru olarak kadın emeğinin istihdamını etkileyebilmektedir.

Kadınların emek piyasasına katılımı, toplumların gelişmişlik düzeyi ve yoksulluğun azaltılmasında rol oynayan en önemli etkenlerden birisidir. Kadının emek piyasasına katılımı ile ekonomik özgürlüğünü elde eden, kendine güvenen ve toplumsal saygı kazanan kadınların toplum adına sosyal kazanımlarının da artacağı söylenebilir. Bu sosyolojik katkının açık olması ile birlikte kadınların işgücüne katılım oranlarının ve dolayısıyla kadın istihdamının erkeklere göre daha düşük olması, ayrımcılık kuramları çerçevesinde de

açıklanabilmektedir. Kadınların işgücüne katılımının düşüklüğü, kadın ve erkeğin eşit olarak görülmediği ve kurumsal engellerin olduğu anlamına gelmektedir (Kılıç & Öztürk, 2014: 104). Düşük gelirli ülkelerde, kadına bakış açısı ve kurumsal altyapının yetersizliği kadın istihdamını olumsuz yönde etkileyerek, gelişme sürecinde toplumsal cinsiyet eşitsizliğini artırıcı etki oluşturabilmektedir.

İnsani kalkınma yaklaşımı kuramsal temelde A. Sen tarafından ileri sürülen yapılabirlik yaklaşımına dayanmaktadır. Yapılabirlik, bir şeyi yapabilme, başarabilme veya farklı işlevler kazanabilme durumunu açıklamaktadır. Yapılabirlik bireylerin özgürlüğü ile yakından ilgilidir. Özgürlük, farklı yaşam şekillerine ulaşmak için bireyin yapılabirlik setini yansıtmaktadır. Bireylerin yapılabirliği, kişisel özellikler, sosyal düzenlemelere bağlıdır (Sen, 1993: 30-33). Kadınların ekonomik özgürlüğü ve yapılabirlikleri arasındaki bağ kadının kalkınmadaki rolünü belirlemektedir. Bu anlamda kadının eğitimi, kadınlara verilen temel hak ve özgürlükler, fırsat eşitliği, demokrasi n kadın emeğini yapılabirliği belirleyen ana etmenlerdir.

Cinsiyete dayalı işbölümü temelinde ailede, toplumda ve devletin patriarkal yapısı ve ideolojiler de kadınların eğitim ve istihdam olanaklarına erişimini engelleyerek emek piyasasındaki konumunu güçsüzeleştirebilmektedir. Kapitalizme eklenme noktasında esneklik gösteren patriarkal sistem, kadınların istihdama katılımı artsa da kadınların dezavantajlı konumu üzerinden kendini yeniden üretebilmektedir. 1990'lı yılların sonlarında neo-liberal politikalar nedeniyle esnek, güvencesiz ve korumasız çalışma koşulları, düşük ve düzensiz gelir, geçici ve kayıt dışı işler gibi kadın istihdamını olumsuz yönde etkilemiştir (Toksöz, 2011: 217). Bu anlamda, sistem ve kadın ilişkisi ve patriarkal yaklaşım önem kazanmakta, toplumların geleneksel ve yenilikçi bakış açısı ise kalkınmada kadın ayrımcılığını ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğini belirleyici bir rol üstlenmektedir.

Ayrımcılık nedeniyle kadınlar vd. ekonomik ve eğitim, sağlık, demokrasi vd. haklardan yararlanamamaktadırlar. Ayrımcılık, sadece ekonomik sonuçları olan değil eğitim vd. sosyal, kültürel piyasa-dışı unsurları da içermektedir (Becker, 1971: 9). Toplumların gelişmişlik düzeyi ayrımcılığı etkilemekle birlikte gelişmiş ülkelerde de ırk ve cinsiyet temelinde ayrımcı, sömürgeci tutumlar izlenebilmekte ve ayrımcılığın türü ve derecesi farklı olabilmektedir. Kadının ekonomik yaşamda dışlanması, insan kaynaklarının kötüye kullanılmasına ve ekonominin değişime uyum sağlama yeteneğinin zayıflamasına yol açmaktadır. Cinsiyete dayalı mesleki ayrımcılık konusunda genellikle kadınların daha dezavantajlı durumda olduğu gözlenmektedir. Bu durum, kadının işgücü piyasasındaki konumunu ve eğitim, gelir, sağlık gibi sosyal değişkenlerini de olumsuz olarak etkilemektedir. Bu olumsuz etkiler ise gelecek kuşaklara aktararak cinsiyet eşitsizliğinin ortaya çıkmasına neden olabilmektedir (Parlaktuna, 2010: 1217-8).

Gelişmiş ekonomilerde cinsiyet ayrımcılığı, kadınların çalışma yaşamında işe alınmasında, yükselmede karşılarına çıkan engeller ve aynı iş için erkeklere göre daha az gelir elde etmeleri şeklinde ortaya çıkmaktadır. Gelişmekte olan ekonomilerde ise cinsiyet ayrımcılığı ekonomik faktörlerin yanı sıra şiddetle karşılaşma ve eğitim olanaklarından yararlanamama gibi kurumsal, kültürel alanlarda da görülmektedir (Demirbilek, 2007: 25).

Cinsiyete dayalı kadın ayrımcılığı Neo-klasik, kurumcu ve feminist iktisat olarak üç yaklaşım ile açıklanabilmektedir. Neo-klasik iktisat teorisine göre; kadınlar erkeklerle aynı niteliklere sahip olduğu halde onlardan daha az ücret alması, kadın işgücünün işverene maliyetinin tercih edilen erkek işgücüne göre daha az olduğunu göstermekte, işverenler daha düşük maliyete neden olacağı için daha düşük ücretli kadınları istihdam etmektedir. Bu durumda, piyasa ekonomisi, ayrımcılığın ortadan kalkmasına yol açmaktadır. Ayrımcılık yapan firmalar, gelirleri azalarak, sektörden ayrılmak durumunda kalırlar. Neo-klasik ayrımcılık teorileri insan sermayesi, istatistiksel ayrımcılık, duygusal ayrımcılık ve aşırı kalabalıklaşma modeli olarak farklı şekillerde incelenmektedir (Palaz, 2003: 90-7).

Neo-klasik ayrımcılık teorilerinden insan sermayesi modeli emek arzı yaklaşımına göre erkeklere göre evlilik, çocuk bakımı vd. sorumlulukları nedeniyle daha az deneyimli olarak emek piyasasına katılmalarından dolayı daha az eğitilmiş ve ilgili alanda deneyimi az olan kadın daha düşük insan sermayesi düzeyine sahiptir. İnsan sermayesi birikimi düşük düzeyde olan kadın işgücünün üretkenliği düşük olması nedeniyle erkeklere göre daha az gelir elde etmektedir. Eğitim ve emek piyasası deneyimi kadının meslek seçimini etkileyen iki önemli unsurdur. Düşük insan sermayesi birikimine sahip kadın daha düşük statülü, niteliksiz işlerde çalışmak durumunda kalmaktadır (Anker, 1997: 317). Neo-klasik iktisadın kadın ayrımcılığına ilişkin insan sermayesi modelinin emek talebi yaklaşımına göre ise yüksek düzeyde eğitim gerektiren mesleklerde erkekler, kadınlara göre daha eğitilmiş ve daha deneyimli olmalarından dolayı daha fazla tercih edilmektedir. Ayrıca, kadınların evlilik nedeniyle başka ülke veya bölgelere gitmesi, çocuk bakımı vd. evdeki sorumluluklardan dolayı izin almaları, çalışma saatleri açısından erkeklere göre esnekliğinin az olması gibi unsurlar işverenlerin kadın işgücü talebini olumsuz yönde etkilemektedir (Anker, 1997: 318-9).

Neo-klasik iktisadın yaygın olarak ele alınan insan sermayesi modelinin yanı sıra istatistiksel ayrımcılık modeli, kadın ayrımcılığını eksik rekabet piyasası koşulları ile açıklamaktadır. Phelps (1972) tarafından geliştirilen istatistiksel ayrımcılık modeline göre işverenlerin kadın çalışanlara karşı ayrımcılık yapması, eksik rekabet koşulları altında tam olmayan bilgi ve belirsizlik altında karar vermek zorunda olduklarından kaynaklanmaktadır. (Palaz, 2003: 93). Eksik istihdam düzeyinde bulunan az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde bilgi eksikliği, cinsiyet ayrımcılığına neden olan yapısal faktörler arasında yer almaktadır.

Neo-klasik iktisadın duygusal ayrımcılık yaklaşımı, G. Becker tarafından geliştirilmiştir. Çalışanlar, aynı iş için iyi bir ücret ödenmesi durumunda bile bir kadının veya bir zencinin yönetimi altında çalışmak istemeyebilir. (Bilen & Yumuşak, 2008: 10-11). Müşteriler de kadın çalışanların kendisine hizmet etmesini istemeyebilir. Bu durum, bazı sektörlerde kadın istihdam oranını düşürebilir. Müşteri ayrımcılığı, gelirlerin daha düşük düzeyde olmasına ve kendi işini kurma eğilimini azaltmakta, diğer bir ifadeyle girişimciliği olumsuz yönde etkilemektedir (Lordoğlu & Özkaplan, 2007: 232). Toplumlarda gelişmişlik düzeyi rasyonel karar alma sürecini önemli ölçüde belirlemektedir. Emek piyasasında duygusal ayrımcılığın daha çok düşük gelirli geleneksel toplumlarda etkili olduğu ifade edilebilir.

Neo-klasik iktisadın aşırı kalabalıklaşma modeli, B. Bergman tarafından ileri sürülmüştür. Modelde ırk ayırımına göre siyah ve beyazların istihdam edildikleri, meslek ve sektörlerdeki farklılıkların benzer şekilde kadın ve erkekler için de geçerli olabileceği düşüncesinden yola çıkmıştır. Modele göre, cinsiyete dayalı istihdam ayrımcılığı, gelir dağılımını etkilemektedir (Bergmann, 1974: 103). Aşırı kalabalıklaşma modeli, kadın ve erkeklerin elde ettiği ücret farkını farklı meslek dallarında yoğunlaşmaları ile açıklamaktadır. Modele göre, kadınların yoğun olarak çalıştığı sektörlerde kadın işgücü talebi kadın işgücü arzına göre daha az ise ücret farkı ortaya çıkmakta ve kadınların yoğun olduğu sektörlerde ücretlerin erkeklerin yoğun olduğu sektörlerde göre daha düşük olduğu kabul edilmektedir (Çolak & Ardor, 2001: 95). Gelişmekte olan ekonomilerde gıda, tekstil gibi emek yoğun üretim yapan tüketim malı üreten sektörlerde kadın çalışanların fazlalığı, ücretlerin daha düşük düzeyde olmasına yol açmaktadır. Kadın emek arzı fazlalığı, ücretleri aşağıya hatta asgari ücret seviyesine çekmektedir.

Neo-klasik teoriye göre bireyler rasyonel karar almakta, çeşitli iş olanakları arasında özgür bir şekilde seçim yaparak, zevk ve tercihlerine göre seçim yapmaktadırlar. Kadın ayrımcılığını açıklayan kurumcu yaklaşım ise emek piyasalarının esnek olmadığını ve tek el gücüne sahip firmaların ve kurumsal düzenlemeler nedeniyle iş arayanların kendi tercihleri dışında daha düşük nitelikli işlerde ve ikincil piyasalarda çalışmak durumunda kalacağını ileri sürmektedir. Kadınların genellikle ikincil işlerde istihdam edildiği, erkeklerin ise yüksek ücretli birincil işlerde çalıştığı söylenebilmektedir (Palaz, 2003: 97-8). Birincil işler, firmaların hedeflerine uygun olarak teşvik edici, yaratıcı, problem çözen, disiplinli, kurallara ve otoriteye uyumlu, gönüllü, bireysel başarı ve motivasyon içeren kişilik özelliklerini gerektirmektedir. İkincil işlerde ise daha çok hizmet anlayışı ve hizmet sektörü ile ilgili olup, kadınları ve gençleri istihdam eden işlerdir. Bu sektörlerde, kadınlar daha düşük ücret ile çalıştırılmaktadır (Reich vd., 1973: 360). İnsan sermayesi kuramı açısından kadınların büyük ölçüde ikincil işlerde istihdamının fazla olması emek piyasasında kadının niteliğinin düşük düzeyde kalmasına neden olmaktadır. Kurumsallaşmış işletmeler, nitelikli düşünsel emeği istihdam eden işletmelerdir. Bu anlamda, kadınların eğitim düzeyinin yükseltilmesi kadın emeğinin daha çok birincil, nitelikli alanlarda istihdam edilmesine ve daha yüksek ücret ödenmesine yol açacağı ifade edilebilir.

Kadın ayrımcılığını açıklayan diğer yaklaşım feminist iktisada göre, cinsiyet kavramı kadın ve erkeğin biyolojik durumundan ayrı tutulmaktadır. Cinsiyet, kültürel anlamda eril veya dişil davranışları açıklamaktadır. Bazı toplumlarda erkeklerin ev işleri yapması, kadının ise sportif faaliyetlere katılmasının uygun görülmediği şeklinde bakış açıları bulunmaktadır. Bundan dolayı, toplumda kadın ve erkeğin biyolojik yapısı sabit ancak, cinsiyet açısından daha değişkendir (Ferber & Nelson, 1993: 102). Kadın ayrımcılığı cinsiyet temelinde kültürel açıdan sorgulanmaktadır.

Feminist iktisadın amacı ekonomide kadını değil, kadın bakış açısını da içerecek bir şekilde ekonomiyi incelemektir. İktisat disiplininin toplumsal cinsiyet anlayışı temelinde kadın deneyimlerinin de içerilmesine olanak verecek bir bakış açısından yoksundur. (Serdaroğlu, 1998: 69).

Ana-akım iktisat olarak klasik iktisat temeline dayanan neo-klasik kuram, eril-cinsiyetçi bir yaklaşım geliştirmiştir. Kadın, klasik ve neo-klasik iktisadi yaklaşıma göre üretici değil tüketici olarak ele alınmış, anne ve erkeğe bağımlı eş rolü dikkate alınmıştır (Kaya & Belke, 2018: 56). Feminist iktisat yaklaşımı ise kadın ayrımcılığını sosyolojik boyutta ele almaktadır.

Feminist iktisat yaklaşımı kalkınma anlayışındaki değişimle 1990’lı yıllarda gelir odaklı kalkınmadan insani kalkınmaya geçiş sürecinde kadına ve erkeklere verilen toplumsal rollerin cinsiyetçi ve eşitlik temelinde tartışılmasıyla ortaya çıkmıştır. İlk feminist iktisat konusunda ilk teorik katkı veren iktisatçılar J.S. Mill, H. Taylor ve B. Bodichon, 1840-1870 döneminde kadının istihdam ve mülkiyette eşitliğini açıklamışlardır. İngiltere’de, M. Fafcett, A. Biggs, B. Webb, 1890-1920 yılları arasında “eşit işe eşit ücret” talebine ilişkin çalışmalar yapmışlardır. Bu dönemin feminist iktisatçıları olan Paula England, Nancy Folbre, Ann Jennings, Julie A. Nelson, Michele Pujol, Diana Strassmann ve Marianne Ferber gibi iktisatçılar söz konusu dönemin feminist iktisatçıları olarak bilinmektedir. Feminist iktisat, 1980 sonrası kalkınmada kadının durumunun yanı sıra iktisat biliminin yapısı da incelenerek, 1990’lı yıllarda cinsiyetçilik de sorgulanmaya başlanmıştır (Eroğlu & İşler, 2004: 58-9). Bu anlamda kalkınmanın ekonomik boyutunun yanı sıra sosyal, kültürel ve kuramsal temelde cinsiyetçi bakış açısının tartışılması söz konusudur.

Feminist iktisat kuramı, emek piyasası dışındaki değişkenler ile ilişkilidir. Feminist yaklaşıma göre kadın, emek piyasasında avantajlı konumda değildir. Aile içinde ve toplumda kadına patriarkal ve geleneksel bakış, kadın ayrımcılığının temel nedenidir. Tüm toplumlarda ev işi ve çocuk bakımı daha çok kadının sorumluluğu olarak görülmektedir. Bu sosyal norm ve değer yargıları kadınlar için geçerli olup, cinsiyet ayrımcılığını güçlendirmektedir. Toplumun kadınlara yüklediği sorumluluklar ve patriarkal bakış açısı, kadınların erkeklere göre emek piyasasına girmeden önce neden daha az sermaye birikimine sahip olduğunu göstermektedir. Erkeklere göre kadınların daha az eğitilmiş ve deneyime sahip olması, emek piyasasında nitelik gerektiren işlerde istihdam edilememesine yol açmaktadır (Anker, 1997: 324). Bilgi toplumunda insan sermayesi yönelimli kalkınma stratejisinde, kalkınmada kadının öneminin yanı sıra kadına bakış açısı, feminist iktisadın gelişimi ile kadın ayrımcılığını ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini açıklayan önemli bir unsur haline gelmiştir. Az gelişmiş toplumlarda ise eğitim düzeyinin düşüklüğünün yanı sıra geleneksel değer yargıları vd. etkenlere bağlı olarak kadına bakış açısı gelişmiş toplumlara göre kadın ayrımcılığının kalkınma üzerindeki etkisini ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğini daha fazla oranda artırdığı ve kalkınma sürecini olumsuz yönde etkilediği söylenebilir.

3. Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği ve Gelişme

Çalışmanın önceki bölümünde vurgulandığı gibi kalkınma anlayışındaki değişim ile birlikte insani kalkınma sürecinde insan sermayesi unsuru olarak kadın emeğinin önemli bir rolü bulunmaktadır. Kalkınmada kadının ikincil planda olduğunu ileri süren cinsiyet ayrımcılığı yaklaşımları ise kadın ayrımcılığına gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaşanan ortak bir sorun olarak dikkati çekmektedir.

Kadın ayrımcılığını açıklayan yaklaşımlardan feminist iktisadın gelişimi ile 1990'lı yıllarda cinsiyet kavramına yüklenen toplumsal cinsiyet olgusu, iktisat biliminde gelişme sürecinde kadın ve erkeğin biyolojik varlığıyla değil, kültürel açıdan kadın ve erkeğe atfedilen rollerin sorgulanması gibi yeni bir bakış açısı kazandırılmasına yol açmıştır. 1990'lı yıllarda küreselleşme ile artan rekabet ve eşitsizlikler ise toplumsal cinsiyet temelinde de eşitsizliklerin artmasına ve yoksulluğun kadınlaşmasına neden olmuştur. Burada ele alınan sorun, düşük gelirli ekonomilerde kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin gelişme süreci üzerinde daha fazla etkili olup olmadığının tartışmaya açılmasıdır. Gelişmekte olan ekonomilerde kadının işgücüne katılım oranının düşüklüğü ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği, bu ülkelerin orta gelir düzeyini aşamamasının önemli bir nedeni olarak da görülebilmektedir. Çalışmanın bu kısmında, toplumsal cinsiyetin kavramsal çerçevesi, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin ölçülmesi, yoksulluğun kadınlaşması ve orta gelir tuzağı ilişkisi ele alınmaktadır.

3.1. Toplumsal Cinsiyet: Kavramsal Çerçeve

Kadınların elde ettiği gelirler, kadını işgücüne katılma oranı, toplum baskısı, özgürlükleri, yapılabilişlikleri toplumların gelişmişlik düzeyine göre farklılaşabilmektedir. Ampirik araştırma bulgularının desteklediği üzere, emeğin ortalama verimliliği düşük düşük az gelişmiş ve gelişmekte olan toplumlarda kadın gelişme sürecinde ikincil planda kalmakta, kadın ayrımcılığı, işgücüne katılım oranının düşüklüğü, patriarkal yaklaşım vd. yapısal faktörlere bağlı olarak cinsiyet eşitsizlikleri daha yaygın görülmekte ve kadınlar daha düşük yaşam kalitesine sahip olmaktadır. Ancak, gelişmiş ülkelerde de özellikle emek piyasası açısından kadın ayrımcılığı görülebilmektedir. Gelişmiş ülkelerin kültürel açıdan daha homojen toplumlar olması düşük gelirli ülkelere göre kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin daha az görülmesine neden olabilmektedir.

18. ve 19. yüzyılda klasik anlamda sömürgecilik, kölelik vd. uygulamalara bakıldığında kadınların sömürgeci politikalarından daha çok etkilendiği görülmektedir. Kadınların doğa ile etkileşimi biyolojik olarak görüldüğü için, ataerkil önyargıların da etkisiyle kadınların çocuk doğurma, çocuk bakımı ve ev işlerinde harcadığı zaman emek olarak değerlendirilmemektedir. Emek, artı-değer oluşturmak anlamına gelmesi nedeniyle erkeklerin kapitalist düzende üretken istihdam edilmesi anlamına gelmektedir (Mies, 2011: 103-5). Erkek ve kadın emeğine verilen toplumsal roller, eril ve dişil ayrımı, toplumun gelişmişlik düzeyi ve düşünce yapısı ile ilişkili olarak toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini oluşturmaktadır.

Toplumsal cinsiyet kavramı, kadın, erkek ve kadınlar arasındaki farkı göstermekle birlikte cinsiyet ilişkilerinin evrensel özelliği olan eşitsiz yapılanmaya da işaret etmektedir. Cinsiyet kavramı doğal ve değişmez olanı, toplumsal cinsiyet kavramı ise tarihsel, toplumsal süreç içinde oluşan dinamik ve değişebilir ilişkileri içermektedir. Gelişme sürecinde toplumsal cinsiyete dayalı bakış açısı, kalkınma sürecinin nasıl işlediği ve kadınlar açısından eşitliği sağlamaya yönelik kadın odaklı alternatif kalkınma stratejilerinin geliştirilmesine yol açmaktadır (Ertürk, 1996: 342). Yoksul yanlısı-kapsayıcı kalkınma politikaları çerçevesinde

toplumsal cinsiyet yaklaşımı da kadın odaklı bir yaklaşım olarak yeni kalkınma stratejileri arasında kabul edilebilir.

Çalışmanın ilk kısmında ele alınan kadın ayrımcılığını açıklayan neo-klasik, kurumcu ve feminist iktisat yaklaşımları gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde cinsiyet ayrımcılığına yol açan faktörleri ele almaktadır. Ancak, kalkınmada kadının nasıl bir rolü olduğuna ilişkin analizler ise kadın ayrımcılığını ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğini açıklar niteliktedir. Kalkınmada kadının rolünü açıklayan ilk yaklaşım ise Boserup (1970) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu döneme kadar, ekonomik büyümeyle birlikte toplumlar geliştikçe kadınların durumunun iyileşeceği, kadının üzerindeki geleneksel baskıların ortadan kalkacağı kadının eğitim düzeyinin yükselmesi ve istihdamının artmasıyla ve kadın ayrımcılığının azalacağı düşüncesi geçerli olmuştur. Boserup 1970 yılında ‘Kalkınmada Kadın’ın Rolü’ isimli kitabında sömürgeci politikalara ve kadınlara dayatılan engellere rağmen tarımsal ve sanayileşmeye dayalı kalkınma sürecinde kadınların önemli bir rolü olduğunu vurgulamıştır. Kalkınma düşüncesine önce kadın, daha sonra toplumsal cinsiyet dâhil edilmiştir. Kalkınmada kadının yeri ve önemini açıklamaya yönelik olarak ileri sürülen yaklaşımlar ‘Kalkınmada Kadın’, ‘Kalkınma ve Kadın’, ‘Toplumsal Cinsiyet ve Kalkınma’ olmak üzere üç yaklaşım çerçevesinde ele alınabilmektedir. Boserup (1970)’un kalkınmada kadının rolüne ilişkin vurgusuyla birlikte Amerikan liberal feministleri ‘Kalkınmada Kadın’ terimini kullanmaya başlamışlardır. Bu yaklaşım, 1950-1970 dönemindeki modernleşme teorisiyle ilişkili olup, modernleşme sürecinde kadınlarının göz ardı edildiği düşüncesine dayanmaktadır. Kalkınma ve Kadın yaklaşımı ise 1970’lerin ikinci yarısında modernleşme teorisinin ve ‘Kalkınmada Kadın’ yaklaşımının eleştirisinden doğmuştur ve neo-marksistler tarafından ileri sürülen bağımlılık teorisine dayanır. Bu yaklaşım, kadın ve kalkınma süreci arasındaki ilişkiden hareket ederek, kadınların daima kalkınmanın odağında olduğunu ileri sürmektedir. Modernleşme teorilerinde ‘Kalkınmada Kadın’ yaklaşımı, bağımlılık yaklaşımından etkilenen ‘Kalkınma ve Kadın’ düşüncesine yerini bırakmış, post modern eleştirilerin katkısıyla ‘Toplumsal Cinsiyet ve Kalkınma’ yaklaşımı ortaya çıkmıştır. 1980’lerde piyasa ekonomisine geçiş ve 1990’lı yıllarda neo-liberal politikaların uzantısıyla ortaya çıkan küreselleşme sürecinde Toplumsal Cinsiyet ve Kalkınma yaklaşımı, Kalkınmada Kadın yaklaşımına alternatif olarak geliştirilmiştir. Kuramsal temeli sosyalist feminist düşünceden etkilenen toplumsal cinsiyet yaklaşımı, kadınların yaşamlarının tüm yönlerine bakan bütüncül bir perspektife sahiptir. Bu yaklaşımda, sadece kadın dayanışması değil, erkeklerin katkısı da önemlidir. (Toksöz, 2011: 48, 70). 1990ların sonu ve 2000’li yıllarda ise üçüncü dünya feministlerinin Batı’nın kültürel egemenliğine karşı çıkması, kadınlar, çevre, sürdürülebilirlik temelinde kalkınma ve kültür etkileşiminden yola çıkılarak, kalkınmada kadına yönelik kapsayıcı politikaların gündeme gelmesi ve kapitalist kültüre karşı yerel kültürün önem kazanması olgularından hareketle toplumsal cinsiyet yaklaşımı çerçevesinde kadını güçlendirme yaklaşımı ileri sürülmüştür (Yavuz & Serdaroğlu, 2010: 94-7). Kadının kalkınmada güçlendirilmesi toplumun bütünü açısından önem taşımaktadır.

Toplumsal cinsiyet eşitsizliği nedeniyle toplumun nüfus olarak önemli bir bölümünü oluşturan kadınların güçsüzlüğü, toplumun tümünü etkilemektedir. Ulusal kalkınmada olduğu gibi yerel kalkınmanın da kapsayıcı ve sürdürülebilirlik açısından kadınların da deneyim, bilgi ve emeğinin yer aldığı katılımcı, demokratik ve eşitlik temelinde

gerçekleştirilecek bir kalkınma politikasının uygulanması ile sağlanabileceği açıktır (Altun, 2017: 53). Kadının güçlendirilmesinde, insan sermayesi olarak kadının eğitimi, bilgi, beceri, niteliğinin diğer bir ifadeyle insan sermayesi donanımının artırılması yoluyla toplumda kadının konumunun iyileştirilmesi söz konusudur.

Kadın konusunun uluslararası düzeyde kurumsal anlamda ele alınmasında Batı ülkelerinde kadın hareketlerindeki artış, Doğu-Batı kapitalizmi ve Üçüncü Dünya radikalizmi ve büyüme modellerinin sorgulanarak eşitlikçi politikalara yönelik paradigma değişimi olmuştur (Ertürk, 1996: 348). Kadının kalkınmadaki konumu evrensel bir niteliğe sahip olup, 1960'larda ilgi görmeye başlamıştır.

Kadının kalkınmadaki rolü ve kalkınma stratejilerinin belirlenmesine yönelik olarak 1930'larda kalkınma çalışmalarında kadınlar ihmal edilmişlerdir. 1960'larda yeni dalga feminizmin ortaya çıkışına kadar kalkınmada sanayileşme sürecinde kadın dışarıda tutulmuştur. 1970'de "İkinci Kalkınma On yılı için Uluslararası Kalkınma Stratejisi"nde kadınların kalkınma sürecine entegrasyonunun teşvik edilmesi gerekliliği ortaya koyulmuştur. 1975'de Mexico City'de Birleşmiş Milletler tarafından ana teması 'Eşitlik, Kalkınma ve Barış' olan Birinci Dünya Kadın Konferansı düzenlenmiş, 1975-1985 arasındaki dönem 'Kadının İlerlemesi Onyılı' olarak kabul edilmiştir. 1980'lerde yapısal uyum politikaları ile oluşturulacak zenginliğin erkekler kadar kadınları da kapsayacağı ileri sürülmüştür. 1980 yılında Kopenhag'da 'İkinci Dünya Kadın Konferansı' düzenlenmiştir. Bu konferansta, kadınların bakış açısının şekillendirilmesine ilişkin çeşitli tartışmalar ve alternatif ideolojiler gündeme gelmiştir. Bu konferansta ülkelerin ekonomik, sosyal, siyasal gelişmişlik düzeylerine göre farklı bakış açıları ileri sürülmüştür. Gelişmekte olan ülkeler, kadının kalkınmada dezavantajlı olduğuna, gelişmiş ekonomiler ise kadın erkek eşitliğine vurgu yapmışlardır. Sosyalist devletlerdeki kadınlar ise ülkelerinde zaten kadın erkek eşitliği olduğunu savunmuşlardır. 1985 yılında Nairobi'de 'Üçüncü Dünya Kadın Konferansı' düzenlenmiştir. 1980'li yıllarda toplumsal cinsiyet yaklaşımının temel unsurlarından birisi kadını güçlendirme söylemi ise 1990'dan itibaren önem kazanmıştır. 1995'de Pekin'de 'Dördüncü Dünya Kadın Konferansı: Eşitlik, Kalkınma ve Barış için Eylem' düzenlenmiştir. Konferansta toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin azaltılması çerçevesinde kadınların güçlendirilmesi amacıyla kadın erkek eşitliğini gerçekleştirmeye yönelik somut politikalar belirlenmiştir. Eylül 2000'de ise Birleşmiş Milletler, IMF, Dünya Bankası ve OECD işbirliği ile 'Milenyum Kalkınma Hedefleri' oluşturulmuştur. 2015'de ulaşılması planlanan bu hedeflerden üçüncüsü 'toplumsal cinsiyet eşitliğini ve kadınların güçlendirilmesini desteklemek' olarak belirlenmiştir. Ayrıca, Milenyum Kalkınma hedeflerinin tümü ve toplumsal cinsiyet hedefi arasında güçlü bağlar oluşturulmuştur (Yavuz & Serdaroğlu, 2010: 49-89). 1980 sonrası Dünya Bankası kaynaklı neo-liberal yapısal uyum politikalarının başarısızlığı, 1990'lı yıllarda küreselleşme ve tüm dünyada yoksulluğun artması, kalkınmada eşitlik temelli kapsayıcı kalkınma gibi yeni yaklaşımları beraberinde getirmiştir. Bu süreçte ise özellikle kadının yoksullaşması nedeniyle kadın çalışmalarına ilginin arttığı görülmektedir. Bilgi toplumunun insan odaklı kalkınma anlayışına uygun olarak ise kadına verilen önemin artması ve toplumsal cinsiyet temelinde kadının güçlendirilmesi yaklaşımı, sosyal, kurumsal ve siyasi boyutta da kadın odaklı eşitlikçi, yoksul yanlısı-kapsayıcı kalkınma politikalarına duyulan gereksinimi açığa çıkarmaktadır.

3.2. Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinin Ölçülmesi

Kalkınma iktisadı alanında ülkeler arasındaki gelişmiş farklılıklarını açıklamak amacıyla ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel birçok gösterge kullanılmaktadır. S. Kuznets’in tanımlanmasına göre ülkeler, ulusla arası gelişmişlik farklılıklarına göre açıklanabilmektedir Dünya Bankası kişi başına düşen gelirine göre ülkeleri yüksek, orta-alt orta ve üst- orta, düşük gelirli ülkeler, Birleşmiş Milletler ise insani kalkınma endeksine göre çok yüksek, yüksek, orta ve düşük düzeyde insani kalkınma düzeyine sahip ülkeler olarak sınıflandırmaktadır. Çalışmanın ampirik kısmında Dünya Bankası’nın sınıflaması dikkate alınmaktadır. Kadının işgücüne katılım oranı, kadınların sektörel dağılımı, kadınların aktif nüfus payı, eğitim düzeyi, ücret vd. göstergeler ile kadının kalkınmadaki rolü incelenebilmektedir. Gelir ve insani kalkınma düzeyi yüksek ülkelerde de kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği görülebilmektedir. Ancak, az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde çalışmanın ampirik sonuçlarının desteklediği üzere toplumsal cinsiyet eşitsizliği daha fazla oranda görülebilmektedir. Bu durum, toplumlarda kadına verilen değer ve kadına bakış açısı, demokrasi, insan sermayesine yatırım, kapsayıcılık düzeyi, sosyolojik vd. unsurlarla yakından ilgilidir.

Uluslararası alanda toplumun kültürel bakış açısını, kurumsal kalitesini ve toplumsal cinsiyet temelinde eşitsizlikleri ölçmek amacıyla uluslararası kuruluşlar tarafından çeşitli endeksler geliştirilmiştir. Toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin ölçümü ve toplumsal cinsiyet temelinde kadının toplumdaki konumunu belirtmeye yönelik olarak Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyete Dayalı Gelişme Endeksi, Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi, Toplumsal Cinsiyet Güçlendirme Ölçüsü, Dünya Ekonomik Forumu Küresel Cinsiyet Açığı Endeksi, Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Enstitüsü tarafından ise Cinsiyet Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Endeksi geliştirilmiştir.

Cinsiyet eşitsizliği, insani gelişme için önemli bir engel oluşturmaktadır. 1990’dan bu yana artan girişimlere rağmen kadınlar cinsiyet eşitliği elde edememişlerdir. Kadın ve kız çocuklarının karşılaştığı dezavantajlı durumlar büyük bir eşitsizlik kaynağıdır. Çoğu zaman, kadınlar ve kızlar, sağlık, eğitim, politik temsil, işgücü piyasası vb. alanlara karşı ayrımcılığa uğramakta, kendi yeteneklerini ve seçim özgürlüğünü geliştirmek için olumsuz sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Toplumsal Cinsiyete Dayalı Gelişme Endeksi (GDI), 1995 yılında insani gelişme açısından cinsiyet eşitsizliğini ortaya koymak amacıyla hesaplanmıştır. İnsani kalkınma endeksi; eğitim, sağlık, gelir değişkenlerinden hareketle ülkelerin insani gelişmişlik düzeylerini yansıtmakta ancak cinsiyet temelinde eşitsizlikleri göstermemektedir. GDI, insani kalkınma endeksinde olduğu gibi temel yetenekleri cinsiyet farklılıkları açısından açıklamaktadır. Toplumsal Cinsiyet Güçlendirme Ölçüsü (GEM), karar alma sürecinde kadın ve erkeklerin politik yaşama aktif olarak katılıp, katılmadığını göstermektedir. GDI, yeteneklerin genişletilmesine odaklanırken, GEM, yaşam olanaklarından yararlanmak için kullanılabilecek yeteneklerin kullanımıyla ilgilidir (UNDP, 1995: 73).

2010 yılından itibaren toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin ölçümü açısından Birleşmiş Milletler tarafından Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi geliştirilmiştir. Toplumsal

Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi (GII) kadın ve erkekler arasındaki eşitsizliği üreme sağlığı, güçlendirme ve emek piyasası olmak üzere üç boyutta ele almaktadır. Anne ölüm oranı, ergen ölüm oranı, parlamentodaki kadınların temsil oranı, kadın ve erkeklerin orta öğretime katılma oranı, kadın ve erkeklerin işgücüne katılma oranı olmak üzere beş göstergesi kullanılmaktadır. Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi, kadın ve erkekler arasındaki eşitsizlikleri ortaya koymak açısından insani kalkınma endeksi ile aynı çerçeve üzerine kurulmuştur. Bu endeks ile toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin insani gelişme sürecindeki maliyetini ölçülmektedir. Cinsiyet eşitsizlikleri, insani kalkınma düzeyini düşürmekte ve insani gelişme için bir kayıp veya boşluk olarak nitelendirilmektedir. Diğer bir ifadeyle, Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi, ulusal insani gelişme başarılarının insani kalkınma düzeyinin cinsiyet eşitsizliği açısından ne derece zarara uğradığını ifade etmektedir. Bileşen göstergeleri, kritik politika müdahalesine ihtiyaç duyan alanları vurgulamakta ve kadınların sistematik dezavantajlarının üstesinden gelmek için proaktif düşünme ve kamu politikasını teşvik etmektedir (UNDP, 2010: 215).

Dünya Ekonomik Forumu, Küresel Cinsiyet Uçurumu Endeksini hesaplamaktadır. Küresel Cinsiyet Uçurumu Endeksi ilk olarak 2006 yılında Dünya Ekonomik Forumu tarafından toplumsal cinsiyete dayalı eşitsizliğin açıklanması amacıyla geliştirilmiştir. Endeks, ülkelerarası karşılaştırmalarda, cinsiyet eşitsizliklerinin ekonomik, eğitim, sağlık ve politik kriterler üzerindeki etkilerini analiz etmeye yönelik olarak kadınlarla erkekler arasında eşitsizlikleri Ekonomiye Katılım ve Fırsat, Eğitime Erişim, Sağlık ve Yaşam ve Politik Güçlendirme olarak dört temel kategoride ele almaktadır. Ekonomik katılım ve fırsat kategorisinde kadın işgücüne katılım oranının, erkek işgücüne katılım oranına oranı; benzer işte çalışan kadınlar ve erkekler arasında ücret eşitliği; kadının gelirinin erkeğin gelir değerine oranı, kanun yapıcı ve üst düzey yönetici kadın sayısının erkek sayısına oranı ile mesleki ve teknik çalışan kadın sayısının erkek sayısına oranı göstergeleri yer almaktadır. Eğitime katılım kategorisinde kadın okuryazarlık oranının erkek okuryazarlık oranına oranı; ilköğretimde kadın net okullaşma oranının erkek net okullaşma oranına oranı; ortaöğretimde kadın net okullaşma oranının erkek net okullaşma oranına oranı; yükseköğretimde kadın net okullaşma oranının erkek net okullaşma oranına oranı göstergeleri dâhil edilmiştir. Sağlık ve yaşamda kalma kategorisinde doğumda cinsiyet oranı ve kadınlar için beklenen sağlıklı ömür değerinin, erkekler için beklenen sağlıklı ömür değerine oranı göstergeleri bulunmaktadır. Siyasi güçlenme kategorisinde; parlamentodaki kadın milletvekillerin koltuk sayısının erkek milletvekillerinin koltuk sayısına oranı; bakanlık düzeyindeki kadın sayısının erkek sayısına oranı; kadınların devlet ya da hükümet başkanı olarak geçirdiği yıl sayısının erkeklerin geçirdiği yıl sayısına oranı göstergeleri kapsamaktadır. Küresel Cinsiyet Uçurumu Endeksi ile toplumsal cinsiyet açığının oluşturduğu sorunların giderilmesi ve yaratılan fırsatlar ile küresel farkındalık oluşturulması amaçlanmıştır (WEF, 2017: 3).

Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Enstitüsü tarafından Cinsiyete dayalı Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Endeksi 30 ülke için yüksek potansiyel girişimciliğin gelişim ve artışı ile ilgili istatistiklerden hareketle oluşturulan bileşik endekste, bireyler ve kurumları ölçen değerleri bir araya getiren özgün bir yöntem kullanılmaktadır. Endekste, girişim çevresi, girişim eko-sistemi ve girişim isteği alt göstergeleri dikkate alınmıştır (Batı, 2017: 114).

Kadın girişimciliğinin artırılmasına yönelik olarak mikro kredi vd. alınacak önlemlerin, kadın yoksulluğunun giderilmesi ve orta gelir tuzağının aşılması açısından son derece önemli olduğu ifade edilebilir. Aşağıda küreselleşme ve artan eşitsizliklerin yanı sıra kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin sonucu olarak ortaya çıkan yoksulluğun kadınlaşması ve orta gelir tuzağı ilişkisi ele alınmaktadır.

3.3. Yoksulluğun Kadınlaşması ve Orta Gelir Tuzağı

Kadınların işgücüne katılımı hem ekonomik hem de sosyal açıdan kalkınmayı sağlayan ve yoksulluğun azaltılmasında rol oynayan en önemli etkenlerden birisidir. Dünya ekonomisinde 1990 yılında Birleşmiş Milletler yoksulluğu evrensel bir sorun olarak tanımlamıştır. Neo-liberal politikaların uzantısında küreselleşme olgusu, az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde yoksulluğu artırdığı gibi gelişmiş ekonomilerde de yoksul insanların sayısında artış olmuştur. Ancak, az gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde yoksulluğun toplumsal maliyeti gelişmiş ülkelerdekinden daha yüksektir. Yoksulluk, tüm insanlar için önemli bir sorun olarak kabul edilmektedir. Ancak, kalkınmada kadına bakış açısı vd. kültürel ve kurumsal faktörlere bağlı olarak kadınların daha dezavantajlı konumda olmaları nedeniyle yoksulluktan kadınların ve beraberinde çocukların daha fazla etkilendiği görülmektedir. Özellikle kadınların yoksulluğu gelişmekte olan ekonomilerde önemli bir katma değer kaybı anlamına gelmektedir. Türkiye gibi henüz sanayileşmesini tamamlamış gelişmekte olan ülkelerin yüksek katma değer üreten bir aşamaya geçmesi ve orta gelir tuzağından kurtulması için kadın emeğinin güçlendirilerek kalkınma sürecine kazandırılması gerekmektedir. Bu anlamda, gelişmekte olan ekonomilerde kadınların yoksullaşmasının önündeki engellerin kaldırılması, orta gelir tuzağının aşılmasının, sanayileşmenin ve insani kalkınmanın önünü açacağı ifade edilebilir.

“Yoksulluğun kadınlaşması” kavramı, ilk olarak 1978 yılında Diane Pearce tarafından ileri sürülmüştür. Pearce (1978), söz konusu dönemde Amerika’da kadınların yoksulların önemli bir bölümünü oluşturması ve kadınların işgücüne katılım oranındaki artışa rağmen 1950-70 döneminde kadınların ekonomik konumlarının giderek kötüleşmesi ile yoksulluğun kadınlaşmasına dikkat çekmiştir. Pearce vd. tarafından yapılan çalışmalarda yoksul kadınların sayısının yoksul erkeklerin sayısından daha fazla olduğu belirlenmiştir. 1995 yılında Dördüncü Dünya Kadın Konferansı Eylem Planı’nda da “Yoksulluğun Kadınlaşması” ifadesine yer verilmiştir (Ulutaş, 2009: 25).

Kadınların yoksullaşması, insan sermayesi unsuru olarak kadın emeğine verilen önemin azlığı, kadının eğitimi, kadına bakış açısı, istihdam politikaları, kapsayıcı politikaların yetersizliği, sömürgeci politikalar, sosyal devletin olmaması gibi birçok faktör ile açıklanabilmektedir. ‘Kadınların yoksulluğu, toplumsal olarak onay verilmiş eşitsiz cinsiyet rolleri örüntüsünün bir sonucudur’ şeklinde değerlendirilebilmektedir. Kalkınmada kadınların emeği görünmeyen emek olarak da ifade edilebilmekte ve patriarkal bakış açısı kadınların ikincil planda kalmasına ve yoksullaşmasına neden olabilmektedir. Yoksulluğun kadınlaşmasının temel nedenleri ise kadına ev içi işlerde üstlenen toplumsal rol nedeniyle kadının emeğinin değersizleştirilmesi, kadınların emek piyasalarındaki ikincil konumları, neo-liberal yeniden yapılandırma kaynaklara ve kamusal hizmetlere eşitsiz erişim, eğitime

eşitsiz erişim, sosyal koruma yoksunluğu ve sağlığa eşitsiz erişim vd. unsurlara dayandırılmaktadır. (Ulutaş: 2009: 26-34). Söz konusu unsurlar kalkınmada kadın ayrımcılığının bir sonucu olarak ortaya çıkmakta ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğini artırmaktadır. Kalkınmada kadının güçlendirilmesi, eşitsizliklerin giderilmesi sosyal dışlanmaya yer vermeyen dengeleyici kamu politikalarına gereksinimi ortaya çıkarmaktadır.

Bir toplumda kadın ayrımcılığı, kadınlar arasındaki yoksulluk riskini artırabilmektedir. Kadınlar arasında da önemli farklılıklar bulunmaktadır. Tüm kadınlar yoksulluğa değişik şekillerde maruz kalabilmektedir. Eşitsizlik, yoksulluk ve cinsiyet ayrımcılığının örtüşen yönleri bulunmaktadır. Ayrımcılık, fırsat eşitliği, katılım, koşullar ve sonuçlar açısından yoksulluk riskini özellikle kadınlar aleyhine artırabilmektedir. Yoksulluğun kadınlaşmasında kadın ayrımcılığı ve kadınların içinde bulunduğu yoksulluk kısır döngüsüne karşı alınabilecek çeşitli önlemler bulunmaktadır. Bu kapsamda, Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler gibi uluslararası kuruluşların izledikleri kadın odaklı stratejiler doğrultusunda yaptırımlar, teşvikler ve sosyal yardımlar, devlet teşvikleri, mikro kredi uygulamaları gibi yoksullukla mücadele politikaları ön plana çıkmaktadır (Öztürk & Çetin, 2009: 2672, 2683-92). Feminist iktisat çerçevesinde kültürel anlamda kadına bakış açısının ve toplumsal rollerinin yenilikçi, açık toplum anlayışıyla sorgulanması doğrultusunda, eğitim ile toplumun zihniyet tapısındaki değişim ve dönüşümü gerçekleştirmek ve toplumsal farkındalığı artırmak da kadın yoksulluğunun azaltılmasında önemli etmenlerden birisi olarak ele alınabilir.

Ülkelerin uzun bir dönemde orta gelir seviyesinden yüksek gelir seviyesine geçememeleri iktisat literatüründe 'orta gelir tuzağı' (OGT) kavramı ile tanımlanmaktadır. OGT ilk kez Dünya Bankası'nın 2007 Raporunda tanımlanmış ve isim olarak araştırmacıların karşısına yeni bir formla çıkmış olsa dahi alternatif kullanımları olan büyüme yavaşlaması, büyüme yorgunluğu ve durağan büyüme gibi terimlerle iktisatçıların aşına olduğu bir konuya daha farklı bir bakış açısı getirmektedir. Ülke ekonomilerinin büyüme hızlarını yavaşlaması emeğin ortalama verimliliğini de düşürerek, kişi başı gelir düzeyini de olumsuz etkilemekte ve gelir düzeyi belirli seviyede kalmaktadır. Orta gelir düzeyinde yaşanan bu tikanıklığı aşıp, üst gelir düzeyine ulaşma olarak ifade edilen bu süreç 'orta gelir tuzağı' olarak kavramsallaştırılmıştır. (Yıldız, 2015: 156).

Türkiye ekonomisi gelişmekte olan bir ülke olarak Cumhuriyet'in kuruluşundan itibaren sanayileşme çabalarına rağmen sanayileşmiş ülkeler arasında yer almamaktadır. Güney Kore vd. Doğu Asya ülkelerinin ülkeleri gelişmiş ekonomiler düzeyine ulaşmışlar, Türkiye ise Dünya Bankası sınıflaması 2016 yılı verilerine göre fert başına düşen geliri 11.230 dolar olup, üst-orta gelir grubu ülkeler arasında yer almaktadır (WB, 2017). 1980 sonrası Doğu Asya ülkelerinin gerçekleştirdiği başarıyı Türkiye'nin yakalayamaması ve orta gelir tuzağında olmasının en önemli nedeni, sanayileşme politikaları ve insan sermayesi yoksunluğu ile açıklanabilmektedir. Türkiye'de daha çok büyüme veya gelir odaklı politikaların ön plana çıkması insan sermayesi unsuru olarak kadın emeğinin kalkınmada göz ardı edilmesine yol açmıştır. Bu süreçte, Türkiye'de kalkınmada kadın emeğinin çok önemli bir rolü bulunmaktadır. Türkiye ekonomisinin orta gelir tuzağından çıkması ve sanayi yapıdaki kısır döngüden kurtulması için toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması

yönünde toplumun kadına bakış açısının sorgulanması ve makro ve mikro düzeyde cinsiyet ekonomisi, eşitlik, kapsayıcılık ve insana yatırım tartışmalarına ilgiyi çekmek ve farkındalığın oluşması son derece önemlidir.

1970 sonrası ithal ikameci kalkınma stratejisi döneminde ise Türkiye’de ve sanayinin milli gelirden aldığı payın artmasına karşılık, sanayide kadın emeğine ihtiyaç duyulmamıştır. Tüketim malına öncelik verildiği sanayileşmenin ilk aşamasında kadınların eğitim düzeyi ve niteliğinin düşük olması nedeniyle büyük ölçekli işletmelerde istihdam edilememişler, tarım sektöründe ve küçük ölçekli sanayi işletmelerinde istihdam edilmişlerdir. Sanayileşmenin dayanıklı tüketim malları ve ara mallarının üretimine yönelik ikinci aşamada ise çelik, gemi yapım sanayi, otomotiv vd. sermaye yoğun ve ithal ikameci sektörlerde daha çok erkek çalışanlar istihdam edilmesi söz konusudur. Türkiye’nin bu aşamaya geçtiği ifade edilememekle birlikte, kadınların tarım-dışı faaliyetlerde istihdamı düşük düzeyde kalmış, eğitilmiş ve nitelikli kadınlar daha çok hizmetler sektöründe istihdam edilmişlerdir. Eğitim düzeyi ve niteliği düşük olan kadınların istihdam edildiği emek-yoğun dokuma, tekstil gibi alanlarda ise daha az sayıda kadın işçinin toplu sözleşmeye bağlı olmasının da etkisiyle ücretler de düşük kalmıştır. 1980 sonrası dönemde piyasa ekonomisine dayalı ihracata dayalı kalkınma stratejisinde ise ihracatın tüketim malı üreten sektörlerle yönelik artırılması ve emeğin bir maliyet unsuru olarak görülmesi sanayileşmenin ikinci aşamasına geçilememesi nedeniyle niteliksiz kadın emeğine ödenen ücretler düşük seviyeyi sürdürmüştür. Bu dönemde, düşük ücretler ve esnek üretim kadın işgücünün de emek piyasasına katılımını zorunlu hale getirmiştir. Ancak, emek talebindeki yetersizlikler, iç ve dış tasarrufların yetersizliği nedeniyle, yeni yatırımların olmaması, yapısal uyum programları ve ihracata dayalı kalkınma stratejisi ücretlerdeki düşüşe rağmen istihdam artışı yaratma potansiyeli zayıf kalmıştır (Toksöz, 2011: 220-6). 1990 sonrası küreselleşme sürecinde artan rekabet ortamı Türkiye’de küçük ölçekli işletmelerin durumunu zorlaştırarak kadının emek piyasasına katılım düzeyinin düşük düzeyde kalmasına neden olmuş ve işsizlik oranlarındaki artış ile yoksulluğun kadınlaşmasına da yol açmıştır.

Türkiye, Birleşmiş Milletler 2015 yılı verilerine göre insani kalkınma endeks değeri 0,767 puan ile 188 ülke arasında 71. sırada ve yüksek düzeyde insani kalkınmaya sahip ülkeler arasında yer almaktadır (UNDP, 2016). Toplumsal cinsiyete dayalı gelişme endeks değeri 0,908 olup, orta gelir tuzağını aşan Singapur, Hong Kong, Güney Kore ve Tayvan gibi ülkelerin gerisindedir. Toplumsal cinsiyet eşitsizliği açısından ise 0,328 değeri ile 69. Sırada yer alıp kapalı ekonomi özelliği gösteren Birleşik Arap Emirlikleri’nin gerisinde bulunmaktadır. Norveç, Avustralya, Almanya, İsviçre, Singapur gibi yüksek gelirli ülkelere göre kadın erkek eşitsizliği daha fazladır. Söz konusu gelişmişlik farkı ekonomik unsurların yanı sıra toplumsal, kurumsal yapıdaki eşitsizlikler ile açıklanabilir. Küresel cinsiyet uçurumu endeksi açısından ise 0,625 puan ile Türkiye 144 ülke arasında oldukça gerilerde 131. sırada yer almaktadır (WEF, 2017: 324). Türkiye’de nüfusun önemli bir kısmının kadın olması, kadın emeğinin kalkınmada üstleneceği rol ve yaratacağı katma değer için açık bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

Hong Kong 1976, Singapur 1978, Tayvan 1986, Güney Kore 1988 yılında üst gelir grubuna geçmişlerdir. Bu ülkeler orta gelir tuzağına yakalanmadan üst gelir grubuna geçmiş,

gelirleri gelişmiş ülkelerin seviyesine yaklaşmıştır (Aydın & Yalın, 2018: 13). 2017 yılı verilerine göre kadının işgücüne katılma oranı Güney Kore’de %74, Hong Kong’ta %54, Singapur’da %60, Türkiye’de ise %32’dir (WB, 2018). Kalkınmada kadın ayrımcılığını açıklamaya yönelik önemli göstergelerden birisi kadının işgücüne katılma oranıdır. Üst gelir grubuna geçen ülkelerde kadının işgücüne katılma oranı daha yüksektir. Orta gelir tuzağında olan Türkiye ekonomisinde kadının işgücüne katılma oranı oldukça düşük düzeydedir. Bu durum, üst gelir grubu ülkelerde yüksek katma değer oluşturmak amacıyla orta gelir tuzağının aşılmasında kadının gelişme sürecindeki rolünü ve kadının ekonomik değerini göstermektedir. Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri değerlendirildiğinde orta gelir tuzağını aşmanın temel göstergelerinden birisi kadınların işgücüne katılma oranının artmasıdır. Ülkeler arasındaki gelirlerin yaklaşması ve orta gelir tuzağından kurtulmanın çıkış yolları, cinsiyet temelinde kadın odaklı kalkınma stratejilerine verilecek öncelik ile de açıklanabilir. Aşağıda çalışmanın ampirik kısmında orta gelir tuzağı ve farklı gelir gruplarına göre ülkelerin insani gelişmişlik düzeyleri ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği arasındaki ilişki analiz edilmektedir.

4. Veri Seti, Uygulama ve Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın hipotezi doğrultusunda “En küçük kareler (EKK)” yöntemi ve doğrusal kalıp kullanılarak, ülkeler arasında farklı gelir grupları için yatay kesit analizi yapılarak analiz edilmektedir. Çalışmada, “toplumsal cinsiyet eşitsizliği insani kalkınmayı-gelişmeyi nasıl etkiler?” hipotezini test edilmektedir. Aşağıda, öncelikle veri seti, daha sonra yöntem ve bulgular yer almaktadır.

4.1. Veri Seti

Bu çalışmada kullanılan veri seti 2015 yılı itibarıyla 99 ülkeyi kapsamaktadır. Veri kaynağı konusu ülkeler kişi başına düşen gayri safi milli hasıla açısından dört gruba ayrılmaktadır. Bunlar; düşük, orta-düşük, orta-yüksek ve yüksek gelir grupları olarak karşımıza çıkmaktadır. Kullanılan verilere ilişkin tanımlar ve veri kaynakları Tablo 1’de sunulmaktadır:

Tablo: 1
Veri Tanımları ve Kaynaklar

Değişken	Veri Tanımı	Veri Kaynağı
HDI	İnsani Kalkınma Endeksi	UNDP, 2016 İnsani Gelişme Raporu
GII2015	Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi	UNDP, 2016 İnsani Gelişme Raporu
NÜFUS (Milyon)	Nüfus	WB, World Development Indicators
GINI	Gelir Dağılımı Göstergesi (Gini)	UNDP, 2016 İnsani Gelişme Raporu

Tablo 1’de araştırmanın veri tanımları ve kaynakları gösterilmektedir. Bağımlı değişken Birleşmiş Milletler tarafından hesaplanan insani kalkınma endeksi (HDI), bağımsız değişkenler ise toplumsal cinsiyet eşitsizliği endeksi (GII), nüfus ve gelir dağılımı göstergesi olarak gini katsayısıdır. İnsani kalkınma endeksi ve gini katsayısı UNDP, 2016 İnsani Gelişme raporundan elde edilmiştir. Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi ise Birleşmiş Milletler (UNDP), 2016 İnsani Gelişme raporu ve Dünya Bankası (WB) Dünya Kalkınma Göstergelerinden düzenlenmiştir.

Çalışma kullanılan verilere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2’de sunulmaktadır:

Tablo: 2
Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	n	Ortalama	Std. H.	Min.	Max.
HDI	99	0,7588687	0,1448983	0,35	0,95
GII2015	99	0,2953535	0,1804208	0,04	0,70
GINIOECD	99	0,3708081	0,0872678	0,24	0,57
NÜFUS	99	44,49596	141,534	0,30	1339,2

Tabloya göre incelenen ülkelerde insani gelişme endeksi ortalama %75 düzeyindedir. Çalışmada küresel boyutta kadın ayrımcılığı ve insani gelişme düzeyleri incelendiği için gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler birlikte ele alınmıştır. Bundan dolayı farklı insani gelişmişlik düzeyine sahip ülkeler veri seti içerisinde yer almakta ve bu değer minimum %35 ile maksimum %95 arasında değişmektedir.

İnsani gelişmişlik düzeylerine ek olarak, ele alınan ülkelerin kendi içerisindeki gelir dağılımı göstergeleri de değişiklik göstermektedir. Çalışmada, gelir dağılımı veya gelir adaletsizliği göstergesi olarak literatürde kabul görmüş “Gini” katsayısı kullanılmaktadır. Bilindiği gibi bu değer 0 ile 1 arasında değişmekte ve 0’ yaklaştıkça gelir dağılımında adaletin sağlanacağını ifade etmektedir. Ele alınan ülkelerde gini katsayısı ortalama 0,37, minimum 0,24 ve maksimum 0,57 değerlerini almaktadır.

Kadın ayrımcılığının bir göstergesi olarak çalışmada, “toplumsal cinsiyet eşitsizliği endeksi” yer almaktadır. Sağlık, emek piyasası ve demokratik yapı içerisinde kadınların önemi boyutlarında eşitsizliği ölçümleyen bu endeks ele alınan ülkelerde ortalama 0,295, minimum 0,04 ve maksimum 0,7 değerlerini almaktadır.

İnsani gelişmişlik düzeyi üzerinde etkisi olan bir başka değişken de nüfus olabilir. Nüfus, bir anlamda ele alınan ülkelerin emek faktörünün göstergesidir. Emek faktörü nitelikli ve nitelsiz emek olmak üzere iki kısımda incelenebilir. Bu yönüyle kişi başına düşen gelir ve insani gelişme düzeyini etkileyebilmektedir. İncelenen ülkelerde nüfus ortalama 44 milyon, minimum 300 bin ve maksimum 1 milyar 339 milyon değerini almaktadır.

4.2. Yöntem ve Bulgular

Çalışmada, kadın ayrımcılığının toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin insani gelişmişlik düzeyi üzerindeki etkisi “En küçük kareler (EKK)” yöntemi ve doğrusal kalıp kullanılarak ve yatay kesit analizi yapılarak araştırılmaktadır. Bu anlamda, insani gelişmişlik düzeyi (HDI) bağımlı değişken, nüfus, gini katsayısı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği ise bağımsız değişken olarak ele alınmaktadır. Elde edilen sonuçlar Tablo 3’de sunulmaktadır. Tabloya göre 1GII2015-yüksek gelir grubu, 2GII2015-üst orta gelir grubu, 3GII2015- alt orta gelir grubu, 4GII2015-düşük gelir grubundaki ülkelerin toplumsal cinsiyet endeks değerlerini göstermektedir.

Tablo: 3
Regresyon Sonuçları

Değişkenler	HDI
1GII2015	-0,208*** (0,0503)
NÜFUS	3,97e-05* (2,23e-05)
GINI	-0,0860* (0,0500)
2GII2015	-0,199*** (0,0339)
3GII2015	-0,346*** (0,0368)
4GII2015	-0,585*** (0,0501)
Sabit Terim	0,932*** (0,0145)
Gözlem Sayısı	99
R ²	0,938

Parantez içindeki değerler standart hataları göstermektedir.

**** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$ 2. White testi $prob = 0,0816 > 0,05$*

Tablo3'e bakıldığında, kadın ayrımcılığının bir göstergesi olarak ele alınan toplumsal cinsiyet eşitsizliği değişkeninin katsayısının negatif olduğu görülmektedir. Dolayısıyla kadın ayrımcılığının insani gelişmişlik düzeyi üzerinde negatif bir etki oluşturduğu söylenebilir.

Yukarıda ifade edildiği gibi çalışma küresel bir boyut içerdiği için, gelir düzeyleri farklı olan ülkeler aynı örneklem içerisinde yer almaktadır. Bu durum küresel ölçeği (popülasyon) temsil etme gücü açısından bir avantaj oluşturmakla birlikte, EKK tahmincileri ile ilgili farklı varyans sorunu da beraberinde getirebilmektedir. Farklı varyansın sonucu olarak da elde edilen tahminler sapmalı olabilecektir. Bundan dolayı, elimizdeki modelde farklı varyans, White testi kullanılarak araştırılmış ve farklı varyansın olmadığı tespit edilmiştir.

Tahmin edilen model bir bütün olarak değerlendirildiğinde, istatistiki olarak toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin %1, nüfus ve gelir adaletsizliğinin ise %10 düzeylerinde anlamlı olduğu ifade edilebilir. Nüfus değişkeninin insani gelişmişlik düzeyi üzerindeki etkisi sınırlıdır. Son olarak, gelir adaletsizliğinin insani gelişmişlik düzeyi üzerinde negatif bir etkisi olduğu ifade edilebilir. Gelir dağılımında bir birimlik bozulma insani gelişmişlik düzeyini 0,08 birim düşürmektedir.

İncelenen örneklemde gelir düzeyine göre farklı ülkelerin yer alması, kadın ayrımcılığının ülke grupları özelinde farklı seviyelerdeki etkisini görebilmeyi sağlamaktadır. Yani gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerde kadın ayrımcılığının etkisinin yönü ve büyüklüğünün farklı olup olmadığı bu sayede araştırılabilmektedir. Nitekim gelir düzeyi yüksek ve üst orta olan ülkelerde kadın ayrımcılığı değişkeni katsayısının -0,2 düzeylerinde olması, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinde meydana gelecek 1 birimlik artışın insani gelişme endeksinde yaklaşık 0,2 birim düşüşe neden olacağını göstermektedir. Buna karşın, gelir düzeyi alt orta olan ülkelerde toplumsal cinsiyet eşitsizliğinde meydana gelen 1 birimlik bir artış, insani gelişme endeksinin 0,35 birim; gelir düzeyi en düşük olan ülkelerde ise toplumsal cinsiyet eşitsizliğinde meydana gelecek 1 birimlik artış insani gelişme endeksinin 0,57 birim

düşürmektedir. Dolayısıyla, kadın ayrımcılığının az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde daha büyük bir öneme sahip olduğu ifade edilebilir.

Örnekleme yer alan ülkelerden yola çıkarak; ele alınan bütün ülkelerin yüksek gelirli veya düşük gelirli olması durumunda insani gelişme endeksinin değerinin ne olacağı araştırılabilmektedir. Buna göre tahmin edilen değerler, bir anlamda marjinal etkiler Tablo 4’de yer almaktadır.

Tablo: 4
Marjinal Etkiler

	Tahmini HDI	Std. Hata	Prob
Yüksek	0,84	0,007	0,00
Üst-orta	0,78	0,005	0,00
Alt-orta	0,73	0,006	0,00
Düşük	0,66	0,01	0,00

Tabloda görüldüğü gibi, örnekleme yer alan tüm ülkeler yüksek gelir düzeyinde olsaydı insani gelişme endeksi ortalama olarak 0.84, orta-yüksek gelir grubunda 0.78, orta-düşük gelir grubunda 0.73 ve son olarak düşük gelir gruplarında 0.66 düzeyinde olacağı görülmektedir. Tabloya göre incelenen ülkelerde insani gelişme endeksi ortalama %75 düzeyindedir. Çalışmada küresel boyutta kadın ayrımcılığı ve insani gelişme düzeyleri incelendiği için gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler birlikte ele alınmıştır. Bundan dolayı farklı insani gelişmişlik düzeyine sahip ülkeler veri seti içerisinde yer almakta ve bu değer minimum %35 ile maksimum %95 arasında değişmektedir.

5. Sonuç

Dünya ekonomisinde bilgi teknolojilerinin gelişimiyle ortaya çıkan bilgi toplumuna geçiş sürecinde kalkınma anlayışında ortaya çıkan değişim, insan sermayesi unsurunu ön plana çıkaran insani kalkınma stratejisini gündeme getirmiştir. Sanayileşmeyi ve kişi başına düşen gelir artışını öngören geleneksel kalkınma anlayışından insani kalkınma anlayışına geçiş, gelişme sürecinde insan sermayesi unsuru olarak kadın emeğini ulusal ve uluslararası alanda daha fazla sorgular duruma getirmiştir. Kadının duygusal emek ve görünmeyen emek olarak da adlandırılabilir hane içi emeği nedeniyle üstlendiği toplumsal roller ve kadına bakış açısı, kalkınmada kadının istihdama katılımını sınırlamakta, kadının ikincil planda kalmasına, kadın ayrımcılığına ve sosyal dışlanmaya yol açmaktadır. Özellikle gelenekçi ve açık olmayan toplumlarda kadına bakış açısı, kadını öteleyen bir toplumsal zihniyet vd. sosyolojik, psikolojik ve kültürel etmenler de kadının kalkınma sürecine katılımını, eğitim, sağlık, vd. olanaklara erişimini engellemekte ve kadını dezavantajlı konuma getirmektedir. Kadınlar istihdama katılsalar da patriarkal düzenin kendini yeniden üretmesine bağlı olarak sömürgeci, ayrımcı politikalarla maruz kalabilmektedirler. Kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği insani kalkınma düzeyi için bir engel oluşturabilmektedir.

Kadın ayrımcılığını açıklayan neo-klasik, kurumcu ve feminist ayrımcılık kuramlarında ele alındığı gibi kadınlara yönelik cinsiyet ayrımcılığının gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ekonomide ortaya çıkabilmektedir. Ayrımcılığın türü ve derecesi ise ülkelere göre farklılık gösterebilmektedir. Gelişmiş ekonomilerde cinsiyet ayrımcılığı, emek

piyasası ve ücret politikalarında, gelişmekte olan ve düşük gelirli ekonomilerde ise ekonomik faktörlerin yanı sıra eğitim, toplumsal zihniyet, sosyolojik, kültürel ve kurumsal nedenlerden kaynaklanabilmektedir. Kadın ayrımcılığı, ülkelerin gelişmişlik ve insani kalkınma düzeylerini düşürebilmektedir. Küreselleşmeyle birlikte dünyada yoksulluğun kadınlaşması, kadın ayrımcılığını açıklamakta ve özellikle düşük gelir ve insan sermayesi yoksulu ülkelerde kadınların yoksullaştıran süreçten daha fazla zarar görmelerine neden olabilmektedir. Cinsiyet eşitsizlikleri, insani kalkınma düzeyini düşürmekte ve insani gelişme için bir kayıp veya boşluk olarak nitelendirilmektedir.

1990 sonrası bilgi toplumunun gelişiminin yanı sıra neo-liberal ve yapısal uyum politikalarının başarısızlığı, küreselleşmeyle birlikte yoksulluğun evrensel boyutta artması kadınlar vd. kesimlere yönelik eşitlikçi, ayrımcılık içermeyen, kalkınma yaklaşımını gündeme getirmiştir. Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası, OECD gibi uluslararası kuruluşların öncülüğünde izlenecek politikaların daha kapsayıcı ve eşitlikçi olması vurgusu yapılmaktadır. Bu süreçte, geleneksel kalkınma anlayışında 'Kalkınmada Kadın' 'Kalkınma ve Kadın' yaklaşımları yerine yeni kalkınma yaklaşımlarında 'Toplumsal Cinsiyet ve Kalkınma' ve 'Kadın, Kültür ve 'Kalkınma ve Kadının Güçlendirilmesi' yaklaşımlarına yerini bırakmıştır. Geleneksel yaklaşımlarda kadının toplumdaki konumu dikkate alınırken, toplumsal cinsiyet yaklaşımında kadın ve erkekler arasındaki toplumsal düzeyde eşitsizliklere odaklanılmıştır. 1980 ve 1990'lı yıllarda feminist iktisadın gelişimi toplumsal cinsiyet yaklaşımının gelişimine öncülük etmiştir. Feminist iktisada göre kadın ayrımcılığının ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin temel nedeni ev içinde, emek piyasasında ve toplumda kadına patriarkal ve geleneksel bakış açısıdır. Bu tür bakış açısı, cinsiyet ayrımcılığını güçlendirmektedir. Toplumsal cinsiyet yaklaşımı, kadın ve erkekler arasındaki eşitsizlik ve ayrımcı tutumlardan hareketle kadının ekonomik, sosyal, siyasi, kültürel ve kurumsal alana katılımı için kadının bilgi ve becerilerini artırmaya yönelik olarak insan sermayesi birikimini artırmayı amaçlamaktadır. İnsan odaklı kalkınma sürecinde ise eğitim, sağlık, demokrasi vd. alanlarda fırsat eşitliği ve kadının güçlendirilmesini sağlayacak insana yatırım politikaları önem kazanmaktadır. Bilgi toplumuna geçiş sürecinde esnek üretim biçimi kadınların işgücüne katılım oranını artırmakla birlikte kadınlar niteliksiz, marjinal işlerde çalışmakta ve kadın yoksulluğu kendini sürdürmeye devam etmektedir. Bu anlamda, kadınların marjinal fiziki verimliliklerini ve niteliklerini artırmaya yönelik olarak eğitimi son derece önem içermektedir. Kadınların işgücüne katılımını etkileyen ve kadınların elde ettiği gelirlere göre yapılan ampirik araştırmalar kadınların ekonomideki rolünü güçlendiren en önemli değişkenin eğitim olduğunu göstermektedir. Yapılan ampirik araştırmalarda; kadın ayrımcılığına bağlı olarak kadınların işgücüne katılımı ve gelişme arasında da anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Kadın ayrımcılığı ne kadar fazla ise gelişme sürecini olumsuz etkilemektedir. Bu çalışmanın ampirik bulguları da bu sonucu destekler niteliktedir.

Bu çalışmada, kadın ayrımcılığına bağlı olarak ortaya çıkan toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin insani gelişmişlik düzeyi üzerindeki etkisi "En küçük kareler (EKK)" yöntemi ve doğrusal kalıp kullanılarak, ülkelerarasında farklı gelir grupları için yatay kesit analizi yapılarak test edilmiştir. Uygulama bulguları, daha düşük gelir ve insani kalkınma düzeyine sahip ülkelerde yüksek gelirli ülkelere göre toplumsal cinsiyet eşitsizliğindeki artışın insani

kalkınma düzeyini daha fazla oranda düşürdüğü ve cinsiyet temelinde eşitsizliklerin daha yüksek olduğunu ve yoksulluğun kadınlaştığını göstermektedir. Sonuçlara göre, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin insani kalkınma üzerinde çok güçlü etkisi bulunmaktadır. Tüm gelir gruplarında istatistiksel %1 yüksek düzeyde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Toplumsal cinsiyet eşitsizliğindeki bir birimlik artış az gelişmiş ülkeleri daha fazla oranda etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. En büyük etki az gelişmiş ekonomiler için saptanmıştır. Bu sonuç, az gelişmiş ekonomilerde toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin daha önemli olduğunu göstermektedir. Ülkelerin gelir düzeyi düştükçe toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin etkisi artmaktadır. En düşük gelire sahip ülkelerde toplumsal cinsiyet eşitsizliği arttıkça insani kalkınma düzeyi daha fazla oranda düşmektedir. Az gelişmiş ülkelerde toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin azalması ve bu yönde izlenecek stratejilerin çok daha önemli olduğu ve kalkınmayı olumlu etkilediği söylenebilir. Ampirik araştırma, yatay kesit olması nedeniyle analiz Türkiye için geliştirilememiştir. Bu konuda panel analize gerek duyulmaktadır. Ancak, Türkiye üst orta gelir grubunda yer almaktadır. Bulgulara göre, üst orta gelir grubunda olan ülkelerde kadın ayrımcılığı değişkeninin katsayısının -0,2 düzeylerinde olması, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinde meydana gelecek 1 birimlik artışın insani gelişme endeksini yaklaşık olarak 0,2 birim düşüşe neden olduğu ifade edilebilir. Bu sonuç, üst orta gelir grubunda olan Türkiye ekonomisi açısından da kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin insani gelişme düzeyini düşürdüğünü göstermektedir. Türkiye’de de insani kalkınma düzeyinin yükseltilmesi ve orta gelir tuzağından çıkılması kadın odaklı kalkınma politikalarına duyulan gereksinimi açığa çıkarmaktadır.

Bulgular, düşük gelirli ülkelerde kültürel faktörlerin, kadına bakış açısının da kadının kalkınmadaki konumunu belirlediği görüşünü ileri süren feminist iktisat kuramını desteklemektedir. Kadın ayrımcılığı arttıkça insani kalkınma düzeyi düşmektedir. Gelişmiş ülkelerin kültürel açıdan daha homojen toplumlar olması ise düşük gelirli ülkelere göre kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin daha az görülmesine neden olabilmektedir. Bu çalışmanın ampirik bulguları, Dücan ve Atay (2017) kadın istihdamının büyümeye etkisini ölçmeye yönelik OECD Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi ile benzerlik göstermektedir. Dücan ve Atay (2017)’a göre OECD ülkelerinde kadın ve erkek işgücüne katılım oranındaki artış GSYİH artışı üzerinde negatif etkilidir ve bu etki G7 ülkeleri için, diğer OECD ülkelerine kıyasla daha yüksek olduğu gözlenmektedir. Bu sonuç, gelişmiş ekonomilerde kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin düşük gelirli ekonomiler ile kalkınmada aynı etkiyi yapmadığını göstermektedir. Diğer çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin insani kalkınma üzerindeki etkisinin analizine yönelik olarak “toplumsal cinsiyet eşitsizliği insani kalkınmayı-gelişmeyi nasıl etkiler?” hipotezi test edilmiştir. Araştırmada, toplumsal cinsiyet eşitsizliği endeksinin yanısıra nüfus ve gini katsayısı değişkenleri bağımsız, insani kalkınma endeksi bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bu yönüyle, çalışma bu alanda yapılan ilk çalışma olup, literatüre önemli bir katkı sağlamaktadır. Toplumsal cinsiyet eşitsizliği endeksinin 2010 yılı sonrası hesaplanıyor olması geriye dönük zaman serisi analizlerini sınırlamaktadır. Kadın ayrımcılığı ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği üzerine literatürde sınırlı sayıda uygulamalı çalışmalar bulunmaktadır. Çalışmaların önemli bir kısmı kadınların işgücüne katılımını belirleyen faktörler ve kadınların elde ettiği gelirler üzerinedir. Toplumsal cinsiyet eşitsizliği

ise kadınların işgücüne katılım oranının yanı sıra anne ölüm oranı, ergen ölüm oranı, parlamentodaki kadınların temsil oranı vd. göstergeleri de kapsamaktadır. Bu çalışmanın ileride yapılacak yatay kesit çalışmaları açısından katkı sağlayacağı ifade edilebilir. Ayrıca, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin gelir ve insani kalkınma düzeyini nasıl etkilediğine ilişkin bölgesel ve uluslararası düzeyde ampirik çalışmalara ihtiyaç bulunmaktadır.

Singapur, Güney Kore, Tayvan, Hong Kong gibi üst gelir seviyesine ulaşmış ülkelerle Türkiye gibi orta gelir tuzağının yaşandığı ülkeler karşılaştırıldığında ise toplumsal cinsiyet eşitsizliği, kadınların işgücüne katılma oranı vd. göstergeler açısından bu ülkeler arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Türkiye gibi ülkelerde orta gelir tuzağından çıkılması kadın emeğinin istihdama kazandırılması, insan sermayesi unsuru olarak kadınların niteliklerinin artırılarak ekonomik ve toplumsal yaşama katılımlarının sağlanması gerekmektedir. Kadın yoksulluğunun giderilmesi açısından ise ampirik araştırmaların desteklediği üzere eğitim düzeyi belirleyici olmaktadır. Çalışmayan kadınların çalışan kadınlara göre daha yoksul oldukları görülmektedir. Bu çalışmanın uygulama bulgularına göre, toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin azaltılmasının düşük gelirli ülkelerde gelir ve insani kalkınma düzeyini yükselterek orta gelir tuzağının aşılmasında önemli etmenlerden birisi olacağı söylenebilir. Türkiye’de yoksulluğun kadınlaşması, feminist iktisat kuramının öngördüğü kadına bakış açısı, ataerki toplumsal yapı, sosyal hizmetlerin yetersizliği nedeniyle kadınların ev, çocuk ve hasta bakımında daha fazla zaman harcamaları, yenilikçi ve yaratıcı yönlerinin güçlendirilmesinde boş zamana sahip olmamaları vd. etmenler ile açıklanabilmektedir.

Bu araştırmada elde edilen bulgular doğrultusunda, kadının kalkınma sürecinde stratejik bir konumu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinden gelişmeye doğru nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Uygulama bulgularına göre; insan sermayesi unsuru olarak kadın emeği kalkınma sürecini olumlu yönde etkilemektedir. Yüksek gelirli ekonomilerde toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin insani gelişme süreci üzerindeki etkisi daha düşük düzeyde kalmaktadır. Cinsiyet ayrımcılığı, kadınların işgücüne katılımını sınırlandırmakta ve toplumsal cinsiyet eşitsizliğini artırmaktadır. Dünya nüfusunun yaklaşık yarısını oluşturan kadınların istihdamın dışında kalması, yaratıcılıklarının önlenmesi, ataerki yaklaşımlar insani kalkınma süreci açısından sürdürülebilir değildir. Bu açıdan, toplumsal cinsiyete dayalı gelişmişlik farklılıklarının ve toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin giderilmesi için eğitim vd. insana yatırım politikaları ile kadının gelişme sürecindeki konumunun güçlendirilmesi, ekonomik ve toplumsal yaşama kazandırılması, kadın emeğinin tüketici değil üretici yönünün açığa çıkarılması, ev ve emek piyasasındaki rollerinin bütünsel bir çerçevede ele alınması gerekmektedir. Ayrıca, kadın girişimciliğinin desteklenmesi, ekonomik özgürlüklerinin artırılması yoluyla yapılabirliklerinin ve seçeneklerinin artırılması cinsiyet eşitsizliklerinin azaltılması ve insani kalkınma düzeyinin yükseltilmesi açısından önemli olduğu söylenebilir. Kadın ayrımcılığını önlemek ve kadına bakış açısını değiştirmek amacıyla, insan ve kadın odaklı, eşitlikçi, kapsayıcılık temelinde kalkınma politikalarına gereksinim vardır. Uluslararası ve ulusal boyutta alınacak ekonomik, sosyal, siyasi ve kurumsal önlemler ve toplumsal zihniyet değişikliğinin kadının kalkınmadaki konumunu güçlendireceği ifade edilebilir.

Kaynaklar

- Acker, J. (1992), “From Sex Roles to Gendered Institutions”, *Contemporary Sociology*, 21(5), 565-569.
- Altun, D. (2017), “Yerel Kalkınmada Toplumsal Cinsiyet Çalışmaları: Yerel Yönetimlerin Rolü”, içinde: *Toplumsal Cinsiyet Farklı Disiplinlerden Yaklaşımlar*, D. Altun & H. Toker (eds.), Nika yay. 61, Ankara, 47-59.
- Anker, R. (1997), “Theories of Occupational Segregation by Sex: An Overview”, *International Labour Review*, 136(3), 315-339.
- Aydın, F. & E. Erdem (2014), “The Effect of Women’s Employment on Competitiveness and Economic Growth: A Comparison of Turkey and the Most Competitive Countries”, *Erciyes Ün. İİBF Dergisi*, Temmuz-Aralık(44), 59-71.
- Aydın, M.K. & T. Yalın (2018), “Orta Gelir Tuzağı: Bir Literatür Taraması”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Şubat, 6(65), 663-678.
- Balleer, A. & R. Gómez-Salvador, & J. Turunen (2009), “Labour Force Participation in the Euro Area: A Cohort Based Analysis”, *European Central Bank Working Paper Series*, No: 1049.
- Batı, G.B. (2017), “Girişimci Olarak Kadın”, *Toplumsal Cinsiyet Farklı Disiplinlerden Yaklaşımlar*, içinde: *Toplumsal Cinsiyet Farklı Disiplinlerden Yaklaşımlar*, D. Altun & H. Toker (eds.), Nika yay. 61, Ankara, 107-120.
- Becker, G. (1971), *The Economics of Discrimination*, USA.
- Bergmann, B. (1974), “Occupational Segmantation, Wages and Profits When Employers Discriminate by Race or Sex”, *Eastern Economic Journal*, 1-2, 103-110.
- Bilen, M. & İ.G. Yumuşak (2008), “Gary S. Becker’in İktisat Bilimine ve Beşeri Sermaye Teorisine Katkıları”, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, III(I), 1-14.
- Boserup, E. (1970), *Women’s role in development*, St. Martin Press, Newyork.
- Bozkaya, G. (2013), “Kadınların İşgücüne Katılımını Belirleyen Faktörler: Türkiye Üzerine Bir Analiz”, *Sosyal Bilimler Dergisi*, Haziran, 3(5), 69-89.
- Çağatay, N. & Ş. Özler (1995), “Feminization of the Labor Force: The Effects of Long-Term Develeopment and Structural Adjusment”, *World Development*, 23(11), 1883- 1894.
- Çolak, Ö.F. & H. Ardor (2001), “İşgücü Piyasasında Ayrımcılık: Türkiye Ve Seçilmiş Ülke Örnekleri”, *Ekonomik Yaklaşım*, 12(40), 89-112.
- Dayıoğlu, M. & Z. Kasnakoğlu (1997), “Kentsel Kesimde Kadın ve Erkeklerin İşgücüne Katılımları ve Kazanç Farklılıkları”, *METU Studies in Development*, 24(3), 329-361.
- Dayıoğlu, M. (2000), “Labor Force Participation of Women in Turkey”, in: *Gender and Identity Construction: Women of Central Asia, the Caucaus and Turkey*, F. Acar & A. Güneş-Ayata (eds.), Leiden, Brill, 44-73.
- Dayıoğlu, M. & M. Kırdar (2010), *The Determinants of and Trends in Labor Force Participation of Women in Turkey*, World Bank.
- Dedeoğlu, S. (2000), “Toplumsal Cinsiyet Rollerini Açısından Türkiye’de Aile ve Kadın Emegi”, *Toplum ve Bilim*, 86(Güz), 139-170.
- Demirbilek, S. (2007), “Cinsiyet Ayrımcılığının Sosyolojik Açından İncelenmesi”, *Finans&Politik Ekonomik Yorumlar*, 44(511), 12-26.

- Eroğlu, Ö. & R. İşler (2004), "İktisat Düşüncesinde Kadının Konumu ve Feminist İktisat", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, Prof.Dr. Salih Turhan'a Armağan 46. Seri, 54-81.
- Ferber, M.A. & J.A. Nelson (1993), *Beyond Economic Man-Feminist Theory and Economics*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Ertürk, Y. (1996), "Alternatif Kalkınma Stratejileri: Toplumsal Cinsiyet, Kadın ve Eşitlik", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 23(3), 341-356.
- Goldin, C. (1994), "The U-Shaped Female Labor Force Function in Economic Development and History", *NBER Working Paper Series*, No: 4707.
- Gürler, Ö. & Ş. Üçdoğruk (2007), "Türkiye'de Cinsiyete Göre Gelir Farklılığının Ayrıştırma Yöntemiyle Uygulanması", *Journal of Yasar University*, 2(6), 571-589.
- Güven-Lisaniler, F. & F. Bhatti (2004/2005), *Determinant of Labor Force Participation: A Case of Cyprus. Review of Social Economic and Business Studies*, 5/6, 209-226.
- İnce, M. & M.H. Demir (2006), "The Determinants of Female Labour Force: Empirical Evidence from Turkey", *Eskişehir Osman Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1(1), 71-91.
- İşler, R. (2010), "Feminist İktisadın Geleneksel İktisada Metodolojik Açından Getirdiği Eleştiriler", *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(1), 115-122.
- Kasnakoğlu, Z. (1975), "Distribution in Turkey: A Case Study on the Determinants of Male Earnings Differentials in 1968", *Unpublished Dissertation*, University of Wisconsin, Madison.
- Kasnakoğlu, Z. & A. Kılıç (1983), "Ankara'da Gelir Farklılıklarını Belirleyen Etmenler", *METU Studies and Development*, 10(2), 179-198.
- Kasnakoğlu, Z. & M. Dayıoğlu (1997), "Kentsel Kesimde Kadın ve Erkeklerin İşgücüne Katılımları ve Kazanç Farklılıkları", *METU Studies and Development*, 24(3), 329-61.
- Kaya, H. & M. Belke (2018), "Feminist İktisat ve İktisadi Düşüncede Kadının Konumu", *Göller Bölgesi Aylık Hakemli Ekonomi ve Kültür Dergisi*, 5(60), Mart, 55-58.
- Kılıç, D. & S. Öztürk (2014), "Türkiye'de Kadınların İşgücüne Katılımı Önündeki Engeller ve Çözüm Yolları: Bir Ampirik Uygulama", *Amme İdaresi Dergisi*, 47(1), Mart, 107-130.
- Kızılgöl, Ö.A. (2012), "Kadınların İşgücüne Katılımının Belirleyicileri: Ekonometrik Bir Analiz", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 88-101.
- Klasen, S. (2000), "Does Gender Inequality Reduce Growth and Development? Evidence from Cross-Country Regressions", *Sonderforschungsbereich 386: Analyse Diskreter Strukturen, Discussion Paper No 212*, <<http://epub.ub.uni-muenchen.de/>>, 25.01.2018.
- Klasen, S. & F. Lamanna (2009), "The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth: New Evidence for a Panel of Co-untries", *Feminist Economics*, 15(3), 91-132.
- Korkmaz, Ö. (2016), "Kadınların İşgücüne Katılma Eğilimleri: Türkiye Örneği", *TİSK Akademi*, 11(22), 301-329.
- Krueger, A. (1968), "Factor Endowments and Per Capita Ineome Differences among Countries", *Economic Journal*, 78, 641-659.
- Lordoğlu, K. & N. Özkaplan (2007), *Çalışma İktisadi*, İstanbul.
- Löfström, A. (2009), *Gender Equality, Economic Growth and Employment*, Swedish Ministry of Integration and Gender Equality, Sweden.

- Mies, M. (2011), *Dünya Ölçeğinde Ataerki ve Birikim Uluslararası İşbölümünde Kadınlar*, Çev. Yıldız Temürtürkan, Dipnot yay., Ankara.
- Odekon, M. (1977), “The Impact of Education on the Size Distribution of Earnings in Turkey”, *Unpublished Ph.D. Dissertation*, State University of New York, Albany.
- Özer, M. & K. Biçerli (2003), “Türkiye’de Kadın İşgücünün Panel Veri Analizi”, *Sosyal Bilimler Dergisi*, <<https://earsiv.anadolu.edu.tr/xmlui/handle/11421/502>>, 25.01.2018.
- Özkan, G.S. & B. Özkan (2010), “Kadın Çalışanlara Yönelik Ücret Ayrımcılığı ve Kadın Ücretlerinin Belirleyicilerine Yönelik Bir Araştırma”, *Çalışma ve Toplum*, 1(24), 91-104.
- Özkaplan, N. (2010), “İktisat ve Toplumsal Cinsiyet-İktisatta Kadın Kimliği”, içinde: *İktisat ve Toplumsal Cinsiyet*, U. Serdaroğlu (ed.), Efil Yayınevi, Ankara, 38-48.
- Öztürk, M. & B.I. Çetin (2009), “Dünyada ve Türkiye’de Yoksulluk ve Kadınlar”, *Journal of Yaşar University*, 3(11), 2661-2698.
- Parlaktuna, İ. (2010), “Türkiye’de Cinsiyete Dayalı Mesleki Ayrımcılığın Analizi”, *Ege Akademik Bakış*, 10(4), 1217-1230.
- Palaz, S. (2003), “Türkiye’de Cinsiyet Ayrımcılığı Analizinde Neo Klasik Yaklaşımına Karşı Kurumcu Yaklaşım: Eşitliği Sağlayıcı Politika Önerileri”, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(9), 87-109.
- Reich, M. & D.M. Gordon & R.C. Edwards (1973), “Dual Labor Markets: A Theory of Labor Market Segmentation”, *The American Economic Review*, 63(2), 359-365.
- Schultz, T.W. (1971), *Investment in Human Capital*, The Free Press, Collier-Macmillan limited, U.S.A.
- Sen, A. (1993), “Capability and Well-being”, in: *The Quality of Life*, M.C. Nussbaum & A. Sen (eds.), Oxford, Clarendon Press, 30-53.
- Serdaroğlu, U. (1998), *Feminist İktisat’ın Bakışı (Postmodernist mi?)*, Sarmal yay., İstanbul.
- Sousa, S.C. (2005), *Occupational segregation and female labour force participation in Southern Europe*, June <<https://pdfs.semanticscholar.org/>>, 25.01.2018.
- Şenesen, G. & Ş. Özar (1998), “Determinants of Female (non) Participation in the Urban Labour Force in Turkey”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 25, 311-328.
- Şenesen, G.G. (2008), “Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Bütçeleme: Türkiye İçin Bir Değerlendirme”, *Bütçe Sürecinde Parlamentonun Değişen Rolü Sempozyumu*, Afyonkarahisar.
- Tansel, A. (2002), “Economic Development and Female Labor Force Participation in Turkey: Time-Series Evidence and Cross-Section Estimates”, *METU/ERC Working Paper* No. 02/3.
- Tansel, A. & F. Bircan (2010), “Wage Inequality and Returns to Education in Turkey: A Quantile Regression Analysis”, *ERC Working Papers in Economics* 10/03, December.
- Toksöz, G. (2011), *Kalkınmada Kadın Emegi*, Varlık Yayınları, İstanbul.
- Ulutaş, Ç.Ü. (2009), “Yoksulluğun Kadınlaşması ve Görünmeyen Emek”, *Çalışma ve Toplum*, 2009(2), 25-40.
- Üçdoğruk, Ş. & M.K. Özcan & Y.Z. Özcan (2000), “Türkiye’de Gelişmişlik İndeksine Göre Seçilmiş İllerde Gelir Farklılıklarını Belirleyen Etmenler”, *Ekonomik Yaklaşım*, 11(37), 29-57.
- UNDP (1995), *Human Development Report 1995*, USA.
- UNDP (2010), *Human Development Report 2010*, USA.
- UNDP (2016), *Human Development Report 2016*, USA.

- UNDP (2016), *Özet 2016 İnsani Gelişme Raporu Herkes İçin İnsani Gelişme*, USA, 2016.
- Volart, B.E. (2004), *Gender Discrimination and Growth: Theory and Evidence from India*, London, DEDPS 42, <http://bertaestevevolart.com/research/disc_january2009.pdf>, 25.01.2018.
- WEF (2017), *The Global Gender Gap Report 2017*, Geneva, Switzerland.
- White, J.B. (1999), *Para ile Akbaba*, Çev. Aksu Bora, İletişim yay., İstanbul.
- WB (2017), *World Development Indicators*, Washington.
- Yavuz, G. & U. Serdaroğlu (2010), "Kalkınma ve Kadın (veya Toplumsal Cinsiyet) İlişkilendirilişinin Değişimindeki Kavşaklar", içinde: *İktisat ve Toplumsal Cinsiyet*, U. Serdaroğlu (ed.), Efil Yayınevi, Ankara, 49-101.
- Yıldız, A. (2015), "Orta Gelir Tuzağı ve Orta Gelir Tuzağından Çıkış Stratejileri", *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25(2), 155-170.

Tunç, M. (2018), “Kalkınmada Kadın Ayrımcılığı ve Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinin Rolü: Ülkelerarası Farklı Gelir Gruplarına Göre Yatay Kesit Analiz”, *Sosyoekonomi*, Vol. 26(38), 221-251.

Mali Alan ve Ölçüm Yöntemleri¹

Fatih AKBAYIR (<http://orcid.org/0000-0003-2831-619X>), Department of Public Finance, Karamanoğlu Mehmetbey University, Turkey; e-mail: akbayirfatih@kmu.edu.tr

Ahmet Burçin YERELİ (<http://orcid.org/0000-0002-8746-6756>), Department of Public Finance, Hacettepe University, Turkey; e-mail: aby@hacettepe.edu.tr

Fiscal Space and Estimating Methods²

Abstract

In this paper, it is aimed to examine the estimating methods of the fiscal space, which is a concept that governments focus in recent years. In this direction, six fiscal space estimating methods are explained theoretically. Besides, it is tried to evaluate these methods in terms of advantages and disadvantages through a comparative analysis. It is also examined the risks associated with the methods. As a result, it can be said that incorrect measures of fiscal space may have negative effects on many important factors, from the development stages of the countries to the macro indicators. In addition, considering that the fiscal space of the countries is affected by many economic and non-economic factors, Ostry et al. (2010) approach attracts considerable attention. Because it takes more account of the general equilibrium situation.

Keywords : Fiscal Sustainability, Fiscal Risk, Fiscal Space, Ostry et al. Approach, Debt Dynamics.

JEL Classification Codes : E62, H62, H63.

Öz

Bu çalışmada, hükümetlerin son dönemlerde üzerinde önemle durdukları mali alan kavramı ele alınacak ve kavramın ortaya çıktığı ilk zamanlardan günümüze kadar ortaya atılan farklı mali alan ölçüm yöntemleri incelenip, söz konusu yöntemler için karşılaştırmalı bir değerlendirme yapılacaktır. Kullanılan yöntemlerden kaynaklı sorunların ne gibi riskleri beraberinde getirebileceği incelenecektir. Sonuç olarak doğru olmayan mali alan ölçümlerinin ülkelerin kalkınma aşamalarından makro göstergelerine kadar birçok önemli faktörde sapmalara yol açabileceği söylenebilir. Ülkelerin sahip oldukları mali alanın birçok ekonomik ve hatta ekonomik olmayan faktörden etkilendiği göz önüne alındığında, Ostry vd. (2010) tarafından geliştirilen yaklaşımının genel denge durumunu en fazla dikkate alan yöntem olduğu görülmektedir.

Anahtar Sözcükler : Mali Sürdürülebilirlik, Mali Risk, Mali Alan, Ostry vd. Yaklaşımı, Borç Dinamikleri.

¹ Bu çalışma, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilimdalı'nda tamamlanan "Mali Alan: Türkiye İçin Bir Uygulama" adlı doktora tezinden üretilmiştir.

² This study created from the Ph.D. dissertation of Fatih Akbayir conducted in the Public Finance Department of Hacettepe University, Ankara, Turkey.

1. Giriş

Son yıllarda kamu fonksiyonlarının yerine getirilmesi açısından git gide artış gösteren finansman ihtiyacı, gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde hükümetleri yeni kaynak arayışlarına itmiştir. Bu arayışlar mali alan kavramının ortaya çıkmasında önemli bir etken olmuştur. Mali alan, finansal pozisyonda herhangi bir olumsuz durum ortaya çıkarmadan hükümetlere ihtiyaç olunan kaynağı sağlama imkânı sunmaktadır. Hal böyle olunca hükümetler, kavrama ilgi göstermeye başlamış; birçok araştırmacı ve uluslararası kuruluş ise kavramı analiz ve incelemelerinin merkezine yerleştirmişlerdir.

Hükümetler için bir mali manevra alanı imkânı sunan mali alanın, önemini son Küresel Krizden sonra daha da artırdığı görülmektedir. Mali alan, kriz yıllarında hükümetlerin krizin olumsuz etkilerini bertaraf edebilmek adına başvurulabileceği önemli bir potansiyel olmuştur. Tüm bu gelişmeler hükümetlerin, güdülen politikalar ya da öngörülemeyen durumlar için kullanmak adına sahip olunan mali alan düzeyi ile ilgili bilgi sahibi olma isteğini beraberinde getirmiştir. Dolayısıyla mali alan ölçümü, mali alana sahip olmak kadar önemli bir hale gelmiştir.

Mali alanı ölçme çabaları kavramın ilk olarak ortaya atılması ile birlikte başlamıştır. Günümüzde tanım ve tarifinde henüz bir fikir birliğinin olmadığı görülen mali alanın, ölçümü konusunda da üzerinde uzlaşılan ortak bir yöntem sahip olduğunu söylemek zordur. Literatürde mali alanın nasıl hesaplanacağı hususunda çeşitli teknikler bulunmaktadır. İlk başlarda bu tekniklerin bugün ortaya konulan yöntemlere nazaran daha basit olduğu görülmektedir. Ancak gün geçtikçe araştırmacılar tarafından ülkelerin ekonomik ve politik özelliklerini de dikkate alan mekanik yöntemler geliştirilmiştir.

Bu yöntemlerin, kamu gelirleri ve harcamaları gibi çeşitli politika araçları, potansiyel vergi gelirleri, Laffer eğrisi ve birincil dengenin borç düzeyindeki değişimlere vermiş olduğu tepkiler gibi birçok farklı etken üzerine inşa edildiği görülmektedir. Bir başka ifadeyle mali alan, öngörülebilir bir borçlanma kapasitesinden, borç oranını azaltabilmek için ne kadar süreye (vergileme dönemine ya da yıla) ihtiyaç duyulduğundan ve potansiyel gelir ve harcamalardan yola çıkılarak hesaplanabilmektedir.

Bu çalışmada öncelikle mali alan kavramının ilk olarak ortaya atıldığı dönemden bu yana yapılan tanım ve tarifler incelenmiştir. Daha sonra mali alanın ölçümü konusunda ortaya atılan altı farklı yöntem teorik olarak anlatılmıştır. Sonrasında ise ele alınan yöntemlerin karşılaştırmalı olarak bir analizi yapılmış, sahip olunan üstünlükler ve eksiklikler değerlendirilerek, yöntemlerden kaynaklı sorunların ne gibi riskleri beraberinde getirebileceği incelenmiştir.

2. Mali Alan: Kavramı ve Tanımı

Mali alan kavramı uluslararası literatürde “fiscal space” şeklinde kullanılmaktadır. Bu ifadenin Türkçeye çevrilmesi aşamasında ufak da olsa bazı ihtilafların yaşandığı görülmektedir. Konu ile ilgili ilk tercümelerde İngilizce “space” kelimesinin karşılığı olarak

“uzay” veya “boşluk” kelimeleri kullanılmış, “mali uzay” veya “mali boşluk” gibi kavramsal ifadelere yer verilmiştir. Aslında her iki ifade de Türkçe kelime bilgisi açısından doğru olmakla birlikte “uzay” ve “boşluk” kavramlarının gerek okuyucuda yaptığı çağrışım ve gerekse maliye biliminde bu söyleme pek de aşına olunmayışı sebebiyle “mali alan” deyişi kulağa daha hoş gelmiş ve daha yaygın kullanılır olmuştur.

Bu görüşler ışığında hükümetlere bir mali manevra (manevra için bir alana ihtiyaç vardır) kabiliyeti sunan ve uluslararası literatürde “fiscal space” şeklinde ifade olunan kavramın, maliyecilerce değişik şekillerdeki kullanımları arasındaki en uygun Türkçe karşılığının “mali alan” olduğu görülmektedir (Şahin, 2014: 175).

Mali alan terimi, literatürde ilk olarak 2000’li yılların ortasında Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası bünyesinde gerçekleştirilen öncül çalışmalarda kullanılmıştır. Bu çalışmalarda kavram ile ilgili bazı tanım ve tarifler yapılmaya çalışılmıştır. Buna göre IMF’nin ilgili politika tartışma makalelerinden birinde kavramın mali sürdürülebilirlik ile ilişkisi ve alternatif mali alan oluşturma yöntemleri gibi konulara değinen Heller (2005a) mali alanı: *“Bir hükümetin sürdürülebilir finansal pozisyonunu olumsuz etkilemeden, güdülen bir amaç için o hükümete kaynak sağlayan bütçesel bir imkândır.”* şeklinde tanımlamıştır.

Dünya Bankası (2005), Ekvator örneğine dayalı olarak fakirliğin azaltılması ile mali alan oluşturabilme çabaları arasındaki ilişkinin incelendiği bir raporda mali alanı, *“bazı amaçlarla (örneğin, çalışmada yer aldığı haliyle fakirliğin azaltılması amacıyla) ilişkili olan bireysel programlar ve yatırım projelerinin gerektirdiği temel harcamaları (mevcut ücret ve emekli maaşları dışında) finanse etmek için mevcut olan kaynakların toplamı”* şeklinde ele almıştır.

Bunun yanı sıra Kalkınma Komitesi (2006), mali alanı, *bir hükümetin mali ödeme gücüne zarar vermeksizin gerçekleştirebileceği maksimum harcama ile mevcut harcama seviyesi arasındaki fark* olarak tanımlamaktadır. Ayrıca Schick (2009), bir süreç olarak bütçeleme kadar eski olan mali alan kavramını, *uzun zamanlardan beri tüm ülkelerde bütçelerin oluşturulması aşamasında öngörülemeyen harcamalar için bir “imkân” ya da “boşluk”un hesap edilmesine benzetmektedir.*

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ise kavrama belirli kalkınma hedeflerinin başarılması yönünden bir yaklaşım getirmiştir (Çakmak & Çakmak, 2014: 211). Buna göre Heller (2005a) ve Kalkınma Komitesi (2006)’nin kavramı “imkân” ve “boşluk” gibi terimler ile betimlemeye çalışmasına eleştirel bakan Roy vd. (2007)’ye göre mali alan, *“belirli kalkınma hedefleri için, kaynak mobilizasyonunu artırmak amacıyla oluşturulan somut politika eylemleri ve bu politika eylemlerinin etkili olabilmesine olanak sağlayan yönetim, kurumsal ve ekonomik çevrenin güvence altına alınması için gerekli olan reformların bir sonucu olarak hükümetlere sağlanan bir finansman”*dır.

Görüldüğü üzere kavram, farklı bilim insanları ve uluslararası kuruluşlar tarafından farklı yaklaşımlar çerçevesinde ele alınmıştır. Ancak özellikle son Küresel Kriz sonrası

bilhassa gelişmiş ülkelerin yaşamış oldukları borç krizleri, kavramın çerçevesini önemli ölçüde etkilemiştir. Bu noktadan sonra kavramın “borçların sürdürülebilirliği” ile ilişkilendirilmeye başlandığı görülmektedir (Bastos & Pineda, 2013: 3). Bu çerçevede Ostry vd. (2010) mali alanı, *ülkelerin mevcut borç seviyesi ile mali uyum geçmişlerinden yola çıkılarak belirlenen borç limitleri arasındaki fark* şeklinde tanımlamaktadır. Nihayetinde, mali alan kavramının halen tanımsal bir evrim aşmasında olduğu ve literatürde henüz üzerinde uzlaşılmış bir mali alan tanımının bulunmadığı açıkça görülmektedir (Roy vd., 2007: 1).

3. Mali Alan Ölçmede Kullanılan Yöntemler

Tanım ve tarifinde henüz bir fikir birliğinin olmadığı görülen mali alan kavramının, ülke örnekleri üzerinden değerlendirilmesinde de bir fikir birliğinin olduğunu söylemek zordur. Mekanik bir kural ya da eşik aracılığıyla saptanması oldukça zor olan mali alanın ölçümü, borç sürdürülebilirlik eşikleri, olası şoklar, ülkeden ülkeye farklılaşan ekonomik kurumlardan dolayı çeşitli araçlar kullanılarak ayrıntılı bir analizin yapılmasını gerektirmektedir (IMF, 2016: 9).

Bu bağlamda literatürde, bir ülkenin mali alanının nasıl hesaplanacağı konusunda pek çok farklı yöntem yer almaktadır. Bu yöntemler potansiyel vergi gelirlerinden politika araçlarına, Laffer eğrisinden birincil dengenin borç düzeyindeki değişimlere vermiş olduğu tepkiye kadar oldukça geniş bir yelpazeye yayılmaktadır (Nerlich & Reuter, 2015: 4). Bir başka ifadeyle mali alan, öngörülebilir bir borçlanma kapasitesinden, borç oranını azaltabilmek için ne kadar vergileme (yılına) dönemine ihtiyaç duyulduğundan ve potansiyel gelir ve harcamalardan yola çıkılarak hesaplanabilmektedir. Çalışmanın sonunda yer alan Ek-1’de farklı yöntemlere ait özet bilgiler tablo şeklinde verilmiştir.

3.1. Mali Sürdürülebilirlik ile İlişkili Yaklaşımlar

Mali alan ile mali sürdürülebilirlik kavramları birbirleri ile yakın bir ilişki içindedir. Bir ülkede mali sürdürülebilirliğin sağlanması, mali alanın varlığına işaret edebilmektedir. Ya da tam tersi bir ülkede sahip olunan mali alan, mali sürdürülebilirliğin sağlanması adına bazı ipuçları verebilmektedir. Mali alan ile mali sürdürülebilirlik arasındaki bu yakın ilişki, mali alan ölçümlerinde mali sürdürülebilirliğin analiz edilmesinde kullanılan bazı yöntemlerden faydalanılmasını beraberinde getirmektedir (Ulusoy vd., 2013: 230).

Genel olarak bilindiği üzere, borcun istikrarlı bir düzeyde tutulabilmesi için birincil fazla düzeyinin muhafaza edilmesi gerekmektedir. Hükümetlerin bu düzeyde birincil fazla vermeleri, borcun istikrarlı bir şekilde sürdürülebildiği anlamına gelmektedir. Ancak gerekli düzeyde birincil fazla verilemez ise toplam borç devamlı artacağı için sürdürülemez hale gelecektir. Bu durumda verilmesi gereken birincil fazla ile verilen birincil fazla arasındaki -negatif- fark, gerekli olan mali düzenlemeleri (IMF, 2003: 124); pozitif fark ise mali alanı işaret etmektedir (Ulusoy vd., 2013: 230).

Buna benzer bir başka yöntem ise bugünkü değer yaklaşımı kullanılarak elde edilen referans kamu borcu seviyesinin cari borç seviyesi ile karşılaştırılmasıdır. Buna göre cari borç fazla ise aşırı borçlanma söz konusudur (IMF, 2003: 130). Bu durumda mali alan tamamen tüketilmiş demektir. Ya da tam tersi olarak cari borcun daha düşük düzeyde olması, belirli bir mali alana sahip olunduğu anlamına gelecektir.

Temelde birbirine benzeyen bu iki yöntemin diğer yöntemlere nazaran mali alan ölçümü noktasında kullanılması pek tercih edilmemektedir. Bu durumun en önemli sebeplerinden bir tanesi teorik olarak iyi bir şekilde kurgulanan yöntemlerin pratikte istenmeyen sonuçları öngörememesidir. Şöyle ki bu yöntemler, hükümetlere ilerleyen zamanlarda telafi etmek şartıyla önemli derecelerde birincil açık vermesine müsaade etmektedir. Ancak gerçek hayatta hükümetlerin büyük derecelerde birincil fazla vermesi hem ekonomik olarak hem de politik olarak pek mümkün değildir (IMF, 2003: 122). Bu yöntemlerde gözlemlenen bir diğer önemli sakınca ise, temeline birçok parametrenin tahmini değerlerini yerleştirmesidir. En doğru şekillerde öngörülerde bulunulmaya çalışılsa dahi gelecekteki faiz, enflasyon ve büyüme oranlarının doğru tahmin edebilmesi oldukça zordur (Celasun vd., 2007: 402).

3.2. IMF Yaklaşımı

Mali alanı ölçebilme çabaları ile birlikte başladığı söylenebilir. Ancak ilk zamanlarda kullanılan yöntemler bugün kullanılanlara nazaran daha basittir. Bu çerçevede mali alan ile ilgili çalışmalara öncülük eden ve alana önem atfeden kuruluşların başında IMF gelmektedir. IMF'in mali alanın ölçümüne, ilave mali alan oluşturabilme çabalarının bir tezahürü olarak yaklaştığı görülmektedir. Buna göre, bir ülkenin mali alanı, -mali alan oluşturma yöntemlerinden olan- kamu gelirleri, harcamalar, dış yardımlar ve borçlanma politikalarına ne kadar başvurabileceğinden yola çıkılarak tahmin edilebilmektedir.

Heller (2005a, 2005b, 2006), bu yöntemden yola çıkarak Malavi, Zambiya ve Tanzania'nın mali alanını ölçmeye çalışmıştır. Buna göre, Malavi ve Zambiya'nın görece yüksek olan vergi hasılatı / GSYİH yapısı nedeniyle vergileri artırarak ilave bir mali alan oluşturma imkânları pek bulunmamaktadır. Diğer taraftan görece düşük vergi hasılatı / GSYİH yapısına sahip olan Tanzania'nın ise vergileri artırarak ilave bir mali alan elde edebileceği söylenebilir (Heller, 2005b: 3). Dolayısıyla vergi hasılatı / GSYİH oranı yaklaşık %13 olan Tanzania için en az %15 olmak üzere (belki %20'ye çıkartmasıyla) aradaki farkın sağlamış olduğu kaynak kadar bir mali alana sahip olabileceği düşünülmektedir (Heller, 2006: 75).

Bunun yanında Tanzania, harcamalarını yeniden önceliklendirerek de ilave mali alan elde edebilmektedir. Bu ülke, toplam harcamalar içindeki faiz ve ücret ödemeleri kalemlerinden geriye kalan (faiz ve ücret harcamalarının ihtiyarı yönü bulunmamaktadır) kaynak kadar ilave mali alan elde edebilme imkânına sahiptir. Diğer taraftan toplam harcamalar içinde faiz ve ücret ödemeleri yüksek olan Malavi ve Zambiya'nın ise bu yönden ilave bir mali alana sahip olabilme imkânı bulunmamaktadır (Heller, 2005b: 3).

Ayrıca Tanzanya’nın dış yardımların edinilmesi noktasında başarılı bir şekilde yürütülen makroekonomik istikrar ve reform çabalarına (yardımı yapanların bu yönde beklentileri olmaktadır) binaen Malavi ve Zambiya’dan daha şanslı olduğu ortadadır. Dış yardımlar konusunda yardımların aşırı derecede dalgalı olması, oluşturulacak mali alanı oldukça olumsuz etkilemektedir. Bu doğrultuda Tanzanya’nın dış yardımlar açısından görece daha yüksek bir mali alana sahip olduğu görülmektedir (Heller, 2005a: 17).

Son olarak yine Malavi ve Zambiya’nın, iç borçlanma rakamlarının milli gelire oranının yüksekliğine binaen bu kaynaktan yola çıkılarak ilave bir mali alana sahip olmadığı izlenmektedir. Ancak diğer taraftan düşük bir iç borç oranına sahip olan Tanzanya’nın ise belirli bir üst limite kadar yerel piyasalardan borçlanabilme imkânına ve bu doğrultuda önemli düzeyde bir mali alana sahip olduğu anlaşılmaktadır (Heller, 2005a: 16).

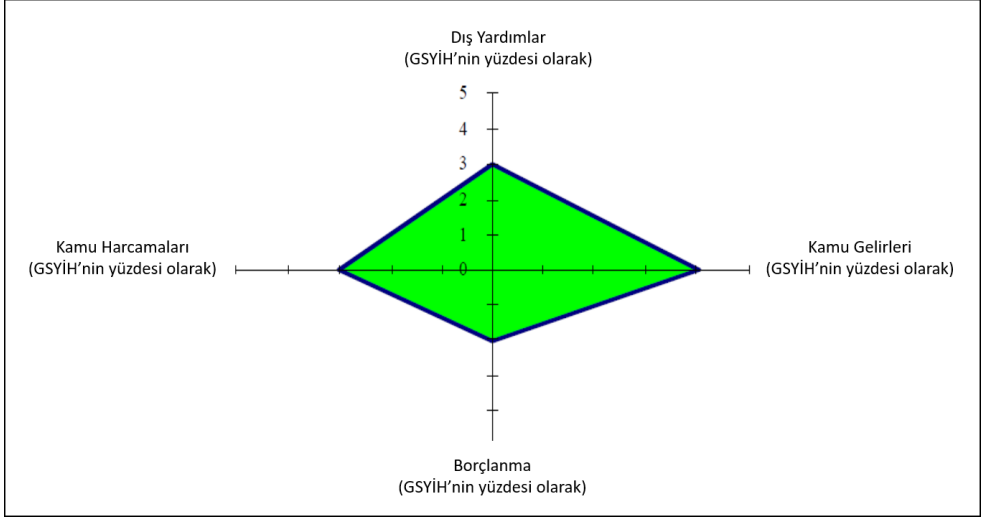
IMF yaklaşımı görece basit bir yapıya sahiptir. Ancak bu basitlik, yaklaşımın avantajlı değil dezavantajlı tarafını oluşturmaktadır. Çünkü bu yaklaşım, derin analitik analizlerden uzak ve yalnızca oransal bir yöntem olarak göze çarpmaktadır. Örneğin, yaklaşım, zamanlararası değerlendirmeye imkân tanımamakta ve devletin önemli mali göstergelerini (sübvansiyonlar, kamu varlıkları vb.) analiz dışında bırakmaktadır (Heller, 2007: 17). Bununla birlikte, IMF’nin çeşitli politika tartışma makalelerinde de görüleceği üzere mali alanın ölçümü konusunda devamlı bir arayış içerisinde olduğu bir gerçektir.

3.3. “Mali Alan Elması” Yaklaşımı

Mali alan elması (ya da mali elmas), mali alan oluşturmada kullanılan araçların bir temsilidir. Elmasın toplam alanı, bir ülke için sahip olunan toplam mali alanı ifade etmektedir. Elması temsil eden şeklin her bir köşesinde mali alan oluşturmada kullanılabilecek çeşitli mali politika araçları yer almaktadır (Roy vd., 2007: 6). Mali alanın basitleştirilmiş bir genel görünümünü ortaya koyan mali alan elmasının dört köşesinde yer alan bu politika araçları, kamu gelirleri, kamu harcamaları, dış yardımlar ve borçlanmadır (Kalkınma Komitesi, 2006: 17). Bu araçlardan herhangi biri vesilesiyle elde edilecek ek mali alan kapasitesinin görece fazla olması, mali alan elmasının o yönde genişleyeceğini göstermektedir (Şahin & Akar, 2014: 301).

Şekil 1’de, örnek bir mali alan elması yer almaktadır. Buna göre elmasın sağ köşesinde kamu gelirleri (GSYİH’ye oranı); sol köşesinde kamu harcamaları (GSYİH’ye oranı); üst köşesinde dış yardımlar (GSYİH’ye oranı); ve alt köşesinde ise borçlanma (GSYİH’ye oranı) aracı bulunmaktadır. Bu araçlar vasıtası ile ayrı ayrı elde edilebilecek her bir mali alan imkânı toplamda elmasın şeklini ortaya çıkarmaktadır. Örneğin, bir ülkede kamu gelirlerini %4 ve planlanan bir süre için elde edilen dış yardımları %3 kadar artırılabilme imkânı var ise; ayrıca kamu harcamalarının gözden geçirilmesi ve yeniden önceliklendirilmesi sonucu %3 kadar ve bunun yanında %2 kadar daha borçlanabilme imkânına paralel bir ek kaynağa sahip olunması söz konusu olabilecek ve mali alan elması, Şekil 1’de görüldüğü gibi olacaktır (Kalkınma Komitesi, 2006: 18).

Şekil: 1
Mali Alan Elması



Kaynak: Kalkınma Komitesi, 2006: 18.

Kalkınma Komitesi (2006), bu yaklaşımdan yola çıkarak Şili, Brezilya, Hindistan ve Etiyopya'nın mali alan elmasını hesaplamıştır³. Öncelikle Şili'de, ülkenin mali alan elmasını şekillendirecek etkenler analiz edilmiş ve arkasından mali alan elması çizilmiştir. Buna göre, Şili'nin mali alan elması Şekil 2(a)'da verilmektedir. Şili, ortalama bir hasılat seviyesi (%24) ve görece düşük bir borç düzeyine (%20'den daha az) sahiptir ve şekilde görüleceği üzere bu iki etkenden kaynaklı bir mali alan varlığı söz konusudur. Diğer taraftan neredeyse sıfır seviyesindeki dış yardımların yanı sıra harcama etkinliğini artırarak elde edilecek olan mali alan oldukça düşüktür. Çünkü uzun zaman önce harcamalarda etkinlik sağlanmış ve bu araçla elde edilecek pek bir mali alan kalmamıştır. Böylece potansiyel mali alan vergilerin artırılması ve borçlanma üzerinden ortaya çıkmaktadır (Kalkınma Komitesi, 2006: 21).

Şekil 2(b)'de ise Brezilya'nın mali alan elması verilmiştir. Buna göre önemli bir borç ve finansal kriz tarihine sahip olan Brezilya, aşırı borç yükü ile birlikte bu açıdan elde edebileceği mali alan şansını büyük oranda yitirmektedir. Gelirlerini artırması önemli derecede maliyetli olacağından bu yola başvurması daha da zordur. Dış yardım akışı çok azdır. Dolayısıyla Brezilya'nın tek mali alan oluşturma seçeneği geniş ölçüde harcama

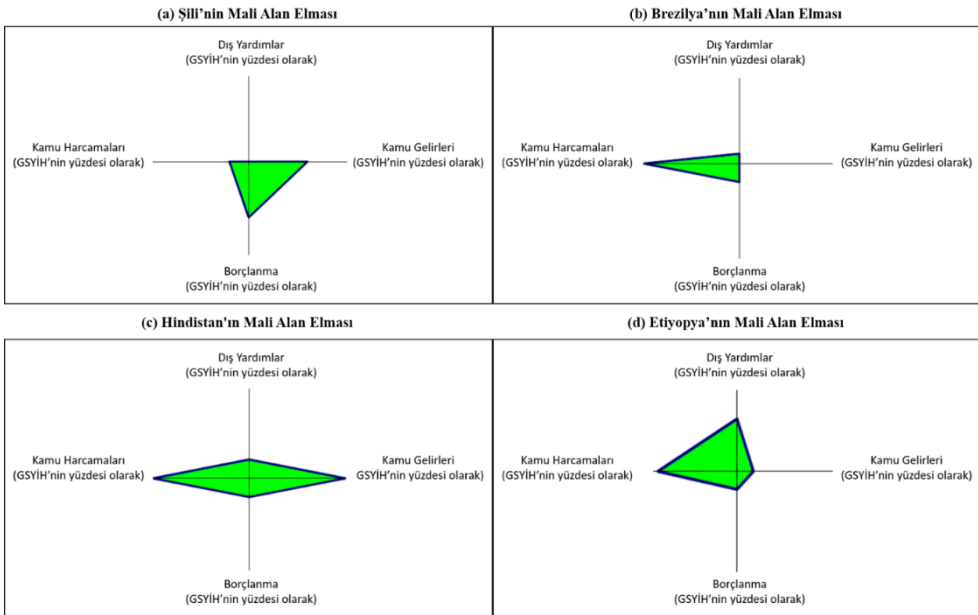
³ Ayrıca Dünya Bankası, Türkiye dâhil Brezilya, Fas, Filipinler, Hindistan, Kamerun, Kenya, Madagaskar, Ruanda, Tacikistan, Uganda ve Ukrayna'nın mali alan elmasını gruplar halinde hesaplamıştır (Kalkınma Komitesi, 2007: 13). Bunun yanında Ünsal ve Durucan (2014) ise mali alan elmasını çizmeden Türkiye'nin mali alanının, mali alan elmasının dört köşesinde bulunan faktörler açısından bir analizini gerçekleştirmiştir.

etkinliğinin sağlanmasına kalmakta ve sahip olunan mali alanı bu kalem ile birlikte elde etmektedir (Kalkınma Komitesi, 2006: 24).

Şekil 2(c) Hindistan'ın sahip olduğu mali alan elmasını göstermektedir. Buna göre Hindistan, borçlarını artırarak ilave mali alan elde edebilir. Çünkü şimdiye kadar hiç temerrüde düşmemesiyle kreditorlerin gözünde olumlu bir izlenimi vardır. Ancak sahip olduğu üretken olamayan teşvik sistemi ve teknik etkinlikten uzak gerçekleştirilen harcamalardan kurtularak mali alan elde etme imkânı çok daha yüksektir. Ayrıca söz konusu yeniden önceliklendirme sayesinde hasılat düzeyi de artırılabilir. Dolayısıyla Hindistan bu politika araçları çerçevesinden önemli bir mali alan düzeyine sahiptir (Kalkınma Komitesi, 2006: 24-25).

Şekil 2(d)'de ise Etiyopya'nın mali alan elması verilmiştir. Hasılat düzeyinin zaten yüksek olması durumunda dış yardımlar, mali alanı artırmada önemli bir rol oynayabilir. Buna göre Etiyopya için ek yardım ve harcama etkinliğinin geliştirilmesi mali alanın artırılmasında izlenebilecek iki önemli yoldur. GSYİH'nin %30'u kadar bir harcama seviyesine; %50'si kadar ise dış yardıma sahip olan Etiyopya'nın, harcamaların %8'ne tekabül eden bir borç servisi bulunmaktadır. Ancak bu ülke, geçmişteki kötü ününden dolayı borçlanma hususundaki potansiyelini pek kullanamamaktadır (Kalkınma Komitesi, 2006: 26-27).

Şekil: 2
Ülkelerin Mali Alan Elmasları



Kaynak: Kalkınma Komitesi, 2006: 25.

Bu yaklaşımın, IMF’nin mali alanı ölçme konusundaki gayretlerinin gelişmiş bir hali olduğu söylenebilir. Bir başka ifadeyle IMF yaklaşımında, ülkelerin mali alanı ölçülürken kamu gelirleri ve harcamaları, dış yardımlar ve borçlanma politika araçları üzerinden tek tek değerlendirme yapılmaktadır. Oysa “mali alan elması” yaklaşımı, bu yöntemi geliştirip söz konusu araçlardan yola çıkarak topyekûn bir analiz gerçekleştirmektedir. Bu durum aynı zamanda iki yaklaşım arasındaki temel farkı da ortaya koymaktadır.

Mali alan elması yaklaşımı, özellikle sahip olunan mali alan potansiyelinin görünümünü ortaya koymada faydalı bir araçtır. Ancak daha gerçekçi sonuçlara ulaşmak mutlaka daha derin bir analizi gerektirmektedir. Farklı ekonomik özelliklere sahip olan ülkeler için kendi özel durumlarına göre yapılacak ayrıntılı analizlerin daha faydalı olacağı açıktır (Kalkınma Komitesi, 2007: 13-14). Bu yaklaşımın ülkelerin kendi ekonomik özelliklerini dikkate almayan yapısı, ülkeler arası bir karşılaştırma yapma imkânını da ortadan kaldırmaktadır (Martin & Kyrili, 2009: 4). Ancak yine de sahip olunan mali alanı bir şekil yardımıyla açıklaması nedeniyle diğer yaklaşımlardan farklılaşmaktadır.

3.4. Aizenman - Jinjara (2010) Yaklaşımı

Mali alanı ölçülebilir bir değişken olarak ele alan Aizenman ve Jinjara (2010), özgün bir yaklaşım ile birlikte kavramın başına “*de facto*” ibaresini ekleyip şu şekilde bir tanımlama yapmışlardır: “*De facto mali alan, kamu borcunun ödenmesinde vergilerin tahsil edilemeyen zamanlarında (düşük vergi tahsilatının yaşandığı dönemlerde) başvuru kaynaklarıdır.*”

Burada tahsil edilen vergiler ile yakından ilişkilendirilen “*de facto vergi tabanı*” kavramı oldukça önemlidir. Gerçekleşen vergi tahsilatını ölçen *de facto vergi tabanı*, konjonktürel dalgalanmaların etkisini düzeltmek adına birkaç yıllık ortalaması alınan *fili vergi matrahı* olarak tanımlanabilir (Aizenman & Jinjara, 2010: 1).

Devreden kamu borcunun, *de facto vergi tabanına* oranı ya da bunun dışında kamu borcunun geri ödenmesi için gerekli olan vergi tahsil yılları, ülkelerin yaşamış oldukları görece mali darlık hakkında bazı bilgiler sunmaktadır. Bir başka ifadeyle bu göstergeler ülkelerin sahip oldukları mali alan hakkında önemli bilgiler taşımaktadır. Buna göre mali alan şu şekilde ölçülebilir (Aizenman & Jinjara, 2010: 1-4):

$$De\ Fakto\ Mali\ Alan = \text{Kamu Borcu} / \text{Vergi Hasılatı}$$

Aizenman ve Jinjara (2012), bu yöntem ile 123 ülkenin mali alanını (kriz öncesi dönem için) hesaplamıştır. Bu ülkeler arasında Avustralya yüksek düzeyde mali alana sahip olmasıyla dikkat çekerken; Arjantin ve Butan’ın düşük mali alana sahip olduğu görülmektedir. Çünkü Avustralya’nın 2006 yılında borçlarını geri ödeyebilmesi için geçmiş 1 yıldan daha az sürede tahsil ettiği vergi gelirleri yeterli gelirken; bu süre Arjantin için yaklaşık 5 yıl, Butan için ise yaklaşık 8 yıldır.

Ayrıca mali açıklar üzerinden de yine bir mali alan hesaplaması yapılmaktadır. Bu alternatif mali alan ölçme yönteminde kamu borcu yerine mali açıklar kullanılmaktadır (Aizenman & Jinjara, 2010: 5):

$$De Fakto Mali Alan = \text{Mali Açıklar} / \text{Vergi Hasılatı}$$

Tablo: 1
81 Ülkenin Mali Alanı

Grup	Ülkeler	MA-1	MA-2	Grup	Ülkeler	MA-1	MA-2
Düşük Gelirli Ülkeler	Afganistan	1,61	0,29	OECD Üyesi Olmayan Yüksek Gelirli Ülkeler	Bahamalar	2,36	0,1
	Bangladeş	4,46	0,09		Bahreyn	6,89	-1,3
	Kırgızistan	8,61	0,12		Hırvatistan	1,69	0,09
	Madagaskar	10,24	0,34		Kıbrıs	2,1	0
	Nepal	5,76	0,13		Estonya	0,23	-0,05
	Tacikistan	10,12	0,38		Letonya	0,76	0,05
Alt Orta Gelirli Ülkeler	Uganda	5,33	0,17	Yüksek Gelirli OECD Ülkeleri	Malta	2,44	0,07
	Butan	6,91	0,51		Umman	2,69	0,38
	Çin	1,95	0,24		San Marino	2,87	-0,22
	Kongo	0,03	-0,16		Singapur	6,6	-0,45
	Fildişi Sahilleri	6,91	0,22		Avustralya	0,89	-0,04
	El Salvador	3,7	0,31		Avusturya	2,18	0,07
	Gürcistan	2,99	0,01		Belçika	2,9	0,02
	Guatemala	1,92	0,15		Kanada	1,82	-0,03
	Hindistan	8,62	0,38		Çekya	1,45	0,21
	Endonezya	3,38	0,1		Danimarka	0,67	-0,04
	Maldivler	2,51	0,38		Finlandiya	1,23	-0,02
	Moldova	1,86	-0,04		Fransa	2,34	0,1
	Moğolistan	2,85	-0,04		Almanya	2,98	0,06
	Fas	2,74	0,09		Yunanistan	4,63	0,33
	Papua Yeni Gine	3,03	0,08		Macaristan	2,55	0,25
	Filipinler	4,95	0,26		İzlanda	0,82	-0,04
	Senegal	4,42	0,09		İrlanda	0,98	-0,06
	Sri Lanka	6,43	0,55		İtalya	3,71	0,1
	Tayland	2,54	-0,11		Güney Kore	1,75	-0,02
	Tunus	2,6	0,12		Lüksemburg	0,24	0
	Ukrayna	3,66	0,07		Hollanda	1,97	0,03
Üst Orta Gelirli Ülkeler	Cezayir	1,7	-0,43		Yeni Zelanda	1,36	-0,12
	Beyaz Rusya	0,27	0		Norveç	1,64	-0,39
	Brezilya	5	0,15		Polonya	2,32	0,21
	Bulgaristan	1,15	-0,16		Portekiz	3,03	0,05
	Kolombiya	4,38	0,39		Slovakya	1,61	0,32
	Jamaika	4,41	0,07		Slovenya	1,09	0,1
	Kazakistan	0,46	-0,05		İspanya	1,76	0,02
	Litvanya	1,12	0,04		İsviçre	1,29	-0,03
	Moritus	2,56	0,17		İsviçre	1,15	0,04
	Meksika	3,1	0,1		Birleşik Krallık	1,51	0,06
	Peru	2,39	0,08		Birleşik Devletler	2,32	0,09
	Rusya	0,63	-0,4	Not: MA-1, kamu borcu / vergi hasılatı yöntemi; MA-2 ise mali açıklar / vergi hasılatı yöntemi ile hesaplanan mali alanları göstermektedir.			
	Güney Afrika	1,79	0,05				
	St. Kitts ve Nevis	4,29	0,05				
	Türkiye	2,34	-0,22				
	Uruguay	3,93	0,18				

Kaynak: Aizenman & Jinjara, 2010: 8.

Buna göre 2000-2006 yılları arasındaki mali açıkların bu yıllar arasında elde edilen vergi hasılatına oranlanması (MA-2) ile bir mali alan hesaplaması yapılmıştır (Aizenman &

Jinjarak, 2010: 2)⁴. Tablo 1’de, 81 ülkenin bu iki yöntemle hesaplanan mali alanları verilmiştir. Kongo, Beyaz Rusya, Kazakistan, Rusya, Estonya, Letonya, Avustralya, Danimarka, İzlanda, İrlanda ve Lüksemburg tabloda verilen MA-1 hesaplamasına (kamu borcu / vergi hasılatı) göre; Bangladeş, Gürcistan, Fas, Papua Yeni Gine, Senegal, Ukrayna, Beyaz Rusya, Jamaika, Litvanya, Peru, Güney Afrika, St. Kitts ve Nevis, Hırvatistan, Letonya, Malta, Avusturya, Belçika, Almanya, Hollanda, Portekiz, İspanya, İsviçre, Birleşik Krallık ve Birleşik Devletler ise MA-2 hesaplamasına göre görece yüksek mali alana sahip ülkeler arasında yer almaktadır.

Bu yaklaşımın uygulanmasının görece kolay olduğu söylenebilir. Ancak analizde birçok ekonomik etkeni değerlendirme dışı bırakmaktadır. Bir başka ifadeyle ülkelerin mali alanı ölçülürken yalnızca ilgili ülkenin borç (ya da mali açıklar) ve gelir kalemleri dikkate alınmakta, o ülkenin mali olarak etkilenebileceği birçok etken değerlendirme dışı kalmaktadır. Oysaki ülkelerin sahip oldukları mali alanların ölçümü çok daha karmaşık bir süreçtir. Bu doğrultuda söylenebilir ki daha doğru sonuçlara ulaşabilmek için birçok faktörü dikkate alan ayrıntılı bir analiz gerekmektedir. Dolayısıyla yaklaşımın, doğru sonuçlara ulaşmak adına eksik yönleri olduğu söylenebilir.

3.5. Ostry vd. (2010) Yaklaşımı

Ostry vd. (2010) mali alanı, ülkelerin sahip oldukları cari borç düzeyi ile yine bu ülkelerin ekonomik özelliklerini ortaya koyan ve analitik bir şekilde belirlenen borç limiti arasındaki fark olarak tanımlamaktadır. Dolayısıyla mali alanın hesaplanması için borç limitinin hesaplanması gerekmektedir. Bu doğrultuda öncelikle birincil dengenin başta borç olmak üzere birçok ekonomik ve ekonomik olmayan değişkene verdiği tepki olan birincil denge reaksiyon fonksiyonu hesaplanarak işe başlanacaktır. Ayrıca borç stokunu önemli bir şekilde etkileyen faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeli de hesaplamalara dâhil edilmektedir. Nihayetinde ise bu iki önemli faktörün (reaksiyon fonksiyonu ve diferansiyel) standart bir bütçe kısıdı eşitliğinde bir araya getirilmesi suretiyle bir ülke için borç limiti bulunacaktır. Hesaplanan bu limitin (borç limiti) ülkelerin sahip olduğu cari borç düzeyine olan uzaklığı ise ifade edildiği üzere mali alanı ortaya koymaktadır.

Reaksiyon fonksiyonu deneysel olarak hesaplanırken birincil dengenin başta borç olmak üzere çıktı açığı, kamu harcamaları açığı, dış ticarete açıklık, enflasyon, emtia fiyatları, yaş bağımlılık oranı, politik istikrar, mali kurallar ve IMF kredileri gibi ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenlere verdiği tepki ölçülmektedir. Bu tepkinin güçlü olması, borç servisine karşı kullanılan ilk araçlardan bir tanesinin birincil fazla olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeline ise basit bir şekilde faiz oranından büyüme oranının çıkarılması ile ulaşılmaktadır. Ulaşılan değerler pozitif

⁴ Bu yaklaşımdan yola çıkarak hesaplanan mali alana yer veren diğer çalışmalar için bkz. Aizenman vd. (2011), Didier vd. (2012), Grauwe ve Ji (2013), Ulusoy vd. (2013) ve Peat vd. (2015).

olması, borç stokunda meydana getireceği bir artışa paralel olarak mali alanı olumsuz etkilerken; bu değerin negatif olması, tam tersi bir şekilde mali alanı olumlu etkileyecektir.

Ostry vd. (2010), 23 gelişmiş ülkenin mali alanını bu yaklaşım ile birlikte hesaplamıştır⁵. Öncelikle 1970-2007 ve 1985-2007 örneklem dönemi için iki farklı birincil denge reaksiyon fonksiyonu hesaplanmış; sonrasında ise on yıllık ortalama verilerden yararlanarak faiz oranı - büyüme oranı diferansiyeli belirlenmiştir. Nihayetinde bu iki adım bir araya getirilerek tüm bu ülkeler için mali alan hesaplanmıştır. Buna göre Yunanistan, İtalya, Japonya ve Portekiz en az mali alana sahip olan ülkeler iken; İzlanda, İrlanda, İspanya, Birleşik Krallık ve ABD ise oldukça kısıtlı bir mali manevra alanına sahiptir. Bu sayılanların dışında kalan diğer ülkeler (Avustralya, Avusturya, Belçika, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, İsrail, Güney Kore, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, İsveç) ise çok daha geniş mali alana sahiptir. Ancak bu ülkeler de gelecekte karşılaşmaları muhtemel demografik baskılar ve şarta bağlı yükümlülükler neticesinde orta vadeli mali düzenlemelere ihtiyaç duyabilir gibi gözükmektedir (Ostry vd., 2010: 3).

Genel kanı, mali alan ölçümü için takip edilecek yaklaşımın makroekonomik değişkenleri ve şokların sebep olabileceği mali baskıları en kapsamlı bir şekilde dikkate alan yöntem olması gerektiğidir (IMF, 2016: 10). Bu çerçevede Ostry vd. (2010) yaklaşımı, mali alan ölçümünde genel denge halini en fazla dikkate alan yaklaşım olarak göze çarpmaktadır. Yaklaşımda, mali alanın ölçülebilmesi için birçok makro değişkenin etkisini bünyesinde barındıran bir reaksiyon fonksiyonu ve faiz ile ekonomik büyüme gibi borçları etkileyen iki önemli faktör kullanılmaktadır.

Reaksiyon fonksiyonu birçok ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenin etkisini bünyesinde barındırdığı için bu araçtan çıkılarak hesaplanan borç limitinin, ilgili ülkenin ekonomik olarak karakteristik özelliklerini yansıttığı söylenebilir. Ayrıca diferansiyelin hesaplamalara dâhil edilmesiyle de faiz oranları ve büyüme oranlarındaki oynaklıkların mali alan üzerindeki etkileri sezilebilmektedir. Dolayısıyla bu faktörün de hesaplamalara dâhil edilmesi bir ülke için ulaşılabilecek mali alan büyüklüğü hakkında şüpheleri biraz daha azaltmaktadır.

Bu yaklaşımın eleştirildiği noktalar da mevcuttur. Öncelikle yaklaşımın mali alan kavramının kapsamını daralttığı iddia edilmektedir. Ekonomik olan ve olmayan birçok değişkeni dikkate almasına rağmen konuya yalnızca borçların sürdürülebilirliği açısından yaklaşıldığı ifade edilmektedir. Bir diğer eleştiri ise yaklaşımın daha çok borç veren ülke ve kurumların yaklaşımını yansıttığı iddiası ile ilgilidir (Çaşkurlu, 2011: 40).

⁵ Bu yaklaşımdan yola çıkarak hesaplanan mali alana yer veren diğer çalışmalar için bkz. Zandi vd. (2011), Bastos ve Pineda (2013), Ghosh vd. (2013a), Ghosh vd. (2013b), Hajnovic ve Zeman (2013), Kim (2015), Nerlich ve Reuter (2015), Adedeji vd. (2016).

Hükümetler, mali açıdan zor duruma düştüklerinde (özellikle de kriz zamanları) güdülen amaçların gerçekleştirilebilmesi için çoğu zaman borçlanmaktadırlar. Bir başka ifadeyle devlet bütçelerinin genellikle açık verdiği (en iyi ihtimalle denk) göz önüne alındığında borçlanmanın, özellikle kriz zamanlarında bir mali manevra alanı olarak ön plana çıktığı görülmektedir. Bu çerçeveden yaklaşıldığında -yukarıdaki eleştirilere cevaben- mali alanın borçlanma perspektifinden değerlendirilmesi, bir başka ifadeyle cari borç düzeyi ile borçlanma limiti arasındaki fark olarak betimlenmesi oldukça doğal hale gelmektedir (Çelen & Yavuz, 2014: 27-28). Ayrıca bu yaklaşım çerçevesinden mali alanın özellikle ölçülebilmesi noktasında geliştirilmeye çok açık olduğu da ifade edilmesi gereken bir başka önemli husustur.

3.6. Park (2012) Yaklaşımı

Ülkelerin mali alanını ölçmek için ilginç bir yola başvuran Park (2012), bu amaçla vergi hasılatının hangi vergi oranları ile ençoklaştırılabileceğini anlatan Laffer eğrisinden faydalanmaktadır. Bu durumda mali alan, cari vergi hasılatı ile Laffer eğrisinin zirvesinde elde edilebilecek vergi hasılatı arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır. Bir ülkedeki mevcut vergi oranlarının, Laffer eğrisi ile yapılan analizler neticesinde ortaya çıkan -en çok hasılatı veren- vergi oranlarından düşük ya da yüksek olması, o ülkedeki vergi rejiminin en yüksek hasılatı getirmediğini göstermektedir. Bu durumda edinilemeyen bir hasılat bölümü söz konusudur. Bu hasılat bölümü, mali alanı ifade etmektedir.

Park (2012), bu yaklaşımdan yola çıkarak G-7 ülkelerinin (ABD, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, İtalya, Japonya ve Kanada) mali alanını hesaplamıştır. Ayrıca bu hesaplamadan sonra söz konusu ülkelerde yaşanan nüfusun bu yaklaşımla ölçülen mali alan üzerindeki etkisi ölçülmeye çalışılmıştır. 1995-2009 yılları için yapılan analizde, G-7 ülkeleri için bir karşılaştırma yapılmaktadır.

Buna göre söz konusu ülkelerde nüfusun yaşlanmasından kaynaklı olarak mali alanda bir daralma tespit edilmiştir. Mali alandaki bu daralma etkisi, en düşük GSYİH'sinin %2.7'si ile ABD'de görülmüş iken; en fazla, GSYİH'sinin %7.1'i ile İtalya'da gözlemlenmiştir. Ayrıca diğer bulgulara göre Fransa, Almanya ve İtalya'da nüfusun yaşlanmasına bağlı mali alan daralması, Kanada, Japonya ve ABD'ye göre daha fazladır. Söz konusu daralma, yaşanan nüfusla birlikte artan kamu harcamaları ve genç nüfusun azalmasına paralel olarak azalan çalışma saatlerinin getirdiği kamu hasılatındaki azalmadan kaynaklanmaktadır (Park, 2012: 4).

Sonuç olarak Park (2012)'a göre, söz konusu ülkelerde nüfustaki yaşlanmanın mali alan üzerindeki olumsuz etkisini azaltmak için emeklilik sisteminde bir reform ve esnek harcama politikası gibi düzeltici tedbirler gerekmektedir. Söz konusu reform ile kaybedilen çalışma saatlerinin telafisi yapılabilir. Esnek harcama politikaları ile de büyümede ve diğer makro performanslarda ortaya çıkan olumsuz durumlar karşısında harcamalar bakımından yeni pozisyonlar alınabilir.

Bu yaklaşımın özgün bir yöntem olmasına rağmen tıpkı Aizenman - Jinjark (2010) yaklaşımı gibi mali alan ölçümünü görece dar bir çerçeveden ele aldığı görülmektedir. Şöyle ki yaklaşım, kamu gelirleri yapısını odak noktasına alarak bir ölçüm yaparken, örneğin kamu harcamalarını dikkate almamaktadır. Dolayısıyla bu yaklaşımdan yola çıkılarak elde edilecek sonuçların güvenilirliği tartışmalıdır.

4. Sonuç

Mali alan ile birlikte hükümetlerin güdülen politikalar ya da öngörülemeyen durumlar için ihtiyaç duyduğu manevra alanı ölçülmeye çalışılmaktadır. Dolayısıyla kavramın ilk olarak ortaya atıldığından bugüne kadar devamlı olarak mali alanın ölçülebilmesi konusunda bir arayışın olduğu açıkça görülmektedir. Bu arayış hem yeni yöntemleri hem de mevcut yöntemlerin geliştirilmesi çabalarını beraberinde getirmiştir.

Mali alanın ölçülebilmesi için öne sürülen yöntemlerin başında mali sürdürülebilirlik ile ilişkili yaklaşımlar gelmektedir. Bu yaklaşımlardan yola çıkılarak yapılacak mali alan ölçümü, hükümetlerin her seviyede birincil fazla verebileceği varsayımı ile birlikte yanıtıcı olabilmektedir. Kamu harcamaları, çeşitlenen kamu hizmetlerine paralel olarak git gide artış göstermektedir. Bunu yanı sıra hükümetler, oy kaygısı ile birlikte özellikle de doğrudan halka dokunan harcamalarda kesintiye gidememektedirler. Bu etkenler, hem açık verilmesi yönünde bir baskı meydana getirmekte hem de yüksek düzeyde birincil fazla verilmesine engel olmaktadır. Dolayısıyla gerçekte sahip olunan mali alan ölçülenden daha düşük çıkabilmektedir. Bu durum, belirli bir mali alana sahip olduğunu düşünen hükümetlerin taşıyamayacağı yükümlülüklerin altına girmesi ile birlikte ağır ekonomik ve siyasi sonuçları beraberinde getirebilecektir.

Mali alan ölçüm yöntemlerinden bir diğeri olan IMF yaklaşımı, derin analitik bir analizden uzak olmasına paralel olarak kamu maliyesinin temel belirleyicilerini ihmal etmesi nedeniyle yanlış ekonomik programların uygulanmasına sebep olabilecektir. Hükümetlerin, sahip oldukları gerçek mali alan boyutunu bilememeleri ihtiyaç olunan ekonomik programların takip edilmesine engel olabilmektedir. Bu durum, ülke ekonomisinde bir durgunluk yaşatabileceği gibi enflasyonist süreçleri tetikleyebilecektir.

Mali alan elması yaklaşımı, bir başka mali alan ölçme yöntemidir. Bu yaklaşım, IMF yaklaşımının geliştirilmiş halidir. Ancak yine de ülkelerin kendi ekonomik özelliklerini dikkate almamasıyla bazı riskleri bünyesinde taşımaktadır. Sahip olunan mali alanı bir şekil vasıtasıyla ortaya koyan yaklaşım, örneğin hükümetlerin gelirler yönünden bir mali alana sahip olduğunu söylerken artırılacak gelirlerin ülke ekonomisi üzerinde nasıl bir etki yapacağını görmezden gelmektedir. Buna göre artırılan vergi oranları, büyümeyi olumsuz etkileyebilmekte ve bu da ilerleyen zamanlar için sahip olunan mali alanda bazı hasarlar meydana getirebilmektedir. Bu tür durumlarda bilhassa fakirlik ile mücadele eden ülkelerin fakirliği azaltmaya yönelik çabaları tam tersi etkiler ortaya çıkarabilecektir.

Ortaya atılan bir diğeri mali alan ölçüm yöntemi ise Aizenman - Jinjark (2010) yaklaşımıdır. Bu yaklaşım, mali alanı en çok etkileyebilecek faktörlerden mali açıklar, kamu

borcu ve gelirlerini odak noktasına alırken mali alanı etkileyebilecek diğer değişkenleri görmezden gelmektedir. Yüksek borçlu ülkelerde geniş bir mali alan bulunabilir. Bu imkân o ülkelerdeki kamu gelirleri dışında sahip olunan menkul ve/veya gayrimenkul varlıklar sayesinde olabilir. Bu tür varlıkların hesaba katılmaması doğru sonuçlara ulaşılmasını engellemektedir. Bu durumun özellikle gelişmekte olan ülkelerde kalkınma süreçlerini sekteye uğratması söz konusu olabilecektir. Çünkü sahip olunan mali alan kalkınma aşamasında güdülen politikalar için oldukça önemli bir yere sahiptir.

Park (2012) yaklaşımı, bir başka mali alan ölçüm yöntemidir. Özgün bir yöntem olmasına rağmen mali alan ölçümünü görece dar bir çerçeveden ele aldığı görülmektedir. Şöyle ki yaklaşım, kamu gelirleri yapısını odak noktasına alarak bir ölçüm yaparken, örneğin kamu harcamalarını dikkate almamaktadır. Oysaki kamu harcamaları, bir ülkenin mali alanını -olumlu ya da olumsuz- en çok etkileyen faktörlerden biridir. Hükümetler, harcamalarını bu açıdan dikkate almadıklarında bir anda mali alanlarını tüketebilme ve hatta büyük düzeylerde mali açıklar verme riskleri ile karşı karşıya kalabileceklerdir.

Son olarak Ostry vd. (2010) yaklaşımı, ülkelerin mali alanının ölçülebilmesi adına ortaya atılan yöntemlerden bir başkasını temsil etmektedir. Bu yaklaşım, mali alan ölçümünde genel denge halini dikkate almaktadır. Yaklaşımında, mali alanın ölçülebilmesi için birçok makro değişkenin etkisini bünyesinde barındıran bir reaksiyon fonksiyonu ve faiz ile ekonomik büyüme gibi borçları etkileyen iki önemli faktör kullanılmaktadır.

Reaksiyon fonksiyonu birçok ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenin etkisini bünyesinde barındırdığı için bu araçtan çıkılarak hesaplanan borç limitinin, ilgili ülkenin ekonomik olarak karakteristik özelliklerini yansıttığı söylenebilir. Ayrıca diferansiyelin hesaplamalara dâhil edilmesiyle de faiz oranları ve büyüme oranlarındaki oynaklıkların mali alan üzerindeki etkileri sezilebilmektedir. Dolayısıyla bu faktörün de hesaplamalara dâhil edilmesi bir ülke için ulaşılabilir mali alan büyüklüğü hakkında şüpheleri biraz daha azaltmaktadır.

Mali alan kavramını borçların sürdürülebilirliği açısından değerlendirmesi ve bununla ilgili olarak yalnızca borç veren kurum ya da ülkelerin yaklaşımını yansıttığı eleştirilerine maruz kalan bu yaklaşımın en önemli sakıncası ise oldukça hassas hesaplamalara dayanıyor olmasıdır. Örneğin, bu yaklaşımında ölçümün gerçekleştirilmesi aşamasında birincil denge ya da faiz oranlarında yaşanan ufak bir değişikliğin, sahip olunan mali alanın boyutunu önemli derecede etkilediği görülmektedir. Dolayısıyla hesaplamalarda dikkat edilmeyen ufak ayrıntılar yanlış sonuçların elde edilmesine neden olabilir. Ayrıca bu yaklaşımda da bilhassa gelişmiş ülkeler için oldukça önemli bir konu olan şarta bağlı yükümlülükler dikkate alınmamaktadır. Hâlbuki demografik özelliklerine göre bazı ülkelerin büyük oranda sosyal güvenlik açıklarına maruz kalmaları beklenmektedir. Bu durumun hesaba katılmaması sonucunda hükümetler büyük mali riskler ile karşı karşıya kalabilecektir.

Ülkelerin sahip oldukları mali alanın birçok ekonomik ve hatta ekonomik olmayan faktörlerden etkilendiği göz önünde bulundurulduğunda, takip edilecek yaklaşımın mümkün

olduğu miktarda makroekonomik değişkeni ve şokların sebep olabileceği mali baskıları en kapsamlı şekilde kapsayıp kapsamadığına dikkat edilmelidir. Bu açıdan bakıldığında ülkelerin sahip oldukları mali alanın ölçümü oldukça karmaşık bir hal almaktadır. Bu doğrultuda söylenebilir ki doğru sonuçlara ulaşabilmek için birçok faktörü dikkate alan ayrıntılı bir analiz gerekmektedir.

Paralel olarak yukarıda ortaya konulmaya çalışılan yöntemlerin bazı üstünlük ve eksikliklere sahip olduğu açıktır ve her biri kendisine özgü özellikleri ile öne çıkmaktadır. Her ne kadar eleştirilse de Ostry vd. (2010) yaklaşımı, mali alan ölçümü açısından ekonomideki ve hatta ekonomiyi etkileyen diğer alanlardaki (politika gibi) birçok etkeni dikkate almasıyla alternatifleri arasında bir adım öne çıkmaktadır.

Kaynaklar

- Adedeji, O. & C. Ahokpossi & C. Battiatı & M. Farid (2016), "A Probabilistic Approach to Fiscal Space and Prudent Debt Level: Application to Low-Income Developing Countries", *IMF Working Paper*, WP/16/163, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Aizenman, J. & M. Hutchison & Y. Jinjara (2011), "What is the Risk of European Sovereign Debt Defaults? Fiscal Space, CDS Spreads and Market Pricing of Risk", *NBER Working Paper Series*, 17407, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Aizenman, J. & Y. Jinjara (2010), "De Facto Fiscal Space and Fiscal Stimulus: Definition and Assessment", *NBER Working Paper Series*, 16539, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Aizenman, J. & Y. Jinjara (2012), "The Fiscal Stimulus of 2009-2010: Trade Openness, Fiscal Space, and Exchange Rate Adjustment", *NBER International Seminar on Macroeconomics 2011*, University of Chicago Press, 17-18 Haziran, 301-342.
- Bastos, F. & E. Pineda (2013), "Fiscal Space of Brazilian States", *Inter-American Development Bank Discussion Paper*, IDB-DP-310, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Celasun, O. & X. Debrun & J. Ostry (2007), "Primary Surplus Behavior and Risks to Fiscal Sustainability in Emerging Market Countries: A "Fan-Chart" Approach", *IMF Staff Papers*, 53(3), 401-425.
- Çakmak, Y. & Z.Z. Çakmak (2014), "Mali Alan, Kalkınma ve Büyüme İlişkisi: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Mali Alan", içinde: *Mali Alan: Teori - Uygulama*, A. Kesik & T. Berksoy & M. Şahin (eds.), Ankara: Seçkin Yayıncılık, 205-241.
- Çaşıklurlu, E. (2011), "Bağımsız Maliye Politikası Uygulama Olanağının Kısıtlanması: Mali Alan Daralması ve Etkileri", *Ekonomik Yaklaşım*, 22(79), 21-44.
- Çelen, M. & E. Yavuz (2014), "Mali Alan Oluşturma Yöntemleri", içinde: *Mali Alan: Teori - Uygulama*, A. Kesik & T. Berksoy & M. Şahin (eds.), Ankara: Seçkin Yayıncılık, 27-57.
- Didier, T. & C. Hevia & S. Schmukler (2012), "How Resilient and Countercyclical Were Emerging Economies During the Global Financial Crisis?", *Journal of International Money and Finance*, 31, 2052-2077.
- Dünya Bankası (2005), "Creating Fiscal Space for Poverty Reduction in Ecuador: A Fiscal Management and Public Expenditure Review", *A World Bank Country Study*, 34350, the World Bank, Washington, D.C.

- Ghosh, A. & J. Kim & E. Mendoza & J. Ostry & M. Qureshi (2013a), “Fiscal Fatigue, Fiscal Space and Debt Sustainability in Advanced Economies”, *The Economic Journal*, 123, F4-F30.
- Ghosh, A. & J. Ostry & M. Qureshi (2013b), “Fiscal Space and Sovereign Risk Pricing in a Currency Union”, *Journal of International Money and Finance*, 34, 131-163.
- Grauwe, P. & Y. Ji (2013), “Self-fulfilling Crises in the Eurozone: An empirical test”, *Journal of International Money and Finance*, 34, 15-36.
- Hajnovič, F. & J. Zeman (2013), “Fiscal Space in the Euro Zone”, *Narodna Banka Slovenska*, 21(2), 9-14.
- Heller, P. (2005a), “Understanding Fiscal Space”, *IMF Policy Discussion Paper*, PDP/05/4, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Heller, P. (2005b), “Back to Basics - Fiscal Space: What It Is and How to Get It”, *Finance and Development*, 42(2), 1-5.
- Heller, P. (2006), “The Prospects of Creating ‘Fiscal Space’ for the Health Sector”, *The London School of Hygiene - Tropical Medicine*, Oxford University Press.
- Kalkınma Komitesi (2006), “Fiscal Policy for Growth and Development: An Interim Report”, *Poverty Reduction and Economic Management World Bank*, DC2006-0003, the World Bank - International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Kalkınma Komitesi (2007), “Fiscal Policy for Growth and Development Further Analysis and Lessons from Country Case Studies”, *International Bank for Reconstruction and Development and the International Development Association*, DC2007-0004, the World Bank - International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Kim, J. (2015), “Debt Maturity: Does It Matter for Fiscal Space”, *IMF Working Paper*, WP/15/257, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Martin, M. & K. Kyrieli (2009), “The Impact of the Financial Crisis on Fiscal Space for Education Expenditure in Africa”, *Background Paper*, 2010/ED/EFA/MRT/PI/43, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, Paris.
- Nerlich, C. & H. Reuter (2015), “Fiscal Rules, Fiscal Space and Procyclical Fiscal Policy”, *European Central Bank Working Paper Series*, 1872, European Central Bank, Frankfurt.
- Ostry, J. & A. Ghosh & J. Kim & M. Qureshi (2010), “Fiscal Space”, *IMF Staff Position Note*, SPN/10/11, 1-24.
- Park, S.G. (2012), “Quantifying Impact of Aging Population on Fiscal Space”, *IMF Working Paper*, WP/12/164, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Peat, M. & J. Svec & J. Wang (2015), “The Effects of Fiscal Opacity on Sovereign Credit Spreads”, *Emerging Markets Review*, 24, 34-45.
- Roy, R. & A. Heuty & E. Letouze (2007), “Fiscal Space for What? Analytical Issues from a Human Development Perspective”, *the G-20 Workshop on Fiscal Policy*, 30 Haziran - 2 Temmuz, İstanbul-Türkiye, 1-38.
- Schick, A. (2009), “Budgeting for Fiscal Space”, *OECD Journal on Budgeting*, 9(2), 1-18.
- Şahin, M. (2014), “Altyapı Yatırımları İçin Mali Alan Oluşturmada Kamu Özel Sektör Ortaklıkları”, içinde: *Mali Alan: Teori - Uygulama*, A. Kesik & T. Berksoy & M. Şahin (eds.), Ankara: Seçkin Yayıncılık, 169-187.
- Şahin, Ö.U. & Akar, S. (2014), “Sağlık Sektöründe Mali Alan ve Türkiye”, içinde: *Mali Alan: Teori - Uygulama*, A. Kesik & T. Berksoy & M. Şahin (eds.), Ankara: Seçkin Yayıncılık, 299-321.

Uluslararası Para Fonu (IMF) (2003), “Public Debt in Emerging Markets: Is it Too High?”, *World Economic Outlook*, 113-152.

Uluslararası Para Fonu (IMF) (2016), “Assessing Fiscal Space. An Initial Consistent Set of Considerations”, *IMF Policy Papers*, 1-26.

Ulusoy, A. & T. Akdemir & B. Karakurt (2013), “Küresel Kriz ve AB’nin Kriz Karşıtı Maliye Politikalarının Etkinliği: Mali Alan Açısından Bir Değerlendirme”, *28. Türkiye Maliye Sempozyumu Küresel Kriz ve Maliye Politikaları Tebliğler Kitabı*, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, 22-26 Mayıs, Antalya-Türkiye, 218-257.

Ünsal, H. & A. Durucan (2014), “Kriz Ortamında Büyümenin Sağlanmasına İlişkin Yeni Bir Politika Önerisi: Mali Alan Uygulamaları ve Değerlendirilmesi”, içinde: *Mali Alan: Teori - Uygulama*, A. Kesik & T. Berksoy & M. Şahin (eds.), Ankara: Seçkin Yayıncılık, 273-299.

Zandi, M. & X. Cheng & T. Packard (2011), “Fiscal Space”, *Moody’s Analytics Special Report*, Moody’s Analytics, New York.

Ek-1 Mali Alan Ölçüm Yöntemleri - Özet Bilgiler

Yöntem	Mali Alan Tanımı	Yöntemin Üstünlüğü	Yöntemin Eksiklikleri	Yöntemi Kullanan Çalışmalar
Mali Sürdürülebilirlik İle İlişkili Yaklaşımlar	Borçun istikrarlı bir düzeyde sürdürülebilmesi için verilmesi gereken birincil fazla ile verilen birincil fazla arasındaki pozitif farktır.	Teorik olarak iyi kurgulanmıştır.	Uygulanabilirliği bazı hataları içermektedir. Birçok tahmini parametreye dayanmaktadır.	-
IMF Yaklaşımı (2005)	Bir hükümetin sürdürülebilir finansal pozisyonunu olumsuz olarak etkilemeden, güdülen bir amaç için o hükümete kaynak sağlayan bütçesel bir imkandır.	Uygulanabilirliği basittir.	Derin analitik analizlerden uzaktır. Yalnızca oransal bir yöntemdir. Önemli mali göstergeleri analiz dışında bırakmaktadır.	Heller (2005a); Heller (2005b); Heller (2006)
“Mali Alan Elması” Yaklaşımı (2006)	-	IMF yaklaşımının gelişmiş halidir. Mali alanı, bir şekil vasıtasıyla ortaya koymaktadır.	Ülkelerin sahip oldukları ekonomik özellikleri dikkate almamaktadır. Karşılaştırmalara imkân vermemektedir.	Kalkınma Komitesi (2006); Kalkınma Komitesi (2007); Ünsal & Durucan (2014)
Aizenman - Jinjara (2010) Yaklaşımı	Kamu borcunun ödenmesinde vergilerin tahsil edilemeyen zamanlarında (düşük vergi tahsilatının yaşandığı dönemlerde) başvurulan kaynaklardır.	Uygulanabilirliği basittir.	Önemli ekonomik ve ekonomik olmayan etkenler değerlendirme dışı bırakılmaktadır.	Aizenman & Jinjara (2010); Aizenman vd. (2011); Aizenman & Jinjara (2012); Didier vd. (2012); Grauwe & Ji (2013); Ulusoy vd. (2013); Peat vd. (2015)
Ostry vd. (2010) Yaklaşımı	Ülkelerin sahip oldukları cari borç düzeyi ile yine bu ülkelerin ekonomik özelliklerini ortaya koyan ve analitik bir şekilde belirlenen borç limiti arasındaki farktır.	Genel denge halini dikkate almaktadır. Geliştirilmeye açıktır.	Yalnızca borçların sürdürülebilirliği çerçevesinden yaklaşmaktadır. Çok hassas hesaplamalara dayanmaktadır.	Ostry vd. (2010); Zandi vd. (2011); Bastos & Pineda (2013); Ghosh vd. (2013a); Ghosh vd. (2013b); Hajnovic & Zeman (2013); Kim (2015); Nerlich & Reuter (2015); Adedeji vd. (2016)
Park (2012) Yaklaşımı	Cari vergi hasılatı ile Laffer eğrisinin zirvesinde elde edilebilecek vergi hasılatı arasındaki farktır.	Özgün bir yöntemdir.	Dar bir çerçeveye sahiptir. Birçok önemli etkeni değerlendirme dışı bırakmaktadır.	Park (2012)

Akbayır, F. & A.B. Yereli (2018), “Mali Alan ve Ölçüm Yöntemleri”, *Sosyoekonomi*, Vol. 26(38), 253-270.

NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere accept in either Turkish or English.
2. Manuscripts should type on one side of an A4 sized paper and should not exceed single spaced 18 pages with the *Times New Roman* 11-font character size. Only e-mail posts welcome for article submissions.
3. The first page should include (i) the title of the article; (ii) the name(s) of the author(s); (iii) institutional affiliation(s) of the author(s); (iv) abstract of not more than 100 words in both English and Turkish; (v) keywords; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone numbers, affiliated institution and position, and academically sphere of interest of the author(s) should indicate on a separate page.
4. Tables, figures and graphs should be numbered consecutively and contain full references. The titles of the tables, figures and graphs should place at the heading of them; the references of tables, figures and graphs should place at the bottom of them. Decimals should separate by a comma. Equations should number consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulas (if abridged in the text) should provide on a separate sheet for referee use.
5. Footnotes should place at the bottom of the page.
6. All references should cite in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has argued (Alkin, 1982: 210-5)....

Griffin (1970a: 15-20) states....

(Gupta et.al., 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz & Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. & U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Articles in edited books: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", in: P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003), *Financial Stability*, Press Release, March 24, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.

Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Cited web pages should exist at the References with their full address and certain cited date as follows:

....., <<http://www.sosyoekonomijournal.org>>, 18.12.2016.

YAZARLARA DUYURU

1. Sosyoekonomi dergisinde sadece Türkçe ve İngilizce makaleler yayımlanmaktadır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.

2. Yazılar A4 boyutunda kâğıdın bir yüzüne tek aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 11 punto ile ve 18 sayfa geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. e-Posta dışındaki gönderiler kesinlikle kabul edilmemektedir.

3. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar) ın adı; (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kurumun adresi; (iv) en çok 100 kelimelik Türkçe ve İngilizce özet, (v) anahtar sözcükler ile (vi) çalışmanın JEL kodları. Aynı bir sayfada yazarın adı, adresi, e-mail adresi, telefon ve faks numaraları, çalıştığı kurum ve bu kurumdaki pozisyonu ile akademik ilgi alanları belirtilmelidir.

4. Tablo, şekil ve grafiklere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler virgül ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın en sağında ve parantez içinde yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla aynı bir sayfada verilmelidir.

5. Yazılarda yapılan atıflara ilişkin dipnotlar sayfa altında yer almalıdır.

6. Kaynaklara göndermeler dipnotlarla değil, metin içinde, sayfa numaralarını da içererek, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

.....belirtmiştir (Alkin, 1982: 210-5).

.....Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.

(Gupta vd., 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz & Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, sayfa numaraları ile birlikte, “Kaynaklar” (“Kaynakça” diye yazılmayacak) başlığı altında ve aşağıdaki örneklerle uygun olarak belirtilmelidir:

Kitaplar: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Dergiler: Langeheine, B. & U. Weinstock (1985), “Graduate Integration”, *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Derlemeler: Krugman, P. (1995), “The Move Toward Free Trade Zones”, P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader* içinde, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), *2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler*, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.

Chang, R. (1998), “The Asian Crisis”, *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Kaynaklar’da web sitelerine yapılan atıflar muhakkak, gün, ay, yıl olarak alındığı tarih itibariyle ve tam adresleriyle birlikte belirtilmelidir. Örneğin:

....., <<http://www.sosyoekonomijournal.org>>, 18.12.2016.