

## Editor / Yayın Kurulu Başkanı

Ahmet Burcin YERELİ

## Co-Editors / Yayın Kurulu Bşk. Yrd.

Metin MERİC

Mustafa KIZILTAN

## Editorial Board / Yayın Kurulu

Ahmet Burcin YERELİ

Metin MERİC

Hakan AY

Altug Murat KOKTAS

Mustafa KIZILTAN

Sevilay Ece GUMUS

Emre ATSAN

### **Kırgızistan'da Kadın Girişimciliği: Durum Analizi ve Perspektifleri**

Women Entrepreneurship in Kyrgyzstan: Situation Analysis and Perspectives  
Seyil NAJIMUDINOVA

### **Tek Fiyat Kanunu ve Satın Alma Gücü Paritesi Hipotezine İlişkin**

#### **Ampirik Bulgular: Bir Literatür Taraması**

Empirical Findings on the Law of One Price and the Purchasing Power Parity Hypothesis: A Literature Review  
Giray GÖZGÖR

### **Regional Convergence in Turkey Regarding Welfare Indicators**

Türkiye'de Refah Göstergeleri Açısından Bölgesel Yakınsama  
Seda ÖZGÜL - Metin KARADAĞ

### **Yoksulluk ve Yoksulluk Geçişlerinin Belirleyenleri: Türkiye Örneği**

Poverty and the Determinants of Poverty Transitions: The Case of Turkey  
Başak DALGIÇ - Pelin VAROL İYİDOĞAN - Aytekin GÜVEN

### **Dynamic Efficiency of Turkish Banks: a DEA Window and Malmquist Index Analysis for the Period of 2003-2012**

Türkiye'deki Bankaların Dinamik Etkinliği: 2003-2012 Dönemi için VZA - Pencere ve Malmquist Endeksi Analizi  
Aziz KUTLAR - Ali KABASAKAL - Adem BABACAN

### **Alkollü İçecek Vergilerinin Sosyal Maliyetleri Azaltıcı Etkilerinin Bireysel Tutumlar Yönünden Analizi (İstanbul İli Örneği)**

Analysing of Mitigating Effects of Spirits Sale Taxes on Social Costs in terms of Individual Attitudes (Istanbul Province Case)  
Ufuk GERGERLİOĞLU - Kutluk Kağan SÜMER

### **Eko Otellerden Hizmet Satın Alımında Kuşaklar Arası Farklılaşmalar Üzerine Bir Çalışma**

A Study Based on the Generation Differentiations Concerning Service Purchase Intentions for Eco-Hotels  
Pınar BAŞGÖZE - Nalan Aslıhan BAYAR

### **Türkçe ve Yabancı Dilde Marka İsmi Kullanılmasının Algılanan Kalite ve Satın Alma İsteğine Etkisi**

The Impact of Turkish and Foreign Language Brand Name Usage on Perceived Quality and Willingness to Buy  
Leyla ÖZER - Beyza GÜLTEKİN - Sinem AYDIN

### **Which Group of Individuals are subjected to Get Long-Term Unemployed During and After a Recession? Evidence from Turkey**

Bir Resesyon Süreci ve Sonrasında Uzun Dönem İşsizliğe Maruz Kalan Gruplar Hangileridir? Türkiye Örneği  
H. Mehmet TAŞÇI - Ali Rıza ÖZDEMİR - Burak DARICI

### **Importance of Transport Corridors in Regional Development: The Case of TRACECA**

Bölgesel Kalkınmada Ulaştırma Koridorlarının Önemi: TRACECA Örneği  
Hilal YILDIRIR KESER





# SOSYOEKONOMİ

**Refereed, Scientific, Quarterly Hakemli, Bilimsel, Süreli**  
**Sosyoekonomi Society Sosyoekonomi Derneği**

2015, Vol. 23(24) ISSN 1305–5577  
www.sosyoekonomijournal.org

- Publisher / Derginin Sahibi** : On behalf of Sosyoekonomi Society  
Sosyoekonomi Derneği adına  
**Prof. Ahmet Burcin YERELİ**  
editor@sosyoekonomijournal.org
- Editor / Yayın Kurulu Başkanı (Sorumlu Yazı İşleri Müdürü)** : **Prof. Ahmet Burcin YERELİ**  
editor@sosyoekonomijournal.org
- Co-Editor / Yayın Kurulu Bşk. Yrd. (Sorumlu Yazı İşleri Müdür Yrd.)** : **Assc.Prof. Metin MERIC**  
info@sosyoekonomijournal.org
- Co-Editor / Yayın Kurulu Bşk. Yrd. (Sorumlu Yazı İşleri Müdür Yrd.)** : **Res.Asst. Mustafa KIZILTAN**  
info@sosyoekonomijournal.org
- Title of Journal / Yayının Adı** : Sosyoekonomi Journal  
Sosyoekonomi Dergisi
- Type of Journal / Yayının Türü** : Periodical  
Yaygın, 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, 30.04.2015
- Abstracting-Indexing / Dizin** : *Tübitak – ULAKBİM TR Dizin, EconLit, EBSCO, ProQuest, ASOS.*

## Editorial Board / Yayın Kurulu

Ahmet Burçin	YERELİ	Hacettepe University
Metin	MERİÇ	Gazi University
Hakan	AY	Dokuz Eylul University
Altuğ Murat	KÖKTAŞ	Nigde University
Mustafa	KIZILTAN	Hacettepe University
Sevilay Ece	GÜMÜŞ	Hacettepe University
Emre	ATSAN	Hacettepe University

## Referees of This Issue / Bu Sayının Hakemleri

Gaye	AÇIKDİLLİ	Baskent University
Hale	AKBULUT	Hacettepe University
Tekin	AKDEMİR	Yıldırım Beyazıt University
Asuman	ALTAY	Dokuz Eylul University
Ayşen	ARAÇ	Hacettepe University
Elshan	BAGIRZADEH	Azerbaijan State University of Economics
Duran	BÜLBÜL	Gazi University
Erol	ÇAKMAK	Ataturk University
Aydın	ÇELEN	Turkish Competition Authority
Esra	ERENLER TEKMEK	Cankiri Karatekin University
Serkan	ERKAM	Hacettepe University
Ender	GÜLER	Gazi University
Kamalbek	KARIMŞAKOV	Kyrgyzstan-Turkey MANAS University
Doğan Nadi	LEBLEBİCİ	Hacettepe University
Önder	MET	Balikesir University
Şükrü	MOLLAVELİOĞLU	Yuzuncu Yil University
Kutay	OKTAY	Kastamonu University
Oktay	ÖKSÜZLER	Gazi University
Mustafa Kemal	ÖKTEM	Hacettepe University
Metin	SAĞLAM	Hitit University
Fatih	SARIOĞLU	Gazi University
İbrahim Erdem	SEÇİLMİŞ	Hacettepe University
Hüseyin	ŞEN	Yıldırım Beyazıt University
Dilaver	TENGİLİMOĞLU	Atilim University
Ömer	YURTSEVEN	Cankaya University

*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.*

## Content

Author(s)	Title	pp.
Executive Summary		4
Editörün Notu		5
Seyil NAJIMUDINOVA	<b>Kırgızistan'da Kadın Girişimciliği: Durum Analizi ve Perspektifleri</b> Women Entrepreneurship in Kyrgyzstan: Situation Analysis and Perspectives	7
Giray GÖZGÖR	<b>Tek Fiyat Kanunu ve Satın Alma Gücü Paritesi Hipotezine İlişkin Ampirik Bulgular: Bir Literatür Taraması</b> Empirical Findings on the Law of One Price and the Purchasing Power Parity Hypothesis: A Literature Review	23
Seda ÖZGÜL Metin KARADAĞ	<b>Regional Convergence in Turkey Regarding Welfare Indicators</b> Türkiye'de Refah Göstergeleri Açısından Bölgesel Yakınsama	38
Başak DALGIÇ Pelin VAROL İYİDOĞAN Aytekin GÜVEN	<b>Yoksulluk ve Yoksulluk Geçişlerinin Belirleyenleri: Türkiye Örneği</b> Poverty and the Determinants of Poverty Transitions: The Case of Turkey	51
Aziz KUTLAR Ali KABASAKAL Adem BABACAN	<b>Dynamic Efficiency of Turkish Banks: a DEA Window and Malmquist Index Analysis for the Period of 2003-2012</b> Türkiye'deki Bankaların Dinamik Etkinliği: 2003-2012 Dönemi için VZA - Pencere ve Malmquist Endeksi Analizi	71
Ufuk GERGERLİOĞLU Kutluk Kağan SÜMER	<b>Alkollü İçecek Vergilerinin Sosyal Maliyetleri Azaltıcı Etkilerinin Bireysel Tutumlar Yönünden Analizi (İstanbul İli Örneği)</b> Analysing of Mitigating Effects of Spirits Sale Taxes on Social Costs in terms of Individual Attitudes (Istanbul Province Case)	98
Pınar BAŞGÖZE Nalan Aslıhan BAYAR	<b>Eko Otellerden Hizmet Satın Alımında Kuşaklar Arası Farklılaşmalar Üzerine Bir Çalışma</b> A Study Based on the Generation Differentiations Concerning Service Purchase Intentions for Eco-Hotels	118
Leyla ÖZER Beyza GÜLTEKİN Sinem AYDIN	<b>Türkçe ve Yabancı Dilde Marka İsmi Kullanılmasının Algılanan Kalite ve Satın Alma İsteğine Etkisi</b> The Impact of Turkish and Foreign Language Brand Name Usage on Perceived Quality and Willingness to Buy	131
Hacı Mehmet TAŞÇI Ali Rıza ÖZDEMİR Burak DARICI	<b>Which Group of Individuals are subjected to Get Long-Term Unemployed During and After a Recession? Evidence from Turkey</b> Bir Resesyon Süreci ve Sonrasında Uzun Dönem İşsizliğe Maruz Kalan Gruplar Hangileridir? Türkiye Örneği	143
Hilal YILDIRIR KESER	<b>Importance of Transport Corridors in Regional Development: The Case of TRACECA</b> Bölgesel Kalkınmada Ulaştırma Koridorlarının Önemi: TRACECA Örneği	163
Notes for Contributors		184
Yazarlara Duyuru		185

## Executive Summary

There are ten articles in this issue. All of the studies are written out as research papers and they include socio-economic-based findings and reviews.

The opening article is focused on women entrepreneurship in Kyrgyzstan. This study discusses general situation and dynamics of women entrepreneurship in Kyrgyzstan, motivation factors of women entrepreneurs, faced obstacles and perspectives in two different periods like after independence and nowadays. Based on the article findings, women entrepreneurship is more likely originated by general macro-economic problems and less affected by social- cultural nature in Kyrgyzstan.

Second article is about the Law of One Price (LOP) and the Purchasing Power Parity (PPP) hypothesis. The article takes these two contributing causes with the latest econometric and statistical techniques and it aims to present a detailed literature review of the empirical findings. Since the study offers an outlook to the readers on empirical literature based, it may very well helpful to the researchers who are study in international economics and international finance.

In the third article, the authors have investigated conditional convergence by using welfare indicators at NUTS 2 level in Turkey by using cross-section analysis between 1990 and 2001 when GDP per capita, per person employed GDP and development index have been used as a growth indicators. Hence, the effects of illiterate population rate, high school graduated rate, public capital per person, population growth rate on convergence were investigated. The results of this study present three facts: there is some evidence of unconditional convergence in Turkey, socio-economic indicators have no effect on regional growth and growth rate as well as per capita GDP has negative and significant results.

In the fourth article, general framework of the poverty distribution in Turkey between 2005 and 2011 have presented by using SILC data. According to the results of conducted work poverty distribution varies due to socio-economic factors.

The fifth article investigates the performance analysis of banks and the development of the Turkish banking sector in the last decade. The banks analyzed in the study account for 99% of the total trading volume of all banks. The results are important since the study gives an opportunity to see general banking system real situation with multi different techniques.

In the sixth article, in terms of education, income and marital status variable from the perspective of the Turkey the social costs mitigating effects of spirits sale taxes which imposed on the individual attitudes have analysed.

Seventh study, aims to examine the generation differentiations concerning service purchase intentions for eco-hotels. With the sample group consists of 427 people covering 219 X generation participants and 208 Y generation participants, the findings show that X generation's eco-hotel service purchase intentions are higher than that of Y generation's.

Eighth article examines the differences between Turkish and foreign branding in the context of the influence of brand name and price on perceived quality and the influence of perceived quality on willingness to buy in Ankara.

Ninth article tests the effects of individual characteristics on the incidence of being long-term unemployed in Turkey using data from Turkey's Household Labour Force Surveys of 2010 and 2011 which are the first two following years of Global Economic Recession. The evidences have indicated that that increases in education as well as age increases the probability of being long-term unemployed and this indicates inadequacy of education and experience in Turkish labor market.

The last article has been aimed to reveal the effects of TRACECA corridor on the economic potential and regional development. The study is very fruitful to understand the potential of the road right now and how it can be used more effectively and beneficiary in the future.

**Prof. Ahmet Burcin YERELI**

Editor

## Editörün Notu

Dergimizin 23. sayısında on adet makale yer almaktadır. Çalışmaların tamamı araştırma makalesi olarak kaleme alınmış olup tümü sosyoekonomik tabanlı tespitlere ve değerlendirmelere yer vermektedir.

Bu sayının açılış makalesi Kırgızistan'daki kadın girişimciliğini konu edinmiştir. Kırgızistan'daki kadın girişimciliğinin genel durumu, dinamikleri, kadınları girişimciliğe yönelten faktörler ve engeller tartışılmaktadır. Kırgızistan'da kadın girişimciliğini engelleyen faktörlerin sosyo-kültürel nitelikte olmadığı, daha çok ülkedeki genel makro-ekonomik sorunlardan kaynaklandığı anlaşılmaktadır.

İkinci makale, Tek Fiyat Kanunu ve Satın Alma Gücü Paritesi hipotezleri üzerinedir. Makale, bu iki etmeni son mevcut ekonometrik ve istatistikî tekniklere göre ele almakta ve ampirik sonuçlara göre detaylı bir literatür taraması yapmaktadır. Çalışma okuyucularına ampirik literatür temelinde bir bakış sunduğundan uluslararası maliye ve uluslararası iktisat çalışan araştırmacılar için yol gösterici olacaktır.

Üçüncü çalışmada Türkiye'de Düzey 2 bölgeleri açısından refah göstergeleri kullanılarak koşullu yakınsama, 1990-2001 dönemleri için kesit veri analizi yardımıyla kişi başına GSYİH, işçi başına GSYİH ve gelişme endeksi bağımlı değişken iken analiz edilmiştir. Bölgelerdeki okuma yazma bilmeyen nüfus oranı, lise veya lise dengi meslek okulu mezunlarının oranı, kişi başına kamu sermayesi ve nüfus artış hızı gibi değişkenlerin bölgesel farklılıklarının azaltılmasında bir rolü olup olmadığı incelenmiştir. Bu çalışmanın sonuçları üç gerçekliğe işaret etmektedir: Türkiye'de genel olarak koşullu yakınsama için bazı kanıtlar bulunmaktadır, sosyoekonomik göstergelerin genel olarak bölgesel büyüme üzerine etkisi yoktur ve nüfus büyüme oranı ve kişi başına GSYİH negatif ve anlamlı sonuca sahiptir.

Dördüncü makalede TÜİK anketlerinden faydalanılarak, 2005-2011 yılları arasında Türkiye'de yoksulluğun fert ve haneye ilişkin çeşitli değişkenlere göre dağılımını ele alınmaktadır. Çalışma sonuçlarına göre Türkiye'de yoksulluk birey ve haneye ilişkin çeşitli sosyoekonomik özelliklere göre farklılaşmaktadır.

Beşinci makale bankaların performans analizlerini ve Türk Bankacılık sektörünün son on yıldaki gelişimini incelemektedir. Analiz konusu bankalar, piyasadaki ticaret hacminin %99'unu oluşturmaktadır. Çalışmanın sonuçları bankacılık sistemindeki gerçek durumu farklı tekniklerle görmek açısından önemlidir.

Altıncı makalede Türkiye perspektifinde alkollü içecekler üzerine salınan özel tüketim vergilerinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkilerinin bireysel tutumlar yönünden analizi yapılmış ve ortaya çıkan sonuçlar eğitim, gelir ve medeni hal değişkenleri açısından değerlendirilmiştir.

Yedinci makale, eko otellerden hizmet satın alma eğiliminde kuşak farklılaşmalarını incelemektedir. 219 X jenerasyonu ve 208 Y jenerasyonu üzerinde toplamda 427 kişiyi kapsayan örneklem grubu ile ulaşılan sonuçlar X jenerasyonun eko otel hizmeti alma eğiliminin Y jenerasyonuna göre daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Sekizinci çalışma marka ismi ve fiyatın algılanan kaliteye ve algılanan kalitenin de satın alma isteğine etkisini Türkçe ve yabancı marka açısından ele almaktadır.

Dokuzuncu makale bireylerin kişisel özelliklerinin uzun dönem işsizlikleri üzerine etkilerini küresel ekonomik durgunluk sonrası iki yıllık TÜİK hane halkı işgücü anket verilerini kullanarak test etmektedir. Bulgular eğitim düzeyi ve yaştaki ilerlemelerin de uzun dönem işsiz kalma olasılığını artırdığını ve bu nedenle Türkiye işgücü piyasasında eğitim ve tecrübenin uzun dönemli işsizlikten korunmak için yeterli olmadığını işaret etmektedir.

Son makalede TRACECA koridorunun ekonomik potansiyeli ve bölgesel kalkınmaya etkisi ele alınmaktadır. Koridorun şu andaki potansiyeli ile gelecekte nasıl daha etkin ve yararlı hale getirilebileceği tartışmaları açısından yol gösterici bir çalışmadır.

**Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ**

Editör



## Kırgızistan'da Kadın Girişimciliği: Durum Analizi ve Perspektifleri<sup>1</sup>

*Seyil NAJIMUDINOVA, Department of Business Administration, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Kyrgyzstan-Turkey MANAS University, Kyrgyzstan; e-mail: seyil.najimudinova@manas.edu.kg*

### Women Entrepreneurship in Kyrgyzstan: Situation Analysis and Perspectives<sup>2</sup>

#### Abstract

Both academic and practical interest on women entrepreneurship is emerging in both developed and developing countries. Today, women entrepreneurs are turning to the major players in the global economy. This study discusses general situation and dynamics of women entrepreneurship in Kyrgyzstan, motivation factors of women entrepreneurs, faced obstacles and perspectives in two different periods like after independence and nowadays. It was concluded that factors that hamper women entrepreneurship in Kyrgyzstan have less socio-cultural nature, but are more originated by general macro-economic problems in the country.

**Keywords** : Women Entrepreneurship, Women, Entrepreneurs, Problems, Kyrgyzstan.

**JEL Classification Codes** : L26.

#### Öz

Kadın girişimciliği konusuna olan ilgi hem gelişmekte olan, hem de gelişmiş olan ülkelerde giderek artış göstermektedir. Günümüzde kadın girişimciler küresel ekonomide önemli oyunculara dönüşmektedirler. Bu çalışmada bağımsızlık sonrası ve günümüzde olmak üzere iki farklı dönemde Kırgızistan'da kadın girişimciliğinin genel durumu ve dinamiği, kadınları girişimciliğe motive eden faktörler, karşılaştığı engeller ve perspektifleri tartışılmaktadır. Kırgızistan'da kadın girişimciliğini engelleyen faktörlerin sosyo-kültürel nitelikte olmadığı, daha çok ülkedeki genel makro-ekonomik sorunlardan kaynaklandığı sonucuna gidilmiştir.

**Anahtar Sözcükler** : Kadın Girişimciliği, Kadın, Girişimciler, Sorunlar, Kırgızistan.

<sup>1</sup> Bu çalışma T.C. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Kadın Araştırmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi (ESKAM) tarafından 2-4 Mayıs 2014 tarihleri arasında düzenlenmiş olan II. Kadın Araştırmaları Sempozyumunda sunulmuş ve tekrar revize edilmiştir.

<sup>2</sup> This study was presented in the 2<sup>nd</sup> Symposium on Women Studies organized by the Women's Implementation and Research Center (WOSIRC) of Eskişehir Osmangazi University between 2 and 4 May 2014 and revised based on reviews and comments.



## 1. Giriş

Kadın girişimciliği konusuna olan ilgi hem gelişmekte olan, hem de gelişmiş olan ülkelerde giderek artış göstermektedir. Kadın girişimciliği ekonomik büyümeyi sağlamada ve istihdam olanaklarını artırmada önemli bir faktördür. Günümüzde kadın girişimciler küresel ekonomide önemli oyunculara dönüşmektedirler.

Kadın girişimciliği konusunu araştırmanın önemi iki nedene bağlanmaktadır (OECD, 2004). *Birincisi*, kadın girişimciliği son yıllarda ekonomik büyümenin önemli ve daha dokunulmayan veya yeteri ölçüde değerlendirilmeyen bir kaynağı olarak bilinmektedir. Kadın girişimciler kendilerine ve başkalarına yeni işyerlerini sağlamakta ve işletmecilikte farklı ve değişik çözüm yollarını sunmaktadır. Buna rağmen kadın girişimciler azınlığı temsil ederek, onların başarılı bir girişimci olma olasılığı kısıtlanmış bir durumdadır. Neticede piyasa başarısızlığı söz konusu olmaktadır ve bunu giderebilmek için de ilgili tarafların (özellikle hükümetin) kadın girişimciliğinin potansiyelinin tamamıyla kullanılması için yönlendirilmesi önem kazanmaktadır. Bu konuda etkin bir şekilde karar almak için hükümet veya diğer ilgili taraflar kadın girişimciliği ve onun potansiyeli hakkında yeterli bilgiye sahip olmalıdır. *Global Entrepreneurship Monitor Women’s Report’a* göre, dünyada 98 milyon kadın girişimci ve 64 milyon iş sahibi şu anda en az iki kişiyi istihdam ederek gelecekte işlerini büyüterek 5 yıl içerisinde istihdam sayısını 5’e çıkarmayı planlamaktadırlar. *İkincisi*, girişimcilikte kadın konusu hem toplumda, hem de sosyal bilimlerde hak edilmiş ilgiye sahip değildir. Kadınlar girişimcilikte sadece düşük katılım oranı ile farklılık göstermeyip, faaliyet gösterdiği sanayi ve sektör açısından da farklılığa sahiptir. Genellikle kadınlar tarafından seçilen perakendecilik, eğitim ve diğer hizmet işletmeleri gibi sektörler, yüksek teknoloji veya imalat gibi ekonomik büyüme ve gelişme için anlamlı bir katkı sağlayacak şekilde algılanmamaktadır.

Kadınların iş hayatına atılarak girişimcilik yapmaları, 1950’ler sonu, uluslararası işgücü hareketlerinin ülkeler arasında yoğunlaşmasıyla birlikte olmuştur. 1947’de Birleşmiş Milletler Kadın Statüsü Komisyonu kurularak tüm üye ülkelerde kadının statüsü belirlenmiştir. Bu statünün güçlendirilmesi amacıyla Birleşmiş Milletler 1975 yılını uluslararası Kadınlar Yılı olarak ilan etmiştir. Sanayi Devrimi’ne kadar kadınların görevleri çok net bir şekilde ev/aile veya el işi olarak belirlenmişken, sonradan kadınların toplumdaki yerinde önemli dönüşümler olmuştur. Kadınlar tarih boyunca hemen hemen her dönemde içinde yaşadıkları toplumun özelliklerine göre değişen koşullarda ekonomik faaliyetlere katılmışlardır. Günümüz toplumlarında her alanda kendini gösteren gelişmeler çerçevesinde kadınların sadece erkeklere müsait olan iş dünyasına girdikleri ve bu dünyada güç, yetki, statü elde etmek için yoğun bir mücadele içinde buldukları gözlenmektedir. Küreselleşme çerçevesinde yaşanan değişimler ve yeni değerler, iş dünyasında erkek hâkimiyetini kırarak, kadının güçlenmesine neden olmuştur. Bu anlayış doğrultusunda iş hayatında katılımı yetersiz olan, bilgi, beceri ve yeteneğinden yeteri kadar yararlanılmayan kadınların iş hayatına büyük oranda katılması ve daha etkin rol alması hem gelişen, hem gelişmekte olan ekonomiler için bir stratejik zorunluluk halini almıştır (Bayrak ve Yücel, 2000: 125).

Kadın girişimciliği modern toplumlarda önemli bir meydan okumadır ve aynı zamanda karmaşık bir olaydır. Vatandaşlarına kendi girişimcilik potansiyelini ortaya koymaya imkân sağlayan ülkeler hızlı ekonomik büyüme yaşamaktadırlar. Böylece, kadınlarda derin olarak kökleşen girişimcilik potansiyelini kullanmak, birçok toplumlar için refah ve büyüme kaynağı oluşturabilir.

Kadın ve erkek girişimciliği arasında farklılıklar incelendiğinde, kadın girişimcilerin bireysel özellikleri, eğitim düzeyi, iş tecrübesi, işe başlamada motivasyon koşulları, yönetim stili gibi konularda farklılık gösterdiği vurgulanmaktadır. Bunun yanı sıra, kadın girişimcilerin faaliyet yürüttüğü alanlar da farklılık göstermektedir. Kadın girişimciler daha çok finansal göstergeler ve çalışan sayısı ile belirlenen küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde ve ağırlıklı olarak, perakende satış ve hizmet işletmelerinde faaliyet göstermektedirler (Popescu, 2012; Polish Agency for Enterprise Development, 2011).

## 2. Dünyada Kadın Girişimciliği

2012'de *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) raporlarına göre, dünyada 67 farklı ülkede yaklaşık 126 milyon kadın yeni iş kurduysa, yaklaşık 98 milyon kadın önceden kurulmuş işini devam ettirmektedir. Söz konusu kadınlar sadece kendileri ve ortaklarına iş imkânı sağlamamakta, başkalarını da istihdam etmektedir.

Girişimcilğe katılım oranı kadın ve erkekler arasında ülkeden ülkeye göre değişim göstermektedir. Söz konusu rapora dayanılırsa, Pakistan'da kadın nüfusun sadece %1'i girişimci iken, aynı zamanda Zambiya'da kadın nüfusun %40'ı girişimcilik ile uğraşmaktadır. Genel olarak kadın girişimcilerin ortalama yüksek oranı Sahra Afrika ülkelerine aittir, diğer bir ifadeyle neredeyse kadın nüfusun %27'si girişimcidir. Bu bağlamda Latin Amerika ekonomileri de karşılaştırmalı yüksek orana sahiptir (%15). Oysa düşük orana sahip olan Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesinde erkekler kadınlara göre 2,8 kat daha fazla iş kurmaktadır ve kadınların sadece %4'ü iş kurmaktadır. Söz konusu bu oran Türkiye'de %7 iken, Rusya'da %3'tür. Kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre iş kurma oranı eşit veya az yüksek olan ülkeler, Panama, Tayland, Gana, Ekvator, Nijerya, Meksika ve Uganda'dır. Asya ülkeleri arasında Güney Kore ve Japonya'ya göre Singapur'da kadın girişimcilerin katılım oranı yüksektir.

Kadın girişimciliği değişik ülkelerde farklı araştırmacı ve pratisyenlerin ilgi alanına dönüşerek, kendi ülke çapında araştırılmaktadır. Örneğin, Romanya'da kadın girişimciliği yenilikçilik ve yaratıcılığın potansiyel kaynağı olarak değerlendiriliyorsa (On, 2011), Soysal (2010) Türkiye'de girişimci kadınları ekonomik kalkınma ve gelişmede bir fırsat olarak değerlendirmektedir. Gray ve Finley-Hervey (2005) Fas'ta kadınlar nüfusun yarısını ve bunun içerisinde yarısına yakını ekonomik olarak aktif nüfusu temsil ettiğini ve dolayısıyla en azından iç piyasada kadın girişimcilerin ekonomiyi canlandırabileceği

düşünülmektedir. Rusya'da kadın girişimciliği alanının başlangıçta hem akademik olarak, hem de devlet tarafından daha az ilgi görüldüğü ama son yıllarda hem iki alanda da canlanma olduğunu belirtilmektedir (Çirikova, 2002). Malezya'da daha önceye nazaran kadın girişimciler girişimciliği bir fırsat olarak değerlendirip son yıllarda daha çok iş kurma eğilimi göstermektedir. (Alam vd., 2012).

## **2.1. Kadın Girişimciliğini Motive Eden Faktörler**

Kadın girişimcilerin iş kurma sebepleri incelendiğinde, genel olarak itici ve çekici faktörlerin önemli rol oynadığı ortaya konulmaktadır. Kadınları girişimciliğe iten faktörler arasında; ülkenin ekonomik koşullarından kaynaklanan işsizlik sorunları, kadınlara uygun olmayan iş koşulları ve kadınların özellikle ücretli işlerde cinsiyet ayrımcılığına uğramaları sayılabilmektedir. Bağımsızlık isteği, kendini gerçekleştirme isteği, kendi işinin sahibi olma, aile ve iş sorumluluğu arasındaki dengeyi kurma isteği gibi çekme faktörleri de kadınları iş kurmaya yönelten faktörler arasında sayılabilmektedir (Hisrich & Brush, 1989).

Girişimciliğe başlamaya sebep olan faktörler incelendiğinde, erkeklerde olduğu gibi kadınlarda da kendilerini ve ailelerini ekonomik yönden desteklemek, kariyer hayatlarını zenginleştirmek ve ekonomik bağımsızlığa ulaşmak gibi nedenler yer almaktadır. *GEM Women Entrepreneurship* (2012) Raporuna göre, Latin Amerika ve Sahra Afrikasında erkek girişimciler daha çok fırsat arama odaklılık sergilerken, kadın girişimciler daha çok zorunluluk dürtüsü ile işe başlamaktadır. Buna karşılık, Asya'da durum tam tersidir.

Erdem (2004) kadınları girişimci olmaya sevk eden faktörler arasında kendi kendini gerçekleştirme, bağımsız olma isteği, güce sahip olma gibi faktörler ile beraber yeni meydan okumaları başarma ihtiyacı gibi fırsat odaklı faktörleri de bir araya koymaktadır.

## **2.2. Kadın Girişimciliğinde Oluşan Engeller ve Sorunlar**

Kadın girişimciliği ve kadın iş ağlarının oluşumu giderek artıyor olsa bile, kadın girişimcileri bir dizi zorluklar ve engellerle karşı karşıya gelmektedir. Kadınları iş hayatında girişimci olmasını engelleyen yasal bir engel bulunmamasına karşılık, uygulamada sosyo-kültürel açıdan bazı engellerle başa çıkmak zorundadır. Birçok kadın girişimcilerin karşılaşabileceği bir büyük zorluk, geleneksel cinsiyet rollerine dayanan toplumdaki anlayışın kendisidir. Girişimcilik hala erkek-egemenli veya erkek-ağırlıklı bir faaliyet olarak kabul edilmektedir ve bu geleneksel görüşleri aşmak zor olabilir. Bunun yanı sıra toplumsal anlayış ile beraber girişimcilerin önünde diğer engeller ortaya çıkmaktadır.

Gorjive Rahimian (2011), kadın ve erkek girişimcilerin karşılaştığı bireysel ve çevresel engeller arasında anlamlı bir fark olduğunu ve onların etkililik derecesi açısından farklılıkları paylaşmaktadır. Cinsiyet özelliklerine bakılmaksızın girişimcilerin önünde gelen önemli engel olarak finansal kısıtlamaları öne çıkarmaktadırlar. Ayrıca, ailevi

yükümlülükler meselesi erkeklerde sonuncu faktör iken, kadınlarda yedi faktörün arasında beşincisidir. İşletmecilik alanında eğitim ile ilgili kısıtlamalar ile beraber her iki grupta sosyo-kültürel, ailevi ve fiziksel faktörlerin etkisi daha da büyüktür. Sonunda, aynı zamanda kişisel ve çevresel engellerin ardından örgütsel engellerin, erkeklerde büyük etki yarattığı söylenebilir.

Kadın girişimciliğine engel yaratan faktörler arasında On (2011) ikili yükümlülük (aile ve kariyer) sebebiyle boş zamanın olmamasından dolayı işyerinde ve ailede çabaların yeterince değerlendirilmemesi duygusu ve ikisinin birisine kendini adayamama; yüksek performans baskısı veya kadın girişimcilerin erkek meslektaşları seviyesinde iş ile ilgili beceri ve yeteneklerini kanıtlama zorunluluğu; kadın girişimcilerin toplumun siyasi veya sosyal hayatında katılımı üzerinde pasif tutuma sahip olması; muhafazakâr anlayışlar, önyargılar, mesleki ve özel hayat arasında dengesizlik, çocuk bakımı ve annelik izni gibi sorunları vurgulamaktadır.

Lisowska (2001) özellikle kadın girişimcilerin karşılaştığı engeller arasında eğitim yetersizliği, bilgi eksikliği, iş kurma ve devam ettirme noktasında sınırlı bilgi gibi sorunları koymaktadır.

Soysal (2010) ise, kadın girişimciliğini ters yönde etkileyen faktörleri genellikle cinsiyetten kaynaklanan engeller (sermaye eksikliği, toplumun geleneksel inanç ve baskısı, cinsiyete dayalı rol ayrımcılığı, cinsel ve duygusal taciz, cam tavanı (glass ceiling) engeli, sosyal pozisyon ve iletişim eksikliği, güvensizlik, tecrübe eksikliği ve başarısızlık beklentisi gibi basmakalıp yargılar, rol çatışması, eğitim düzeyinin düşük olması, sağlık ve psikolojik sorunlar) ve örgüt ve çevresel şartlardan kaynaklanan engeller (örgüt iklimi ve kültürü, bütüncül bakışın sağlanamaması ve örgütleneme, kurumsal çeşitlilik ve koordinasyon zorlukları, politika geliştirme ve uygulama ile ilgili engeller) olarak ikiye ayırmaktadır.

Bütün bu engellerin arka zemininde daha etkili bir engel oluşturan faktör, sosyo-kültürel engellerdir. Geleneksel sosyalleşme, kadınların başkalarına bakma fonksiyonunu vurgulayarak, diğer bir ifadeyle ailedeki sorumluluklarını istihfaf etmeden iyi anne ve eş olmasını ve mesleki hayatında pasif bir pozisyona geçmesini öngörmektedir. Cinsiyet ile ilgili önyargılar kadınların iş kurmasına, onu geliştirmesine ve piyasada başarılı bir şekilde rekabet etmesini engellemektedir. Bunun yanında kadının yapacağı işin, erkeğin yapacağı işten daha az önemli olduğu gibi algılama ve basmakalıplar kadınların kendine güven duygusunun azalmasına sebep olmaktadır. Geleneksel toplumlarda kadınların aile sorumluluklarının daha üstün olması, iyi anne ve eş olması ve iş hayatında başarılı olma zorunluluğunun olmaması, çocuklara bakması gerektiği hâkim bir görüş ve anlayıştır. Böyle bir ortamda yetişen kız çocuklar ileride kendine güven ve öz yeterlilik duygularından yoksun olarak, dolayısıyla iş kurma veya girişimde bulunmadan başarılı olamayacağı düşüncesi ortaya çıkmaktadır. Özetlenecek olursa, kadınların girişimci olmasını engelleyen faktörler aşağıdaki gibidir:

- Kadınların aile hayatı ile iş hayatını dengeli bir şekilde yürütebilmelerini sağlayacak dışsal desteklerden yoksun olması;
- İş hayatında işverenlerin istihdam konusunda, erkeklere öncelik sağlaması veya daha yaygın olarak kullanılan cam tavanı olgusu;
- Rol çatışması ve aile-iş ikileminden dolayı kadınların iş hayatında verimli olamayacağı şeklindeki yanlış düşünce;
- Toplumca kadının ev dışında çalışmasına olumlu bakılmaması;
- Girişimciliğin kadınlardan ziyade ‘erkek tabiatına’ daha uygun olduğu düşüncesi;

Geçmişte kadın girişimciliğinin karşılaştığı sınırlılıklar ve engellere rağmen günümüz toplumları kadın girişimcilerin ekonomiye önemli katkıda bulunduğunu kabul etmektedir.

### 3. Kırgızistan’da Kadın Girişimciliği

Kırgızistan, Orta Asya’da 199. 951 km<sup>2</sup> yüzölçümü ile 5. 725. 000 (2013) nüfusu barındıran tarihi İpek Yolu üzerinde yer alan bir ülkedir. Ortalama yaşam süresi erkeklerde: 63,8 yıl ise, kadınlarda: 71,8 yıldır. Nüfusun %65’i Kırgız, %12’i Rus, %13’ü Özbek’tir. Okuryazar oranı, erkeklerde %99, kadınlarda %96’dır. GSYİH: 6.630.000.000.-\$ (2013). Kişi başına GSYİH: 1.180.-\$, enflasyon oranı, %7,5 (KC Milli İstatistik komitesi) ve IMF’e göre %9,5’tir, işsizlik oranı %8,5’tir.

#### 3.1. Bağımsızlık Sonrası ve Geçiş Döneminde Kadın Girişimciliği

Sovyet Birliği bünyesinden ayrılıp, planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş sürecinde, Kırgızistan ekonomisi muazzam bir üretim kaybına uğramıştır. Yaklaşık bu kayıp oranı %40-60 olmuş ve neredeyse 10 yıl devam etmiştir (Koyçuev, 2007). Bu dönemde Kırgızistan’da gerçekleşen ekonomik reformları ‘yeniden dağıtım’ olarak adlandırmak mümkündür. Diğer bir ifadeyle geçen yüzyılın 90’larında yaşanan yeniden dağıtım süreçlerini şu eğilimler ile tanımlamak mümkündür: kamu işletmeleri yerine özel veya anonim şirketler, büyük çaplı işletmeler yerine KOBİ’ler, ücret karşılığında çalışma yerine girişimcilik gelerek büyük dönüşümler yaşanmıştır.

1991’de bağımsızlığına kavuşan Kırgızistan’da toplumun ekonomik, sosyo-kültürel ve siyasi hayatında radikal değişimler yaşanmıştır. Bunun yanı sıra, Kırgızistan’ın ekonomik yapısında çalışan kadınlar oranı ve kadın girişimciliği üzerinde oldukça büyük etkilenmeler söz konusu olduğu kuşkusuzdur. 1991-2007 aralığında çalışan kadınların ekonomik aktivitesi %81,6’dan %42,3’e kadar iniş göstermiştir. İşgücü piyasası ve

girişimcilik üzerinde yapılan istatistikler gösterdiği gibi, kadınlar daha çok gayri resmi emek piyasalarında, kayıt dışı hizmet ve ticaret sektöründe çalışmaya başlamıştır.

Bağımsızlık sonrası Kırgızistan'da işgücü piyasasına olan devlet destek programları oldukça azalış göstermiştir: kamu işletmeleri kapanarak sayısı azalmıştır, kamu sektöründe çalışan işgücü sayısında dramatik bir azalış olmuştur. İşgücü piyasası özel sektör ve iş alanına genişlemesi ile beraber ilgili kanun ve yasaların (örneğin KC Emek Kanunu) olmasına rağmen, iş sektörü kanunlar ve yasalara nüfuz edilemez bir şekilde devam etmiştir. Elbette ki, devlet örnek olabilecek bir işveren rolünü kaybederek, bu genel durum işgörenler özellikle de kadın işgörenler için daha elverişsiz bir ortama dönüşmüştür.

Bağımsızlık sonrası Kırgızistan'da kadınlar girişimciliğe ilk adım olarak başta komşu ülkeler gelmek üzere yavaş yavaş diğer ülkelere bavul ticareti ile uğraşmaya başlamıştır. Ülkenin karşılaştığı en zor dönemlerde kadınların önünde kendi kendini istihdam etme ve kendi işini kurma gibi teşvikler ortaya çıkmıştır. İlk dönemlerde Beyaz Rusya, Gürcistan, Ukrayna, Bulgaristan, Romanya, Tacikistan ve Kırgızistan gibi geçiş ekonomilerde yaygın olarak kadınlar ekonomik yönden ticaret sektöründe daha aktif olarak işlerini kurabilmişlerdir.

Kırgızistan'ın yeni bağımsızlık sonrası tarihinde Kırgız kadınları yaşadıkları toplumdaki baş döndürücü değişimler söz konusu zor bir dönemde, genel ekonomi, toplum ve aileleri için değeri biçilemeyecek katkıda bulunmuşlardır. İlk kadın girişimciler '*değişim rüzgârı*' ile beraber nispeten daha az sermaye gerektiren, fakat sabit gelir sağlayan hizmet sektöründe iş kurmaya başlamışlardır. Örneğin, berberlik, güzellik salonları, küçük perakendecilik, yiyecek-içecek işletmeleri, düğün salonları, terzilik vs. Her şeye rağmen geçiş ekonomisi kadınlara yeni kapıların açılmasına imkân sağlamıştır.

### 3.2. Günümüzde Kadın Girişimciliği: Genel Ekonomik Analiz

Günümüzde Kırgızistan'da demografik durum işgücünün artış göstermesine katkı sağlamaktadır. 2006-2011 aralığında bu oran %7,7 artarak, 3,8 milyon işgücünü oluşturmaktadır (www.nbrk.kg). Ekonomik aktif olmayan nüfusun %70'ini üniversite öğrencileri ve emekliler oluşturmakta ise, kalan %30'unu hane halkı oluşturmaktadır. Kadınlar genel ekonomik aktif olmayan nüfusun üçte ikisini oluşturmakta (yaklaşık 1,3 milyon nüfusun 850.000). Böyle bir önemli bir farkın sebebi, ev kadınları (285.000) ve emekli kadınların (260.000) sayısının çok olması ile ilgilidir. Dolayısıyla, erkeklerin istihdam oranı kadınlara kıyasla daha yüksektir (erkeklerin istihdam oranı %71 ise, kadınların oranı %48'dir) (www.stat.kg).

Kırgızistan ekonomisinde istihdam olan nüfusun cinsiyet açısından dağıtımı sektörler arasında da farklılık göstermektedir. Söz konusu farklılık sadece geleneksel alışkanlık veya çalışanların fizyolojik imkânlarla değil, düşük veya yüksek getirili olup

olmadığına bağlıdır. Kadınlar daha çok sağlık bakımı ve kamu hizmetleri (%79), eğitim (%76), otelcilik ve yiyecek-içecek (%65), ticaret (%56), finansal sektör ve genel olarak hizmet sektörü gibi nispeten az getirili ve siyasi ve ekonomik değişmelere duyarlı olan sektörlerde çalışmakta iken, erkekler inşaat (%95), madencilik (%91) ve enerji (%81) gibi stratejik ve yüksek getirili sektörlerde faaliyet yürütmektedir. Bununla beraber 2009'da ekonomik kriz, 2010'da ülkede yaşanan siyasi istikrarsızlık; hizmet sektörünü ters yönde etkilemiştir. Oysa genel olarak işverenler yapısında erkeklerin hâkimiyeti söz konusudur (%70,7) ve buna karşılık aile şirketlerinde ücretsiz çalışanlar arasında kadınların oranı daha yüksektir (%60,4). Kadınların erkeklere oranla daha hafif sanayilerde çalışması sonucu, ücret geliri de erkeklere göre daha düşüktür. Kırgızistan'da kadınların ücreti erkeklerin 2000'de %67,6'ını, 2007'de %67,3'ünü ve 2011'de %78,4'ünü oluşturmaktadır (www.stat.kg). Görüldüğü gibi, bu orandaki fark gittikçe artmaktadır. Oysa işsizlik oranına geldiğinde, kadınlar arasında bu oran %9,9 iken, erkeklerde %7,6'dır. Kadınların nispeten düşük gelirle çalışmaya razı olmasına rağmen, işsizlik oranı daha yüksektir. Üniversite eğitimi gören öğrenciler arasında %54'ü kız öğrencilerdir (www.stat.kg).

Son yıllarda ekonomide yeni işyeri imkanının anlamlı bir çoğunluğu (%75-85) ekonominin kayıt dışı (enformel) sektöründe ortaya çıkmaktadır. Bu olgu, devlet tarafından destekleyici koşulları sağlama ve etkin bir istihdam politikasını yürütmesini sınırlamaktadır. Bu özellikle kadın girişimcilerin ve kadın işgörenlerin (istihdam oranı %88) yoğun çalıştığı tekstil sektöründe söz konusudur. Günümüzde tekstil sektörü GSYİH'nın %9,6sını oluşturmaktadır (www.stat.kg).

Kırgızistan'da, kadın girişimciliği oluşum aşamasındadır. Değişik hesaplamalara göre, ülkede kadın girişimciliğin payı ortalama %30'dur. Bu gösterge işgücü piyasasında kadınların rekabet avantajının düşük olduğuna işaret etmektedir. Kırgızistan'da kadın girişimciler daha çok KOBİ'lerde çalışmaktadır. Eğer 2006-2011 yılları arası KOBİ'lerin genel ekonomiye katma değeri, GSYİH'nın %40'ını oluşturmakta ve genel olarak KOBİ'lerde istihdam oranı %16 ise günümüzde yüksek işsizlik oranında KOBİ'ler tek sorun giderici faktördür.

Kadınların girişimcilik faaliyeti göstermesi ekonomik bağımsızlıklarını kazanmanın yanında aynı zamanda iş çevresinin gelişmesi ve büyümesine katkı sağlamaktadır.

Kırgız Cumhuriyeti Milli İstatistik Komitesi verilerine göre, 2006'da kadın ve erkek yöneticilerin dağılımı yaklaşık %21 ve %79 oranında iken, 2012'de %23,7 ve %76,3'tür. 2006'dan 2010'a doğru kayıt altına alınan işletmelerin sayısı 5,6 kat artmasına rağmen, kadın ve erkek yöneticilerin payı neredeyse aynı seviyededir. Bununla beraber kadın girişimciliğinin gelişmesi ülkenin kuzey bölgelerinde söz konusudur. Oysa kadın girişimcilerin genel girişimciler arasında sahip olduğu pay 2005'te %32'iken, 2011'de %27'dir. Genel bakılacak olursa, kadın girişimcilerin oranı ortalama %30'u göstererek, azınlığı temsil etmektedir. Kırgızistan'da ağırlıklı olarak kadınların istihdamı işveren

daha çok işgören statüsüne dayanmaktadır. Kadın işgörenlerin oranı %44 iken, kadın işverenlerin oranı %36'dır. Kendi kendini istihdam oranı ise, kadınlarda %29 ise, erkeklerde %71'dir. Özel girişimcilik yapan kadın girişimcilerin sayısı küçük işletmecilik yapan kadınların sayısından 9 kat fazladır. Özel girişimcilerin arasında kadınların payı %33'tür (www.stat.kg).

Yukarıda istatistiksel veriye dayanıldığında, Kırgızistan'da kadınlar arasında işsizlik oranı daha yüksektir. Kadınların uzun-sürelili işsizlik oranının daha yüksek olması onların iş bulması için zorluk yaratmaktadır. Böylece, ekonomik dönüşüm sürecinde işgücü piyasasında kadınlara karşı eşit olmayan davranış sorunu ortaya çıkmaktadır. Kırgızistan'da işgücü arz fazlalığı söz konusu iken, işverenler daha çok erkekleri tercih etmektedirler. Geleneksel değerler hâkim olan Kırgızistan'da erkeklerin daha çok takdir edildiği gerçeği ile genel olarak erkek ailesinde asıl sorumluluk sahibidir ve dolayısıyla onların istihdam edilme hakkı daha yüksek olduğu genel kabul edilmektedir. Ayrıca, erkeklerin çocuk yetiştirme görev ve çocuk bakım izni gibi yükümlülükleri olmadığı için daha iyi ve avantajlı görülmektedir.

Sayakova (2006) Kırgızistan'da kadın girişimcilerin profilini çizmeye çalışmış ve aşağıdaki gibi sonuca ulaşmıştır. Kırgızistan'da kadın girişimcilerin ortalama yaşı 30'un üzerindedir, 30-39 yaş arasındadır (%42). %67,3'ü evli ve en az iki çocuğun annesidir (%37,2 ve %35,8). %49'u lisans eğitimini, %39'u önlisans eğitimini görmüşlerdir. Genellikle kadın girişimcilerin eğitim gördükleri alanlar, ağırlıklı olarak %21,5 beşeri bilimler, %13,5 fen bilimler ve %10,8 iktisadi ve idari bilimlerdir.

### 3.3. Kırgızistan'da Kadın Girişimciliğini Motive Eden Faktörler

Kırgızistan'da kadın girişimcileri iş kurmaya iten sebepler incelendiğinde dünyada genel kabul edilen nedenlerden çok farklılık göstermemektedir. Özcan (2004) yaptığı araştırma sonucunda Kırgızistan'da kadınları girişimciliğe iten nedenler arasında aşağıdaki faktörleri paylaşmaktadır:

- Genellikle Kırgız kadın girişimciler eşleri ile beraber aile gelirini artırmak için birlikte çalışmaktadırlar. Özellikle ticaret ile uğraşan ailelerde kadınlar tezgâh-üstü çalışmakta ise, eşleri satın alma gibi dışsal görevleri yerine getirmektedir.
- Yalnız kadınların büyük bir kısmı kendi başına çocuklarına bakmak ve çoğu zaman genişletilmiş aileyi desteklemek için çalışmaktadırlar.
- Eşleri ya da babaları başka işlerde istihdam olurken kadınlar ticareti devam ettirmektedirler. Araştırmaya katılan kadınların eşleri inşaat sektöründe mevsimsel olarak çalıştığı sürece devamlı olarak ailesini geçindirmek amacıyla işine devam etmektedir.



Bağımsızlık sonrası ülkede olağanüstü ekonomik durgunluk döneminde Kırgızistan’da yüksek işsizlik koşullarında kadınlar yeni koşullara yüksek düzeyde uyum göstererek, baval ticareti yaparak veya küçük bir işyeri kurarak eşleri işsiz oldukları sürece ailelerini geçindirmişlerdir (Lisowska, 2002). Demek ki, 1990 ekonomik kriz dönemlerinde Kırgızistan’da kadın girişimcilerin ortaya çıkmasına fırsat değerlendirme veya kendi kendini gerçekleştirme gibi ‘çekme’ faktörlerden ziyade ülke içinde ekonomik koşullar, gelir dağılımındaki eşitsizlikler, yüksek işsizlik oranı gibi zorunluluk dürtüsü ile koşullanan ‘itme’ faktörler zemin oluşturmuştur.

Günümüzde kadın girişimciliği motivasyon faktörlerinin değişim gösterdiği söylenebilir. Ünal (2011) Kırgızistan’da kadın girişimciler üzerinde yaptığı araştırmada kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre daha hırslı, statü odaklı, yeniliğe açık oldukları sonucuna varmıştır. Sayakova (2006) gerçekleştirdiği araştırma sonucunda kadın girişimciliğine motive eden faktörler önem sırasına göre, kendisi ve ailesinin yaşam koşullarını iyileştirme, iş bulamadığı zaman iş kurma mecburiyeti, ücretin düşük olmasından dolayı ekonomik anlamda bağımsız olma isteği gibi faktörleri göstermiştir. Uluslararası Emek Örgütü’nün 2009’da Kırgızistan’da kadın girişimcileri ve iş kadınları üzerinde yaptığı araştırma sonucuna göre, girişimci olmaya motive eden sebepler ne olduğu sorulduğunda, katılımcıların %42’si bağımsız olma ve kendi kendini gerçekleştirme, %39’u ekonomik olarak gelir elde etme ve %23’ü sevdiği işi yapma olarak cevaplandırmışlardır.

Demek ki, Kırgızistan’da son yıllarda girişimcilik bir zorunluluk ürünü olmaktan çıkarak, fırsat-odaklılık ve kendi tercihi haline dönmeye başlamıştır.

### **3.4. Kırgızistan’da Kadın Girişimciliğinin Karşılaştığı Sorunlar ve Engelleyen Faktörler**

Kırgızistan’da kadın girişimcilerin karşılaştıkları engeller ve sorunlar çok yönlüdür (Ibraeva vd.,2012):

- Ataerkil kültür normlarının nesilden nesile aktararak, ağırlıklı olarak kadının aile içi sorumlulukları söz konusu iken, erkeğin ev dışı ve piyasa-odaklı sorumlulukları üstün olan görüşü içeren geleneksel kalıplar;
- Toplumda kadınların ailedeki görevlerini ve iş hayatını dengede tutabilmek için daha çok öğretmenlik, hekimlik vb. mesleklerin uygun olması nedeniyle seçimi; Toplumda kadının kariyere ailesini tercih etmesi, doğum ve çocuk bakımının üstünlüğü, eşine kıyasla daha düşük pozisyonda çalışma ve dolayısıyla daha az gelirliliği işyerinde ve profesyonel anlamda daha az başarılı olma gerektiği anlayış hâkimdir;

- Ev içi sorumlulukların aşırı derecede olması, kadınların doğum yapma fonksiyonunu sürekli yerine getirme, işyerinde kadınların rol çatışması sorunudur.

Kırgızistan'da kadın girişimcilerin işletmecilik bilgi ve becerilerine daha çok sına ve yanılma yoluyla öğrenmesi yaygın bir durumdur. Bu durumda kadınların işinin ilerlemesi yavaşlayacaktır ve etkin olmayabilir, bundan ziyade çoğu zaman başarısızlığa da sebep olabilir. İşe başlama noktasında kaynakların sınırlılığı ve girişimcilikte 'cam tavanının' oluşmasına katkıda bulunun faktörler kadın girişimcileri özel girişimciliğe ve küçük işletmeciliğe daha çok yönelmektedir. Sınırlı kaynaklar konusuna geldiğinde, geleneksel Kırgız kültürüne göre, aile mirası erkek çocuklara aktarılma uygulaması ve geleneği halen devam etmektedir (Abramzon, 1971: 262). Aile zenginliğinden pay alamama durumu kadınların iş hayatına girmesinde başlangıç sermaye sıkıntısını yaratmaktadır. Kırgızların ataeril toplum yapısına göre ailenin geliri ve kaynakları aile reisine ve sırası ile erkek çocukların elindedir.

Diğer toplumlarda olduğu gibi kadın girişimcilerin eğitime dayalı engelleri Kırgızistan'da çok güncel bir sorun değildir. Okuryazar oranı kadınlar arasında %96 olmak üzere, lisans eğitimini gören toplam öğrenciler arasında kız öğrencilerin oranı %56'dır. Bu oldukça yüksek ve umut verici bir karardır. Engeller:

- Geleneksel kültüre dayalı engeller. Geleneksel Kırgız toplumu kadınların güçlenmesine yardımcı olmamaktadır. Kadın ve erkekler arasında eşitlik herkes tarafından tanınmamaktadır. Bunun yanında girişimcilik kadınlara üstünlük sağladığı düşüncesi yaygındır. Bu tür engeller enformel olmasına rağmen, kadınların girişimcilik yapmasını ters yönde etkilemektedir.
- Ekonomik engeller. Kırgızistan'da genel olarak kadınlar sağlık, eğitim ve kültür gibi alanlarda ve düşük gelirli işyerlerinde çalışmaktadır. Son 10 yıl içerisinde söz konusu sektörde ücret oranı ülke içinde ortalama ücretin altındadır. Kadınlar bunun için küçük ölçekli işletmelerde ve daha çok enformel sektörde kendilerini istihdam etmektedirler.
- Finansal engeller. Formel sektöre uyum sağlamak için kadınların önünde kredi imkânlarına ve mülkiyete erişimin sınırlılığı sorunu çıkmaktadır.

Bişkek'te iş kadınları arasında yaptığı araştırma sonucunda katılımcıların kariyer yapmalarında cinsiyet baskımlarından daha az etkilendiklerini ve geleneksel Kırgız toplum özelliklerini engelleyici bir unsur olmadığını belirtmişlerdir (Najimudinova, 2006). Diğer bir araştırma sonuçlarına göre, Kırgızistan'da kadın girişimcilerin karşılaştıkları engel ve sorunlar arasında: ailesini geçindirme ve çocuklarına bakma yükümlülüğü, kadının çalışmasına eşi ve yakın akrabalarının karşı olması, kredi alma imkânının sınırlı olması ve işletmecilik konusunda yeterli bilgi ve veri olmaması gibi nedenler bulunmaktadır (SIAR, 2012).

#### 4. Sonuç ve Öneriler

Kırgızistan'da gün geçtikçe kadın girişimcilerin sayısı artış göstermektedir. Dolayısıyla ülke ekonomisine olan katkı da artmaktadır. Bununla beraber kadın girişimcilerin meydan okuması gereken engeller de devam etmektedir. Aslında bu sorunların belirli bir kısmı evrenseldir, diğer bir ifadeyle aynı zamanda hem erkek, hem kadın girişimcileri ters yönde etkilemektedir. Kadın girişimciliğini ülkede geliştirmek gerekmektedir. Bu bağlamda alınacak olan tedbirler bir yandan sistematik bir nitelik taşımalı ve özellikle kadın girişimciliğine özgü engelleri kaldırmaya yönelik olmalıdır. Bazı araştırmacılara göre, Kırgızistan'da da kadın girişimcilik adına yapılması gerekenler oldukça fazladır (Yılmaz ve Mayatürk, 2008). Kırgızistan'da kadın girişimciliğini engelleyen unsurlar tamamen ortadan kaldırılmazsa bile, en azından onların etkisini azaltıcı tedbirleri almak gerekir. Yukarıda istatistiksel verilere göre, Kırgızistan'da kadın girişimciliği boyutları çok yüksek değildir. İlgili önerileri sunmadan önce kadın girişimciliğini engelleyen faktörleri belli kategorilere ayırmakta yarar vardır. *Birinci* kategoride engeller, hukuksal engellerdir. Bu söz konusu engeller devlet tarafından kadın girişimciliğine ait sorunlar üzerinde durmadığından kaynaklanmaktadır. *İkinci* kategoride engeller, ekonomik engellerdir. Yüksek vergi oranı, başlangıçta yetersiz özsermaye, kredi faiz oranlarının oldukça yüksek olması, ekonomik gerileme, yüksek işsizlik ve kadın girişimciliğini destekleyecek tam ve belirgin devlet politikasının olmamasıdır. *Üçüncü* kategoride engeller, sosyo-kültürel engellerdir.

Bunun için yapılması gerekenler önem ve kapsam derecesine göre aşağıda bir kaç madde olarak sunulmaktadır:

- Devlet tarafından kadın ve erkek haklarının eşit olması için güçlü bir temel ve istek gerekmektedir. Bu bağlamda son yıllarda ülkede ciddi ve anlamlı adımlar atılmış durumdadır. Kırgızistan Cogorku Keneş'te (Meclis) kadın milletvekillerinin koltuk oranında artış olduğu görülmektedir. Kırgızistan'da bu oran 2005'te %10 iken, 2013'te %23,30 olmuştur. Dünya ortalaması 2005'te %16,49, 2010'da %19,17 ise, 2013'te %21,77'dir. Bu oran dünya ortalamasına göre yüksek olduğu da görülmektedir. (<<http://data.worldbank.org/country/kyrgyz-republic>>)
- Devlet tarafından siyasi arenada kadınlara verilen desteğin yanında, ekonomik ortamda kadın girişimcilere tam olarak bir destek görülmemektedir. Ülkede kadın girişimciliğini destekleyen projeler daha çok uluslararası donör kurumlar tarafından yapılmaktadır. Örneğin, *Japanese Fund for Poverty Reduction* (JFPR) tarafından 2001'den bu yana kırsal alanlarda kadın girişimcileri desteklemek üzere 10 milyon dolar harcanmıştır.
- Genel olarak girişimciliği ve KOBİ'leri geliştirme için uygun ortam oluşturmak, geçiş ekonomilerinde öncelik kazanan bir meseledir. Vergi

oranlarının yüksek olması, kredi faiz oranlarının ve koşullarının uygun olmaması ve girişimciliği destekleme için kurumsal çerçevenin olmaması ülkede yeni işletmelerin sayısının artmasını sınırlandırabilir. Kadın girişimciliğinin gelişmesi için iş kurma noktasında kadın girişimcilere özgü olan engelleri elemek veya ayırmak gerekir. Bu noktada *kadın girişimcilerin sesini duymak* çok önemlidir. Bunun için devlet tarafından desteklenmiş olan kadın girişimcileri veya iş kadınları dernekleri gibi ağların örgütlenmesi gerekir. Bu işbirliği ve iş ortaklığı ulusal ve uluslararası ağlar çerçevesinde gerçekleşmesi daha verimli olacaktır. Çünkü bu ağlar sadece ülke içi kadın girişimcileri bir araya getirmeyecektir, bunun yanında küresel ekonomide kadınların girişimci çabalarını kolaylaştıracaktır. Söz konusu ağlar kadın girişimcileri veya girişimci adayları bilgilendirmeyi ve eğitimi amaç edinmesi gerekir. Bilgilendirme toplantıları ve seminerleri, daha çok iş projelerinin finansmanı, iş ortaklarını bulma ve piyasalara giriş imkânları üzerinde olabilir. Elbette, Kırgızistan'da USAID, JICA gibi uluslararası proje ve kurumlar tarafından söz konusu toplantı ve seminerler düzenlenmektedir. Fakat hükümet tarafından ülke çapında resmi olarak kadın girişimciliğini desteklemek için politika başlatılmamıştır.

- Kırgızistan'da diğer ülkelerden farklı olarak kadınların eğitim seviyesi oldukça yüksektir. Başarılı girişimcilik için gerekli olan alanlarda eğitim gören öğrenciler arasında kız öğrencilerin oranları daha yüksektir. Örneğin, işletme ve iktisat alanında eğitim görenlerin %59'u kız öğrencilerdir, hizmet sektöründe eğitim alanlar arasında %67,4'tür. İktisadi ve idari bilimlerde lisansüstü eğitim gören öğrenciler arasında %60'ı kız öğrencilerdir. Bu aslında umut verici bir unsurdur. Kırgızistan'da kadınlar genel işgücü piyasasına girerek, iş kurmak için yeterli eğitim, bilgi ve beceriye sahiptir.
- Kadınların ekonomik aktivitesini artırmak için ana sorumluluklarının biri olan çocuk bakımı ve yetiştirme konusunda hem devlet, hem de işverenler kadınlara destek vermelidir. Örneğin, günümüzde Kırgızistan'ın özellikle büyük şehirlerinde kreş ve çocuk yuvaları sayısının az olması kadınların iş hayatında ciddi bir engel oluşturmaktadır.
- Periyodik olarak devlet tarafından KOBİ'lere yönelik yapılan desteklerin ne kadar kadın girişimci ve iş kadınlarının başarılarına etkili olup olmadığını değerlendirmek gerekir. Diğer bir ifadeyle söz konusu destek programlardan kadınların ne kadar yararlanıp yararlanmadığını ölçmek gerekir. Kırgızistan'da kadın girişimciler daha çok kayıt dışı sektörlerde çalıştığı için devlet belirgin ve açık bir şekilde destek sağlama politikalarını güdemiyor. Bu nedenle kadın işveren ve iş görenler daha ağırlıklı olduğu ve Kırgız ekonomisine anlamlı bir katkıda bulunduğu için tekstil sektörünü kayıt dışı olmaktan çıkarmak gerekmektedir.

- Kadın girişimciliğini genel olarak bir sorun kaynağı değil, toplumda bir dizi sorun çözücü bir potansiyel ve fırsat olarak değerlendirmek daha anlamlıdır. İster geçiş ekonomisi olsun, ister gelişmiş bir ülke olsun, ülkede ne kadar farklı zemin ve fona sahip olan bireylerin girişimsel potansiyelini keşfedip daha sonra bu durumdan yararlanılması durumunda, piyasa çeşitlendirilmesi ve bir o kadar da yenilikçilik ve yaratıcılık ortamının oluşması kaçınılmaz olacaktır.
- Kırgızistan'da kadın girişimcilerin finansman sorunu çözümünde 600'den fazla mikro-finans ve kredi kurumları çalışmaktadır. Fakat genel bakıldığında, söz konusu kurumlar nüfusun sadece %9'una hizmet edebilmektedir. Kredi alanların %70'i kadımların olmasına rağmen, günümüzde sağlanan kredi portföyünü serbest çalışma veya kendi kendini istihdam etmenin süreklilik kazanarak ayakta kalabilir sağlam bir işletmeye dönmesine nispeten az imkân sağlamaktadır. Devlet destek programları daha çok finansman sorunlarına odaklı olması beklenmektedir.

Sonuç olarak, Kırgızistan'da diğer toplumlarda olduğu gibi kadın girişimciliğini engelleyen faktörler sosyo-kültürel nitelikteki sorunlar ağırlıklı değildir. Ülke bu bağlamda bazı ülkelerden bir kaç adım ileridedir. Daha ciddi ve anlamlı olan sorunlar, kadın ve çevresi ile ilişkili değildir, daha çok ülkedeki genel makro-ekonomik sorunlardır.

## Kaynakça

- Abramzon S.M. (Абрамзон С. М) (1971), Киргизы и их этногенетические и историко-культурные связи, Ленинград, Наука.
- Alam, S.S. & Z.C. Senik & F.M. Jani (2012), "Exploratory Study of Women Entrepreneurs in Malaysia: Motivation and Problems", *Journal of Management Research*, Vol. 4, No. 4, pp. 282-297.
- Ayaz, N. (1993), "Türkiye'de Çalışan Kadınların Sorunlarına Yönelik Bir İnceleme (Tekstil İşkolundan Örnekler)", *Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 8, 175-191.
- Bayrak, S. & A. Yücel (2000), "Kadın Cinsiyeti, Yöneticilik ve Güç Bir Paradoks Mu?", *11. Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*, Nevşehir.
- Çirikova, A.E. (Чирикова А. Е.) (2002), Женское Предпринимательство в России: Концептуальные Подходы и Направления Исследований, (Jenskoje predprinimatelstvo v Rossii: konseptaulniye podhodi i napravleniya issledovaniy) *Гендер и экономика: мировой опыт и экспертиза российской практики* / Отв. редактор и составитель, Е. Б. Мезенцева. М.: ИСЭПН РАН - МЦГИ - "Русская панорама", сс. 235-250.
- Erdem, S. (2004), "Women entrepreneurs in transition economies: Main obstacles and recommended solutions", *Recent Economic Developments and Problems in the Transition Economies*, Turkish Manas University Conference in Economics Proceedings, Bishkek, Kyrgyzstan.
- Global Entrepreneurship Monitor (2012), *Women's Report*.

- Gorji, M.B. & P. Rahimian (2011), "The Study of Barriers To Entrepreneurship in Men and Women", *Australian Journal of Business and Management Research*, Vol. 1, No. 9, pp. 31-36.
- Gray, K. & J. Finley-Hervey (2005), "Women and Entrepreneurship in Morocco: Debunking Stereotypes and Discerning Strategies", *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 1, pp. 203-217.
- Hasanov, R. & S. Biybosunova & S. Hasanova (2009), "Assessing the Business Environment for Women's Entrepreneurship Development in the Kyrgyz Republic", *International Labour Organization Working Paper*, No. 3, Moscow.
- Hisrich, R. & C.G. Brush (1989), *The Women Entrepreneur. Starting, Financing and Managing a Successful Business*, Lexington Books.
- Ibraeva, G. & A. Moldosheva & A. Niyazova (2012), "Kyrgyz country case study", *World Development Background paper*, Gender Equality and Development.
- Kirkwood, J. (2009), "Spousal Roles on Motivations for Entrepreneurship: A Qualitative Study in New Zealand", *Journal of Family Economic Issues*, Vol. 30, pp. 372-385.
- Коуцеев, Т.К. (Койчуев Т.К.) (2007), Экономика Кыргызстана на Переломном Этапе, Избранные Сочинения. Том III, Бишкек: ЦЭС при ПКР, ОО «Экономисты за реформу», 301 с.
- Lisowska, E. (2001) "Female enterprise barriers", Women entrepreneurship – the challenge of the 21st century", *Bialystok Publishing*, Bialystok, page 34.
- Lisowska, E. (2002), "Women's entrepreneurship: trends, motivations and barriers, Women's Entrepreneurship in Eastern Europe and CIS Countries", *United Nations Publication*, Geneva, Switzerland.
- Najimudinova, S. (2006), "Key Success Factors of Women Managers in Kyrgyzstan", *Second International Conference on Business, Economics and Management*, Yaşar University, 15-18 June 2006, İzmir Turkey.
- Nazarbekova, E.U. (Назарбекова Э.У.) (2006), Проблемы гендерной политики в предпринимательстве, КТМУ, *1st International Congress on Entrepreneurship Proceedings*, 25-27 May 2006, Bishkek, Kyrgyzstan, pp. 506-512.
- On, A. (2011), "Women entrepreneurship in Romania", *Revista Romana de Economie*; Vol. 33 Issue 2, p. 138.
- Özcan, G.B. (2004), "Djamila's journey from Kolkhoz to Bazaar: Female Entrepreneurs in Kyrgyzstan", *Female Entrepreneurship in Transition*. ed. F. Welter, Aldershot: Ashgate, 2006. pp. 93-115.
- Polish Agency for Enterprise Development (2011), "Women Entrepreneurship in Poland", *Research Report*, Warsaw.
- Popescu, S. (2012), "Women and Men in Entrepreneurship", *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, Issue 4.
- Sayakova, S. (Саякова С.) (2006), Проблемы Женского Предпринимательства в КР, (Problemi jenskogo predprinimatelstvat v KR) КТМУ, *Proceedings of 1st International Congress on Entrepreneurship*, 25-27 May 2006, Bishkek, Kyrgyzstan, pp. 513-515.
- SIAR (2012), *Research & Consulting Report, Исследование Проблем Развития Женского Предпринимательства В Кыргызской Республики*, Подготовлено в Рамках

Реализации Проектов ОО «Женский Форум Курак» При Финансовой Поддержки Посольства Соединенных Штатов Америки в Кыргызской Республике.

- Soysal, A. (2010), “Türkiye’de Kadın Girişimciler: Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Cilt. 65, Sayı. 1, ss. 83-114.
- Welter, F. & D. Smallbone (2008), “Women’s Entrepreneurship From an Institutional Perspective: The Case of Uzbekistan”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 4, pp. 505–520.
- Yılmaz, İ. & E. Mayatürk (2008), “Kadın Girişimciliği: Türkiye ve Kırgızistan’daki Kadın Girişimciliği Üzerine Bir Uygulama”, 2. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi Bildiri Kitabı*, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi, Bişkek, Kırgızistan, ss. 110-118.
- Женщины в Бизнесе (Jenşiny v Biznese), “Promotion of Kyrgyzstans Economy”, project is funded by European Union and implemented by Austrian Federal Economic Chamber, Institute for Economic Promotion.
- Женщины и мужчины Кыргызской Республики, (Jenşini i muzçını Kırgızskoy Respubliki) Сборник гендерно-разделенной статистики, Бишкек, 2012.

## Tek Fiyat Kanunu ve Satın Alma Gücü Paritesi Hipotezine İlişkin Ampirik Bulgular: Bir Literatür Taraması<sup>1</sup>

Giray GÖZGÖR, Department of Economics and Finance, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Dogus University, Turkey; e-mail: ggozgor@dogus.edu.tr

### Empirical Findings on the Law of One Price and the Purchasing Power Parity Hypothesis: A Literature Review<sup>2</sup>

#### Abstract

This paper aims to survey the literature on concepts of the Law of One Price (LOP) and the Purchasing Power Parity (PPP) hypothesis and to present a detailed literature review of the empirical findings. In this paper, starting from the deviations from the LOP and the PPP as well as their main reasons, we briefly overview latest econometric and statistical techniques in general. We also examine the empirical literature on advanced economies in particular. This paper provides a comparative outlook to researchers, who are interested in related subjects in international economics and international finance.

**Keywords** : Law of One Price, Purchasing Power Parity, Literature Review, Exchange Rate Markets, Developed Countries.

**JEL Classification Codes** : F31, F39, G10.

#### Öz

Bu çalışmanın amacı Tek Fiyat Kanunu ve Satın Alma Gücü Paritesi kavramlarına yönelik mevcut teorileri ve tanımlamaları gözden geçirmek ve elde edilen ampirik bulgular üzerine bir literatür taraması sunmaktır. Çalışmada, Tek Fiyat Kanunundan meydana gelen sapmalar ve sapmaların nedenlerinden başlayarak Satın Alma Gücü Paritesinin geçerliliğini test eden farklı ekonometrik ve istatistikî yaklaşımları kullanan çalışmalar ele alınmıştır. İlgili tanımlamalara ait ampirik çalışmaları ele alan literatür, özellikle gelişmiş ülke örneklemi bakımından incelenmiştir. Çalışmanın uluslararası iktisat ve uluslararası finans alanlarında bu konularla ilgilenen araştırmacılara, farklı yöntemlerden elde edilen bulguların karşılaştırılabilmesi bakımından faydalı olabileceği düşünülmektedir.

**Anahtar Sözcükler** : Tek Fiyat Kanunu, Satın Alma Gücü Paritesi, Literatür Taraması, Döviz Piyasaları, Gelişmiş Ülkeler.

<sup>1</sup> Bu makalenin önemli bir bölümü, yazarın 2012 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Anabilim dalı tarafından kabul edilmiş ve yayımlanmamış doktora tezine dayanmaktadır. Yazar, makale hakkındaki yapıcı yorum ve önerileri için editör ve hakemlere teşekkür etmektedir.

<sup>2</sup> Much of this paper is based upon the unpublished dissertation of author that was approved by Istanbul University in 2012 toward the PhD degree in Economics. The author would like to thank the editor and the reviewers for their helpful comments and suggestions, which have improved the paper.



## 1. Giriş

Bu çalışmanın amacı tek fiyat kanunu ve satın alma gücü paritesine ilişkin elde edilen ampirik bulgular üzerine bir literatür taraması sunmaktır. Satın Alma Gücü Paritesinden ve Tek Fiyat Kanunundan meydana gelen sapmalar dalgalı döviz kuru rejimlerinin uygulandığı dönemler için oldukça geniş bir biçimde incelenmiştir. 1971 yılında Bretton Woods sisteminin çökmesinden sonra ülkelerin genel olarak dalgalı döviz kuru rejimlerine yönelmesi ve bunun neticesinde zaman serilerinin oluşmasıyla birlikte, bu konudaki ampirik çalışmalar bu gelişmeleri takip eden birkaç yıl içerisinde artmaya başlamıştır. Ancak literatürde binler ile ifade edilebilecek kadar çok çalışma mevcut olduğundan, bu makalede genel olarak bu alanda farklı yöntemleri ele alan ve önemli bakış açıları geliştirmiş olan çalışmalar incelenecektir.

Bu çalışmada kalan kısımlarda şu başlıklar incelenecektir: (1) Tek Fiyat Kanununda meydana gelen sapmalar ve nedenleri, (2) Reel Döviz Kurlarında tekrar ortalamaya dönüş süreci (mean-reversion), (3) Satın Alma Gücü Paritesini test eden Koentegrasyon ve Birim Kök sınamaları, (4) Satın Alma Gücü Paritesinde Panel veri uygulamaları, (5) Satın Alma Gücü Paritesi bulmacası (The PPP puzzle) ve (6) Doğrusal olmayan (nonlinear) Reel Döviz Kurları (7) Uzun dönem sapmaların modellenmesi üzerine yapılmış olan çalışmalar. Son kısım ise sonuç bölümünü içermektedir.

## 2. Literatür Taraması

### 2.1. Tek Fiyat Kanununda Meydana Gelen Sapmalar ve Nedenleri

Tek Fiyat Kanunun geçerliliğine ilişkin ilk çalışma Isard (1977) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada birçok ülkedeki çok sayıda ticarete konu olan mal temel alınarak Tek Fiyat Kanunundan kalıcı ve büyük bir sapmanın olduğuna dair güçlü bulgular elde edilmiştir. Peter Isard bu sapmanın temel nedeninin döviz kurlarının birbirleriyle olan yüksek korelasyonu olduğunu öne sürmüştür. Benzer bir sonuca Richardson (1978) tarafından yapılan çalışmada da ulaşılmıştır.

Tek Fiyat Kanunun geçerliliğine ilişkin yapılmış olan çalışmalardan olan Knetter (1989) ve Knetter (1993) tam sayıdan sonra yedi dijite kadar tanımlanmış döviz kurlarını temel alması bakımından önem taşımaktadır. Parsley ve Wei (1996) ile Engel ve Rogers (1996), Tek Fiyat Kanunundan sapmaları "sınır etkisi (border effect)" adını verdikleri etkiyle açıklamışlardır. Sınır etkisi yaklaşımına göre, birbirine komşu olan iki ayrı ülkedeki, iki yakın şehirde bulunan, aynı kalitedeki homojen bir mal, ülkelerin kendi içindeki daha uzak şehirlere göre daha yüksek bir fiyat farkına göre satılmaktadır. Bu fark sadece siyasi sınır bulunmasından ibarettir ve sınırların kalkmasını sağlayacak bir serbest ticaret rejimi fiyat farklarını ortadan kaldıracaktır. Literatürde taşıma ve işlem maliyetleri, gümrük tarifeleri ve tarife dışı engellerin varlığı gibi nedenleri Tek Fiyat Kanunundaki sapmaların

önemli bir nedeni olarak gören birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları, Knetter (1994), Rogoff (1996), Feenstra ve Kendall (1997), Engel ve Rogers (2001) ve Hellerstein (2008) tarafından yapılmıştır.

Uluslararası piyasalardaki işlem maliyetlerine bağlı olarak arbitraj olanağının var olmasının Tek Fiyat Kanunu gibi doğrusal (linear) temelli modellerde sapmalar meydana getireceği görüşü literatürde geniş bir biçimde incelenmiştir. Bu hipotezi test eden çalışmalardan bazıları, Williams ve Wright (1991: 23-28), Dumas (1992) ve O'Connell (1998) tarafından yapılmıştır. Dixit (1989), Krugman (1989: 36-44), O'Connell ve Wei (2002) ise piyasalarda arbitraj olanağı kovalamanın döviz kurlarında eşik (threshold) adı verilen bir etkiye yol açtığını ve bu etkinin de "sapmalar" meydana getirdiğini belirtmişlerdir. Bu noktada Tong (1990: 98-108) tarafından Eşik Otoregresif Modeli-Threshold Autoregressive (TAR) modeli tanımlanmış ve bu modelin doğasında bulunan doğrusal olmayan (nonlinear) süreç Obstfeld ve Taylor (1997) ile Sarno *vd.* (2004) tarafından yapılan çalışmalarda incelenerek bu hususa dikkat çekilmiştir.

Tek Fiyat Kanununda meydana gelen sapmaları açıklamaya çalışan bir diğer yaklaşım ise Krugman (1987: 49-70) ve Dornbusch (1987: 1075-1085) tarafından ortaya atılmış olan Piyasa Fiyatlaması (Pricing to Market) yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre, tam rekabetin ve/veya ticaretin var olmadığı bir ülke ya da oligopol bir firma tarafından arz edilen bir mal söz konusu olduğunda ilgili malın fiyatı farklı noktalarda oluşabilmektedir. Bu hipotezi ampirik olarak test eden Knetter (1989) ve Knetter (1993), Piyasa Fiyatlaması yaklaşımının Japonya ve Almanya'daki firmalar için ABD'indeki firmalara göre daha önemli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Kasa (1992) ile Ghosh ve Wolf (1994) ise, Piyasa Fiyatlaması yaklaşımını teste eden bu standart yaklaşımın yanlış olduğunu ve Satın Alma Gücü Paritesinin geçerli olmamasının temel nedeninin "Menü Maliyetlerini" dikkate alan fiyatlama davranışları olduğunu belirtmişlerdir. Bu kapsamda oluşan literatür ise Atkeson ve Burstein (2008) tarafından ayrıntılı bir biçimde incelenmiştir.

Satın Alma Gücü Paritesinden sapmalarının nedenini açıklamaya çalışan bir diğer yaklaşım ise 20. yüzyılda kurulmuş olan uluslararası kurumların yaratmış olduğu faktörleri ön plana çıkarmaktadır. Bu yaklaşımı inceleyen çalışmalardan olan Rogoff *vd.* (2001), 14. yüzyıl ile 20. yüzyıl arasındaki İngiltere ve Hollanda döviz kuru verilerinden hareketle, ilgili dönemdeki birçok rejim değişimine rağmen döviz kurlarındaki volatilitenin oldukça durağan olduğunu ortaya koymuştur. Rogoff, Froot ve Kim bu durumun uluslararası kurumların olmadığı ilgili dönemde, Tek Fiyat Kanununun geçerli olabileceğine ilişkin güçlü bir ampirik bulgu olduğunu ileri sürmüştür.

## **2.2. Reel Döviz Kurlarında Tekrar Ortalamaya Dönüş Süreci ve Birim Kök**

Bu konuyla ilgili literatürün oluşmaya başladığı ilk zamanlarda Satın Alma Gücü Paritesi kavramının uzun dönemde geçerli olabileceğini belirten teorik altyapıya rağmen,

araştırmacıların kısa ve uzun dönem ayırımına gitmedikleri söylenebilir. Bu dönemde bulunan sonuçlar genel olarak Satın Alma Gücü Paritesinin geçerli olduğu hipotezini reddetmektedir. Frenkel (1978) uzun dönem tanımı yaparak Satın Alma Gücü Paritesinin uzun dönemli döviz kuru modellemede gösterge (benchmark) bir model olabileceğini ifade etmiştir. Ancak bu çalışma hata terimlerinin durağanlığını dikkate almadığı için eleştirilmiştir. Bunun üzerine Krugman (1978) ve Frenkel (1981) tarafından yapılan çalışmalarda Araç Değişkenleri (Instrumental Variables) temel alan yeni modeller ortaya konmuş ancak Satın Alma Gücü Paritesinin geçerli olduğu hipotezi yine reddedilmiştir.

Bu noktadan sonra literatürde Satın Alma Gücü Paritesinin testinde "ikinci aşama" olarak bilinen reel döviz kurlarının durağanlığını test eden yaklaşımlar ortaya çıkmıştır. Bu çalışmalardan en önemli olanları Roll (1979), Adler ve Lehmann (1983), Hakkio (1984), Frankel (1986), Meese ve Rogoff (1988) tarafından yapılmıştır. 1980'lerin ortalarında yapılmış olan bu çalışmalar, reel döviz kurlarının duranlığını test etmede genellikle Fuller (1976: 629-638), Dickey ve Fuller (1979), Dickey ve Fuller (1981) tarafından ortaya konulmuş olan Augmented Dickey-Fuller (ADF) birim kök testini kullanmıştır. Phillips (1986) ile Phillips ve Perron (1988) tarafından tanımlanan PP birim kök testi de normal dağılım özelliği göstermeyen seriler için diğer birtakım istatistikî dağılımları içermesi bakımından önemlidir. Cochrane (1988) ise parametrik olmayan bir yöntem olan varyans oranı testi ile reel döviz kurlarının duranlığını test etmiştir. Kwiatkowski vd. (1992) tarafından yapılan çalışma ise rassal yürüyüşün sıfır varyans ile gerçekleşeceği hipotezini Lagrange Çarpımı (LM) testi ile sınaması bakımından önem arz etmektedir. Roll (1979), Adler ve Lehmann (1983) tarafından yapılan çalışmalarda Etkin Piyasalar Satın Alma Gücü Paritesi (EMPPP) kavramı kullanılmış ve döviz piyasasının etkin olduğu durumda, Satın Alma Gücün Paritesinden sapmaların rassal yürüyüş (daha kesin olarak martingale) süreci izleyeceği belirtilmiştir.

Literatürde kullanılan bir diğer teknik ise geleneksel birim kök testlerinden farklı bir mantıkta geliştirilmiş olan "Fraksiyonel Entegrasyon" yaklaşımıdır. Bu yaklaşım serinin durağan olması durumunda 0, birim kök süreci olması durumunda 1 değerini alan ve serinin entegrasyon derecesini gösteren  $d$  parametresinin, 0 ile 1 arasında herhangi bir değer almasına imkân vermektedir. Bu yaklaşımın Otoregresif Hareketli Ortalama (ARMA) süreçlerine göre daha iyi sonuçlar verebileceği Cheung ve Lai (1993) tarafından gösterilmiştir.

Tüm bu bahsedilen teknikleri kullanarak sıfır hipotezde ortalamaya dönüş (mean-reversion) sürecini ve alternatif hipotezde rassal yürüyüş (random walk) süreci dikkate alınmıştır. Satın Alma Gücü Paritesini test eden çalışmalarda sanayileşmiş ülkelerin döviz kurlarında rassal yürüyüş hipotezinin reddedilemediği, dolayısıyla Satın Alma Gücü Paritesindeki sapmaların sürekli olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Sarno, 2005; Sarno ve Valente, 2006). Bu sonuçlardan farklı olarak Meese ve Rogoff (1988) tarafından yapılan çalışmanın Phillips ve Perron (1988) birim kök testini kullanarak, reel döviz kurlarının durağan olduğu sonucunu elde etmesi bakımından önem arz ettiği söylenebilir.

### 2.3. Satın Alma Gücü Paritesini Test Eden Koentegrasyon Çalışmaları

İlk olarak Engle ve Granger (1987) tarafından geliştirilmiş olan Koentegrasyon analizi (doğası gereği uzun dönem ilişkileri temel alması bakımından) Satın Alma Gücü Paritesinin test edilmesine oldukça uygun bir tekniktir. Koentegrasyon analizi iki durağan olmayan serinin, aynı derecede entegre olduğu takdirde (örneğin iki serinin de I(1) olduğu durumda), uzun dönemdeki doğrusal kombinasyonlarının durağan olabileceği temeline dayanmaktadır. Ancak bu yöntem sadece iki değişkenli analize imkân vermektedir. Stock ve Watson (1988), bu tekniğin değişkenler arasında ortak bir stokastik trendin var olması durumunda yanlış sonuçlar ortaya çıkarabileceğini ve benzer nedenler ile yalancı (spurious) regresyonun var olması durumunda bir sınır (bound) yaklaşımının mevcut olamayacağını belirtmiştir. Bunun üzerine Johansen (1988) ve Johansen (1991), birden fazla seri için koentegrasyon vektörlerini tanımlamış ve bu denklemler için doğrusal sınırlamalar ortaya koymuştur. Phillips ve Hansen (1990) ise nominal döviz kurlarındaki göreceli fiyatlardan hareketle Tamamen Değiştirilmiş En Küçük Kareler (FMOLS) modeli ile standart hatalara düzeltme uygulanabilmesini sağlamış ve sapmalı tahmin sorununa çözüm getirmiştir.

Ortaya konan bu yöntemler belli zaman aralıkları için Satın Alma Gücü Paritesinin geçerli olabileceğine dair sonuçlar verse de Satın Alma Gücü Paritesinin teorik alt yapısını oluşturan parametrelerin anlamlılığı genellikle reddedilmiştir. Ayrıca Satın Alma Gücü Paritesinin hesaplanmasında tüketici fiyat endeksi (CPI) ve gayrisafi yurt içi hasıla (GDP) Deflatörü kullanılması yerine toptan eşya fiyatları endeksi (WPI) kullanılmasının, Satın Alma Gücü Paritesinin geçerliliğine dair daha güçlü ampirik bulgular ortaya koyduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuca ulaşılmasının nedenleri arasında "toptan eşya fiyatları endekslerinde ticarete konu olmayan mal ağırlığının göreceli olarak daha az olması" olduğu düşünülse de bu hususa ilişkin tartışmalar John Maynard Keynes'e kadar gitmektedir (McKinnon, 1971: 16).

Literatürdeki çalışmalara göre, Satın Alma Gücü Paritesinin geçerliliği hipotezinin reddedilmesinin temel nedeni kullanılan birim kök testlerinin "zayıf" olmasıdır. Frankel (1990), Froot ve Rogoff (1995), Lothian ve Taylor (1997)'ye göre; 1980'lerin ortasından itibaren oldukça durağan reel döviz kuru serileri gözlemlenmesine rağmen, birim kök testlerinin zayıflığı nedeniyle reel döviz kurlarının ortalama dönüş süreci yavaş bir biçimde olmaktadır. Dolayısıyla, yapılan ampirik çalışmalarda reel döviz kurlarının ortalama dönüş süreci izlediği hipotezi reddedilmektedir. Bu konuyu Koentegrasyon analizini de içeren bir biçimde inceleyen son yıllardaki en önemli çalışma ise Sarno ve Valente (2006) tarafından yapılmıştır.

### 2.4. Satın Alma Gücü Paritesinde Panel Veri Uygulamaları

Birim kök testlerinin de Satın Alma Gücü Paritesinde güçlü sonuçlar vermediğinin ortaya çıkması ile birlikte yukarıda belirtilen literatürden tamamen farklı

olarak, birçok döviz kurunu bir arada test edilebilme imkânı veren panel veri yaklaşımlarının geliştirilmesi süreci başlamıştır. Panel veri çalışmalarına ilişkin ilk ampirik deneme Hakkio (1984) tarafından genelleştirilmiş en küçük kareler (GLS) yöntemi kullanılarak yapılmış ve temel alınan dört döviz kurunun rassal yürüyüş modelini takip ettiği sonucuna varılmıştır. Abuaf ve Jorion (1990) ise çok değişkenli yaklaşım ile Zellner (1962)'nin Görünüşte İlişkisiz Regresyon (SUR) yöntemini kullanmıştır. Bu çalışma literatürde panel birim kök testlerini kullanan çalışmaların önünü açması bakımından oldukça önem arz etmektedir. Bu yaklaşımlara ait literatür, Flood ve Taylor (1996), Taylor ve Sarno (1998), Sarno ve Taylor (1998) tarafından geniş bir biçimde ele alınmış ve bu çalışmalarda Satın Alma Gücü Paritesinin geçerliliğine ilişkin ampirik bulgular elde edilmiştir. Bu noktadan sonra literatürde birinci nesil panel birim kök testleri olarak bilinen homojen-heterojen birim kökleri, yatay kesit (cross-section) bağımsızlığı-bağımlılığına göre alt gruplara göre ayıran testler geliştirilmiş ve bu testler ampirik uygulamalara tabi tutulmuştur. Bu testlerin en önemli olanları; Maddala ve Wu (1999), Breitung (2000), Hadri (2000), Choi (2001), Levin *vd.* (2002), Im *vd.* (2003) tarafından ortaya konmuştur. Bu yaklaşımların gelişmekte olan piyasalara uygulamaları ise Carreto ve Sarantis (2007) tarafından yapılmıştır. İkinci nesil panel birim kök testlerinin de ortaya çıkması ile birlikte bu konuya ait literatürün ve geliştirilen test tekniklerinin henüz "yeni" sayılabilecek bir durumda olduğu söylenebilir.

## 2.5. (İkinci Nesil) Satın Alma Gücü Paritesi Bulmacası

Yukarıda belirtilen panel veri çalışmaları, uzun dönemde birden fazla döviz kurunu temel alarak Satın Alma Gücü Paritesinin geçerliliğine ilişkin hipotezin kabul edilmemesi problemini daha güçlü testler kullanarak bir bakıma çözmüştür. Ancak bu gelişmelerin hemen ardından Rogoff (1996) tarafından "ikinci nesil satın alma gücü paritesi bulmacası (The PPP Puzzle)" olarak bilinen hipotez ortaya atılmıştır. Bu hipotezde, panel veri çalışmalarının reel döviz kurlarında ortalamaya dönüş hipotezini geçerli olmadığı hipotezini ret etmemesine rağmen, farklı frekanstaki verilerde ilk üç yıl ile beş yıl arasında, Satın Alma Gücü Paritesinden sapmaların olduğu konusunda bir fikir birliğinde olduğu öne sürülmüştür. Kenneth S. Rogoff, ilgili çalışmasında bu sapmanın reel döviz kurlarındaki kısa dönemli volatilité hareketlerinin hesaba katılmamasından kaynaklandığını belirtmiştir. Buna göre, kısa dönemli volatilité hareketleri teknoloji değişimi gibi reel değişkenlerden veya para politikasının değişimi gibi nominal değişkenlerden hareketle ortaya çıkabilmektedir. Lothian ve Taylor (2000), Harrod-Balassa-Samuelson (HBS) etkisini gösteren doğrusal olmayan bir trend değişkeni tanımlayarak bu sapmanın iki ile iki buçuk yıl arasında kalabileceğini göstermiştir. Bu çalışmadan günümüze kadar olan çalışmalarda, genel olarak Satın Alma Gücü Paritesindeki sapmaların arka planında "doğrusal olmayan dinamiklerin var olduğu hipotezi" test edilmektedir. Imbs *vd.* (2005), panel birim kök testlerinde heterojen ve doğrusal dinamikleri hesaba katarak Satın Alma Gücü Paritesinden sapmaların ortalamaya geri dönüş süresini (half-life) on bir aya kadar indirmiştir. Paya ve Peel (2006) ise ortalamaya dönüş sürecinin önceki çalışmalarda belirtilmiş olan "beklenen bir yıllık süreden" çok daha hızlı gerçekleşebileceğini öne sürmüştür.

## 2.6. Doğrusal Olmayan Reel Döviz Kurları Üzerine Yapılan Çalışmalar

Satın Alma Gücü Paritesindeki sapmaların hangi stokastik süreç ile açıklanabileceği görüşüne ek olarak doğrusal olmayan dinamikleri de inceleyen bir literatür mevcuttur. Bu literatüre ilişkin ilk çalışmalar Brock *vd.* (1991: 130-168) ile Drunat *vd.* (1997) tarafından özetlenmiştir. Kaotik süreçleri de ele alan bu çalışmalardan farklı olarak, Dumas (1994) ile Obsfeld ve Taylor (1997) çalışmalarında, Tong (1990) tarafından ortaya konan Otoregresif Eşik Modeli-Threshold Autoregressive (TAR) modelini kullanmıştır. Michael *vd.* (1997) ile Taylor *vd.* (2001) ise, Granger ve Terasvirta (1993: 103-124) tarafından ortaya konan Otoregresif Yumuşak Geçiş-Smooth Transition Autoregressive (STAR) modelini kullanmıştır. Kilian ve Taylor (2003) ise Üstel Otoregresif Yumuşak Geçiş-Smooth Transition Autoregressive (ESTAR) modelini temel alarak taşıma ve işlem maliyetleri, gümrük tarifeleri ve tarife dışı engeller gibi doğrusal olmama durumu (nonlinearity) yaratabilecek değişkenleri modellerine ilave etmişlerdir. Bu çalışmalar genel olarak doğrusal olmayan dinamikler hesaba katıldığında ortalamaya dönüş sürecinin daha da hızlı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Kapetanios *vd.* (2003) ise panel birim kök testleri ile doğrusal olmayan modelleri bir arada kullanarak yeni bir doğrusal olmayan panel birim kök test tekniği geliştirmiştir. Norman (2010) ve Kim ve Moh (2010) ise mevcut doğrusal olmayan modellerin (ikinci nesil) satın alma gücü paritesi bulmacasını çözdüğünü öne sürmüşlerdir.

## 2.7. Uzun Dönemdeki Sapmaların Modellenmesi

Uzun dönemde Satın Alma Gücü Paritesi yaklaşımından sapmalar Harrod (1933), Balassa (1964) ve Samuelson (1964) tarafından ortaya konan model temelinde açıklanmaktadır. Bazı çalışmalarda Balassa-Samuelson etkisi olarak ifade edilen bu modele ait sonuç; Kravis ve Lipsey (1988) tarafından Harrod-Balassa-Samuelson (HBS) etkisi, Samuelson (1994) tarafından Ricardo-Viner-Harrod-Balassa-Samuelson-Penn-Bhagwati etkisi olarak tanımlanmıştır. Bu yaklaşıma göre, Balassa-Samuelson Hipotezi<sup>1</sup> ticarete konu olan malları üreten sektördeki verimliliğinin ticarete konu olmayan malları üreten sektörlerdekine göre daha yüksek olacağını veya ticarete konu olan malları üreten sektörlerin daha hızlı büyüyeceğini ileri sürmektedir. Penn etkisi olarak bilinen etki ise gelişmiş ülkelerdeki tüketici fiyat endeksindeki değişimlerin gelişmemiş ülkelere göre daha küçük olacağını ifade etmektedir. Bhagwati (1984), HBS etkisini eksik rekabet öngören sermaye hareketliliği modeli ile açıklamış ve modelinde faktör hareketsizliği (spesifik faktör) Modeli olarak da bilinen Ricardo-Viner yaklaşımında bulunan “hızlı büyüyen

---

<sup>1</sup> Son dönemdeki ampirik çalışmalar, Bela Balassa ve Paul Samuelson'ın farklı ampirik yöntemler kullanarak aynı sonuçlara ulaşan ve aynı dönemde birbirlerinden bağımsız bir şekilde geliştirdikleri makalelerini, farklı dergilere göndermelerini de dikkate alarak “Balassa-Samuelson Modeli” yerine “Balassa-Samuelson Hipotezi” kavramını kullanmaktadır.

ülkelerdeki sermaye/emek oranının, yavaş büyüyen ülkelere göre daha yüksek olacağı" varsayımını dikkate almıştır.

HBS modelinin arz yönlü tanımlanmasından dolayı 1970'lerde ve 1980'li yıllarda sadece verimlilik ve fiyat seviyesi arasındaki doğrusal ilişki incelenmiştir. HBS etkisi ilk defa Rogoff (1992) tarafından orijinal bir biçimde genel denge modeli olarak ortaya konmuştur. Bu model kısaca aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır.

Temel model standart bir Cobb-Douglas tipi üretim fonksiyonunda  $K$  sermayeyi,  $L$  emeği ve  $A$  teknolojiyi belirtmek üzere, yurt içinde üretilen malları ticarete konu olan mallar ( $T$ ) ve ticarete konu olmayan mallar ( $N$ ) olarak ayırmıştır. Buna göre, her bir sektör için tanımlanmış üretim fonksiyonları aşağıdaki şekildedir:

$$Y_T = A_T K_T^\alpha L_T^{1-\alpha} \quad (1)$$

$$Y_N = A_N K_N^\beta L_N^{1-\beta} \quad (2)$$

Modelde ekonomide tam rekabetin ve tam sermaye hareketliliğinin bulunduğu, her bir sektör içinde tam faktör hareketliliğinin mevcut olduğu ve ticari mallar için Tek Fiyat Kanununun geçerli olduğu varsayımı bulunmaktadır. Bu varsayımlar ile ticarete konu olmayan malları üreten sektördeki göreceli fiyat değişiminin, ilgili sektörlerdeki göreceli verimlilik değişiminin ve/veya göreceli faktör yoğunluğunun bir fonksiyonu olduğunun ispat edilmesine gerek kalmamaktadır. Bu sonuç matematiksel olarak şu şekilde ifade edilmektedir (Rogoff, 1992: 8-10):

$$\frac{p^T}{p^N} = \frac{\beta}{\alpha} a^T - a^N \quad (3)$$

Ayrıca Kenneth S. Rogoff bu genel denge modeli ile ekonominin talep yönünü de tanımlamaktadır. Bu tanımlama ile ülkeler arasındaki uzun dönemli göreceli fiyat hareketleri incelenirken, göreceli verimlilik ve fiyat seviyelerindeki faktör yoğunluğu ile birlikte kamu harcamaları ve tercihler gibi talep yönlü değişkenlerin de modellenmesine imkân tanınmıştır. Bu modeller ise De Gregorio *vd.* (1994) ile Asea ve Corden (1994) tarafından geliştirilmiştir. De Gregorio *vd.* (1994), Rogoff (1992) modeline reel kamu harcamaları değişkenini ekleyip panel veri çözümlemesi uygularken, Obstfeld ve Rogoff (1996: 214-216) HBS modelinin teorik analizine uluslararası sermaye hareketliliğinin var olmadığı varsayımını ilave etmiştir. Son yaklaşımlardan olan Ghironi ve Melitz (2005) tarafından yapılan çalışmada ise modele aksak rekabet, bölünmemiş mallar ve malların ticaret edilebilirliği değişkenleri de eklenmiştir. Ghironi-Melitz modeli bu bakımdan ilgili literatür açısından oldukça önemlidir.

HBS etkisini inceleyen literatürdeki tüm ampirik çalışmaların bir literatür taramasını sunan Tica ve Druzic (2006) ile Frensch ve Schmillen (2011) tarafından yapılan çalışmalardan hareketle, HBS etkisi üzeri yapılmış olan ampirik çalışmaların ulaştığı sonuçların birbirinden farklı oldukları söylenebilir. Asea ve Corden (1994) gibi temel yöntemleri, Banerjee *vd.* (2004) gibi koentegrasyon analizini ve panel veri testlerini kullanan çalışmalarda HBS etkisinin var olduğunu destekleyen ampirik bulgular elde edilmiştir. Sabate *vd.* (2003), panel birim kök testleri uygulanırken sabit terim ile birlikte trend değişkenin de modele eklenmesinin HBS hipotezinin geçerli olduğunu kabul etmede önemli bir gösterge olabileceğini ortaya koymuştur. Bu çalışmaya göre, Satın Alma Gücü Paritesinin geçerliliğinin test edilmesinde sabit terimi ve trend değişkeni içeren model direkt olarak kullanılmalıdır. Ayrıca, HBS etkisinin tespit edilmesi amacıyla trend değişken içeren ve içermeyen sabit terimli iki ayrı panel birim kök test sonucu karşılaştırılabilir. Bu konu hakkında yapılan son çalışmalar atın Alma Gücü Paritesi yaklaşımında meydana gelen uzun dönemdeki sapmaların çözümünde HBS hipotezinin önemli olduğunu ortaya koymaktadır (Chong *vd.*, 2012).

HBS etkisinin varlığının kabulü ile birlikte, (1) Tüketici tercihlerindeki farklılık (2) kamu harcamalarının ticari ve ticari olmayan mallar üzerine farklı oranlarda yapılması (3) uluslararası sermaye akımlarının varlığı (4) Petrol fiyatı şoku ve teknoloji şoku gibi reel şoklar nedeni ile göreceli fiyatların değişmesi gibi hususların, uzun dönemde Satın Alma Gücü Paritesi yaklaşımından kalıcı sapmaların olmasının temel nedenleridir (Visser, 2004: 119-120).

### 3. Sonuç

Bu çalışma Tek Fiyat Kanunu ve Satın Alma Gücü Paritesi hipotezinin ampirik olarak test edilmesi sonucunda elde edilen bulgular üzerine bir literatür taraması sunmaktadır. Bu noktada bu alanda farklı yöntemleri ele alan ve önemli bakış açıları geliştirmiş olan çalışmalar dikkate alınmıştır. Bu çalışmada spesifik olarak Tek Fiyat Kanununda meydana gelen sapmalar ve nedenleri, reel döviz kurlarında tekrar ortalamaya dönüş süreci (mean-reversion), Satın Alma Gücü Paritesini test eden koentegrasyon ve birim kök test sınamaları incelenmiştir. Ayrıca, Satın Alma Gücü Paritesinde panel veri uygulamaları, Satın Alma Gücü Paritesi bulmacası ve doğrusal olmayan reel döviz kurları üzerine yapılmış olan çalışmalar da ele alınmıştır. Bu konularla ilgili daha teknik bilgi sunan kaynaklardan yararlanmak isteyen okuyucu, Sarno ve Taylor (2002), Sarno (2005), Alba ve Pappell (2007), Lothian ve Taylor (2008), Qui *vd.* (2011) ve Sarno ve Passari (2012) tarafından yapılmış olan çalışmalara bakabilir.

### Kaynakça

Abuaf, N. & P. Jorion (1990), "Purchasing Power Parity in the Long Run", *Journal of Finance*, 45(1), 157-74.



- Adler, M. & B. Lehmann (1983), "Deviations from Purchasing Power Parity in the Long Run", *Journal of Finance*, 38(5), 1471-87.
- Alba, J.D. & D.H. Papell (2007), "Purchasing Power Parity and Country Characteristics: Evidence from Panel Data Tests", *Journal of Development Economics*, 83(1), 240-51.
- Asea, P.K. & W.M. Corden (1994), "The Balassa-Samuelson Model: An Overview", *Review of International Economics*, 2(3), 191-200.
- Atkeson, A. & A. Burstein (2008), "Pricing-to-Market, Trade Costs, and International Relative Prices", *American Economic Review*, 98(5), 1998-2031.
- Balassa, B. (1964), "The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal", *Journal of Political Economy*, 72(6), 584-96.
- Banerjee, A. & M. Marcellino & C. Osbat (2004), "Some Cautions on the Use of Panel Methods for Integrated Series of Macroeconomic Data", *Econometrics Journal*, 7(2), 322-40.
- Bhagwati, J.N. (1984), "Why Are Services Cheaper in the Poor Countries?", *Economic Journal*, 94(374), 279-86.
- Breitung, J. (2000), "The Local Power of Some Unit Root Tests for Panel Data", *Advances In Econometrics: Nonstationary Panels, Panel Cointegration and Dynamic Panels*, Vol. 15, Amsterdam: JAI Press, 161-78.
- Brock, W.A. & D.A. Hsieh & B. LeBaron (1991), *Nonlinear Dynamics, Chaos and Instability*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Cerrato, M. & N. Sarantis (2007), "Does Purchasing Power Parity Hold in Emerging Markets? Evidence from a Panel of Black Market Exchange Rates", *International Journal of Finance and Economics*, 12(4), 427-44.
- Cheung, Y-W. & K.S. Lai (1993), "A Fractional Cointegration Analysis of Purchasing Power Parity", *Journal of Business and Economic Statistics*, 11(1), 103-12.
- Choi, I. (2001), "Unit Root Tests for Panel Data", *Journal of International Money and Finance*, 20(2), 249-72.
- Chong, Y. & O. Jorda & A.M. Taylor (2012), "The Harrod-Balassa-Samuelson Hypothesis: Real Exchange Rates and Their Long-run Equilibrium", *International Economic Review*, 53(2), 609-34.
- Cochrane, J.H. (1988), "How Big Is the Random Walk in GNP?", *Journal of Political Economy*, 96(5), 893-920.
- De Gregorio, J. & A. Giovannini & H.C. Wolf (1994), "International Evidence on Tradables and Nontradables Inflation", *European Economic Review*, 38(6), 1225-44.
- Dickey, D. & W.A. Fuller (1979), "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with A Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, 74(366), 427-31.
- Dickey, D. & W.A. Fuller (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, 49(4), 1057-72.
- Dixit, A.K. (1989), "Hysteresis, Import Penetration and Exchange Rate Pass-Through", *Quarterly Journal of Economics*, 104(2) 205-28.
- Dornbusch, R. (1987), "Purchasing Power Parity", *the New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Londra: Macmillan, 1075-1085.

- Drunat, J. & G. Dufrenot & G. & C. Dunis & L. Mathieu (1997), "Stochastic or Chaotic Dynamics in High Frequency Exchange Rates?", *Forecasting Financial Markets: Exchange Rates, Interest Rates and Asset Management*, West Sussex: John Wiley and Sons, 33-49.
- Dumas, B. (1992), "Dynamic Equilibrium and the Real Exchange Rate in A Spatially Separated World", *Review of Financial Studies*, 5(2), 153-80.
- Dumas, B. (1994), "Partial Equilibrium versus General Equilibrium Models of the International Capital Market", *Handbook of International Macroeconomics*, Cambridge: Blackwell Publishing, 506-34.
- Engel, C. & J.H. Rogers (1996), "How Wide Is the Border?", *American Economic Review*, 86(5), 1112-25.
- Engel, C. & J.H. Rogers (2001), "Deviations from Purchasing Power Parity: Causes and Welfare Costs", *Journal of International Economics*, 55(1), 29-57.
- Engle, R.F. & C.W.J. Granger (1987), "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing", *Econometrica*, 55(2), 251-76.
- Feenstra, R.C. & J.D. Kendall (1997), "Pass-through of Exchange Rates and Purchasing Power Parity", *Journal of International Economics*, 43(1-2), 237-61.
- Flood, R.P. & M.P. Taylor (1996), "Exchange Rate Economics: What's wrong with the Conventional Macro Approach?" *The Microstructure of Foreign Exchange Markets*, Chicago: University of Chicago Press, 261-94.
- Frankel, J.A. (1986), "International Capital Mobility and Crowding Out in the US Economy: Imperfect Integration of Financial Markets or Goods Markets?", *How Open is the US Economy?*, Lexington: Lexington Books, 33-67.
- Frankel, J.A. (1990), "Zen and the Art of Modern Macroeconomics: A Commentary", *Monetary Policy for a Volatile Global Economy*, Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 117-23.
- Frenkel, J.A. (1978), "Purchasing Power Parity: Doctrinal Perspective and Evidence from the 1920s", *Journal of International Economics*, 8(2), 169-91.
- Frenkel, J.A. (1981), "Flexible Exchange Rates, Prices, and the Role of "News": Lessons from the 1970s", *Journal of Political Economy*, 89(4), 665-705.
- Frensch, R. & A. Schmitten (2011), "Can We Identify Balassa-Samuelsion Effects with Measures of Product Variety?", *Economic Systems*, 35(1), 98-108.
- Froot, K.A. & K.S. Rogoff (1995), "Perspectives on PPP and Long-run Real Exchange Rates", *Handbook of International Economics*, Vol. 3, Amsterdam: Elsevier, 1647-88.
- Fuller, W.A. (1976), *Introduction to Statistical Time Series*, New York: John Wiley and Sons.
- Ghironi, F. & M. Melitz (2005), "International Trade and Macroeconomics Dynamics with Heterogeneous Firms", *Quarterly Journal of Economics*, 120(3), 865-915.
- Ghosh, A.R. & H.C. Wolf (1994), "Pricing in International Markets: Lessons from the Economist", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 4806.
- Granger, C.W.J. & T. Terasvirta (1993), *Modelling Nonlinear Economic Relationships*, Oxford: Oxford University Press.
- Hadri, K. (2000), "Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data", *Econometric Journal*, 3(2), 148-61.

- Hakkio, C.S. (1984), "A Re-examination of Purchasing Power Parity: A Multi-country and Multi-period Study", *Journal of International Economics*, 17(3-4), 265-77.
- Harrod, R. (1933), *International Economics*, Londra: James Nisbet.
- Hellerstein, R. (2008), "Who Bears the Cost of A Change in the Exchange Rate? Pass-through Accounting for the Case of Beer", *Journal of International Economics*, 76(1), 14-32.
- Im, K.S. & M.H. Pesaran & Y. Shin (2003), "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels", *Journal of Econometrics*, 115(1), 53-74.
- Imbs, J. & H. Mumtaz & M. Ravn & H. Rey (2005), "PPP Strikes Back: Aggregation and the Real Exchange Rate", *Quarterly Journal of Economics*, 120(1), 1-43.
- Isard, P. (1977), "How Far Can We Push the "Law of One Price"?", *American Economic Review*, 67(5), 942-48.
- Johansen, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegrating Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 231-54.
- Johansen, S. (1991), "Estimation and Hypothesis Testing of Cointegrating Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models", *Econometrica*, 59(6), 1551-80.
- Kapetanios, G. & Y. Shin & A. Snell (2003), "Testing for a Unit Root in the Nonlinear STAR Framework", *Journal of Econometrics*, 112(2), 359-79.
- Kasa, K. (1992), "Adjustment Costs and Pricing-to-Market: Theory and Evidence", *Journal of International Economics*, 32(1-2), 1-30.
- Kilian, L. & M.P. Taylor (2003), "Why Is It So Difficult to Beat the Random Walk Forecast of Exchange Rates?", *Journal of International Economics*, 60(1), 85-107.
- Kim, H. & Y-K. Moh (2010), "A Century of Purchasing Power Parity Confirmed: The Role of Nonlinearity", *Journal of International Money and Finance*, 29(7), 1398-1405.
- Knetter, M.M. (1989), "Price Discrimination by U.S. and German Exporters", *American Economic Review*, 79(1), 198-210.
- Knetter, M.M. (1993), "International Comparisons of Price-to-Market Behavior", *American Economic Review*, 83(3), 473-86.
- Knetter, M.M. (1994), "Did the Strong Dollar Increase Competition in U.S. Product Markets?", *Review of Economics and Statistics*, 76(1), 192-5.
- Kravis, I.B. & R.E. Lipsey (1988), "National Price Levels and Price of Tradables and Nontradables", *American Economic Review*, 78(2), 474-8.
- Krugman, P.R. (1978), "Purchasing Power Parity and Exchange Rates: Another Look at the Evidence", *Journal of International Economics*, 8(3), 397-407.
- Krugman, P.R. (1987), "Pricing to Market When the Exchange Rate Changes", *Real-financial Linkages among Open Economies*, Cambridge, MA: MIT Press, 49-70.
- Krugman, P.R. (1989), *Exchange Rate Instability*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Kwiatkowski, D. & P.C.B. Phillips & P. Schmidt & Y. Shin (1992), "Testing the Null Hypothesis of Stationarity against the Alternative of a Unit Root", *Journal of Econometrics*, 54(1-3), 159-78.
- Levin, A. & C-F. Lin & C-S.J. Chu (2002), "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-sample Properties", *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.

- Lothian, J.R. & M.P. Taylor (1997), "Real Exchange Rate Behavior: The Problem of Power and Sample Size", *Journal of International Money and Finance*, 16(6), 945-54.
- Lothian, J.R. & M.P. Taylor (2000), "Purchasing Power Parity over Two Centuries: Strengthening the Case for Real Exchange Rate Stability", *Journal of International Money and Finance*, 19(5), 759-764.
- Lothian, J.R. & M.P. Taylor (2008), "Real Exchange Rates over The Past Two Centuries: How Important is The Harrod-Balassa-Samuelson Effect?", *Economic Journal*, 118(532), 1742-63.
- Maddala, G.S. & S. Wu (1999), "A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and A New Simple Test", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(S), 631-52.
- McKinnon, R.I. (1971), *Monetary Theory and Controlled Flexibility in the Foreign Exchanges*, Princeton, NJ: International Finance Section of Princeton University.
- Meese, R.A. & K.S. Rogoff (1988), "Was It Real? The Exchange Rate-Interest Differential Relation over the Modern Floating-rate Period", *Journal of Finance*, 43(4), 933-48.
- Michael, P. & R.A. Nobay & D.A. Peel (1997), "Transaction Cost and Nonlinear Adjustment in Real Exchange Rates: An Empirical Investigation", *Journal of Political Economy*, 105(4), 862-79.
- Norman, S. (2010), "How Well Does Nonlinear Mean Reversion Solve the PPP Puzzle?" *Journal of International Money and Finance*, 29(5), 919-37.
- O'Connell, P.G. & S-J. Wei (2002), "The Bigger They Are, The Harder They Fall: Retail Prices Differences across US Cities", *Journal of International Economics*, 56(1), 21-53.
- O'Connell, P.G. (1998), "The Overvaluation of Purchasing Power Parity", *Journal of International Economics*, 44(1), 1-19.
- Obstfeld, M. & K.S. Rogoff (1996), *Foundations of International Macroeconomics*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Obstfeld, M. & A.M. Taylor (1997), "Nonlinear Aspects of Goods-Market Arbitrage and Adjustment: Heckscher's Commodity Points Revisited", *Journal of the Japanese and International Economics*, 11(4), 441-79.
- Parsley, D.C. & S-J Wei (1996), "Convergence to the Law of One Price without Trade Barriers or Currency Fluctuations", *Quarterly Journal of Economics*, 111(4), 1211-36.
- Paya, I. & D.A. Peel (2006), "Temporal Aggregation of an ESTAR Process: Some Implications for Purchasing Power Parity Adjustment", *Journal of Applied Econometrics*, 21(5), 655-68.
- Phillips, P.C.B. & B.E. Hansen (1990), "Statistical Inference in Instrumental Variables Regression with I(1) Processes", *Review of Economic Studies*, 57(1), 99-125.
- Phillips, P.C.B. & P. Perron (1988), "Testing for A Unit Root in Time Series Regression", *Biometrika*, 75(2), 335-46.
- Phillips, P.C.B. (1986), "Understanding Spurious Regressions in Econometrics", *Journal of Econometrics*, 33(3), 311-40.
- Qui, M. & J.F. Pinfold & L.C. Rose (2011), "Predicting Foreign Exchange Movements Using Historic Deviations from PPP", *International Review of Economics and Finance*, 20(4), 485-97.
- Richardson, D.J. (1978), "Some Empirical Evidence on Commodity Arbitrage and the Law of One Price", *Journal of International Economics*, 8(2), 341-51.

- Rogoff, K.S. (1992), "Traded Goods Consumption Smoothing and the Random Walk Behavior of the Real Exchange Rate", *Monetary and Economic Studies*, 10(2), 1-29.
- Rogoff, K.S. (1996), "The Purchasing Power Parity Puzzle", *Journal of Economic Literature*, 34(2), 647-68.
- Rogoff, K.S. & K.A. Froot & M. Kim (2001), "The Law of One Price over 700 Years", *International Monetary Fund Working Paper*, 174.
- Roll, R. (1979), "Violations of Purchasing Power Parity and their Implications for Efficient International Commodity Markets", *International Finance and Trade*, Vol. 1, Cambridge: Ballinger, 133-76.
- Sabate, M. & M.D. Gadea & J.M. Serrano (2003), "PPP and Structural Breaks: The Peseta Sterling Rate, 50 Years of Floating Regime", *Journal of International Money and Finance*, 22(5), 613-27.
- Samuelson, P.A. (1964), "Theoretical Notes on Trade Problems", *Review of Economics and Statistics*, 46(2), 145-54.
- Samuelson, P.A. (1994), "Facets of Balassa-Samuelson Thirty Years Later", *Review of International Economics*, 2(3), 201-26.
- Sarno, L. & E. Passari (2012), "Purchasing Power Parity in Tradable Goods", *Handbook of Exchange Rates*, Londra: John Wiley, 203-38.
- Sarno, L. & M.P. Taylor (1998), "Real Exchange Rates under the Recent Float: Unequivocal Evidence of Mean Reversion", *Economics Letters*, 60(2), 131-7.
- Sarno, L. & M.P. Taylor (2002), *The Economics of Exchange Rates*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sarno, L. & G. Valente (2006), "Deviations from Purchasing Power Parity under Different Exchange Rate Regimes: Do They Revert and, If So, How?", *Journal of Banking and Finance*, 30(11), 3147-69.
- Sarno, L. (2005), "Viewpoint: Towards A Solution to The Puzzles In Exchange Rate Economics: Where Do We Stand?", *Canadian Journal of Economics*, 38(3), 673-708.
- Sarno, L. & M.P. Taylor & I. Chowdhury (2004), "Nonlinear Dynamics in Deviations from the Law of One Price: A Broad-based Empirical Study", *Journal of International Money and Finance*, 23(1), 1-25.
- Stock, J.H. & M.W. Watson (1988), "Testing for Common Trends", *Journal of the American Statistical Association*, 83(404), 1097-107.
- Taylor, M.P. & L. Sarno (1998), "The Behavior of Real Exchange Rates during the Post-Bretton Woods Period", *Journal of International Economics*, 46(2), 281-312.
- Taylor, M.P. & D.A. Peel & L. Sarno (2001), "Nonlinear Mean Reversion in Real Exchange Rates: Towards a Solution to the Purchasing Power Parity Puzzles", *International Economic Review*, 42(4), 1015-42.
- Tica, J. & I. Druzic (2006), "The Harrod Balassa Samuelson Effect: A Survey of Empirical Evidence", *University of Zagreb Faculty of Economics and Business Working Paper Series*, 686.
- Tong, H. (1990), *Nonlinear Time Series: A Dynamical System Approach*, Oxford: Oxford University Press.

Gözcü, G. (2015), "Tek Fiyat Kanunu ve Satın Alma Gücü Paritesi Hipotezine İlişkin Ampirik Bulgular: Bir Literatür Taraması", *Sosyoekonomi*, Vol. 23(24), 23-37.

Visser, H. (2004), *A Guide to International Monetary Economics: Exchange Rate Theories, Systems and Policies*, Third Edition, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Williams, J.C. & B.D. Wright (1991), *Storage and Commodity Markets*, Cambridge: Cambridge University Press.

Zellner, A. (1962), "An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias", *Journal of the American Statistical Association*, 57(298), 348-68.

## Regional Convergence in Turkey Regarding Welfare Indicators<sup>1</sup>

*Seda ÖZGÜL, Bodrum Branch of Akbank, Turkey; e-mail: seda\_ozgul@yahoo.com*

*Metin KARADAĞ, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Ege University, Turkey; e-mail: metin.karadag@ege.edu.tr*

### Türkiye’de Refah Göstergeleri Açısından Bölgesel Yakınsama<sup>2</sup>

#### Abstract

The main aim of this study is to investigate conditional convergence by using welfare indicators at NUTS 2 level in Turkey. We use cross-section analysis for the 1990-2001 time period for the aim of the study. Three growth indicators were used as the dependent variable, which are per capita GDP, per person employed GDP and development index. Hence, the effects of illiterate population rate, high school graduated rate, public capital per person, population growth rate on convergence were investigated. The results of this study show that there is some evidence of unconditional convergence in Turkey in general. Moreover, the results indicate that socio-economic indicators have no effect on regional growth in general. Only the population growth rate which is used in the analysis and per capita GDP as dependent variable has negative and significant results.

**Keywords** : Regional Development, Conditional Convergence, Cross-section Analyses, Welfare Indicators.

**JEL Classification Codes** : R11, R15, C51.

#### Öz

Bu çalışmanın temel amacı Türkiye’de Düzey 2 bölgeleri açısından refah göstergelerini kullanarak koşullu yakınsamayı incelemektir. Çalışmanın amacı için 1990-2001 dönemleri için kesit veri analizi kullanılmıştır. Bu çalışmada bağımlı değişken olarak, kişi başına GSYİH, işçi başına GSYİH ve gelişme endeksi olmak üzere üç büyüme ölçütü kullanılmıştır. Böylece bölgelerdeki okuma yazma bilmeyen nüfus oranı, lise veya lise dengi meslek okulu mezunlarının oranı, kişi başına kamu sermayesi ve nüfus artış hızı gibi değişkenlerin bölgesel farklılıklarının azaltılmasında, bir rolü olup olmadığı incelenmiştir. Çalışma sonuçları Türkiye’de genel olarak koşullu yakınsama için bazı kanıtlar olduğunu göstermektedir. Ayrıca, çalışma sonuçları sosyo-ekonomik göstergelerin genel olarak bölgesel büyüme üzerine etkisi olmadığını göstermektedir. Bağımsız değişken olarak yalnızca nüfus büyüme oranı ve kişi başına GSYİH negatif ve anlamlı sonuca sahiptir.

**Anahtar Sözcükler** : Bölgesel Kalkınma, Koşullu Yakınsama, Kesit-veri Analizi, Refah Göstergeleri.

<sup>1</sup> This paper is generated from the part of the Master thesis titled as “Regional Convergence in Turkey Regarding Welfare Indicators” which was supervised by Assoc. Prof. Dr. Metin Karadağ in Ege University, 2009.

<sup>2</sup> Bu makale Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Bilimler Ana Bilim Dalında Doç. Dr. Metin Karadağ Danışmanlığında tamamlanan ve 2009 yılında jüri önünde savunulan “Türkiye’de Refah Göstergeleri Açısından Bölgesel Yakınsama” başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

## 1. Introduction

Regional disparities have been one of the most important problems in most of the countries. In this respect, the question of whether income levels of different economies tend to converge over the time has been one of the most important questions in recent years. Hence, regional convergence has gained a growing attention and there have been considerable amount of empirical studies in this area. These studies have mainly focused on the evolution of economic disparities and the process of convergence between the more developed and less developed countries or between the regions in a country (see, for example, Baumol, 1986; Barro and Sala-i-Martin 1991; Mankiw et al 1992; Loewy and Papel, 1996; Kılıçaslan and Ozatagan 2007; Önder et al 2010).

The regional inequalities have long been important issue in regional development policy in Turkey. Regarding this, there have been a number of studies concerning regional convergence in Turkey (see, for example, Filiztekin, 1998; Tansel and Gungor, 1998; Karaca 2004; Yildirim, 2005; Kılıçaslan and Ozatagan 2007; Önder et al 2010; Karaalp and Erdal 2012).

However, when results of the empirical studies are examined, it can be seen that the authors do not have same conclusions about convergence hypothesis. While some of these studies support the hypothesis, some of the other studies do not. For instance, Karaalp and Erdal carried out a research to investigate the effects of agglomeration economies and growth of neighbors on regional income disparities. The estimation results of their study reveal that income disparities decrease by time for 73 provinces. Önder et al (2010), estimated a conditional convergence model based on per capita GDP and public capital using the panel data set of Turkish regions at NUTS 1 level for the time period 1980-2001<sup>3</sup>. Results of their study show existence of  $\sigma$ -convergence, but they could not find significant effect of public capital on regional convergence. Karaca (2004) investigated effects of public policies on decreasing income inequalities for the time period 1975-2000. He used measures of  $\beta$ -convergence and  $\sigma$ -convergence in order to test convergence hypothesis and found that income inequalities increased for the time period 1975-2000. Filiztekin (1998) investigated convergence in Turkish provinces for the time period 1975-1995. He used per capita income data and the results showed that there was not unconditional  $\beta$ -convergence but showed existence of conditional  $\beta$ -convergence for the provinces of Turkey.

Despite the fact that there are some studies analyzing regional convergence in Turkey, there appear to be a few studies related to which factors may affect regional convergence as far as Turkey is concerned (See Gezici & Hewings, 2004; Yildirim, 2005; Önder et al 2010; Karaalp and Erdal 2012). On the other hand, to the authors' best

---

<sup>3</sup> As some of the data available until 2001 only, we are restricted to the time period between 1990 and 2001. For example, data related to public capital were only available until 2001 at NUTS II level.



knowledge, there appears to be no study to investigate conditional convergence by using welfare indicators regarding the Turkish regions.

Thus, the main aim of this study is to investigate conditional convergence by using welfare indicators at the NUTS II level in Turkey for the 1990-2001 time period.

The remainder of this paper is organized as follows. The next section provides information about the data set and the methodology used in the study. Evaluation of the results are summarized and discussed in section three. The paper concludes with a summary analysis of the findings in section four.

## **2. Data and Methodology**

In this study, we used the data set for the regions at NUTS II level for the time period between 1980 and 2001. We use cross-section analysis for the time period under consideration. Regarding this, three growth indicators were used as dependent variable, which are per capita GDP, per person employed GDP, and development index. The effects of illiterate population rate, high school graduated rate, public capital per person, population growth rate on convergence were investigated. The data set employed in this study obtained from several sources of Turkish Statistical Institute (TURKSTAT) and State Planning Organization (reorganized as the Ministry of Development in 2011).

The question of whether income levels of different economies tend to converge is one of the most important questions that was first discussed in 1956 by Solow in his economic growth study and still has been discussed since then. According to Neoclassical Growth Model, economies of different regions convergence to each other because of diminishing returns of physical capital. When more and more capital is employed, marginal productivity of capital decreases. As a result, the economies starting out with a lower physical capital base will experience higher growth rates and eventually converge to the rich ones.

As it is widely known that since the publication of the path breaking articles by Barro and Sala-i-Martin (1991; 1992), there has been a great interest in the analysis of regional convergence. Basically, Barro and Sala-i-Martin have popularized the use of the key concept of beta convergence that shows whether those regions that start with lower levels of income per capita or labor productivity later record higher growth rates than those with higher initial levels. That means, all economies should eventually converge in terms of per capita income. Hence, convergence can be defined as two or more countries or regions becoming similar in the development of certain economic variables such as, income per capita and economic growth rate.

Regarding convergence, three main concepts have been used in a great deal in the literature, namely, unconditional (or absolute)  $\beta$ -convergence, conditional  $\beta$ -convergence, and  $\sigma$ -convergence. In general,  $\beta$ -convergence refers to the negative correlation between initial per capita income level and subsequent growth rates and hence the coefficient has a negative sign in regression analysis. On the other hand, sigma ( $\sigma$ ) convergence is standard deviations of the cross-sectional dispersion of income level or growth rates of economic units. Regarding this, if standard deviation of income levels reduces over time, that means ( $\sigma$ ) convergence. In that type of convergence, the coefficient of variation can also be used instead of standard deviation (see also Karaca, 2004). Unconditional  $\beta$ -convergence (absolute convergence) states that all economies are similar in terms of institutional structure, saving rates, and technology and they only differ by their initial conditions of per capita incomes, and move towards a common steady-state. That type of convergence is tested by correlating the initial level of income and its subsequent growth for a given set of cross-section data. On the other hand, conditional  $\beta$ -convergence, states that economies are not similar and hence they may move towards different steady-states. In other words, the conditional convergence hypothesis depends on the structural characteristics of each economy and equilibrium differs by the economy, and each economy approaches its own but unique equilibrium. That type of convergence is tested in a similar way, but this time under the assumption that the influence of other factors is held constant (partial correlation).

Lastly,  $\sigma$ -convergence mentions that per capita income disperse at given moments in time. That kind of convergence is shown terms of the standard deviation<sup>4</sup>. In other words, sigma  $\sigma$ -convergence is standard deviations of the cross-sectional dispersion of income level or growth rates of economic units. Regarding this, if standard deviation of income levels reduces over time, that means  $\sigma$ -convergence. In that type of convergence, the coefficient of variation can also be used instead of standard deviation (see also Karaca, 2004).

Following Michelis and Papadopoulos (2004), in this study unconditional convergence is tested with cross-section analysis by using the following model<sup>5</sup>:

$$\ln(Y_{it} / Y_{i,0}) = \alpha + \beta \ln Y_{i,0} + \varepsilon \quad (1)$$

---

<sup>4</sup> Also, see Canaletta et.al. 2002; Karaca 2004; Ozgul 2009 and Artelaris et.al. 2010 for the details about convergence.

<sup>5</sup> Also there are some empirical studies to study convergence by using non-linear models in recent years (see, for example, Costa and Iezzi 2004, Artelaris et.al. 2010; Azomahou et.al 2011).

Where,  $Y_{it}$  is log value of GDP per capita in region i in year t,  $Y_{i,0}$  is the initial log value of GDP per capita in region i in year 1991,  $\alpha$  and  $\beta$  are constants, while  $\varepsilon$  is the error term.

Conditional convergence model is tested with the following model. Some socio-economic factors which can affect convergence is added to the first model.

$$\ln(Y_{it} / Y_{i0}) = \alpha + \beta \ln Y_{i0} + \delta \ln V_{i0} + \varepsilon \quad (2)$$

Where  $V_{i0}$  a value of vector of variables is aimed at capturing the physical and human capital characteristics of region i that can affect the economics growth of the region.

### 3. Empirical Results

#### 3.1. Regional Sigma Convergence

Before examining the conditional convergence model, we investigated sigma convergence for NUTS II regions in Turkey for the time period 1990-2001. Table 1 shows results of  $\sigma$ -convergence.

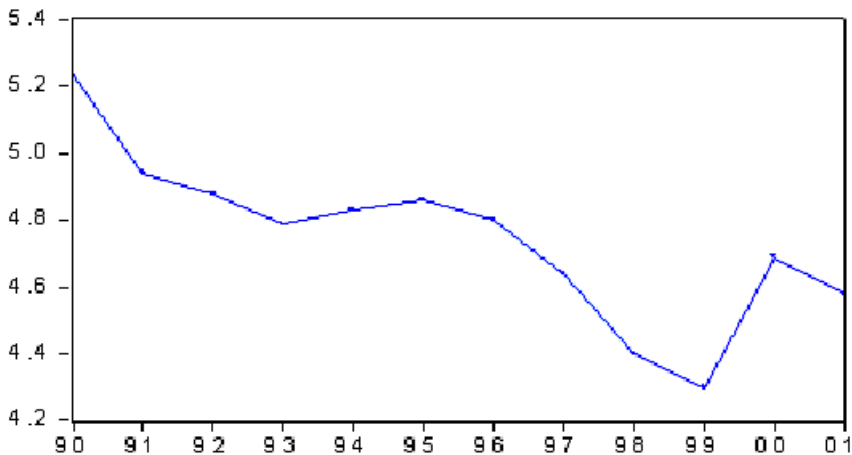
**Table: 1**  
**Per Capita Income, Standard Deviation and Coefficient of Variation**

Years	Per Capita Income	Standard Deviation	Coefficient of Variation
1990	9.37	0.49	5.23
1991	9.37	0.46	4.94
1992	9.41	0.46	4.88
1993	9.47	0.45	4.79
1994	9.40	0.45	4.83
1995	9.44	0.46	4.86
1996	9.50	0.46	4.80
1997	9.58	0.44	4.64
1998	9.61	0.42	4.40
1999	9.55	0.41	4.30
2000	9.55	0.45	4.69
2001	9.48	0.43	4.58

As can be seen from the table, when per capita income increases, coefficient of variation and standard deviation tend to decrease. The table shows that standard deviation of per capita income of the regions was 0.49 in 1990 and decreased to 0.43 in 2001. Hence, we can say that convergence exists between the regions in Turkey for the time period.

Alternative to  $\sigma$ -convergence, coefficient of variation which is calculated by dividing standard deviation to the average can also be used. If the coefficient of variation decreasing by years, it shows existence of convergence, otherwise it shows divergence. Regarding this, coefficient of variation shows similar results as standard deviation. According to Table 1, coefficient of variation was 5,23 in 1990, and it was 4,58 in 2001. It shows income inequalities tend to decrease in regions between the years 1990-2001 so this indicates convergence. Coefficient of variation of per capita GDP between 1990 and 2001 is presented in Figure 1.

**Figure: 1**  
**Coefficient of Variation**



As can be seen from table 1 and from figure 1, convergence is mostly based on the time period of 1995-1999. Coefficient of variation was 4.86 in 1995, and decreased to 4.30 in 1999.

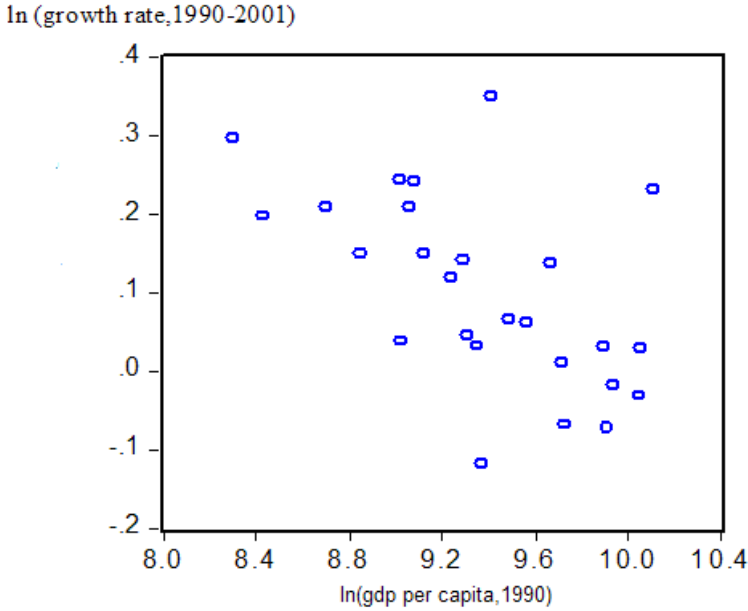
### **3.2. Regional Unconditional Beta Convergence**

Firstly, we used a diagram to show the relationship between the growth speed of real GDP and the initial logarithm values. The following figure shows this relationship.

As the figure shows, the growth rate and initial real GDP per capita have negative relationship which indicates the existence of beta-convergence.

Results of estimation of equation (1) shows the estimation of beta-convergence. The estimation results of this equation is given in Table 2.

**Figure: 2**  
**Beta Convergence**



**Table: 2**  
**Cross-Section Growth Regression, Unconditional Convergence**

Independent Variables	
Constant Coefficient	1.4032 (3.58)*
Initial (1990) per Capita GDP	-0.1386 (-3.32)*
R <sup>2</sup>	0.315
N	26

*Dependent Variable: Logarithm of growth rate of per capita GDP for the NUTS II regions for the period of 1990-2001.*

*Values in the parenthesis are t-statistics.*

*\* Significant for 1% level.*

As the table shows, coefficient of initial GDP per capita variable is negative (-0.1386) as we expected. The result confirms the diagram in figure 2. Hence, we can say that these results support unconditional convergence for the NUTS II regions for the time period of 1990-2001. The explanatory power of the simple model is 31.5%. This result is in line with the studies by Sağbaş (2002), and by Doğruel and Doğruel (2003).

### 3.3. Regional Conditional Beta Convergence

Conditional beta-convergence is estimated by using equation 2. As mentioned before, V shows variables which can affect the growth rate of a region. In this respect four variables are tested, namely, illiterate population rate, high school graduated rate, public capital per person and population growth rate. Table: 3 presents the estimation results of conditional beta-convergence.

**Table: 3**  
**The Estimation Results Regarding Conditional Convergence**

Independent Variables	
Constant Coefficient	1.9648 (1.60)
Initial (1990) per Capita GDP	-0.1952 (-2.19)**
Illiterate Population Rate	-0.0676 (-0.48)
Public Capital per Person	0.0597 (1.34)
High School Graduated Rate	0.0186 (0.14)
Population Growth	-0.0033 (-2.05)**
R <sup>2</sup> (adjusted)	0.4168

*Dependent Variable: Logarithm of growth rate of per capita GDP for the NUTS II regions for the period of 1990-2001.*

*\*\* Significant for 5% level.*

As can be seen from the table coefficient of initial per capita GDP variable has negative sign (-0.1952) and it is statistically significant. It means that there exists convergence between the regions in Turkey. In other words, regions which had lower growth rate initially, grew at a higher rate compared to the regions which had higher growth rate. Except initial per capita GDP, only population growth rate is statistically significant. Negative coefficient of this variable indicates that population growth rate has negative relationship with convergence in the NUTS II regions. When we look at the effect of illiterate population rate on income convergence, coefficient of variable is negative as we expected. However, this variable does not have significant affect which means that it does not contribute to the convergence within the NUTS II regions in Turkey. Coefficient of public capital per person is positive which is in line with the results of Önder et al (2010). However, this variable is statistically insignificant which means that there is no relationship between growth rate and public capital. Coefficient of high school graduated rate variable has a positive sign as expected. Nonetheless, this variable does not have an effect on convergence as the coefficient is statistically insignificant. The explanatory power of the model is 41.68%.

### 3.4. Growth of GDP per Person Employed and Regional Convergence

Another type of measures of regional inequalities is growth of GDP per person employed. Regarding this, sigma convergence ( $\sigma$ -convergence) is investigated for the NUTS II regions for the time period of 1990-2001. Table 4 shows the results of  $\sigma$ -convergence.

**Table: 4**  
**Average GDP per Person Employed, Standard Deviation and Coefficient of Variation**

Years	Average	Standard Deviation	Coefficient of Variation
1990	10.22	0.52	5,08
2001	10.48	0.43	4,10

As can be seen from the table, average GDP per person employed increased, while coefficient of variation and standard deviation decreased for the time period under consideration. Regarding this, standard deviation of per person employed GDP was 0.52 in 1990 and it was 0.43 in 2001. Hence, we can say that there exists convergence for the NUTS II regions for the time period under consideration. Coefficient of variation gives similar result as standard deviation as can be seen from the table. Related to this, coefficient of variation was 5.08 in 1990, while it was 4.10 in 2001. Therefore, we can conclude that there is tendency of convergence for GDP per person employed for the Turkish regions. Table 5 shows regression results of unconditional convergence (GDP per person employed is used as dependent variable).

**Table: 5**  
**Cross-Section Growth Regression, Unconditional Convergence**

Independent Variables	
Constant Coefficient	2.0774 (7.92)*
Initial (1990) per Person Employed GDP	-0.1777 (-6.93)*
R <sup>2</sup>	0.667
N	26

*Dependent Variable: Logarithm of Growth of per Person Employed GDP for the NUTS II regions for the time period of 1990-2001.*

*Values in the parenthesis are t-statistics.*

*\* Significant for 1% level.*

As we expected coefficient of initial per person employed GDP has negative sign (-0.1777). Therefore, we can say that there is unconditional convergence for the NUTS II regions for the time period of 1990-2001. The explanatory power of the model is 66.7%. The results are in line with Michelis *et.al.* (2004).

Table 6 shows result of conditional convergence regression which per person employed GDP is used as dependent variable.

**Table: 6**  
**Cross Section Growth regression, Conditional Convergence**

Independent Variables	
Constant Coefficient	1.8027 (2.41)**
Initial (1990) per Person Employed GDP	-0.1906 (-3.42)*
Illiterate Population Rate	-0.0629 (-0.73)
Public Capital per Person	0.0033 (-0.10)
High School Graduated Rate	0.1341 (1.36)
Population Growth	-0.0013 (-0.99)
R <sup>2</sup> (adjusted)	0.6391

*Dependent Variable: Logarithm of Growth of per Person Employed GDP for the NUTS II regions for the period of 1990-2001.*

*\* Significant for 1% level.*

*\*\* Significant for 5% level.*

Coefficient of Initial per person employed GDP has negative sign and it is statistically significant. Other variables do not give significant results. The explanatory power of the model is 63.9%.

### 3.5. Development Index and Regional Convergence

Development index is used as dependent variable and results regarding this are presented in Table 7.

**Table: 7**  
**Development Index, Standard Deviation**

Years	Standard Deviation
1990	0.10
2000	0.09

As we can see, standard deviation is 0.10 in 1990 and it decreases to 0.09 in 2000. We can say that there is a slight sigma convergence for the NUTS II regions for the time period under consideration.



Table 8, shows the results of unconditional convergence regression in which development Index is used as dependent variable.

**Table: 8**  
**Cross-Section Growth Regression, Unconditional Convergence**

Independent Variables	
Constant Coefficient	-0.0224 (-4.38)*
Initial (1990) Development Index	-0.1594 (-10.27)*
R <sup>2</sup>	0.807
N	26

*Dependent Variable: Logarithm of Growth of Development Index for the NUTS II regions.*

\* Significant for 1% level.

As we can see from the table, coefficient of initial development index has negative (-0.1594) sign and is statistically significant. Hence, we can say that unconditional  $\beta$  convergence exists for the time period of 1990-2000. The explanatory power of the model is 80%. Again the results are in line with Michelis *et.al.* 2004. Table 9 shows result of conditional convergence regression which development Index is used as dependent variable.

**Table: 9**  
**Cross- Section Growth Regression, Conditional Convergence**

Independent Variables	
Constant Coefficient	-0.0116 (-0.19)
Initial (1990) Development Index	-0.1777 (-3.41)*
Illiterate Population Rate	-0.0068 (-0.38)
Public Capital per Person	0.0040 (1.02)
High School Graduated Rate	0.0044 (0.34)
Population Growth	0.0000713 (-0.51)
R <sup>2</sup> (adjusted)	0.79

*Dependent Variable: Logarithm of Growth of Development Index for the NUTS II regions for the time period of 1990-2001.*

\* Significant for 1% level.

\*\* Significant for 5% level.

As we can be seen from the table only coefficient of initial development index is significant and it has negative sign as we expected. Hence, we can say that there is no conditional convergence for the NUTS II regions for the time period of 1990-2000.

#### 4. Conclusion

The main aim of this study is to investigate regional convergence and the effects of some wealth indicators on convergence in the Turkish regions at NUTS II level. As mentioned before, three growth indicators were used as the dependent variables, namely, per capita GDP, per person employed GDP and development index. Hence, the effects of illiterate population rate, high school graduated rate, public capital per person, population growth rate on convergence were investigated. Results of this study show that there exists evidence of unconditional convergence in Turkey in general. Most of the socio-economic indicators that are used in the analysis have no significant effects in regional growth in Turkey in general. Only the population growth rate has negative and significant result.

#### References

- Altınbaş, S. & F. Doğruel & M. Güneş (2002), "Türkiye'de Bölgesel Yakınsama: Kalkınmada Öncelikli İller Politikası Başarılı mı?", *VI. ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi*, 11-14 Eylül, Ankara.
- Artan, S. & M. Berber & R. Yamak (2000), "Türkiye'de yakınlaşma hipotezinin bölgeler bazında geçerliliği üzerine ampirik bir çalışma: 1975-1997", *9. Ulusal Bölge Bilimi ve Bölge Planlama Kongresi Bildiriler Kitabı*, 51-59.
- Artelaris, P. & D. Kallioras & G. Petrakos (2010), "Regional inequalities and convergence clubs in the European Union new member-states", *Eastern Journal of European Studies*, 1(1), 113-133.
- Azomahou, T.T. & J. El-ouardighi & P. Nguyen-Van & T. Kim Cuong Pham (2011), "Testing convergence of European regions: A semiparametric approach", *Economic Modelling*, 28, May, 1202-1210.
- Baumol, W.J (1986), "Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show?", *American Economic Review*, 76(5), 1072-85.
- Barro, R. (1991), "Economic Growth in a Cross-section of Countries", *The Quarterly Journal of Economics*, 106, 406-443.
- Barro, R. & X. Sala-i-Martin (1991), "Convergence across States and Regions", *Brooking Papers of Economic Activity*, 1: 107-82.
- Barro, R. & X. Sala-i-Martin (1992), "Convergence", *Journal of Political Economy*, 100(2): 223-51.
- Caselli, F. & G. Esquivel & F. Lefort (1996), "Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-Country Growth Empirics", *Journal of Economic Growth*, 1, 363-389.
- Canaleta, C.G. & P.P. Arzoz & M.R. Gárate (2002), "Structural Change, Infrastructure and Convergence in the Regions of the European Union", *European Urban and Regional Studies*, 9(2), 115-135.
- Cheung, Y. & A. Pascuala (2004), "Testing for Output Convergence a Re-Examination", *Oxford Economic Papers*, 56, 45-63.
- Costa, M. & S. Iezzi (2004), "Technology spillover and regional convergence process: a statistical analysis of the Italian case", *Statistical Methods and Applications*, 13: 375-398.

- De Long, J.B. (1988), "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: Comment", *American Economic Review*, 78(5), 1138-1154.
- Doğruel, F. & S. Doğruel (2003), "Türkiye'de Bölgesel Gelir Farklılıkları ve Büyüme, İktisat Üzerine Yazılar", *Korkut Boratav'a Armağan*, İletişim Yayınları.
- Filiztekin, A. (1998), "Convergence across Regions and Provinces", *Koç University Working Paper Series*, No. 1998/08.
- Gezici F. & G.J.D. Hewings (2004), "Regional Convergence and the Economic Performance of Peripheral Areas in Turkey", *RURDS*, Vol. 16, No 2.
- İslam, N. (1995), "Growth Empirics: A Panel Data Approach", *Quarterly Journal of Economics*, 110, 1127-1170.
- Karaalp, H.S. & F. Erdal (2012), "Sanayileşmenin Bölgesel Yığılması ve Komşu İllerin Büyümesi Gelir Farklılıklarını Artırır mı? Türkiye için Bir Beta Yakınsama Analizi", *Ege Akademik Bakış*, 12 (4), 475-486.
- Karaca, O. (2004), "Türkiye'de Bölgeler Arası Gelir Farklılıkları: Yakınsama Var mı?", *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, (2004/7), Ankara, Turkey.
- Kocenda, E. & D.H. Papell (1997), "Inflation Convergence within the European Union: A Panel Data Analysis", *International Journal of Finance and Economics*, 2(3), 189-198.
- Kruger, A. & M. Lindahl (2001), "Education for Growth: Why and For Whom", *Journal of Economic Literature*, Vol. 39, No. 4.
- Lall, S. & S. Yılmaz (2001), "Regional Economic Convergence: Do Policy Instruments Make Difference?", *Annals of Regional Science*, 35, 153-166.
- Lee, K. & M. Pesaran & R. Smith (1993), "Growth and Convergence in a Multi-Country Empirical Stochastic Solow Model", *Journal of Applied Econometrics*, Vol.12, 357-392.
- Loewy, M.B. & D.H. Papell (1996), "Are U.S. Regional Incomes Converging? Some Further Evidence", *Journal of Monetary Economics*, 38, 587-598.
- Michelis, L. & A. Papadopoulos & G. Papanikos (2004), "Regional convergence in Greece in the 1980s: an econometric investigation", *Applied Economics*, 36, 881-88.
- Özgül, S. (2009), "Türkiye'de Refah Göstergeleri Açısından Bölgesel Yakınsama", *Yüksek Lisans Tezi*, Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öztürk, L. (2005), "Bölgelerarası Gelir Eşitsizliği: İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırmasına Göre Eşitsizlik Endeksleri İle Bir Analiz, 1965-2001", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, (10) 2005, 95-110.
- Önder, Ö. & E. Deliktaş & M. Karadağ (2010), "The Impact of Public Capital Stock on Regional Convergence in Turkey", *European Planning Studies*, 18(7):1041-1055.
- Romer, Paul M. (1990), "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Vol: 98, No. 5:71-102.
- Rondinelli, Denis A. (1985), "Applied Methods of Regional Analysis", *Westview Special Studies*, Westview Pres, Boulder and London.
- Sağbaş, İ. (2002), "İller Arası Gelir Farklılıkları ve Yakınsama", *ODTÜ 6. Uluslararası Ekonomi Konferansı*, Ankara, Eylül.

## Yoksulluk ve Yoksulluk Geçişlerinin Belirleyenleri: Türkiye Örneği

*Başak DALGIÇ, Department of Public Finance, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Hacettepe University, Turkey; e-mail: basakcakar@hacettepe.edu.tr*

*Pelin VAROL İYİDOĞAN, Department of Public Finance, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Hacettepe University, Turkey; e-mail: pelinv@hacettepe.edu.tr*

*Aytekin GÜVEN, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Abant İzzet Baysal University, Turkey; e-mail: guven\_a1@ibu.edu.tr*

### Poverty and the Determinants of Poverty Transitions: The Case of Turkey

#### Abstract

Using SILC data, we present a general framework for the distribution of poverty in Turkey, over the period 2005-11 in terms of various household characteristics. We further examine those factors in affecting households' probability of poverty entries and exits. The household characteristics explored in this study are age, education, employment status, social security registration, health status, household size, household composition and, income acquisition status. Consistent with the existing literature, our results indicate that in Turkey, poverty distribution differentiates according to various socio-economic factors, while these factors significantly affect the dynamics of poverty entries and poverty exits.

**Keywords** : Poverty, Poverty Transitions, Turkey.

**JEL Classification Codes** : D31, I32, I38.

#### Öz

Bu çalışmada, TÜİK tarafından düzenlenen Gelir ve Yaşam Koşulları Anketlerinden faydalanarak, 2005-11 döneminde, Türkiye'de yoksulluğun fert ve haneye ilişkin çeşitli değişkenlere göre dağılımını ele almaktayız. Daha sonra, yoksulluktan çıkışta ve yoksul olma durumuna geçişte söz konusu faktörlerin ne yönde ve ne kadar etkili olduğunu incelemekteyiz. Çalışma boyunca üzerinde durulan fert ve hane özellikleri; yaş, cinsiyet, eğitim durumu, istihdam durumu, sosyal güvelik sistemine kayıtlılık, sağlık durumu, hanenin büyüklüğü ve hanenin gelir edinme durumudur. Çalışmanın sonuçları; var olan literatürle tutarlı olarak, Türkiye'de yoksulluk dağılımının birey ve haneye ilişkin çeşitli sosyo-ekonomik özelliklere göre farklılaştığını ve ilgili faktörlerin yoksulluktan çıkış ve yoksulluğa giriş dinamikleri üzerinde oldukça etkili olduğunu ortaya koymaktadır.

**Anahtar Sözcükler** : Yoksulluk, Yoksulluk Geçişleri, Türkiye.

## 1. Giriş

Birleşmiş Milletler tarafından yapılan tanımlamaya göre yoksulluk; bireyin beslenme, giyinme, eğitim ve sağlık hizmetlerine ulaşabilme gibi temel ihtiyaçlarını karşılayamaması durumu olarak ifade edilebilir. Genel olarak günlük 1 doların altında gelire sahip olanlar mutlak yoksul sayılmaktadırlar. Bu tanım 1990’lı yıllarda geliştirilmiş olup çoğu ülkede kullanılmıştır. Ancak Dünya Bankası yeni uluslararası yoksulluk sınırını 2005 yılı için 1.25 dolar olarak tanımlamıştır. Bu parasal tanımlamanın yanı sıra mutlak yoksulluk; yiyecek, temiz su, sağlık, barınma, eğitim ve bilgi gibi temel insan ihtiyaçlarına erişememe durumunu ifade eder. (UN declaration at World Summit on Social Development in Copenhagen in 1995). Göreli yoksulluk ise gelir eşitsizliği ile ilgilidir ve nüfusun medyan gelirinin sabit bir oranından daha düşük gelire sahip olanların belirli bir yüzdesi olarak tanımlanabilir.

Dünya Bankası verileri küresel ölçekte günlük 1.25 doların altında gelire sahip olanların oranının 1981 yılında %52 iken 2011 yılında %17’ye gerilediğini gösterse de yoksulluk sorununun tamamen ortadan kalktığını söylemek doğru olmaz. Günümüzde hala 1 milyardan fazla insanın günlük 1.25 doların altında gelire yaşıyor olması iktisatçıların yoksulluk konusuna ilgilerini artırmaktadır. Yoksulluğun tespiti ve azaltılması konusundaki politika önerileri bilim insanları kadar politikacıları da yakından ilgilendirmektedir. Eğitim ve sağlık hizmetlerinden yararlanamama, suça yönelme, aile içi şiddet, karakter erozyonu, sosyal dışlanma, çocuk işçiliğindeki artış ve adaletsiz gelir dağılımı yoksulluğun ortaya çıkardığı sonuçlardan sadece bazılarıdır (Odabaşı, 2009). Bu perspektiften bakıldığında yoksulluk tartışılması ve önlem alınması gereken başlıca iktisadi sorunlar arasında yer almaktadır.

Dünyada yoksulluk konusuna atfedilen önem, dinamikleriyle ve farklı boyutlarıyla yoksulluğu inceleyen çalışmaların ekonomi literatüründe ön plana çıkması sonucunu doğurmuştur. Bu çalışmaların güncel ve önemli bir bölümü, yoksulluğa geçiş ve yoksulluktan çıkışı etkileyen faktörleri analiz etmektedir (Adabbo 2000; McKernan ve Ratchliffe 2005; Martin ve Cowell 2006; Valetta 2006; Buddelmeyer ve Verick 2007; Andriopoulou ve Tsakoglou 2011; Polin ve Raitano 2012). İlgili çalışmalar tarafından ulaşılan sonuçlar; eğitim, medeni durum, cinsiyet, istihdam durumu ve biçimi, hane halkı özellikleri, yoksul kalınan döneminin uzunluğu ve gelir durumu gibi faktörlerin yoksulluk geçişleri üzerinde etkili olduğunu ortaya koymaktadır.

Çalışmamızda dünyada yoksulluğu inceleyen literatür dikkate alınarak, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 2006 yılından beri düzenlenen Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırmaları’ndan (GYKA) elde edilen verilerle, 2005-2011 dönemi için Türkiye’de yoksulluğun profilini incelemeyi amaçlamaktayız. Bu amaca uygun olarak ilgili dönemde GYKA kesit verilerinden faydalanarak her yıl için yoksulluk sınırı, yoksulluk oranı ve yoksulluk açığını hesapladıktan sonra hane halkı ve fertlerine ilişkin demografik, ekonomik ve sosyal özellikler çerçevesinde yoksul ve yoksul olmayanların dağılımını

değerlendirmekteyiz. Daha sonrasında ise bireylerin zaman içerisinde yoksulluk sınırını aşabilme ya da yoksulluk sınırının altına düşebilme olasılıklarını ve bu geçişlerde etkili olan faktörleri incelemekteyiz. Bu amaçla GYKA panel verilerinden faydalanmakta ve 2005-2011 döneminde hane halklarının yoksulluktan çıkış ve yoksulluğa giriş olasılıklarını iki ayrı probit modelini kullanarak tahmin etmekteyiz. Çalışmamız, gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye için var olan sınırlı literatürden farklı olarak yoksulluk profili ile ilgili daha geniş bir dönemi kapsayan analizler sunmaktadır. Bununla birlikte yoksulluk dinamiklerini açıklamak üzere Türkiye için önem taşıdığı düşünülen, istihdam durumu ve biçimine ilişkin istihdam geçişleri ve sosyal güvenlik sistemine kayıtlılık gibi göstergeler de analizlere dahil edilmiştir. Bu çerçevede, çalışmamızın 2. ve 3. bölümlerinde Türkiye'deki yoksulluk literatürü ve profili sunulacak, 4. bölümde veri seti ve ampirik analiz sonuçlarına ilişkin açıklamalara yer verilecektir. 5. bölüm ise sonuç ve değerlendirmelere ayrılmıştır.

## 2. Türkiye'de Yoksulluk Literatürü

Türkiye'de yoksulluğa ilişkin literatür incelendiğinde, yoksulluğun yapısal karakterinin daha çok güncel çalışmalar tarafından ortaya konulduğu görülmektedir. Bunun olası bir nedeni, Şeker ve Jenkins (2013) tarafından da belirtildiği gibi, yoksulluk sınırı ve bundan türetilen yoksulluk oranlarının TÜİK tarafından 2004 yılında ilk kez ilan edilmesi, yoksulluk ve ilgili kavramları tanımlama çabasından öteye geçilerek Türkiye'deki yoksulluk profilini ortaya koyacak biçimde yeniden şekillendirilmesidir. Dolayısıyla çalışmamızın bu bölümünde, 2004 sonrası dönemde Türkiye'de yoksulluğu inceleyen önemli çalışmalardan bahsedeceğiz.

Aran vd. (2010), 2003-2006 döneminde Türkiye'deki yoksulluğu TÜİK tarafından düzenlenen Hane Halkı Bütçe Anketleri ile incelemişlerdir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar incelenen dönemde yoksullukla karşı karşıya kalma riskinin kırsal kesimde, çok çocuklu büyük ailelerde, tarımsal işçiler ve eğitim düzeyi düşük bireylerde daha yüksek olduğunu göstermektedir. Çalışma ayrıca çocuklar için görece yoksulluk riskinin arttığını göstererek, çocuk yoksulluğuna dikkat çekmektedir.

Aran vd. (2010) ile aynı veri kaynağını ancak metodoloji olarak tek ve çok değişkenli ayrıştırma yöntemlerini kullanan Şeker ve Jenkins (2013), Türkiye'de 2003-2011 döneminde mutlak yoksulluk oranlarının ciddi bir biçimde düştüğünü ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, söz konusu düşüşün 2003-2008 alt döneminde, 2008-2011 alt dönemine göre daha hızlı olduğuna dikkat çekilmektedir. Ayrıştırma sonuçları, yoksullukta her iki dönemde gözlenen düşüşün gelirin yeniden dağılımından ziyade ekonomik büyüme kaynaklı olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun yanı sıra, çalışma 2003-2008 döneminde yoksulluğun tüm nüfus grupları için azalırken; 2008-2011 alt döneminde, köyden kente göç, hane halkının fert sayısındaki artış ve hane halklarının daha yaşlı ve az eğitilmiş bireylerden oluşması gibi yoksulluk artırıcı değişimlere bağlı olarak, azalışın sadece belirli alt gruplara yansımaları ortaya koymaktadır.

Avrupa Birliği görelî yoksulluk sınırı tanımını kullanan Güloğlu vd. (2012), Türkiye'de 1994-2006 döneminde yoksulluğun analizi için TÜİK Hane Halkı Bütçe ve Gelir Anketlerinden faydalanmaktadır. Çalışmanın lojistik regresyon sonuçları, eğitim düzeyi, istihdam durumu ve demografik değişkenlerin görelî yoksulluk düzeyini önemli bir biçimde etkilediğini ortaya koymaktadır.

Azevedo ve Atamanov (2014) işgücü piyasaları ve sosyal transferlerdeki gelişmelere bağlı olarak Türkiye'de yoksulluğun azaldığını ve orta sınıfın genişlediğini ortaya koymaktadır. Söz konusu bu gelişimin devam ettirilebilmesi için ise, piyasalara erişime ilişkin olarak cinsiyet ayrımcılığı ile kentsel ve kırsal farkların önüne geçilmesi, kadınların işgücüne katılım oranlarının arttırılması gibi politika önlemlerinin üzerinde durulmaktadır. Türkiye'de yoksulluğu tanımsal istatistikler ile inceleyen bir diğer çalışma olan Yükseler ve Türkan (2007) ise, yoksulluk oranında son dönemde gözlenen düşüşün tüketime dayalı olarak yapılan yoksulluk hesaplarına dayandığından yanılıcı olduğunu ileri sürmektedir. Bu yanılıgyı gidermek için ise, yoksulluk hesaplamalarının tüketimin yanı sıra gelire de dayandırılması gerektiği vurgulanmaktadır.

Şeker ve Dayıoğlu (2014), GYKA'yı kullanarak Türkiye için 2005-2008 döneminde yoksulluğun dinamiklerini analiz etmektedir. Çalışmanın sonuçları, nüfusun yaklaşık %8'inin kalıcı bir biçimde, diğer bir ifadeyle uzun süreli yoksul olduğunu ortaya koymaktadır. Bu gruptaki bireylerin, düşük eğitimli, genç, az sayıda ferdin çalıştığı ailelere sahip olmaları ve ücretsiz aile işçiliği gibi işlerde istihdam edilmeleri nedeniyle kayıt dışı istihdamın da olası birer bileşeni oldukları ileri sürülmektedir. Diğer taraftan, yoksulluktan çıkış oranı %35, yoksul durumuna geçiş oranı ise yaklaşık %9 olarak bulunmakta ve bu oranların büyük ölçüde işgücü piyasası dinamikleri tarafından belirlendiği vurgulanmaktadır. Sonuçlar, sosyal transferlerin yoksulluktan çıkış olasılığını yükseltme veya yoksulluğa geçiş riskini azaltmadaki rolünün, gelişmiş sosyal güvenlik sistemine sahip ekonomilere göre daha sınırlı olduğunu ortaya koymaktadır. Sosyal transferlerin arttırılmasının yoksulluğu azaltmadaki önemine vurgu yapan bir diğer çalışma olan Sarısoy ve Koç (2010), diğer çalışmalardan farklı olarak zaman serisi tekniklerini kullanmaktadır. Çalışmanın ortaya koyduğu sonuçlar kamu sosyal transfer harcamalarının; kadınlara kıyasla erkeklerin, tarım sektöründekilere kıyasla diğer sektörlerde faaliyet gösterenlerin ve ücretliler ile işverenlere kıyasla yevmiye ile çalışanların yoksulluk oranını daha belirgin biçimde azalttığını göstermektedir.

GYKA'yı kullanarak yoksulluğun dinamiklerini ele alan bir diğer çalışmada Gürsel ve Acar (2015), yoksulluğa geçiş ve yoksulluktan çıkışı etkileyen faktörleri incelemektedir. 2008-2011 dönemini analiz eden çalışmanın sonuçları, eğitim seviyesi ile yoksulluğu ilişkilendirmekte; düşük eğitim seviyesinin yoksulluğa girişı hızlandırdığını ileri sürmektedir. Çalışmada eğitim seviyesinin yanı sıra; hane büyüklüğu, çocuk sayısı, çalışan, işsiz ve emekli sayıları, sahip olunan gelirin türü ve kaynağı gibi faktörlerin de yoksulluğa geçişı belirlediği ortaya konulmaktadır. GYKA panel verisini ikili seçim modelleriyle analiz eden Acar ve Başlevent (2014) de, benzer sonuçlara ulaşmaktadır. Çalışmada eğitim süresi,

ev sahipliği ve gelir artışları ile hanedeki emekli sayısındaki artışın yoksulluktan çıkış olasılığını arttırdığı ileri sürülmektedir. Bununla birlikte; hane büyüklüğü, kayıt dışı çalışanların sayısındaki artışın yoksulluktan çıkış olasılığı üzerindeki etkisinin ise tersi yönde olduğu ortaya konulmaktadır. Çalışmada ayrıca işgücünün miktarı ve gelir türündeki değişikliklerin, istihdam durumuna kıyasla yoksulluk geçişleri üzerinde daha anlamlı etkilere sahip olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

### 3. Türkiye'nin Genel Yoksulluk Profili

Dünya geneline bakıldığında mutlak yoksulluk göstergeleri açısından Türkiye'nin durumunun çok kötü olduğu söylenemez. Aşağıdaki tabloda satın alma gücü paritesi ile günde 1.25 dolardan az gelire sahip olan nüfusun toplam nüfusa oranı verilmiştir. Türkiye'de günde 1.25 doların altında gelire sahip olan nüfus, toplam nüfusun 1990 yılında %0,6'sını; 2011 yılında ise %0,1'ini oluşturmaktadır. Dünyada bu oranların en yüksek olduğu bölgeler %47 ile Sahra altı Afrika'sı ve %25 ile Güney Asya'dır. Doğu Asya ve Pasifik bölgesinde ise yoksulluk oranında ciddi düşüşler yaşandığı gözlenmektedir.

**Tablo: 1**  
**Türkiye ve Seçilmiş Bazı Bölgelerine ait Yoksulluk Oranları\***

	1990	2011
Doğu Asya ve Pasifik	57	7.9
Avrupa ve Orta Asya	1.5	0.5
Güney Amerika ve Karayipler	12.2	4.6
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	5.8	1.7
Güney Asya	54.1	24.5
Sahra altı Afrika	56.6	46.8
Dünya	36.4	14.5
Türkiye	0.6	0.1

Kaynak: <<http://povertydata.worldbank.org/poverty/home>>, 28.03.2014.

**Tablo: 2**  
**Farklı Yöntemler ile Hesaplanmış Fert Yoksulluk Oranları (2002-2013), Türkiye**

Yöntemler	Fert yoksulluk oranı (%)											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Kişi başı günlük 2,15 \$'ın altı</b>	3,04	2,39	2,49	1,55	1,41	0,52	0,47	0,22	0,21	0,14	-	-
<b>Kişi başı günlük 4,3 \$'ın altı</b>	30,30	23,75	20,89	16,36	13,33	8,41	6,83	4,35	3,66	2,79	0,06	0,06

Kaynak: TÜİK-Haber Bülteni / Yoksulluk Çalışması – 2013.

Tablo: 2 günlük 2.15 ve 4.30 doların altında gelire sahip olan fertlerin oranını göstermektedir. Bir başka mutlak yoksulluk oranı olarak nitelendirilebilecek bu yoksulluk verileri Türkiye'de yoksulluğun 2002 yılından 2013 yılına gelindiğinde azaldığını

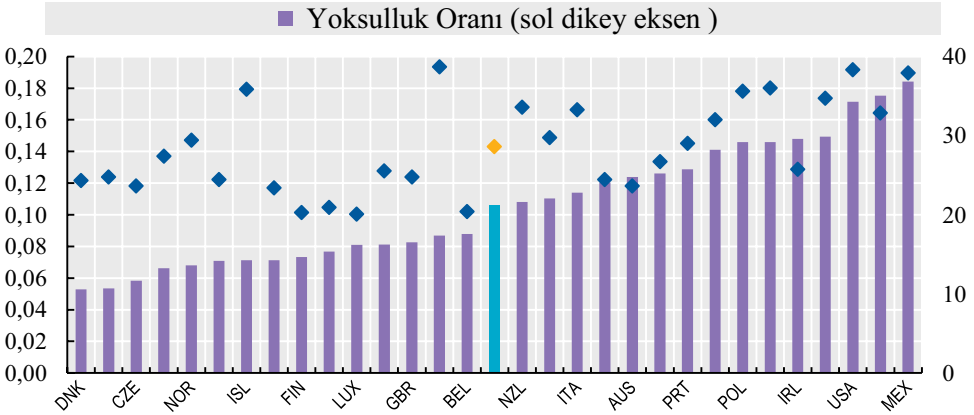


göstermektedir. Günlük geliri 2.15 doların altında olan fertlerin oranı 2002 yılında %3,4 iken, bu oran 2011 yılında %0.14’e gerilemiştir. Benzer şekilde kişi başına günlük 4.30 doların altında gelire sahip olanların oranı da hızla gerileme göstermiştir. 2002 yılında toplam nüfusun %30’undan fazlası günlük olarak 4.30 dolardan daha az gelir elde ederken, 2013 yılında toplam nüfusun sadece %0.06’sı günlük 4.30 dolar sınırının altında gelire sahiptir.

Mutlak yoksulluk, giriş kısmında da belirtildiği gibi, kişinin asgari kalori düzeyindeki beslenmeyi sağlayacak gelire sahip olamaması olarak tanımlanırken, görece yoksulluk bireyin beslenme ihtiyacının yanı sıra eğitim, sağlık, bilgi edinme gibi kültürel ve toplumsal açıdan tüketimi zorunlu olan malları da kapsamaktadır. Dolayısı ile görece yoksulluk sınırı toplumdaki genel yaşam düzeyini yansıtmaması ve içerisindeki eşitsizliği göstermesi açısından mutlak yoksulluğa göre daha önemlidir (Gürses, 2007).

Bir diğer yoksulluk ölçütü olarak yoksulluk açığı yoksulların ortalama gelirinin yoksulluk sınırından ne kadar farklılaştığını göstermektedir. TÜİK’e göre, 2005 yılından 2012 yılında geldiğinde Türkiye’de yoksulluk sınırı yükselmiş, yoksul sayısı, yoksulluk oranı ve yoksulluk açığı düşüş göstermiştir. Bu iyileşmelere rağmen 2012 yılında Türkiye’de halen 11 milyon yoksul insanın varlığı düşündürücüdür. Öte yandan yoksulluk açığının yüksek olması yoksullar arasındaki gelir eşitsizliğinin de oldukça yüksek olduğuna işaret etmektedir.

**Grafik: 1**  
**Türkiye ve Çeşitli Ülkelerde Yoksulluk Oranı ve Yoksulluk Açığı, 2010**



Kaynak: OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics.

Grafik: 1 OECD'den elde edilmiş yoksulluk oranları ve yoksulluk açığı verilerini göstermekte dolayısıyla Türkiye için bir karşılaştırma yapma imkânı sunmaktadır. %32.8 yoksulluk açığı ile Türkiye; İtalya, Yeni Zelanda, Japonya, Polonya, İzlanda, Kore, Meksika, ABD ve İsviçre'den iyi durumdadır. Yoksulluk oranları göz önüne alındığında ise 30 ülke arasından Türkiye'nin durumunun sadece Meksika'dan iyi olduğunu belirtmek gerekir.

Beşeri kalkınma endeksi, içerdiği eğitim, sağlık ve uzun yaşam verileri ile yoksulluk literatüründe kullanılan bir başka önemli göstergedir. Türkiye 2005 yılında 0.68'lik endeks değeri ile 88. sırada yer alırken, 2012 yılında 0.72 endeks değeri ile 90. sıraya gerilemiştir. 2012 yılındaki 0.72'lik endeks değeri, en düşük endeks değerine sahip iki ülke olan Bulgaristan (0.78) ve Romanya (0.78) dâhil tüm Avrupa Birliği yesi ülkelerden daha düşüktür (UN, 2015).

Bu bölümde incelenen Türkiye'nin yoksulluk göstergeleri, ülkede yoksulluğun boyutu hakkında genel bir fikir verse de, yoksulluktan hangi demografik grupların daha çok etkilendiği, yoksulluğa giriş ve yoksulluktan çıkış olasılıkları ile bu olasılıkların belirleyicileri için daha detaylı analizlere ihtiyaç vardır. İzleyen bölümde TÜİK tarafından yapılan GYKA verileri kullanılarak 2005-2011 dönemi için detaylı yoksulluk analizleri yer alacaktır.

#### **4. Veri Seti ve Bulgular**

Bu çalışmanın amacı TÜİK tarafından düzenlenen GYKA'dan elde edilen verilerle 2005-2011 döneminde Türkiye'de yoksulluğun profilini incelemektir. Çalışma boyunca, literatürde sıklıkla kullanılan göreli yoksulluk ölçütüne dayanarak yoksulluğu çeşitli birey ve hane halkı özelliklerine göre irdelemekte, yoksulluktan çıkışta ve yoksul olma durumuna geçişte söz konusu faktörlerin ne yönde ve ne kadar etkili olduğunu sorgulamaktayız.

GYKA'ya ilişkin anketler, gelir, yoksulluk, sosyal dışlanma ve yaşam koşulları ile ilgili detaylı bilgileri elde etmek amacıyla, Avrupa Birliği İstatistik Ofisi (EUROSTAT) tarafından talep edilen hedef değişkenler doğrultusunda TÜİK tarafından 2006 yılından beri düzenlenmektedir. Anket uygulamasının yüz yüze görüşme tekniği ile yapıldığı araştırmalarda, haneler nihai örnekleme birimleri olarak belirlenmektedir. Türkiye Cumhuriyeti sınırları içerisinde kalan bütün yerleşim birimleri örnekleme seçimi kapsamında yer almakta ve bu sınırlar içerisinde yer alan tüm ailelerin yeleri bu kapsama dâhil edilmektedir. Ancak huzur evlerinde, hapishanelerde, askeri kışlalarda, hastanelerde, otellerde ve ocuk bakım merkezlerinde yaşayanlar ile göçmen nüfus araştırma kapsamının dışında tutulmaktadır. GYKA; cinsiyet, sağlık durumu, yaş, eğitim düzeyi (7 eğitim seviyesi

olarak kodlanmış<sup>1)</sup> gibi bireysel özelliklerin yanı sıra işgücü piyasasına ait kayıt dışılık, firma büyüklüğü ve sektörel (NACE Rev.1.1) sınıflandırmalarla hane halkı ve bireylere ait gelir türleri ve konut sahipliği gibi yaşam koşullarının parasal belirleyicileri hakkında detaylı bilgiler içermektedir.

GYKA’da rotasyonel tasarım kullanılmaktadır. Bu yöntemle göre, hanelerin bir kısmı bir yıldan öteki yıla kadar örneklem çerçevesinde kalırken, her yıl örneklem çerçevesine yeni haneler dâhil edilmektedir. Bu yaklaşım çerçevesinde örneklem sayısının %75’i panel çerçevesinde bırakılırken, %25’i her yıl değişmektedir. Bu şekilde, panel uygulaması, temel nüfusu temsil eden temel örneklem seçimi ile başlamakta ve bireyler, gözlemlene uygulama kurallarını doğrultusunda dört yıl boyunca izlenmektedirler.

Bu çalışma boyunca yoksulluğun birey ve hane özelliklerini ele alan genel profilini sunmak üzere yapılan analizler 2006-2012 zaman periyodundaki 7 ayrı kesit veri setine dayanmakta olup, yoksullukla ilgili dinamik analizlerimiz 2006-2009 ve 2009-2012 yıllarını kapsayan iki ayrı dengelenmemiş panel veri setine dayanmaktadır. GYKA’daki gelire ilişkin veriler bir önceki referans yılını yansıttığından parasal gelire dayanarak yaptığımız yoksulluk analizleri 2005-2011 yıllarını kapsamaktadır. Yoksullukla ilgili analizlere geçmeden önce bireyleri “yoksul değil” ve “yoksul” olarak tanımlamak üzere kullandığımız parasal ölçüt, Avrupa Birliği Komisyonu’nun önerdiği, fert başına eşdeğer kullanılabilir hane halkı medyan gelirinin yüzde 60’ı olarak kabul edilen görece yoksulluk sınırıdır. Hane halkı kullanılabilir gelirini<sup>2)</sup> kullanarak eşdeğer hane halkı (fert) gelirini<sup>3)</sup> hesapladıktan sonra görece yoksulluk sınırının altında kalan bireyleri yoksul olarak tanımlamaktayız. Eşdeğer hane halkı gelirini hesaplamak için OECD tarafından kullanılan ölçekten faydalanılmaktadır. Buna göre hanedeki ilk yetişkin (referans fert-hane halkı reisi<sup>4)</sup>) 1; 14 yaşın üzerindeki diğer yetişkin bireyler 0.5; 15 yaşın altındaki bireyler ise çocuk olarak tanımlanmış ve 0.3 ağırlığını almıştır. Böylelikle hane büyüklüğünün kaç eşdeğer ferde denk geldiği bulunmuş ve eşdeğer hane halkı büyüklükleri hesaplanmıştır. Daha sonra her bir hanenin toplam yıllık kullanılabilir geliri<sup>5)</sup> eşdeğer hane halkı büyüklüğüne bölünerek hane

<sup>1)</sup> Okur-yazar olmayan; okur-yazar olup bir okul bitirmeyen; ilköğretim mezunu; ortaokul, mesleki ortaokul ve ilköğretim mezunu; genel lise mezunu; mesleki veya teknik lise mezunu; yüksekokul, fakülte ve üzeri.

<sup>2)</sup> Hane halkı kullanılabilir geliri, hanedeki bütün fertlerin bireysel gelirleri (nakdi ve aynı ücret-maaş-müteşebbis gelirleri, menkul ve gayrimenkul kıymet gelirleri, transfer gelirleri) toplandıktan sonra bu toplamdan düzenli ödenen vergilerin ve haneden diğer hane ya da hane dışı diğer fertlere yapılan transferlerin düşülmesiyle elde edilmektedir.

<sup>3)</sup> Eşdeğer hane halkı (fert) geliri hanelerin yetişkin ve çocuk sayısı ile bunların bileşimini dikkate almak üzere hesaplanır: Böylelikle, hane halklarının gıda ve giysi gibi bireysel tüketimlerinin yanı sıra konut harcamaları gibi ortak tüketimleri de hesaba katılmakta, farklı büyüklüğe ve bileşime sahip hanelere ait bireylerin gelirlerini hesaplamak için hane gelirini toplam fert sayısına bölmek yerine gelir, eşdeğer fert büyüklüğüne bölünmektedir. Ölçeklemeyle ilgili daha ayrıntılı bilgi için bkz. Atkinson (1975).

<sup>4)</sup> Hane halkının sosyo-ekonomik durumu ve hanede yaşayan tüm fertlerin kişisel özellikleri hakkında en doğru bilgiye sahip, hanenin yönetim veya geçiminden sorumlu yetişkin hane halkı üyesidir (TÜİK, GYKA, 2012).

<sup>5)</sup> Bundan önce yıllık gelirler tüketici fiyat endeksi kullanılarak reel gelire çevrilmiştir.

halkı eşdeğer geliri hesaplanmıştır. Görelî yoksulluk sınırları 2006-2012 yıllarındaki kesit verilerden medyan eşdeğer hane halkı kullanılabilir gelirinin yüzde 60'ı hesaplanarak elde edilmiştir<sup>6</sup>.

**Tablo: 3**  
**Görelî Yoksulluk Sınırına Göre Türkiye'nin Genel Yoksulluk Profili (2005-2011)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Yoksulluk Sınırı	2217	2558	2473	2471	2554	2545	2620
Yoksulluk Oranı	25.79	24.32	24.14	25.39	24.14	23.82	24.35
Yoksulluk Açığı	33.8	28.2	27.9	30.1	30.0	30.7	29.6

*Kaynak: Yazarların GYKA kesit verilerini kullanarak yaptıkları kendi hesaplamalarıdır.*

Tablo: 3'de GYKA kesit verilerinden elde edilen yoksulluk oranları ve yoksulluk açığı sunulmaktadır. Yoksulluk oranı ya da literatürde sıklıkla kullanılan ismiyle kafa sayım endeksi (headcount index) en temel yoksulluk göstergesi olup yoksulluk sınırının altında kalan kişilerin toplam nüfusa oranı şeklinde hesaplanmaktadır. Buna göre 2006-2012 kesit verilerindeki örneklemlerden yola çıkarak hesapladığımız görelî yoksulluk oranları 2005 yılından küresel ekonomik krizin yaşandığı 2008 yılına kadar azalan bir seyir izlemiştir, 2008'de artmış daha sonra tekrar düşme eğilimine girmiştir. Söz konusu dönemde yoksulluk oranında düşmeye yol açan faktörlerden biri ortalama gelirdeki yükselmedir<sup>7</sup>. Tablo: 4'de de görüldüğü gibi eşdeğer hane halkı medyan gelirinin yüzde 60'ı olarak hesaplanan yoksulluk sınırı 2005 yılından 2011 yılına kadar %18.2 artmıştır. Yoksulluktaki gerilemenin bir diğer önemli bileşeni gelir eşitsizliğindeki azalmadır. Bilindiği üzere mutlak yoksulluk yaklaşımının aksine toplumda yoksulluğun zaten var olduğu varsayımından hareket eden görelî yoksulluk ölçümleri bir eşitsizlik ölçütü olarak da değerlendirilebilmektedir. Görelî yoksulluğun azaltılabilmesinin bir yolu da eşit bir gelir dağılımının sağlanmasıdır (Bkz. Şenses, 2009). 2005-2011 yılları arasında, Türkiye'de gelir eşitsizliği<sup>8</sup> görelî yoksulluk oranları ile paralel bir seyir izlemektedir. Gini katsayısı 2011'de 0.40 seviyesine gerilemiştir. İlgili dönemin geneline bakıldığında Gini katsayısındaki düşme eğilimine rağmen bu katsayının değeri gelişmiş ülkelerinkine oranla hala oldukça yüksektir. Türkiye'nin gelir eşitsizliği bakımından, sadece Meksika'dan daha iyi konumda olması, ilgili dönemde gelir

<sup>6</sup> Görelî yoksulluk sınırlarını eşdeğer kullanılabilir hane halkı medyan gelirinin %40'ını, %50'sini ve %70'ini esas alarak da hesaplanabilmektedir. Bu çalışmada Avrupa Birliği'nin kullandığı sınır baz alınmaktadır.

<sup>7</sup> Benzer biçimde 2008 yılında yoksulluk oranında yaşanan artışın önemli bir nedeni büyümede küresel ekonomik krizin yarattığı önemli gerilemedir. 2006 yılında %6.9 olarak gerçekleşen GSYH büyümesi 2008 yılında 0.7'ye düşmüş 2009 yılında ise -4.7 olarak gerçekleşmiştir.

<sup>8</sup> Eşitsizlik ölçütü olarak TÜİK'in hesapladığı Gini katsayıları referans alınmıştır.

eşitsizliğindeki sınırlı azalmanın, yoksulluktaki düşüşe yaptığı katkının ortalama gelir artışına oranla çok daha sınırlı olduğuna işaret etmektedir<sup>9</sup>.

Tablo: 3’de sunulan yoksulluk açığı endeksi, toplumdaki yoksulluğun derinliğiyle ilgili bilgi vermektedir. Bir başka deyişle, yoksulluk açığı var olan yoksulluk boyutunun yoksulluk sınırının bir yüzdesi olarak ifade edilmesine ve yoksulların ortalama gelirinin yoksulluk sınırından ne kadar farklılaştığının görülmesine yaramaktadır. Yoksulluk açığı, tüm yoksul bireylerin yoksulluk sınırından uzaklıkları toplamının yoksul sayısına bölünmesiyle bulunur<sup>10</sup>. Yoksulluk açığı 2005-2007 döneminde yoksulluk oranındaki düşüşe paralel olarak düşmekte, 2008 yılında bir miktar yükseldikten sonra tekrar düşme eğilimine girmektedir. Yoksulluk açığı 2005 yılında 33.8 iken 2008 yılında 30.1 olarak gerçekleşmiştir. Buna göre, yoksulluk oranındaki düşüşün yanı sıra yoksul bireylerin yoksulluk sınırına uzaklığı da azalmaktadır. Yoksulluk açığı oranındaki azalma yoksul birey sayısının azalmasına bağlı olabileceği gibi yoksul bireyleri gelirleri ile yoksulluk sınırı arasındaki farkın azalmasına bağlı olarak da düşebilir. 2010 yılına gelindiğinde yoksulluk oranındaki düşüşün tersine yoksulluk açığında bir artış görülmektedir. Buna göre, 2009 yılındaki hızlı küçülmeye paralel olarak yoksulluk sınırında meydana gelen düşüşle birlikte yoksul bireylerin gelirleri ile yoksulluk sınırı arasındaki fark küçülmüş ancak yoksul birey sayısı büyümedeki hızlı gerilemeden dolayı mutlak olarak artmıştır<sup>11</sup>.

Tablo: 3’de GYKA verilerinden faydalanarak kendi hesapladığımız reel yoksulluk sınırlarını temel alarak elde ettiğimiz yoksulluk oranları ve endeksleri Türkiye’de 2005-2011 döneminde yoksulluğa ait genel bir çerçeve çizmektedir. Türkiye gibi toplumda yaşayan bireyler arasında yüksek oranda gelir ve fırsat eşitsizliğinin bulunduğu bir ülkede, yoksullukla ilgili yapılacak kapsamlı bir analiz, yoksulluk profilinin yoksulluğun temel belirleyicileri olan bireylere ilişkin demografik ve sosyal özelliklerin de hesaba katılarak sunulmasını gerektirir. Bu sebeple çalışmamızın bir sonraki aşamasında, yoksulluğun fert ve haneye ilişkin çeşitli sosyo-ekonomik değişkenlere göre dağılımını ele almaktayız. Yoksulluğu belirleyen temel faktörler genel olarak, bölgesel ve toplumsal faktörler ile hane ve fertlere ilişkin faktörler olarak sınıflandırılmakla birlikte (Bkz. Dünya Bankası, 2005); bu çalışmada üzerinde durulan birey ve hane halkına ilişkin özellikler sırasıyla yaş, cinsiyet, eğitim durumu, istihdam durumu, sosyal güvenlik sistemine kayıtlılık, sağlık durumu, hanenin büyüklüğü, hanedeki çocuk sayısı ve hanenin gelir edinme durumudur.

<sup>9</sup> Şeker ve Jenkins (2013) 2003-2008 döneminde yoksullukta yaşanan düşüşün %68’inin gelir artışından, %32’sinin ise gelir eşitsizliğindeki iyileşmeden kaynaklandığını göstermektedirler; Bkz. Güven vd. (2014).

<sup>10</sup> TÜİK, Eurostat’ı takip ederek yoksulluk açığı oranı için farklı bir hesaplama tekniği kullanmaktadırlar. TÜİK her bir yoksul bireyin yoksulluk sınırından uzaklığını hesaplamak yerine yoksul bireylerin medyan geliri ile yoksulluk sınırı arasındaki uzaklığı dikkate almaktadır.

<sup>11</sup> Yoksulluk açığı endeksi, aynı zamanda, yoksul bireylerin gelirinin yoksulluk sınırına çekilebilmesi için gerekli transfer miktarıyla ilgili de bilgi vermektedir. Dolayısıyla, GSYH’de meydana gelen düşüşle birlikte 2009 yılında yoksulluğun giderilmesi için yapılabilecek transfer maliyetinin de arttığını söylemek mümkündür.

**Tablo: 4**  
**Hane halkı ve Hane halkı Reisinin Özelliklerine göre Türkiye'nin Yoksulluk Profili**

	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Yoksul Değil	Yoksul	Yoksul Değil	Yoksul	Yoksul Değil	Yoksul	Yoksul Değil	Yoksul	Yoksul Değil	Yoksul	Yoksul Değil	Yoksul	Yoksul Değil	Yoksul
<b>Yaş (hane referans)</b>														
15-24	1.57	1.41	2.52	2.76	2.99	2.90	2.97	2.83	2.79	2.67	2.52	2.20	2.27	2.41
25-34	16.89	23.04	16.02	21.21	17.87	20.26	18.30	18.90	16.95	18.74	17.16	18.76	16.47	16.11
35-44	24.48	30.07	23.90	30.75	23.47	32.79	22.84	31.31	23.36	31.09	22.54	31.10	21.85	29.58
45-54	23.77	20.23	24.50	20.53	24.25	20.67	22.91	20.31	23.80	20.79	23.62	21.08	23.41	22.05
55-64	16.89	11.62	16.57	10.94	15.66	11.61	16.07	12.23	16.42	12.26	17.16	11.72	18.31	11.58
64+	16.39	13.63	16.49	13.81	15.76	11.76	15.92	14.42	16.68	14.45	17.00	15.14	17.69	18.26
<b>Cinsiyet (hane-referans)</b>														
Kadın	12.77	11.47	14.10	11.82	14.27	11.91	15.83	13.83	15.84	13.69	15.64	14.51	16.32	15.33
Erkek	87.23	88.53	85.90	88.18	85.73	88.09	84.17	86.17	84.16	86.31	84.36	85.49	83.68	84.67
<b>Eğitim (hane-referans)</b>														
Okuryazar olmayan / bir diplomaya sahip olmayanlar	14.67	34.05	14.85	35.26	13.06	34.03	12.25	33.28	17.27	43.41	13.00	34.65	13.02	34.74
İlkokul	47.59	53.35	47.55	53.19	46.04	52.68	44.48	52.44	43.31	51.89	43.52	50.31	42.86	50.62
Ortaokul	10.35	6.58	10.80	6.69	11.06	6.64	10.83	6.80	10.40	7.30	10.76	8.03	10.77	8.02
Genel Lise	8.52	3.43	8.37	3.35	9.43	3.63	9.40	3.06	9.34	3.20	8.79	3.78	8.27	3.65
Meslek Lisesi	7.63	2.17	7.70	2.09	8.44	2.61	9.57	1.96	9.84	2.58	9.30	2.48	9.62	2.09
Yüksek Öğrenim	11.23	0.41	11.43	0.42	11.97	0.41	13.00	0.59	9.84	0.62	14.63	0.75	15.46	0.88
<b>İstihdam durumu (hane-referans)</b>														
Çalışıyor	65.08	63.58	64.63	62.99	65.47	66.65	63.79	62.57	64.13	63.42	43.86	36.81	43.01	36.01
Emekli	19.49	2.34	20.12	2.97	19.56	2.44	19.40	3.24	19.87	3.15	2.12	9.63	1.77	8.09
İşsiz	2.00	8.57	1.96	9.01	2.17	9.11	3.15	10.91	2.31	9.73	19.34	22.30	19.84	22.44
İşgücüne katılmıyor	13.42	25.51	13.28	25.04	12.80	21.79	13.66	23.28	13.69	23.70	34.67	31.26	35.38	33.46
<b>SGK'ya kayıtlılık (hane-referans)</b>														
Kayıtlı	58.25	18.19	60.24	20.54	66.01	26.18	63.81	23.57	65.52	27.64	67.61	31.16	69.37	35.49
Kayıtlı değil	41.75	81.81	39.76	74.46	33.99	73.82	36.19	76.43	34.48	72.36	32.39	68.84	30.63	64.51
<b>Hane eşdeğer büyüklüğü (ortalama)</b>	2.13	2.66	2.13	2.74	2.12	2.75	2.08	2.71	2.06	2.70	2.06	2.72	2.05	2.69
<b>Hane çocuk sayısı</b>	0.89	2.13	0.88	2.24	0.88	2.21	0.84	2.11	0.81	2.06	0.83	2.12	0.80	2.05
<b>Kronik-müzmün hastalık (hane-referans)</b>														
Var	35.15	39.51	34.69	38.81	34.82	38.68	37.03	41.40	36.51	63.49	37.83	43.04	38.45	42.43
Yok	64.85	60.49	65.31	61.19	65.18	61.32	62.97	58.60	41.53	58.47	62.17	56.96	61.55	57.57
<b>Hanenin gelir tipi</b>														
Hanede yalnızca emek geliri sahibi	29.05	38.57	31.26	32.38	38.39	33.20	37.39	31.43	35.28	26.53	38.75	28.98	45.01	30.51
Kira+Menkul kıymet geliri sahibi	57.93	23.69	57.98	34.72	49.00	27.55	50.04	25.74	51.04	26.80	46.84	24.50	39.65	16.83
Hanede sosyal transfer geliri sahibi	6.71	40.64	7.81	44.14	8.89	49.24	9.57	52.17	11.46	56.08	10.52	56.31	9.25	56.29
<b>Sektör (hane-referans)</b>														
Tarım	22.46	47.94	21.97	46.15	18.94	41.43	19.30	45.77	18.75	43.02	18.59	38.81	18.36	39.91
Sanayi	18.00	10.16	18.30	8.76	19.96	9.71	18.22	9.53	18.08	11.90	17.65	12.29	17.93	11.47
Hizmet	59.54	41.90	59.73	45.09	61.09	48.86	62.49	44.70	63.17	45.08	63.76	48.49	63.71	48.61
Gözlem Sayısı	10920.00	10920.00	10796.00	10796.00	11222.00	11222.00	11870.00	11870.00	12106.00	12106.00	15025.00	15025.00	17562.00	17562.00

Kaynak: Yazarların GYKA kesit verilerini kullanarak yaptıkları kendi hesaplamalarıdır.

Tablo: 4'de yoksulluğa ilişkin detaylı analizlerde haneye ve hane reisine<sup>12</sup> ilişkin (yaş, cinsiyet, istihdam ve sağlık durumu) özellikler üzerinde durulmaktadır. Buna göre, yoksul olmayan ve yoksul hane halklarının hane reisinin yaş gruplarına göre dağılımına bakıldığında, çalışan nüfusu temsil eden 15-64 yaş grubunun yoksul hane halkları içindeki payının yoksul olmayan hane halklarına göre yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre, yoksul olmayan hane halklarında faaliyet geliri elde edebilecek hane reislerinin oranının yoksul olanlara göre daha yüksek olduğu söylenebilir. Bununla birlikte 64 yaş üstü yaşlı hane reislerinin yoksul olmayan nüfus içerisindeki payı yoksul nüfusa oranla yüksektir. Dahası, 44 yaşın üzerindeki hane reislerinin yoksul olmayan hane halkları içerisindeki payının yoksul olanlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre ileri yaşlardaki emeklilik ve tasarruf gelirlerinin yaşlı hane reisiyle yaşayan hane halklarını yoksulluk riskine karşı koruduğu söylenebilir. Öte yandan yoksul hane halklarının, yoksul olmayanlara oranla eşdeğer büyüklüğünün daha yüksek ve çocuk sayısının daha fazla olması yoksul nüfusun daha kalabalık ailelerde yaşadığını ve bu ailelerin daha fazla bağımlı nüfus içerdiğini göstermektedir<sup>13</sup>. Tablo: 4'de yoksul olmayan ve yoksul haneler içerisinde kadın ve erkek hane reislerinin dağılımı da sunulmaktadır. Buna göre hane halkı reisinin kadın olması beklentinin aksine yoksulluk riskini azaltmaktadır.

Tablo: 4'e göre, eğitim durumu bakımından yoksul ve yoksul olmayan hane halkları arasında anlamlı bir fark vardır. Hane reisinin eğitim seviyesi ile yoksulluk arasındaki negatif yönlü ilişki açık şekilde görülmektedir. Örneğin, 2005 yılında yoksul nüfusta ortaokul ve altı mezun durumundaki hane reisiyle yaşayan hanelerin oranı yaklaşık %94 iken yoksul olmayan nüfusta bu oran %72'lerde kalmaktadır. Aynı şekilde yükseköğrenim mezunu hane reisleri arasında da yoksul olmayan ve yoksul hane halkları arasında belirgin bir fark vardır (%11.23'e %0.41). Yoksul olmayan nüfustaki hane reislerinin eğitim düzeyinin yoksul olanlara göre yüksek olduğu açık iken, eğitim düzeyinin artmasının yoksulluk riskini azalttığı ve aynı zamanda yoksulluğun artmasının da bireylerin eğitime erişimini kısıtlayarak eğitim düzeyinin düşmesine neden olduğu söylenebilir.

Tablo: 4'de sunulan bir diğer bulgu yoksul ve yoksul olmayan nüfusta hane reislerinin istihdam durumuyla ilgilidir. Çalışan hane reisi oranının yoksul olmayan hanelerde yoksul olanlara göre daha yüksek olması beklenen bir sonuç iken bu oranın yoksul ve yoksul olmayan haneler arasında çok da fazla farklılaşmaması yoksulluğun istihdam durumundan çok eğitim seviyesi gibi yapısal özelliklerden daha fazla etkilendiğine işaret

---

<sup>12</sup> Hane halkı reisi 15 yaş ve üzerindedir.

<sup>13</sup> Aran vd. (2010) Türkiye'de yoksulluk oranlarındaki azalmaya yoksulluğun daha kalabalık hanelerde yoğunlaşmasının eşlik ettiğini göstermişlerdir.

etmektedir<sup>14</sup>. Öte yandan emekli oranının yoksul olmayan hanelerde daha yüksek olması sabit emeklilik transferlerinin yoksulluk riskini azaltıcı etki yaptığını göstermektedir.

Tablo: 4’de yoksul ve yoksul olmayan hane halklarının gelir kaynakları da ele alınmaktadır. Buna göre, yalnızca emek geliri sahibi olmak 2005 ve 2006 yıllarında yoksul aileler için daha belirgin bir durum iken sonraki dönemde durum tam tersidir<sup>15</sup>. Bu durum sosyal transfer yapılan yoksul ailelerin sayısındaki artışla açıklanabilir. Nitekim sosyal transfer geliri sahipliği oranı yoksul hanelerde 2006 yılından 2011 yılına kadar yüzde 28 oranında artmıştır<sup>16</sup>. Bununla birlikte farazi kira geliri sahipliği de yoksul aileler için önemli bir gelir kaynağıdır ve bu durum 2006 yılından sonra daha belirginleşmiştir<sup>17</sup>. Yoksul olmayan hane halklarında, menkul ve gayrimenkul kıymet geliri sahipliği oranı yoksul hanelere göre daha yüksektir.

Yoksul ve yoksul olmayan hane halklarının istihdam durumuna sosyal güvenlik sistemine kayıtlılık ve kayıt dışılık ayrımında bakıldığında, 2006-2011 döneminde yoksul hane reislerinin yaklaşık %73’ünün sigortasız olarak istihdam edildiği görülmektedir. Aynı oran yoksul olmayan nüfusta çok daha düşük olup yoksul olanlara göre daha eğitilmiş olan yoksul olmayan hane reislerinin sigortalı işlerde çalışma olasılığının daha yüksek olmasına da işaret etmektedir<sup>18</sup>. Bununla birlikte kayıt dışı işgücü piyasası, işsiz ve çalışmaya ihtiyacı olan yoksul fertlerin istihdam edildiği bir yapı sergilemektedir.

Türkiye’de yoksulluğun profili ile ilgili olarak buraya kadar sunulan bulgular GYKA’nın yatay kesit verilerinden hesaplanmıştır. Bireyler zaman içerisinde gelir dağılımının farklı noktalarına doğru hareket edebilmekte ve görece olarak yoksul olan yoksulluk eşliğini aşabilmekte ya da yoksul değilken yoksulluk sınırının altına düşebilmektedirler. Bireylerin bu hareketliliği ve bunda etkili olan faktörlerin incelenmesi politika tasarımları ve hedefleri açısından oldukça önemlidir. Bu nedenle hane halklarının olası hareketliliğini dikkate almak ve yoksullukla ilgili daha kapsamlı bir analiz sunabilmek üzere çalışmanın bir sonraki bölümünde, GYKA panel verilerinden faydalanarak hane

---

<sup>14</sup> Burada dikkat çeken bir başka bulgu küresel ekonomik krizin tahrip edici etkilerinin yoğun biçimde hissedildiği 2009 yılı takip eden yıllarda çalışan hane reislerinin payının hem yoksul olmayan hem de yoksul hanelerde düşmesidir.

<sup>15</sup> Yoksul olsun olmasın Türkiye’de hane halkı gelirinin büyük bölümü çalışmanın karşılığı olan emek gelirdir. Ancak yine de çalışan yoksul hanelerin emek geliri ile çalışan yoksul olmayan hanelerin emek geliri arasında çok büyük fark vardır. 2005-2011 döneminde yoksul olmayan hanelerin geliri yoksulların yaklaşık 3 katıdır.

<sup>16</sup> Yoksul ailelerin toplam geliri içerisindeki Sosyal transfer geliri oranı gelişmiş ülkelere kıyasla Türkiye’de halen düşük iken bu gelirler, 2006 yılında yoksul hane halkı gelirinin yaklaşık %24’ünü oluştururken 2011 yılına gelindiğinde aynı oran %29’a çıkmıştır.

<sup>17</sup> Farazi kira gelirlerinin gelir eşitsizliği ve dolayısıyla görece yoksulluk üzerindeki olumlu etkisinden Dayıoğlu ve Başlevent (2006) ve Şeker ve Dayıoğlu (2014)’de bahsedilmektedir.

<sup>18</sup> Bkz. Taymaz (2009).



halklarının yoksulluğa giriş ve yoksulluktan çıkış dinamiklerini buraya kadar ele aldığımız hane halkı ve fert özellikleri kapsamında incelemekteyiz.

Daha spesifik olarak, 2005-2011 dönemindeki ikişer yıllık geçişleri kullanarak, hane halklarının yoksulluktan çıkış ve yoksulluğa giriş olasılıklarını iki ayrı probit modelini kullanarak tahmin etmekteyiz. Buna göre yoksulluğa giriş için tahmin edilen modelde bağımlı değişken  $t-1$  döneminde yoksul olmayıp  $t$  döneminde yoksul olan haneler için 1, her iki dönemde de yoksul olmayan haneler için 0 değerini alan nitel bir değişkendir. Benzer biçimde yoksulluktan çıkış olasılığı için tahmin edilen modelde, bağımlı değişken  $t-1$  döneminde yoksul olup  $t$  döneminde yoksul olmayan haneler için 1, her iki dönemde de yoksul olan haneler için 0 değerini almaktadır. Bu yolla 2005-2011 döneminde 6 farklı geçiş kohortunu (2005-2006, 2006-2007, 2007-2008, 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011) havuzlamakta ve probit tahminlerini bu örneklem üzerinden yapmaktayız<sup>19</sup>.

Tablo: 5'de hane halklarının yoksulluktan çıkış ve yoksulluğa giriş olasılıklarında, hane halkı büyüklüğüne, haneye giren gelir türlerine, hane halkı reisinin istihdam durumuna ve eğitim seviyesine<sup>20</sup> ilişkin değişkenlerin açıklayıcı olarak kullanıldığı probit modellerinin tahmin sonuçları sunulmaktadır<sup>21</sup>. Buna göre, hane reisinin kadın olması yoksulluktan çıkışı pozitif yönde etkilerken, kadın hane halkı reisinin yoksulluğa geçişte istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi yoktur. Hane reisinin yaşı arttıkça hanenin yoksulluktan çıkış olasılığı artarken yoksulluğa geçiş olasılığı azalmaktadır. Bu bulguyu destekleyecek biçimde hane reisinin ilk düzenli işinden beri çalıştığı yıl sayısını ifade eden deneyim yılı hanenin yoksulluğa geçiş riskini azaltmaktadır. Öte yandan hane reisinin yaşının ilerlemesi hanedeki tasarruf oranını artırabilmekte dolayısıyla da yoksulluk riskini azaltabilmektedir. Hane halkı reisinin eğitim düzeyi hanenin yoksulluk geçişleri için oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Eğitim düzeyinin yükselmesi, her eğitim düzeyi için giderek artan bir oranda yoksulluktan çıkış olasılığını artırırken yoksulluğa giriş olasılığını azaltmaktadır. Hane reisinin kronik müzmin bir hastalığının olmasının yoksulluktan çıkış üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunamazken, bu durum hanenin yoksulluk riskini artırmaktadır.

---

<sup>19</sup> 2005-2011 dönemindeki ikişer yıllık geçiş olasılıklarını incelememizden ötürü uzun dönemli bir yoksulluk analizi yapmamaktayız. Ancak analizlerimiz yoksulluğa düşen ve yoksulluktan kaçabilen ailelerin karakteristiklerini dinamik bir çerçevede gözlemlemek açısından önemlidir.

<sup>20</sup> Stevens (1994) ve Jenkins (2000) gelir ve gelire ilgili değişkenlerin yoksulluk geçişlerinde en belirgin etkiler yaratan değişkenler olduğunu belirtir.

<sup>21</sup> Probit model belirtimleri hem durum değişkenleri (yaş, cinsiyet, eğitim seviyesi, hane halkı büyüklüğü, çocuk sayısı, deneyim, gelir türü) hem de değişim değişkenleri (istihdam durumundaki değişiklikler, iş değişikliği) içermektedir. Yoksulluğa ilişkin geçiş olasılıklarında zaman etkisini kontrol edebilmek için modellere zaman kukla değişkenleri de dâhil edilmiştir.

**Tablo: 5**  
**Yoksulluk Geçişlerini Belirleyen Faktörler**

	(1) Yoksulluktan Çıkış	(2) Yoksulluğa Geçiş
<b>Cinsiyet (Referans: Erkek)</b>	0.293*** (0.0819)	-0.0175 (0.0693)
<b>Yaş</b>	0.0950*** (0.0301)	-0.0751*** (0.0257)
<b>Eğitim (Referans: Okur yazar olmayan / bir diplomaya sahip olmayanlar)</b>		
İlkokul	0.357*** (0.0647)	-0.204*** (0.0679)
Ortaokul	0.493*** (0.0822)	-0.330*** (0.0802)
Genel Lise	0.576*** (0.0940)	-0.582*** (0.0842)
Meslek Lisesi	0.575*** (0.0944)	-0.565*** (0.0828)
Yüksek Öğrenim	1.145*** (0.130)	-1.240*** (0.0876)
<b>Kronik hastalık (Referans: Yok)</b>	0.0264 (0.0399)	0.0571* (0.0344)
<b>SGK'ya Kayıtlılık</b>	0.196*** (0.0408)	-0.162*** (0.0375)
<b>Sektör (Referans: Tarım)</b>		
Sanayi	-0.0700 (0.0608)	-0.331*** (0.0537)
Hizmetler	0.0304 (0.0461)	-0.320*** (0.0434)
<b>Hane halkı Eşdeğer Büyüklüğü</b>	-0.223*** (0.0273)	0.312*** (0.0243)
<b>Hanedeki Çocuk Sayısı</b>	-0.114*** (0.0165)	0.0760*** (0.0160)
<b>Hanedeki Gelir Tipleri</b>		
Yalnız Emeklilik Geliri	0.0157 (0.0861)	-0.120 (0.108)
Menkul-Gayrimenkul Kıymet Geliri	0.595*** (0.0779)	-0.654*** (0.105)
Transfer Geliri	-0.509*** (0.0683)	0.470*** (0.0899)
<b>Deneyim (Yıl)</b>	-0.000515 (0.00280)	-0.00886*** (0.00245)
<b>İş Değişikliği (Referans: Yok)</b>	0.100** (0.0501)	0.362*** (0.0480)
<b>İstihdam Durumundaki Değişiklikler</b>		
İşsiz-Çalışıyor	-0.379*** (0.116)	
Aktif Değil-Çalışıyor	0.0986 (0.102)	
Çalışıyor-İşsiz veya Aktif Değil		-0.396 (0.447)
<b>Pseudo Rsq</b>	0.14	0.16
<b>Gözlem Sayısı</b>	9,336	11,621

Not: Parantez içerisindeki değerler standart hataları göstermektedir. Bütün regresyonlar zaman kukla değişkenleri içermektedir.  
\*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Hane halkı reisinin istihdam durumuyla ilgili değişkenleri incelediğimizde, iş değiştirme durumunun hanelerin hem yoksulluktan çıkma şansını hem de yoksulluğa girme riskini artırdığı görülmektedir. İşsiz olma durumundan çalışan olma durumuna geçiş yoksulluktan çıkma olasılığını sürpriz bir şekilde negatif yönde etkilerken; işgücü piyasasında aktif değilken işe girme durumunun yoksulluktan çıkma üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur. Bu durum, işgücü piyasasında aktif ancak işsizlik sigortasından yararlanan fertlerin düşük ücretli işlerde istihdam edilmesi sonucu yoksulluk risklerinin artmasıyla açıklanabilir. İstihdam durumu ile ilgili bir diğer değişiklik olan işsiz kalma ya da işgücünden çekilmenin ise hane halklarının yoksulluk riski üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi görülememektedir. İstihdam durumundaki olumlu değişikliklerin yoksulluk geçişleri üzerindeki etkisi hemen gözlenebilirken işini kaybetme gibi olumsuz değişikliklerin etkisinin tespit edilememesi, bu etkilerin işsizlik sigortası ya da tasarruflara bağlı olarak gecikmeli olarak ortaya çıkmasıyla açıklanabilir. Öte yandan kayıtlı olarak istihdam edilen bir hane halkı reisiyle yaşayan hanelerde yoksulluktan çıkma şansını kayıt dışı olarak istihdam edilenlere göre daha yüksek iken yoksulluk riski daha düşüktür.

Tablo: 5’de ele alınan ve yoksulluk geçişlerini etkilemesi beklenen bir başka faktör hane halkının gelir türleridir<sup>22</sup>. Buna göre, haneye yalnızca emeklilik geliri giriyor olmasının hane halkının yoksulluğa geçiş ya da yoksulluktan çıkışıyla anlamlı bir ilişkisi bulunmamıştır. Emeklilik gelirinin özellikle yoksulluk riskine karşı bireyleri koruması beklenirken bu sonuç emek gelirinden bağımsız olarak hane halklarının servet sahipliğinin yoksul olma ya da olmama üzerinde daha belirleyici olduğuna işaret etmektedir. Bir başka deyişle, düşük emek geliriyle yaşamını idame ettiren bir hane halkı için haneye giren emeklilik gelirinin haneyi daha üst gelir gruplarına taşıma olasılığı oldukça düşüktür. Öte yandan, hanenin menkul ve/veya gayrimenkul kıymet geliri sahipliği yoksulluktan çıkış olasılığını istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde arttırmakta ve yoksulluğa geçiş olasılığını da azaltmaktadır. Farazi kira geliri sahipliğinin Türkiye’de yoksul ve yoksulluk riski taşıyan hane halkları için önemli bir gelir kaynağı olduğuna Tablo: 4’de değinilmiştir<sup>23</sup>.

Tablo: 5’de, Tablo: 4’den farklı olarak yoksulluk geçişlerindeki diğer sosyoekonomik değişkenlerin kontrol edildiği ekonometrik tahmin sonuçları, emeklilik geliri dışındaki diğer transfer gelirlerinin yoksulluk geçişleriyle ilişkisi açısından değerlendirildiğinde<sup>24</sup>; transfer gelirinin yoksulluktan çıkışta yoksulluğa girişe göre daha önemli bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Ancak bizim burada bulduğumuz sonuçlar

<sup>22</sup> Başta Jenkins (2000) ve Stevens (1994) olmak üzere birçok çalışmada gelirle ilgili değişikliklerin yoksulluk geçişlerinde oldukça belirleyici olduğuna değinilmiştir.

<sup>23</sup> Şeker ve Dayıoğlu (2014) 2005-2008 döneminde, farazi kira gelirlerini de içeren kira ve menkul kıymet gelirlerinin Türkiye’de yoksulluktan çıkışta yüzde 15 oranında sorumlu olduğunu belirtmektedirler.

<sup>24</sup> Sosyal transfer gelirleri “hanelerin bazı ihtiyaçlarını karşılamak veya parasal sıkıntılardan dolayı bazı risklerle karşı karşıya kalmaları durumunda devletten veya çeşitli kurum/kuruluşlardan aldıkları aynı veya nakdi karşılıksız yardımlar” olarak tanımlanmakta ve aile-çocuk yardımı, konut yardımı, yaşlılık maaşı, işsizlik maaşı, karşılıksız burslar gibi yardımları içermektedir (bkz. TÜİK GYKA, 2012).

literatürdeki diğer bazı çalışmaların sonuçlarına göre karşılıksız transfer gelirlerinin aksi yöndeki etkilerine (adverse effects) işaret etmektedir<sup>25</sup>. Tablo: 5'e göre, düşük gelirli hane halklarına yapılan gelir transferleri, Avrupa Birliği ve diğer OECD ülkelerine kıyasla Türkiye'de halen düşük seviyede olmakla birlikte; son 15 yılda bu transferlerde gözlenen yukarı yönlü eğilim<sup>26</sup>, Türkiye'de işgücü piyasasında caydırıcı etkiler yaratmakta ve bireylerin bu transferlerden faydalanma eğilimini artırarak yoksulluk riskini azaltmaktan ziyade, bireylerin yoksul olarak kalma veya yoksulluk sınırında yaşama olasılığını arttırmaktadır.

Tablo: 5'de, son olarak, yoksulluk geçişleriyle hane halklarının çalıştığı sektörler arasındaki ilişki, geniş bir sektör sınıflaması çerçevesinde ortaya konmaya çalışılmıştır. Buna göre hane halkındaki referans kişinin çalıştığı sektör ile yoksulluktan çıkış olasılığı arasında anlamlı bir ilişki bulunamazken tarım sektöründe çalışmaya göre sırasıyla hizmetler ve sanayi sektöründe çalışıyor olmak yoksulluğa geçiş riskini artan oranda azaltmaktadır. Bu durum tarımda çalışanların gelir elde etme sürekliliğinin diğer sektörlerle oranla daha az olması ile bağlantılı olabileceği gibi yoksulluğa giriş olasılığının en fazla düştüğü sektörün sanayi sektörü olması da benzer biçimde, bu sektörde çalışanların diğer iki sektöre göre daha uzun ve sağlam iş sözleşmelerine tabi olmalarından kaynaklanabilmektedir.

## 5. Sonuç

Temel olarak yoksulluk, eğitimin kalitesi, eğitimde fırsat eşitliği, gelir yetersizliği, yaşlılık, engellilik, beceri yetersizliği, eski hükümlü olma gibi mikro nedenlerin yanı sıra; işsizlik, eşitsiz gelir dağılımı, doğal afetler, savaşlar, üretken olmayan nüfus yapısı, yolsuzluklar, yetersiz yeraltı ve yerüstü kaynaklar gibi makro nedenlerle ortaya çıkabilir. Öte yandan yoksulluk bireyin hayatını devam ettirmede zorlanmasına, eğitim ve sağlık gibi temel ihtiyaçlarını karşılayamamasına, suça eğilimli olmasına, psikolojik rahatsızlıklara, sosyal dışlanmaya, çocuk işçiliğinde artışa ve sosyal yapının bozulmasına yol açabilir.

---

<sup>25</sup> Bane ve Ellwood (1986), ABD için Layte ve Whelan (2002) ise Hollanda için yaptıkları çalışmalarında transfer gelirlerinin olumlu etkisinin yoksulluktan çıkışta yoksulluğa girişe göre daha belirgin olduğunu göstermektedirler. Şeker ve Dayıoğlu (2014) ve Sarısoy ve Koç (2010) Türkiye'de transfer gelirlerinin yoksulluk dinamikleri üzerindeki olumlu etkisine işaret etmektedirler.

<sup>26</sup> Genel Bütçeden hane halklarına yapılan transferler incelendiğinde özellikle 2008 yılından itibaren büyük ölçüde kaynak transferi yapıldığı görülmektedir. 2008 yılından itibaren bu kalemlerde kaydedilen artış sonucu, 2012 yılında 8,7 Milyar TL, 2013 yılında ise 10,7 Milyar TL sosyal transfer yapıldığı görülmektedir. Mutlak yoksulluğa yönelik ve yoksul kesimin temel ihtiyaçlarını gidermeyi hedefleyen sağlık, barınma ve yiyecek kalemlerinin toplamına ayrıca bakılırsa, Genel Bütçe Toplam Cari Transferlerin içerisinde çok küçük bir paya sahip bu kalemlerin yıllar itibarıyla kısmi de olsa nominal olarak arttığı görülmektedir. Genel bütçeden hane halklarına yapılan sağlık, barınma ve yiyecek amaçlı transferlerin GSYİH'ye oranı 2003'deki yüzde 0.6'lık değerinden 2011'de yüzde 1.2'ye yükselmiştir.

(Odabaşı, 2009). Yoksulluğu ortaya çıkararak nedenler, sonuçları ve yoksullukla mücadele politikaları bilim adamları kadar, politikacıların da odak noktasını oluşturmaktadır.

Bu çalışmada Türkiye için Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırmaları'ndan (GYKA) elde edilen verilerle 2005-2011 dönemi için yoksulluğun profili analiz edilmektedir. İlgili dönemde her yıl için yoksulluk sınırı, yoksulluk oranı ve yoksulluk açığı hesaplanmış ve hane halkı ve bireylere ilişkin demografik, ekonomik ve sosyal nitelikler çerçevesinde yoksul ve yoksul olmayanların durumu değerlendirilmiştir. Daha sonra bir probit model yardımıyla hane halkına ilişkin söz konusu faktörlerin yoksulluğa giriş ve yoksulluktan çıkış üzerindeki etkileri araştırılmıştır.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar, söz konusu dönemde Türkiye'de yoksulluk oranında bir düşüşe işaret etse de görel yoksulluk göz önüne alındığında, halen çok yüksek sayıda insanın yoksul olması son dönemde gerçekleşen ekonomik büyümeden yoksul hane halklarının yeterince yararlanmadığını göstermektedir. Yoksulluk açığı oranı ilgili dönemde azalma göstermiştir ancak gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında hala yüksek orandadır. Bu durum Türkiye'de yoksullar arasındaki eşitsizliğin de yüksek olduğunu belirtmektedir. Yoksulluk analizlerinde hane halkının yapısı daha yakından incelendiğinde, literatürdeki diğer çalışmalarla benzer şekilde kalabalık ailelerin yoksulluk riskinin daha yüksek olduğu, sosyal güvenlik sisteminden yoksun olmanın yoksulluk riskini arttırdığı, hane halkı reisinin kadın olmasının ve eğitim seviyesindeki artışın yoksulluk riskini azalttığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Hane halklarının yoksulluktan çıkış ve yoksulluğa giriş olasılıklarının incelendiği probit modellerinden, hane reisinin kadın olmasının yoksulluktan çıkışı pozitif yönde etkilediği, hane reisinin yaşı arttıkça hanenin yoksulluktan çıkış olasılığının arttığı ve eğitim düzeyindeki artışın yoksulluktan çıkış olasılığını arttırdığı elde edilen temel sonuçlar arasındadır. Hane reisinin kronik müzmin bir hastalığının olmasının yoksulluktan çıkış üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunamazken, bu durum hanenin yoksulluk riskini artırmaktadır. Öte yandan Türkiye üzerine var olan literatürden farklı olarak düşük gelirli hane halklarına yapılan gelir transferlerinin, Türkiye'de işgücü piyasasında caydırıcı etkiler yaratmakta olduğu ve son on yılda artan bu transferlerin yoksulluk riskini azaltmaktan ziyade bireylerin yoksul olarak kalma veya yoksulluk sınırında yaşama olasılığını arttırdığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Yoksullukla ilgili bu tespitlerinin ardından izlenebilecek politika önerileri şu şekilde sıralanabilir. Her şeyden önce yoksulluk bir gelir kısıtlılığı durumudur. Bu kısıtlılığı aşmanın en önemli koşulu ise istikrarlı bir ekonomik büyüme ile birlikte adil bir gelir dağılımıdır. Bu çerçevede, kalkınma politikaları gözden geçirilebilir ve gelirin yeniden dağıtımını için etkin maliye politikaları izlenebilir. Önceki çalışmalarda da belirtildiği gibi, eğitimde fırsat eşitsizliği yoksulluğu körüklemektedir. Yoksulluktan çıkışları hızlandırabilmek için nitelikli ve adaletli eğitim politikalarına önem verilebilir. Kalabalık ailelerin yoksul olma riski yüksektir. Bu nedenle nüfus politikaları gözden geçirilmelidir.

Niceliksel olarak nüfus artışından ziyade nüfusun ve beşeri sermayenin etkinliği hususunda çalışmalar yapılabilir. Herhangi bir sosyal güvenlik sistemine kayıtlı olmayanlar da yoksulluk riskini daha fazla hissetmektedirler. Bu nedenle kayıt dışı istihdamın önüne geçmek için etkin politikalar izlenebilir.

### Kaynakça

- Acar, A. & C. Başlevent (2014), "Examination of the Transition of Turkish Households into and Out of Poverty between 2007-2010", *Betam Working Paper Series*, 15.
- Addabbo, T. (2000), "Poverty Dynamics: Analysis of Household Incomes in Italy", *Labour*, 14(1), 119-144.
- Andriopoulou, E. & P. Tsakloglou (2011), "The Determinants of Poverty Transitions in Europe and the Role of Duration Dependence", *IZA Discussion Papers*, 5692.
- Aran, M.A. & S. Demir & Ö. Sarıca & H. Yazıcı (2010), "Poverty and Inequality Changes in Turkey (2003-2006)", State Planning Organization of the Republic of Turkey and World Bank Social Policy Analytical Work Program, *Working Paper 1*, Ankara.
- Atkinson, A.B. (1975), *The Economics of Inequality*, Oxford: Oxford University Press.
- Azevedo, J.P. & A. Atamanov (2014), "Pathways to the Middle Class in Turkey: How Have Reducing Poverty and Boosting Shared Prosperity Helped?", *World Bank Policy Research Working Paper*, 6834.
- Bane, M.J. & D.T. Ellwood (1986), "Slipping into and out of Poverty: The Dynamics of Spells", *Journal of Human Resources*, 21(1), 1-23.
- Buddelmeyer, H. & S. Verick (2007), "Understanding the Drivers of Poverty Dynamics in Australian Households", *IZA Discussion Papers*, 2827.
- Dayıoğlu, M. & C. Başlevent (2006), "Imputed Rents and Regional Income Inequality in Turkey: A Subgroup Decomposition of the Atkinson Index", *Regional Studies*, 40(8), 889-905.
- Güloğlu, T. & K. Aydın & F.K. Güloğlu (2012), "Relative Poverty in Turkey between 1994 and 2006", *Economics and Management*, 17(1), 163-175.
- Gürsel, S. & A. Acar (2015), "Türkiye'de Yoksulluk Dinamikleri", *Betam Araştırma Notu*, 15/175, 29 Ocak.
- Gürses, D. (2007), "Türkiye'de Yoksulluk Ve Yoksullukla Mücadele Politikaları", *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(1), 59-74.
- Güven, A. & B. Dalgıç & A. Tansel (2014), "Gelir Hareketliliği Eşitsizlikleri Azaltabilir Mi? Türkiye Örneği", *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, 2014/7, Temmuz.
- Jenkins, S.P. (2000), "Modelling Household Income Dynamics", *Journal of Population of Economics*, 13, 529-567.
- Layte, R. & C.T. Whealan (2002), "Moving in and out of Poverty: the Impact of Welfare Regimes on Poverty Dynamics in the EU", *EPAG Working Paper*, 2002-30, University of Essex, Colchester.
- Martin, E.B. & F.A. Cowell (2006), "Static and Dynamic Poverty in Spain, 1993-2000", *Revista de Economia Publica*, 179 (4), 51-77.

- McKernan, S.M. & C. Ratchliffe (2005), “Events that Trigger Poverty Entries and Exits”, *Social Science Quarterly*, 86 (supplement), 1146-1169.
- Odabaşı, F. (2009), “Yoksullukla Mücadelede İstihdamın Rolü”, *Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi*, T.C. Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, Ankara.
- OECD (2010), *Economic, Environmental and Social Statistics*, <[http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2010\\_factbook-2010-en](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2010_factbook-2010-en)>, 02.03.2015.
- OECD (2012 & 2014), *Economic Surveys: Turkey*, OECD Publishing, July.
- Polin, V. & M. Raitano (2012), *Poverty Dynamics in Clusters of European Union Countries: Related Events and Main Determinants*, University of Verona, WP.10.
- Sarısoy, İ. & S. Koç (2010), “Türkiye’de Kamu Sosyal Transfer Harcamalarının Yoksulluğu Azaltmadaki Etkilerinin Ekonometrik Analizi”, *Maliye Dergisi*, 158, Ocak-Haziran, 327-348.
- Stevens, A.H. (1994), “The Dynamics of Poverty Spells: Updating Bane and Ellwood”, *The American Economic Review*, 84(2), 34-37.
- Şeker, D.S. & M. Dayıoğlu (2014), “Poverty Dynamics in Turkey”, *Review of Income and Wealth*”, DOI: 10.1111/roiw.12112.
- Şeker, D.S. & S.P. Jenkins (2013), “Poverty Trends in Turkey”, *IZA Discussion Paper*, 7823.
- Şenses, F. (2009), *Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Taymaz, E. (2009), “Informality and Productivity: Productivity Differentials between Formal and Informal Firms in Turkey”, *Country Economic Memorandum (CEM) – Informality: Causes, Consequences, Policies*, June.
- TUİK (2013), *Yoksulluk Çalışması*, <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberbultenleri.do?id=16204>>, 02.03.2015.
- United Nations (2011), “Indicators of Poverty&Hunger”, <[http://www.un.org/esa/socdev/unyin/documents/ydiDavidGordon\\_poverty.pdf](http://www.un.org/esa/socdev/unyin/documents/ydiDavidGordon_poverty.pdf)>, 02.03.2015.
- United Nations (2015), “Human Development Reports”, <<http://hdr.undp.org/en/content/table-2-human-development-index-trends-1980-2013>>, 02.03.2015.
- Valetta, R.G. (2006), “The Ins and Outs of Poverty in Advanced Economies: Government Policy and Poverty Dynamics in Canada, Germany, Great Britain, and the United States”, *Review of Income and Health*, 52(2), 261-284.
- World Bank, (2005), *Introduction to Poverty Analysis*, World Bank, Washington.
- World Bank (2014), *Poverty Overview*, <<http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview>>, 02.03.2015.
- World Bank (2015), *Poverty and Equity Data*, <<http://povertydata.worldbank.org/poverty/home>>, 02.03.2015.
- Yükseler, Z. & E. Türkan (2007), “Türkiye’de Hane halkı: İşgücü, Gelir, Harcama ve Yoksulluk Açısından Analizi”, *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*, 2007/4, Haziran.

## Dynamic Efficiency of Turkish Banks: a DEA Window and Malmquist Index Analysis for the Period of 2003-2012

*Aziz KUTLAR*, Department of Economics, Faculty of Political Sciences, Sakarya University, Turkey; e-mail: [akuallar@sakarya.edu.tr](mailto:akuallar@sakarya.edu.tr)

*Ali KABASAKAL*, Department of Economics, Faculty of Political Sciences, Sakarya University, Turkey; e-mail: [kabasakal@sakarya.edu.tr](mailto:kabasakal@sakarya.edu.tr)

*Adem BABACAN*, Department of Econometrics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Cumhuriyet University, Turkey; e-mail: [ababacan@cumhuriyet.edu.tr](mailto:ababacan@cumhuriyet.edu.tr)

### Türkiye'deki Bankaların Dinamik Etkinliği: 2003-2012 Dönemi için VZA - Pencere ve Malmquist Endeksi Analizi

#### Abstract

This article utilizes data envelopment analysis (DEA) in order to obtain technical efficiency and allocative efficiency scores of 23 commercial banks which operate in Turkey uninterruptedly between 2003 and 2012. According to results of CCR model analysis 3 banks are not technically efficient in the first years, the number of technically inefficient banks doubles in 2012. On the other hand the number of allocatively inefficient banks is only 5 in the first year and the number declines to 4 in the last year. The number of technically inefficient banks in the beginning is only one in terms of BCC model yet the number rose to 4 at the end of the study period. The relevant figure for allocative efficiency is 10 in the beginning and 16 at the end. DEA window analysis indicates that public banks with high amount of deposits tend to have higher efficiency scores while private banks have lower efficiency scores. The highest average in efficiency scores for all the banks occur in win4 to win5 (2006-'09 to 2007-'10) period. The Malmquist Index is used to analyze total factor productivity and its increase merely by two thousandth (0,002) for all the enterprises.

**Keywords** : Non-Parametric Method, Panel Data, DEA, TFP, Banking.

**JEL Classification Codes** : C14, C23, C44, D24, G21.

#### Öz

Bu çalışmada, 2003-2012 dönemi boyunca Türkiye'de faaliyette bulunan 23 ticari bankanın Teknik Etkinlik ve Tahsis Etkinliği skorları Veri Zarflama Analizi ile elde edilmiştir. CCR modeli ile yapılan analizde ilk yıl için toplam 3 banka etkin olmaz iken 2012 için bu sayı iki katına çıkmıştır. Tahsis etkinliği için ilk yılda 5 banka etkin görünmezken son yıl için bu sayı dörde düşmüştür. BCC modeli ile yapılan analizde ise dönem başında teknik etkinliğe sahip olmayan sadece bir banka varken dönem sonunda bu rakam 4'e çıkmaktadır. Tahsisi etkinliğine ilişkin rakamlar ise dönem başında 10 iken dönem sonunda bu sayı 16 olmuştur. Dönem boyunca dinamik etkinliği ölçmek amaçlı uygulanan Veri Zarflama-Pencere Analizi sonuçlarına göre yüksek miktarda mevduata sahip kamu bankaları etkin fakat özel bankalar ise etkisiz görünmektedirler. Tüm bankalar için ortalama etkinliğin en yüksek olduğu dönem 2006-2009 ile 2007-2010 dönemlerini kapsayan pencerelerde gerçekleşmektedir. Toplam faktör verimliliğine ilişkin düzenlenen Malmquist Endeksi analizi ile tüm bankalar göz önüne alındığında verimliliğin dönem boyunca sadece binde iki (0,002) kadar arttığı görülmektedir.

**Anahtar Sözcükler** : Parametrik Olmayan Metot, Panel Data, VZA, TFP, Bankacılık.



## 1. Introduction

The increasing inflation and the uncontrollable increase in public debt in the 2000s forced Turkish banks to undergo some structural changes. The banking sector was seriously affected by the 2000/2001 financial crisis in Turkey. The number of banks was 79 in the beginning of this period however it went down to 55 in 2003 and to 49 in 2010 (Coşkun et al., 2012).

Following the crisis in February 2001, the transition to a free exchange rate policy allowed the Treasury to pay a nearly 19 billion dollar bill of "business loss" for the public banks. The management and the ownership of 20<sup>1</sup> foreign banks (12 of them between 2000 and 2002) were transferred to the Banking Regulation and Supervision Agency by the Saving Deposit Insurance Fund, and investigations were launched against the owners and managers of these banks for corruption allegations. Some of these banks merged with other banks, some were sold, and some lost their licenses. Severe restrictions and regulations were imposed in banking system in order to prevent such problems in the future. One of these regulations is the Law numbered 5020 -put into effect in December 2003- which enables the Saving Deposit Insurance Fund to restructure and partially guarantee the deposits and another regulation is Basel II Criteria, which was put into effect in January 2008.

This study investigates the performance analysis of banks and the development of the Turkish banking sector in the last decade which coincides with the Justice and Development Party rule. The activities of the private, foreign and public banks operating in Turkey between 2003 and 2012, and their progress within the given period are discussed<sup>2</sup>. The banks analyzed in the study account for 99% of the total trading volume of all banks.

The efficiency of 23 commercial banks in Turkey is examined by data envelopment analysis (DEA) in our study. The data used in our study are obtained from the online databank of the Banks Association of Turkey and from the corporate websites of the banks. The data of more than 30 banks are pre-examined. Data including seven inputs and

---

<sup>1</sup> Total number of commercial banks was 62 in 1999 and 19 of them were foreign-invested banks. The number of commercial banks went down to 41 in 2003 and 13 of the relevant banks were foreign-invested.

<sup>2</sup> The following changes are observed in the banks we have studied. Sitebank continued its operations as Bankeuropa as of the first quarter of 2003 then changed to Millenium Bank in the last quarter of 2006 and finally continues its operations as Fibabanka since the second quarter of 2011. Türk Dış Ticaret Bankası (Turkish Foreign Trade Bank) became Fortis Bank as of the last quarter of 2005 then merged with the Türk Ekonomi Bankası (TEB) as of the first quarter of 2011. Koçbank merged with Yapı Kredi as of the last quarter of 2006. MNG Bank became TurkLand Bank as of the first quarter of 2007. Oyak Bank continued its operations as ING Bank as of the fourth quarter of 2008. Tekfen Bank became Eurobank Tekfen as of the first quarter of 2008 and continues operations as BURGANK since the last quarter of 2012.

five outputs are used. Comprehensive information on the relevant inputs and outputs are given in the empirical findings section.

**Table: 1**  
**Some Figures about the Commercial Banks in Turkey for the Years 2003 & 2012**

Banks	Net Assets '03 (10 <sup>3</sup> TL)	Deposits '03 (10 <sup>3</sup> TL)	Salaries '03 (10 <sup>3</sup> TL)	# of Personnel '03	Net Assets '12 (10 <sup>3</sup> TL)	Deposits '12 (10 <sup>3</sup> TL)	Salaries '12 (10 <sup>3</sup> TL)	# of Personnel '12
AKBANK	25731306	19103202	267496	9625	81838295	86104718	2589653	16072
ABank	979566	723658	23524	487	6857444	4176060	114001	1191
Anadolubank	1444327	1147913	59768	879	5980496	3921371	195301	1963
Fibabanka	100685	60103	15682	186	3582198	2689441	86734	532
Şekerbank	2518486	2059865	73834	3009	13578241	10137906	262077	3554
TEKSTİLBANK	1020322	744747	23910	866	3418609	2715425	64995	852
TURKISHBANK	359602	290166	5539	184	863575	616814	19049	288
TEB	6631968	4725993	154650	4893	37475724	28726565	634396	9235
Garanti	19451324	14400740	754322	7971	133926932	87482419	2772294	17208
Türkiye İş Bankası	28212226	19561606	621060	15415	161022637	105383434	3042824	24580
YapıKredi	26099862	18477991	453258	13701	104382239	68043940	2413358	14908
<b>Sum of Private</b>	<b>112549674</b>	<b>81295984</b>	<b>2453043</b>	<b>57216</b>	<b>552926390</b>	<b>399998093</b>	<b>12194682</b>	<b>90383</b>
<b>Sum of Private / Grand Total</b>	<b>0.53</b>	<b>0.52</b>	<b>0.58</b>	<b>0.51</b>	<b>0.53</b>	<b>0.52</b>	<b>0.62</b>	<b>0.51</b>
A&T Bank	126067	35589	12021	176	1489853	1029738	43976	268
BURGAN BANK	557587	432417	19434	589	4193685	3264555	82226	962
Citibank	1175374	823895	52231	1119	7409809	5171532	174951	2123
DenizBank	4370644	3092064	71529	3086	38081429	26696342	569065	10368
Deutsche Bank	121284	0	25681	31	1058652	430740	25116	107
FINANSBANK	4676925	3635026	100250	3539	50608866	32921506	1342609	11330
HSBC	3264702	2098536	160503	3439	19068172	14206411	511365	6023
ING BANK	4195886	3513724	113145	3791	18908477	14430196	416108	5245
TBANK	217852	139444	6132	189	2380632	1879282	57553	498
<b>Sum of Foreign</b>	<b>18706321</b>	<b>13770695</b>	<b>560926</b>	<b>15959</b>	<b>143199575</b>	<b>100030302</b>	<b>3222969</b>	<b>36924</b>
<b>Sum of Foreign / Grand Total</b>	<b>0.09</b>	<b>0.09</b>	<b>0.13</b>	<b>0.14</b>	<b>0.14</b>	<b>0.13</b>	<b>0.16</b>	<b>0.21</b>
Ziraat Bankası	46057835	33851826	655596	22440	158637835	118966304	1361181	23766
HALKBANK	18950836	13820883	278004	8692	99774884	79973901	870456	14131
VakıfBank	15482525	12698961	257539	7446	94881178	67242290	2168815	13064
<b>Sum of Public</b>	<b>80491196</b>	<b>60371670</b>	<b>1191139</b>	<b>38578</b>	<b>353293897</b>	<b>266182495</b>	<b>4400452</b>	<b>50961</b>
<b>Sum of Public / Grand Total</b>	<b>0.38</b>	<b>0.39</b>	<b>0.28</b>	<b>0.35</b>	<b>0.34</b>	<b>0.35</b>	<b>0.22</b>	<b>0.29</b>
<b>Grand Total</b>	<b>211747191</b>	<b>155438349</b>	<b>4205108</b>	<b>111753</b>	<b>1049419862</b>	<b>766210890</b>	<b>19818103</b>	<b>178268</b>
Change in Private	1	1	1	1	4.91	4.92	4.96	1.57
Change in Foreign	1	1	1	1	10.40	7.26	5.75	2.31
Change in Public	1	1	1	1	4.39	4.41	3.69	1.32

Table 1 provides information on the structure of and the changes in the banks in Turkey. There are 23 banks in the table; 11 of them are private, 9 of them are foreign and 3 of them are public banks. The total deposit of these banks was 155 billion TL in 2003 and the amount rose fivefold with 766 billion TL in 2012. In the same period, the net asset value increased at the same rate. We observe that the rate of increase in the number of employees remain constant around 60%.

In the relevant period, we observe significant changes in terms of capital. The share of private banks in the total bank deposits remained constant by 52% for the last ten years. The share of foreign bank deposits in the total bank deposits increased from 9% to 13% whereas it decreased from 39% to 35% for public banks. In addition, the deposit shares of the foreign banks increased by 44% and the deposit shares of public banks decreased by 10%.

Looking at the number of employees, it is apparent that the share of the employees working in private banks remained constant by 51% for ten years. However, the share of the employees working in foreign banks increased from 14% to 21% in comparison with the total number of employees, but the relevant figure decreased from 34% to 29% in public banks. In short, out of ten bank employees every 5 work in a private bank while 3 work in public bank and 2 in foreign-invested banks.

Ziraat Bank held 22% of the total deposit in 2003 and 16% of the total deposit in 2012. Ziraat Bank employed 20% of the employees in the beginning of the given period and 13% in 2012. Türkiye İş Bankası and AKBANK follow Ziraat Bankası. Deutsche Bank has the least deposit and the least number of employees.

Our paper unfolds as follows. Literature review is given in the following section. A brief explanation is given on methodology in section 3 including DEA, Window Analysis and Malmquist Index (MI). The empirical results of the analyses are found in section 4. Finally, the conclusion and the suggestions are presented in the last section.

## **2. Literature**

The majority of the studies on banking efficiency use DEA and Malmquist Index. A series of models in different time segments with various input and output variables are employed in DEA analyses to investigate efficiency of the banks. Avkiran (2011) lists only some of these studies; however all of the studies are worth mentioning.

Das and Ghosh (2006) investigate the efficiency of the Indian Banks over a ten year period between 1992 and 2002. They adopt three different approaches –intermediation, value-added and DEA approach- in order to define inputs and outputs of the analysis. Their findings suggest that the Technical Efficiency (TE) scores seem to be higher according to the value-added approach and intermediation approach indicates that efficiency scores are low and they decline over the years. The banks with low-risk portfolios and lower non-performing loans are more efficient as well.

Staub et al. (2010) investigate the efficiency scores of the Brazilian banking in the period 2000–2007 using DEA and claim that the efficiency scores are lower than other countries. They also claim that the foreign banks in Brazil are less cost efficient and the state-owned banks are relatively more efficient.

Avkiran (2011) investigates the relationship between DEA efficiency scores of a bank and the performance ratios of the Chinese banks in 2007 and 2008 but the results indicate an inadequate correlation between them. Further investigations on how DEA is utilized to select the ratio benchmarks for firm groups imply that for firm based

standardization, stock pricing, and regulatory purposes are the areas that ratio benchmarking may be utilized to predict the future values of some financial ratios via efficiency estimates.

Yang (2011) uses an enhanced DEA model to investigate the efficiency of the Taiwanese banking industry. The findings suggest that the banks associated with financial holding companies are doing better and the lack of TE mainly results from operating inefficiency.

Pasiouras (2008) employs DEA to explore the efficiency of the Greek commercial banking industry over the period 2000–2004. He claims that higher capitalization, loan activity, market power and the number of branches increase efficiency of banks.

Havranek and Irsova (2013) examine and compare the efficiency of the banks in the Czech Republic, Hungary, Poland, Slovenia, Slovakia and the USA for the period 1995–2006. They also examine how different specifications of DEA change the results. They argue that foreign banks operating in transition countries are more efficient. Another finding is that while large banks in the USA are definitely performing better, the results for the remaining Central European and Eastern European countries depend on the way DEA is designed.

Paradin and Zhu (2013) investigate 80 published DEA applications in 24 countries that emphasize bank branches. They discuss the key issues in designing DEA models in the relevant studies. They make suggestions on how to design DEA for further experiments.

Sufian (2006) investigates the long term trend of efficiency change in Malaysian commercial banks for the period 1992-2003 using DEA window analysis. According to his findings banks exhibits an average efficiency of 90.4%, and small banks outperform larger ones on scale efficiencies whereas large banks have higher pure TE scores.

Asmild et al. (2004) implements DEA and MI analyses of Canadian banks between 1981 and 2000 with a 5-year window width. Since five large banks dominate Canadian banking system (around 90%), evaluating the performance of the system imply dealing with few DMUs but greater number of input and output variables.

Sufian and Abdulmajid (2007a) investigate the effects of mergers and acquisitions on efficiency of the Singapore banking group using 3-year window analysis and DEA. The study indicates that mergers generate higher efficiency scores. The study suggests that the efficiency of banking groups is around 91.68%; however, there is a slight decline (90.8%) during the merger period due to scale inefficiency.

Sufian and Abdulmajid (2007b) investigate efficiency change of commercial banks in Singapore for the period 1993-2003 using non-parametric DEA window analysis. According to their findings the relevant banks exhibit an average efficiency of 95.4%. They

also found that small banks outperform the larger ones. They performed a panel regression analysis between performance of the banks and performance of their share price. Their finding suggest that cost efficiency affects stock prices of the Singapore banks and therefore improvements in cost efficiency improve stock performance of the banks.

Isik and Hassan (2003) used DEA and MI in their study in order to investigate the impact of financial reforms introduced in the 1980s on the productivity, efficiency and technology of Turkish commercial banks between 1981 and 1990. They report that all the banks experienced high productivity gains driven mostly by efficiency increases rather than technical progress, and efficiency increase did not result from scale increase but renewed management practices. The study suggests that the performance gap between the banks is slowly disappearing. They also confirm that foreign banks are relatively more efficient than domestic banks.

Mercan et al. (2003) present a financial performance index for Turkish commercial banks to observe the effects of scale and the mode of ownership on bank behavior and performance for the period 1989-99. Their study indicates that state-owned banks are outperformed by foreign and private banks in terms of efficiency, and large scale banks seem to perform better than small or medium sized banks.

Denizer et al. (2007) examine the banking efficiency in Turkey between 1970 and 1994, a period of liberalization, by employing DEA. The fact that fluctuating inflation and economic growth reduces bank efficiency suggest that macroeconomic factors are important for bank efficiency. The banking sector utilizes the sources poorly; the commercial banks could have either reduced all of their inputs and/or produced more outputs.

Fukuyama and Matousek (2011) make a variable returns to scale efficiency analysis of cost efficiency, TE and allocative efficiency (AE) of the Turkish banks between 1991 and 2007. They argue that the results of their study reflect the picture of the Turkish economy before and after the 2001 financial crises from 1994 to 2001. According to their findings restructuring and consolidation processes implemented after the crisis have had positive effects. They also point out that there is a gap between the best and the worst banks in the industry, and foreign banks do not necessarily outperform the rest in efficiency unlike the ones in the new EU countries.

Unvan and Tatlidil (2012) investigate the performance of the Turkish banking industry for the period 2002–2008 by using DEA and MI for total factor productivity (TFP). They report that the industry faces efficiency loss from 2005 to 2008 and medium-sized banks are the most efficient ones.

### 3. Methodology

Debreu (1951), Koopmans (1951) and Farrell (1957) are prominent scholars to use efficiency analysis in the economic literature. Following their footprints the number of studies devoted to measurement of efficiency has increased. Use of frontier functions is an important part of measurement of efficiency.

The parametric approach contains deterministic and stochastic models. In non-parametric analysis as in Charnes, Cooper, and Rhodes (CCR) (1979) the specification of any particular functional form is not necessary to define the efficient frontier or envelopment surface.

#### 3.1. Structure of DEA and Efficiency

Efficiency may be defined as an effort to obtain the highest output possible by preferring the method that uses the input composition in the most productive way. Methodology used to obtain TE and AE scores is the same as Kutlar et al. (2013). Assuming a decision making unit (DMU) generates the outputs  $y_i$ , ( $i=1,2,\dots,t$ ) from the inputs  $x_k$ , ( $k=1,2,\dots,m$ ), the equation can be expressed in the following way by help of the appropriate weights ( $v_i=1,2,\dots,t$ ;  $w_k=1,2,\dots,m$ ) on the variables:

$$\sum_{i=1}^t v_i y_i / \sum_{k=1}^m w_k x_k \quad (1)$$

Fractional program utilizes the TFP rate. In other words, DEA should be considered as a conceptual model and the linear model as a practical method in the efficiency calculations. In DEA, weights are determined pertaining to DMUs for each variable.

DEA takes the inputs ( $x_k$ ) and outputs ( $y_i$ ) in the equation given above and selects the weights that maximize performance of the DMU "p" related to the performances of other units:

$$\text{Max } v_i w_k \left( \sum_{i=1}^t v_i y_{ip} / \sum_{k=1}^m w_k x_{kp} \right) \quad (2)$$

Here, the efficiency value of "z" number DMUs under the  $\leq 1$  constraint is as follows:

$$0 \leq \sum_{i=1}^t v_i y_{ic} / \sum_{k=1}^m w_k x_{kc} \leq 1 \quad (c=1,2,\dots,p,\dots,z; v_i=1,2,\dots,t; w_k=1,2,\dots,m) \quad (3)$$

In the model, "v" and "w" constitute the weight on the inputs and outputs and variables in the equation. Solution of the model gives an efficiency value of "p" DMU and a set of necessary weights to reach this value. Solution of non-parametric efficiency measurement model in the form of fractional programming form was converted to the linear programming model easier to solve (Charnes et al., 1978, 1979; Banker et al., 1984).

### 3.2. Window Analysis

In DEA analysis if the amount of DMU is limited in comparison to the number of input and output variables some problems may arise due to the lower degree of freedom. In order to overcome such problems, one may consider collecting a panel data to use with DEA window analysis method (Cooper et al. 2006). Average Efficiency of a DMU may fluctuate over time and capturing these variations is possible with DEA window analysis as proposed by Charnes et al. (1985). In that way performance comparisons of a DMU in a specific time slot with the same DMU in other time period and with another DMU in the same period can be made. This analysis evaluates the performance of a DMU over time by assuming the DMU is a different unit in each period.

The methodology used evaluating panel dataset with DEA comes from Tulkens and Eeckaut (1995). A k sized window  $k \in \{1, 2, \dots, n; n < m\}$  at time t can be illustrated as a subset of adjacent time points  $T^{kt} = \{\gamma | \gamma = t, t + 1, \dots, t + k; t < m - k\}$ . Observed values of this window can be used to build a production set with an intertemporal reference, representing the period of time  $[t, t + k]$ . Generating sequential windows, defined for  $t = 1, 2, \dots, m - k$ , creates a series of reference non-nested sets of production. The purpose of treating time series in window analysis averages over the time periods defined by the window.

Having a narrow window size may lead to a fewer number of DMUs and this combined with large numbers of variables diminish the discriminatory power of the analysis. Having larger window size however, may provide misleading outcomes since any important change happening over time may be covered by more windows (Cooper et al. (2011).

Although there seems to be no theory or justification, a window width of three years is commonly used by scholars such as Charnes et al. (1985), Avkiran (2004), Webb (2003), and Sufian and Abdulmajid (2007a, 2007b). Some other studies (Asmild et al., 2004) utilize more than 3 years as window width, though.

### 3.3. Malmquist Index

Malmquist productivity Index is one of the indices that investigate change in the production (Malmquist, 1953). Used in DEA by Caves et al. (1982), this index consists of difference functions representing multi-output and multi-input technologies based on the input and output quantities.

The index can be calculated by parametrical and linear programming methods. Two functions are obtained by the use of DEA. One of these functions expresses the technical change and the other one deals with the change in TE (Liu and Wang, 2008). MI can be calculated either as input oriented or output oriented. A production oriented Malmquist TFP change index  $M_h^{t+1}$  can be expressed in the following way:

$$M_h^{t+1}(X_h^{t+1}, Y_h^{t+1}, X_h^t, Y_h^t) = \left[ \frac{D_h^t(X^{t+1}, Y^{t+1})}{D_h^t(X^t, Y^t)} \frac{D_h^{t+1}(X^{t+1}, Y^{t+1})}{D_h^{t+1}(X^t, Y^t)} \right]^{1/2} \quad (4)$$

This index can be written in two different ways:

$$M_o(x^{t+1}, y^{t+1}, x^t, y^t) = \overbrace{\frac{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^t, y^t)}}^{EC} \left[ \overbrace{\left( \frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \right) \left( \frac{D_o^t(x^t, y^t)}{D_o^{t+1}(x^t, y^t)} \right)}^{TC} \right]^{0.5} \quad (5)$$

The part of index outside the brace indicates proportional efficiency change between two periods, and the index inside the brace indicates TE change. This equation can be defined in two parts as follows:

$$Efficiency\ Change\ (EC) = \frac{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^t, y^t)} \quad (6)$$

$$Technical\ Change\ (TC) = \left[ \left( \frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \right) \left( \frac{D_o^t(x^t, y^t)}{D_o^{t+1}(x^t, y^t)} \right) \right]^{0.5} \quad (7)$$

If there is a need to express it briefly, MI is defined as;

$$M_o^{t,t+1} = EC^{t,t+1} TC^{t,t+1} \quad (8)$$



The equation above shows the production element of  $D_h$  in the period  $t$  and  $t+1$ . Taking the technology in the period of  $t$  as reference, the period  $t+1$  is used. Reference category can be selected arbitrarily. Here, the DMUs being ( $h=1,2,\dots,23$ ) the input vector is  $x_h^t = (X_{1ht}, X_{2ht}, \dots, X_{7ht})'$  and the output vector is  $y_h^t = (Y_{1ht}, Y_{2ht}, \dots, Y_{5ht})'$ .

#### 4. Empirical Findings

In Turkey, some banks ceased operations or management and ownership of some banks were transferred to the state before and following the 2001 financial crisis. Following these negative changes in the banking sector, a series of legal arrangements and structural changes have taken place. Following such arrangements we implemented the activity analysis of private, foreign and public banks which were active between 2003 and 2012 in Turkey.

Table 2 indicates the descriptive statistics of the inputs and the outputs which comprises of 230 data from the years between 2003 and 2012. The net assets variable has the highest values and the deposit variable has the highest standard deviations. As given in the table, seven inputs and five outputs are used. The number of inputs used in our study outnumbers several other studies. For instance, in their analysis of Turkish banking sector; Isik and Hassan (2003) applied three-input and four-output variables, Mercan et al. (2003) applied two-input and three-output variables in order to obtain efficiency scores of the banks by using the CAMEL model, on the other hand Fukuyama and Matousek (2011) used two-input and two-output variables. In this respect, the number of input and output variables is one of the highlights of this study.

Another remarkable point of this study is that TE and AE data are evaluated over a ten-year period. Economic efficiency data is not stated here again since it is a multiplication of these two data outputs. After comparing TE and AE, we aim to determine the outputs which have corrective or detractive (reducing) effects on these scores by using econometric method. While determining the efficiency scores by data development analysis, the surplus of the inputs and the scarcity of the outputs are determined by using input-oriented or output-oriented models. TE and AE are calculated by using input-oriented CCR model with constant returns to scale and input-oriented Banker, Charnes, and Cooper (BCC) (1984) model with variable returns to scale. Thus, it will be possible to observe the success of the econometric method in determining the efficiency scores. In this study, CCR model with constant returns to scale and BCC model with variable returns to scale are used to apply the efficiency analysis and the results are evaluated.

Technical and allocative efficiency of 23 banks determined by the CCR model are given in Table 3. According to the data 3 banks alone did not have TE as of 2003 on the other hand 18 banks did not have AE in the same year. After ten years, the number of banks without TE raised to 6 while the number of those without AE declined to 19. According to

the results of CCR model analysis approximately 25% of the banks did not have TE and 80 % did not have AE at the end of the study period.

**Table: 2**  
**Descriptive Statistics**

	Input Variables						
	Net Assets	Deposits	Interest Expenses	Paid Fees & Commissions	Other Operations Expenses	Salaries	# of Personnel
	$NA_t$ ( $10^3$ TL)	$D_{t+}$ ( $10^3$ TL)	$IE_t$ ( $10^3$ TL)	$PFC_t$ ( $10^3$ TL)	$OOE_t$ ( $10^3$ TL)	$EP_t$ ( $10^3$ TL)	$NE_t$
<b>Mean</b>	25378547	18702235	1648393.	75666.51	808383.6	468628.9	6453.922
<b>Median</b>	7116006.	5383741.	547408.0	23857.50	421856.5	174974.0	3917.500
<b>Maximum</b>	161022637	125796472	9265832.	484484.0	4484306.	3042824.	24698.00
<b>Minimum</b>	100685.0	0.000000**	1977.000	123.0000	12297.00	5539.000	31.00000
<b>Std. Dev.</b>	36182789	26544578	2142331.	103980.4	922191.3	647457.3	6673.656
<b>Skewness</b>	1.860786	1.835844	1.453638	1.716521	1.355067	2.056589	0.954138
<b>Kurtosis</b>	5.954249	5.873940	4.211071	5.526248	4.315798	6.863161	2.907148
<b>Jarque-Bera Probability</b>	216.3695	208.3495	95.05660	174.1072	86.97973	305.1548	34.98049
	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
<b>Sum</b>	5.84E+09	4.30E+09	3.79E+08	17403298	1.86E+08	1.08E+08	1484402.
<b>Sum Sq. Dev.</b>	3.00E+17	1.61E+17	1.05E+15	2.48E+12	1.95E+14	9.60E+13	1.02E+10
<b>Observations</b>	230	230	230	230	230	230	230

	Output Variables				
	Credits & Lendings	Operational Income	Interest Income	Received Fees & Commissions	Other Operational Income
	$CL_t$ ( $10^3$ TL)	$OI_t$ ( $10^3$ TL)	$II_t$ ( $10^3$ TL)	$RF_t$ ( $10^3$ TL)	$OOL_t$ ( $10^3$ TL)
<b>Mean</b>	14564021	1822634.	2867636.	406773.9	189471.6
<b>Median</b>	4606351.	724946.0	1023517.	140404.0	76464.50
<b>Maximum</b>	107142154	9814381.	14810669	2492089.	1569284.
<b>Minimum</b>	3407.000	7103.000	6147.000	178.0000	72.00000
<b>Std. Dev.</b>	21201439	2285100.	3619745.	554293.8	273969.7
<b>Skewness</b>	1.995168	1.415212	1.392579	1.726893	2.215921
<b>Kurtosis</b>	6.638678	4.062367	3.981325	5.451587	8.270153
<b>Jarque-Bera Probability</b>	279.4765	87.59097	83.56763	171.9146	454.4008
	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
<b>Sum</b>	3.35E+09	4.19E+08	6.60E+08	93557998	43578464
<b>Sum Sq. Dev.</b>	1.03E+17	1.20E+15	3.00E+15	7.04E+13	1.72E+13
<b>Observations</b>	230	230	230	230	230

\* ( $t=03,04,\dots,12$ )

\*\* *Deutsche Bank did not accept deposits before 2004 and therefore there is only one zero value for the variable of Deposits.*

Some of the banks are observed to be inefficient in terms of AE during the entire period. The year 2008 is the most effective year for all the banks. In 2011 and 2012 banks have the lowest performance. Fibabanka has the lowest rates in terms of efficiency within the given period. The AE score of Fibabanka is 19% in 2003. Even though the number of the efficient banks decreased, the efficiency scores increased.

**Table: 3**  
**TE and AE Scores of 23 DMU According to the CCR Method**

Company	TE <sub>03</sub>	AE <sub>03</sub>	TE <sub>04</sub>	AE <sub>04</sub>	TE <sub>05</sub>	AE <sub>05</sub>	TE <sub>06</sub>	AE <sub>06</sub>	TE <sub>07</sub>	AE <sub>07</sub>	TE <sub>08</sub>	AE <sub>08</sub>	TE <sub>09</sub>	AE <sub>09</sub>	TE <sub>10</sub>	AE <sub>10</sub>	TE <sub>11</sub>	AE <sub>11</sub>	TE <sub>12</sub>	AE <sub>12</sub>
AKBANK	1	0.654	1	0.778	1	0.674	1	0.818	1	0.880	1	0.753	1	0.677	1	0.727	1	0.739	1	1
ABank	1	0.814	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0.879	1	1	1	1	1	0.830	1	0.834
Anadolubank	1	0.664	1	0.700	0.862	0.795	0.947	0.890	1	0.970	0.995	0.861	0.964	0.846	1	0.867	0.980	0.862	0.937	0.829
A&T Bank	1	1	1	1	1	0.956	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0.656	1	0.663
BURGAN BANK	0.924	0.742	1	0.708	1	0.625	1	0.638	1	0.962	1	0.931	1	0.871	1	0.930	1	0.846	0.907	0.811
Citibank	1	1	1	0.889	1	1	1	0.505	1	1	1	0.897	1	1	1	0.933	0.846	0.884	1	1
DenizBank	1	0.655	1	0.752	0.940	0.860	1	0.850	0.986	0.949	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0.775
Deutsche Bank	1	1	1	1	1	1	0.974	0.872	1	1	1	1	1	1	1	0.460	1	1	1	1
Fibabanka	0.497	0.192	0.672	0.754	0.905	0.658	1	0.638	1	0.661	1	0.830	1	0.773	0.869	0.845	1	0.889	1	0.853
FINANSBANK	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0.991	1	0.888	1	0.899	1	0.937	1	0.786
HSBC	1	1	1	0.972	1	0.931	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0.974	0.891
ING BANK	1	0.972	1	0.967	1	0.836	1	0.771	0.944	0.950	1	0.946	1	1	1	1	1	1	1	1
Şekerbank	1	0.661	1	1	1	1	1	0.960	1	1	1	1	1	0.937	0.993	0.858	1	0.859	1	0.917
TEKSTİLBANK	1	0.895	1	0.970	1	0.917	1	0.925	1	1	1	1	0.989	0.922	1	0.777	0.984	0.782	0.977	0.766
TURKISHBANK	0.978	0.197	1	0.844	1	0.771	1	0.769	0.821	0.840	1	0.625	0.756	0.596	0.900	0.550	0.739	0.761	0.750	0.661
TBANK	1	0.950	0.897	0.855	0.960	0.751	1	0.798	1	0.953	1	0.861	1	0.757	1	0.830	1	0.707	1	0.778
TEB	1	0.865	1	0.924	0.832	0.870	0.900	0.828	0.952	0.973	0.977	0.983	0.954	0.985	1	1	1	0.941	1	0.786
Ziraat Bankası	1	0.419	1	0.818	1	0.687	1	0.740	1	0.779	1	0.646	1	0.673	1	0.619	1	0.668	1	0.526
Garanti	1	0.739	1	0.927	1	0.785	1	1	1	1	1	0.801	1	0.728	1	0.788	1	0.843	0.999	0.689
HALKBANK	1	0.694	1	0.881	1	0.794	1	0.775	1	0.857	1	0.711	1	0.698	1	0.743	1	0.768	1	0.648
Türkiye İş Bankası	1	0.618	1	0.735	1	0.592	1	0.697	1	0.810	1	0.697	1	0.689	1	0.712	1	0.726	1	0.670
VakıfBank	1	0.616	1	0.738	1	0.699	1	0.789	1	0.849	1	0.785	0.940	0.708	1	0.737	1	0.849	1	0.704
YapıKredi	1	0.827	1	0.857	0.979	0.728	1	0.854	1	1	1	0.870	1	0.897	1	0.976	1	0.968	1	0.734



Table 4 presents the estimations of the same efficiency values according to BCC model. In 2003, only one bank did not have TE and ten banks did not have AE. After ten years the number of the banks without TE rose to 4 while the number of the banks without AE rose to 16. Therefore 17% of the banks did not have TE and 69% did not have AE in 2012.

The efficiency of the banks appears to be higher according to BCC model and 2008 is an efficient year for the banks. In this model, we find that the small scale banks are less efficient. According to CCR model TURKISHBANK is the least efficient bank. Fibabanka, TBANK, BURGAN BANK and TEKSTILBANK are also among the banks with lowest efficiency. The AE score of TURKISHBANK in 2003 was only 20%. The efficiency of the banks decreased in number in the CCR model however, the efficiency scores in the BCC model increased.

#### **4.1. Window Productivity Analysis**

The window size used in this study is compatible with the methodology of Tulkens and Eeckaut (1995). The first window includes the years 2003, 2004, 2005 and 2006. When a new window is constructed, the earliest period is dropped and a new period is added. In window two, for example, the year 2003 will be dropped and the year 2007 will be added to the window. This is run for the entire time period until window 7 analyses years 2009, 2010, 2011 and 2012. Since DEA window analysis treats a DMU as different entity in each year, in a four-year window width 23 DMUs is equivalent to 92 DMUs. Subsequently, 7 four-year window widths would considerably increase the number of observations of the sample to 644, providing a greater degree of freedom.

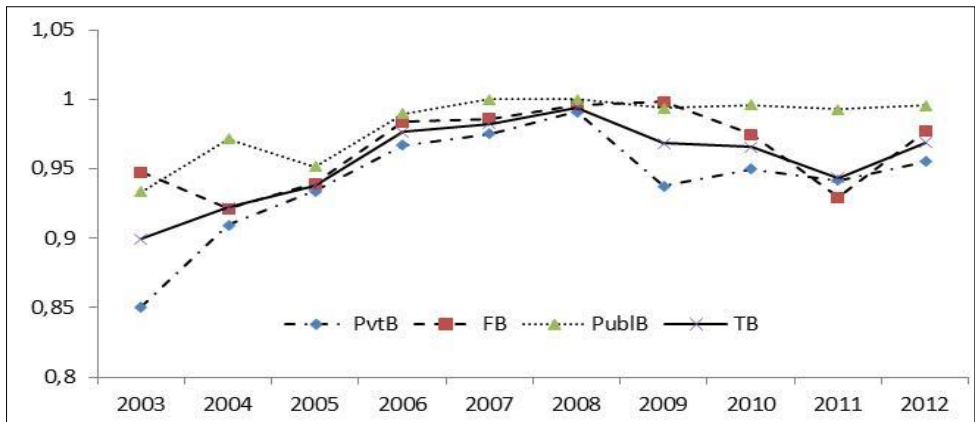
By using DEA window analysis in a dynamic process, efficiency of 23 banks for is evaluated for a ten-year period. In each window, an efficiency value for a bank is considered as efficiency score of a different decision unit for each year. Each window contains efficiency values for four years. The window is shifted one yearly period and the analysis is performed on the next four year set, dropping the original year and adding a new year, so the window constitutes of seven lines. In Table A1 of appendix, for example, the period 2004-2007 follows the first period of 2003-2006 for AKBANK.

There are  $4 \times 23 = 92$  DMU in each window which gives a higher degree of freedom. All values in the first line are, for example, 1 for AKBANK. Only in the fourth line the value is 0.9957. When the year 2003 is deducted and the year 2007 is added, we get  $4 \times 23 = 92$  DMU again for the second window. Looking at whole seven windows, we are able to observe efficiency trend of each bank. We can see that values for a year listed one under another seem close to each other. While the value in the third line for AKBANK in 2005 is 0.975, the values in the two lines above are "1". In other words, differences of those three efficiency values for the same year are less than 5%. Looking at Table A1, it is apparent that

Fibabanka is the only exception. While the starting score of Fibabanka is 0.497, the change in the course of time exceeds 10%. That is a sign of instability. However, Fibabanka has the lowest average efficiency score among all banks. The column "mean" gives average efficiency values for all banks. It is seen that average efficiency score for Fibabanka is 0.866. The inefficiency of Fibabanka is related to standard errors that occur in the window analysis table. TURKISHBANK and Fibabanka have the highest standard deviation among all banks in Table A1. The result complies with the rule specified by Charnes, et al. (1985). The lower the efficiency of DMU is, the higher the standard error is. It is also seen that standard errors of high performance banks is zero or around zero.

Efficiency values of Fibabanka for the year 2005 are 0.834, 0.761 and 0.663. The deviation is above 20% for that year. The results are compatible with TURKISHBANK, which has the second lowest efficiency score. Efficiency score of this bank is 0.758 which is the second lowest efficiency score. Difference in efficiency values of TURKISHBANK is around 10% for the year 2006. Similarly, there is partial instability and low efficiency in this bank.

**Fig. 1**  
**Trend of Average Efficiency Scores of Banks in Window Analysis**



Based on the results in the Window table, the annual average of TE scores for the relevant period are given for private banks (PvtB), foreign banks (FB), public banks (PubIB), and all banks (TB) in Figure 1. The table indicates that banks peak in terms of efficiency scores in the period 2006-2008. The efficiency scores of the banks vary between 0.85-0.95 in the beginning however the efficiency scores reached values between 0.95 and 1 at the end of the period. As mentioned before, public banks with high deposit have higher average efficiency scores compared to other banks. Private banks have the lowest efficiency scores. The relevant scores represent average values. However some banks among the private ones

such as AKBANK, ABank, Türkiye İş Bankası, and Garanti have relatively higher efficiency scores. Figure 1 indicates that all banks in Turkey started off with lower efficiency scores; subsequently a reduction occurred in these scores. However, public banks sustained efficiency levels until the end of the period. The average efficiency score of public banks may result from the new regulations imposed in banking sector following the crisis in 2001.

**Fig. 2**  
**Structure of Average Efficiency Scores of All Banks**

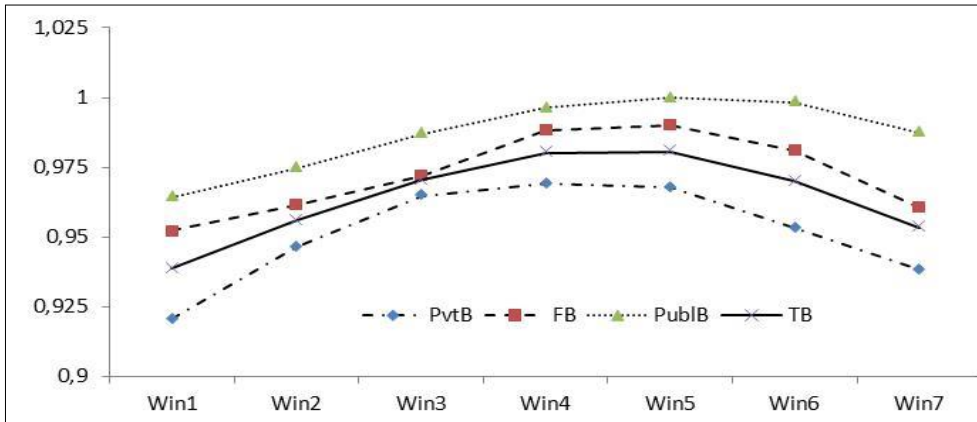


Figure 2 shows the window average for PvtB, FB, PubLB, and TB. The first window (Win1) is the period of 2003-2006 and Win7 is the period of 2009-2012. Starting around 0.93-0.94, the score exceeded 0.98 in the range of win4-win5 and went down to 0.95 in win7. The banks that have the highest efficiency score in the range of Win4-Win5 experience decline in the range of 2006-2010. In other words, the efficiency of the banks increased after 2006 and started to go down after 2010. Actually, this efficiency increase corresponds to the 2007-2008 period. We should bear in mind that Turkish economy experienced some positive macroeconomic developments in this period. The economy grew by 6.9% in 2006; however the growth rate declined to 4.7% in 2009 as a result of the financial crisis in 2008 and 2009.

First seven columns in Table 5 give periodical efficiency scores in the windows of each bank and the last column represents average scores. Efficiency scores in the beginning and at end of the period vary between 0.94-0.95 which suggests that the banks operating in Turkey had a stabilized structure in the given period. The last column of the table gives efficiency average of each bank. According to last column A&T Bank, AKBANK, ABank, and Ziraat Bank are the first three banks with highest efficiency scores. Efficiency scores of the banks vary between 0.998 and 1. It is noteworthy that one of these banks is a public bank (the biggest one among all banks), two of them are private banks and

the last one is a foreign bank with a low volume. Fibabanka is the least efficient bank with an average efficiency score of 0.866. The average efficiency scores suggest that all banks have stable efficiency scores.

**Table: 5**  
**Window Scores of Efficiency**

Company	2003-'06	2004-'07	2005-'08	2006-'09	2007-'10	2008-'11	2009-'12	Mean
AKBANK	1	1	1	0.999	1	1	1	1
ABank	1	1	0.994	0.994	0.996	0.999	1	0.998
Anadolubank	0.850	0.880	0.898	0.940	0.972	0.943	0.926	0.915
A&T Bank	1	1	1	1	1	1	1	1
BURGAN BANK	0.872	0.896	0.936	1	0.974	0.946	0.907	0.933
Citibank	0.990	1	0.989	0.975	0.987	0.914	0.905	0.966
DenizBank	0.872	0.914	0.942	0.970	0.983	1	0.999	0.954
Deutsche Bank	1	1	1	1	1	1	0.981	0.997
Fibabanka	0.711	0.816	0.909	0.966	0.895	0.866	0.901	0.866
FINANSBANK	0.987	0.987	1	1	0.990	0.973	0.936	0.982
HSBC	1	1	1	1	0.998	0.997	0.934	0.990
ING BANK	0.946	0.952	0.947	0.966	0.979	1	1	0.970
Şekerbank	0.977	1	1	0.994	0.968	0.947	0.911	0.971
TEKSTİL BANK	0.913	0.950	1	0.990	0.981	0.961	0.943	0.963
TURKISHBANK	0.962	0.931	0.960	0.895	0.882	0.803	0.714	0.878
TBANK	0.903	0.905	0.935	0.985	1	1	0.984	0.959
TEB	0.832	0.860	0.860	0.901	0.949	0.974	0.961	0.905
Ziraat Bankası	1	1	1	1	1	0.995	0.991	0.998
Garanti	0.951	0.998	1	1	1	0.995	0.986	0.990
HALKBANK	0.969	0.972	0.986	1	1	1	1	0.990
Türkiye İş Bankası	0.947	0.993	1	1	1	0.998	0.994	0.991
VakıfBank	0.924	0.952	0.975	0.989	1	1	0.972	0.973
YapıKredi	0.983	0.982	0.991	0.982	1	1	0.983	0.989
<b>Mean</b>	<b>0.939</b>	<b>0.956</b>	<b>0.971</b>	<b>0.980</b>	<b>0.981</b>	<b>0.970</b>	<b>0.953</b>	

**Table: 6**  
**Annual Scores of Efficiency**

Company	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Mean
AKBANK	1	1	1	0.999	1	1	1	1	1	1	1
ABank	1	1	0.992	1	1	0.989	1	1	1	1	0.998
Anadolubank	0.759	0.895	0.803	0.857	0.983	0.983	0.957	0.942	0.903	0.924	0.901
A&T Bank	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
BURGAN BANK	0.883	0.788	0.786	1	1	1	1	0.900	0.861	0.885	0.910
Citibank	1	0.980	1	0.974	1	0.969	1	0.991	0.665	1	0.958
DenizBank	0.780	0.843	0.911	0.936	0.945	1	1	1	0.998	1	0.941
Deutsche Bank	1	1	1	1	1	1	1	0.974	1	1	0.997
Fibabanka	0.497	0.509	0.753	0.985	0.969	0.957	0.838	0.828	1	1	0.834
FINANSBANK	1	0.947	1	1	1	1	0.991	0.944	0.919	0.962	0.976
HSBC	1	1	1	1	1	1	0.997	0.964	0.945	0.947	0.985
ING BANK	0.911	0.942	0.924	0.974	0.930	0.994	1	1	1	1	0.967
Şekerbank	0.940	1	0.989	1	1	1	0.973	0.888	0.869	0.987	0.965
TEKSTİL BANK	0.826	0.813	1	1	1	1	0.934	0.973	0.954	0.938	0.944
TURKISHBANK	0.916	1	0.933	1	0.876	1	0.709	0.858	0.643	0.679	0.861
TBANK	0.955	0.789	0.833	0.970	1	1	0.996	1	0.976	1	0.952
TEB	0.790	0.879	0.818	0.815	0.897	0.973	0.917	0.985	0.992	1	0.907
Ziraat Bankası	1	1	1	1	1	1	1	1	0.978	0.986	0.996
Garanti	0.816	0.990	1	1	1	1	1	0.975	1	0.999	0.978
HALKBANK	1	1	0.903	1	1	1	1	1	1	1	0.990
Türkiye İş Bankası	0.817	0.973	1	1	1	1	1	1	0.996	0.978	0.976
VakıfBank	0.801	0.915	0.952	0.968	1	1	0.981	0.987	1	1	0.961
YapıKredi	0.998	0.943	0.984	0.979	1	1	0.983	1	1	1	0.989
<b>Mean</b>	<b>0.900</b>	<b>0.922</b>	<b>0.938</b>	<b>0.976</b>	<b>0.983</b>	<b>0.994</b>	<b>0.969</b>	<b>0.966</b>	<b>0.944</b>	<b>0.969</b>	



Table 6 gives efficiency score by year and periodical average of the banks. Efficiency averages of the banks indicate that A&T Bank, AKBANK and A Bank are the first three banks with highest efficiency scores followed by Ziraat Bank. AKBANK ranks the fourth in the previous table that represents estimated periodical results however it replaces Ziraat Bank in this table. Scores of the respective banks vary between 1-0.99. These banks sustained high efficiency scores throughout the period. Furthermore, Fibabanka exhibits the lowest performance within the given period. Fibabanka had a score of 0.497 in the beginning of the period; however its efficiency score changed ultimately in the end. Despite its performance Fibabanka has the lowest performance among all banks. Finally, all the banks exhibited constant and increasing trend for the period.

Despite the increasing trend in general, the efficiency score declined in the period 2008-2009 and continued to decline until 2012. The decline in efficiency scores can be related to the financial crisis in 2008 and 2009. We observe that the banks have not managed to recover from the effects of the financial crisis even until 2012.

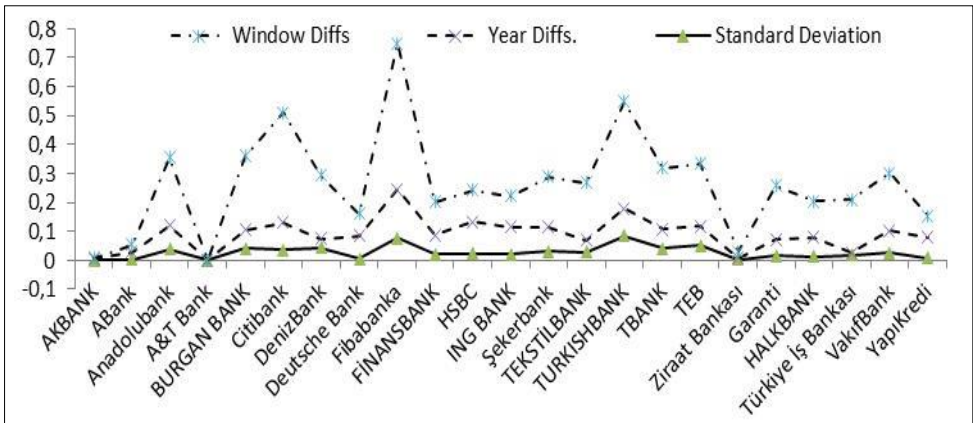
Finally, the banks are evaluated in terms of stable efficiency. In Table 7, the last column gives the biggest difference between the windows of DMUs. The fifth column indicates the highest difference of each DMU given in the Window table for the same year. The fourth column shows standard deviations of the average efficiency scores. As seen in the table these two variables are high for the banks with the lowest efficiency scores. Fibabanka and TURKISHBANK have the lowest average of efficiency score. The window difference value of Fibabanka is 50% and that of TURKISHBANK is 37%.

**Table: 7**  
**Average by Term**

DMU	Year Average	Window Average	Standard Deviation	Year Difference	Window Difference
AKBANK	0.9999	0.9998	0.0004	0.0043	0.0043
ABank	0.9980	0.9975	0.0027	0.0254	0.0254
Anadolubank	0.9005	0.9154	0.0389	0.0811	0.2346
A&T Bank	1	1	0	0	0
BURGAN BANK	0.9102	0.9329	0.0416	0.0640	0.2551
Citibank	0.9580	0.9656	0.0363	0.0932	0.3812
DenizBank	0.9413	0.9543	0.0442	0.0292	0.2197
Deutsche Bank	0.9974	0.9972	0.0068	0.0777	0.0777
Fibabanka	0.8337	0.8662	0.0759	0.1701	0.5027
FİNANSBANK	0.9763	0.9818	0.0205	0.0664	0.1141
HSBC	0.9852	0.9898	0.0230	0.1099	0.1099
ING BANK	0.9674	0.9699	0.0219	0.0922	0.1082
Şekerbank	0.9646	0.9709	0.0301	0.0858	0.1737
TEKSTİLBANK	0.9438	0.9625	0.0280	0.0403	0.2005
TURKISHBANK	0.8612	0.8782	0.0843	0.0946	0.3701
TBANK	0.9519	0.9588	0.0401	0.0680	0.2121
TEB	0.9066	0.9053	0.0525	0.0646	0.2176
Ziraat Bankası	0.9964	0.9979	0.0035	0.0044	0.0240
Garanti	0.9780	0.9900	0.0166	0.0559	0.1841
HALKBANK	0.9903	0.9896	0.0129	0.0664	0.1239
Türkiye İş Bankası	0.9764	0.9905	0.0178	0.0073	0.1833
VakıfBank	0.9605	0.9731	0.0255	0.0759	0.1992
YapıKredi	0.9887	0.9887	0.0077	0.0728	0.0728

According to Figure 3 Year difference, Window Difference and Standard Deviation value increase and decline in parallel with each other. Window Difference value is quite high compared to other values. One of the peak window differences belongs to Citibank which is an exception. Even though the average efficiency score of Citibank is high; the Window difference, Year difference and Standard deviation of Citibank are high like those of Fibabanka and TURKISHBANK which have low average of efficiency score.

**Fig. 3**  
**Structure of Average Efficiency Scores of All Banks**



#### 4.2. Total Factor Productivity Analysis with Malmquist Index

Productivity scores and parameter estimations of the banks are obtained separately in terms of TFP Analysis with an output-oriented MI. In this analysis values for TFP Change (*tfpch*), Technical Change (*tch*), Efficiency Change (*ech*), Pure Efficiency Change (*pech*), and Scale Efficiency Change (*sech*) of those banks are estimated.

Table 8 represents the results of constant returns and input-oriented TFP model by using MI. In the first five years and mainly in 2004 and 2005, TFP is below one. The lowest productivity is in 2011 with a decrease by 15%. The highest productivity is in 2006 with an increase by 11.5%. When we take the mean values of the whole period into account the TE change, the pure efficiency change and the change in the TFP are below one. This leads to the conclusion that the productivity change in the period exhibits a decreasing trend. The TFP decreases by 0.5%. The relevant figures suggest that banks did not incur much loss.

**Table: 8**  
**Malmquist Index: Annual Average Efficiency**

Year	ech	tch	pech	sech	tfpch
2004	0.997	0.874	0.980	0.980	0.871
2005	1.017	0.980	1.006	1.006	0.997
2006	1.015	1.098	1.011	1.011	1.115
2007	0.995	0.966	1.003	1.003	0.961
2008	1.012	1.014	1.002	1.002	1.026
2009	0.983	1.014	0.989	0.989	0.997
2010	1.008	1.077	1.005	1.005	1.086
2011	0.989	0.860	0.993	0.993	0.851
2012	1.000	1.086	0.996	0.996	1.087
<b>Mean</b>	1.002	0.993	0.998	1.004	0.995

Table 9 represents TFP and other efficiency changes of the relevant banks according to MI. When the efficiency of the entire period for all the banks is taken into account, we see that *pech* value decreases by 0.2% whereas *tch* value does not change at all. The *ech* and *tfpch* values increase by 0.2% and *sech* value increases by 0.4%. There are 6 banks *tfpch* of which is below one. In terms of mean efficiency of all the enterprises, all values except for *pech* increase by thousandth.

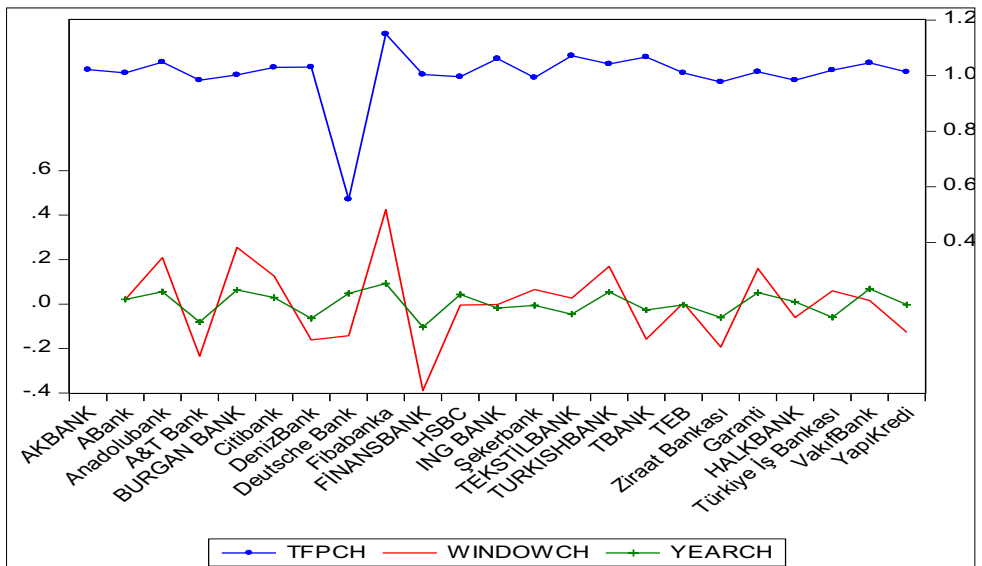
**Table: 9**  
**Malmquist Index: Firms' Average Efficiency**

Company	ech	tch	pech	sech	tfpch
AKBANK	1.000	1.022	1.000	1.000	1.022
ABank	1.000	1.010	1.000	1.000	1.010
Anadolubank	0.993	1.057	0.994	0.999	1.049
A&T Bank	1.000	0.984	1.000	1.000	0.984
BURGAN BANK	0.998	1.005	0.995	1.003	1.003
Citibank	1.000	1.030	1.000	1.000	1.030
DenizBank	1.000	1.031	1.000	1.000	1.031
Deutsche Bank	1.000	0.555	1.000	1.000	0.555
Fibabanka	1.081	1.064	1.000	1.081	1.150
FINANSBANK	1.000	1.004	1.000	1.000	1.004
HSBC	0.997	0.999	1.000	0.997	0.996
ING BANK	1.000	1.061	1.000	1.000	1.061
Şekerbank	1.000	0.993	1.000	1.000	0.993
TEKSTİLBANK	0.997	1.075	0.999	0.999	1.072
TURKISHBANK	0.971	1.073	0.972	0.999	1.042
TBANK	1.000	1.067	1.000	1.000	1.067
TEB	1.004	1.005	1.000	1.004	1.010
Ziraat Bankası	1.000	0.977	1.000	1.000	0.977
Garanti	1.000	1.014	1.000	1.000	1.014
HALKBANK	1.000	0.984	1.000	1.000	0.984
Türkiye İş Bankası	1.006	1.013	1.000	1.006	1.020
VakıfBank	1.001	1.045	1.000	1.001	1.046
YapıKredi	1.000	1.013	1.000	1.000	1.013
<b>Mean</b>	1.002	1.000	0.998	1.004	1.002

If Malmquist and Window analysis are evaluated together, one can see the relation between the efficiency change and the efficiency levels obtained in form of moving

averages. The following figure represents both *tfpch* and Window efficiency scores. Even though its efficiency score is high, *tfpch* of Deutsche Bank shows low performance. Other values are in parallel. As seen in Figure 4, trends of window average changes (WINDOWCH) and year average changes (YEARCH) seem to be similar however deviations in window average are stronger. Surprisingly if changes in TFP level (TFPCH) is higher, the window average lowers and year average changes. In other words, as TFP gets higher in value, deviations in window and year averages decline. Deviations of FINANSBANK and Deutsche Bank are noteworthy as well.

**Fig. 4**  
**Changes in TFP, Window Average and Year Average**



## 5. Conclusion

This study employs DEA in order to obtain technical and AE scores of 23 efficient commercial banks which operate in Turkey uninterruptedly between 2003 and 2012.

According to CCR model analysis 3 banks are not technically efficient in the first year; however the number of technically inefficient banks rose to 6 at the end of the period. In AE analysis 5 banks are efficient in the first year and the number of efficient banks declines to 4 in the last year. Thus, approximately 12.5-25% of the banks do not have TE and 75-80% of the banks do not have AE according to CCR model analysis.

The results of BCC model analysis indicate that number of technically inefficient banks in the beginning of the period is one and it increases to 4 at the end. The number of the banks that have AE is 13 in the beginning of the study period then it decreases to 7. Even though efficiency of the banks decreased in number, efficiency scores increased in both BCC and CCR models.

The results of the constant returns and input-oriented TFP are found using MI. The TFP in the first five years mainly in 2004 and 2005 is below one. The lowest productivity is observed in 2011 with a decrease by 15%. The highest productivity is seen in 2006 with an increase by 11.5%. This leads to the conclusion that productivity change in the study period exhibits a decreasing trend. The TFP decreases only by 0.5%. These figures suggest that the banks did not incur much loss.

Window average efficiency scores of the banks obtained using DEA window analysis vary between 0.94-0.95 throughout the period which indicates that the banks operating in Turkey in the given period exhibits a stable structure. A&T Bank, AKBANK and Ziraat Bank are the first three banks with the highest efficiency averages. One of them is a public bank (the largest of all) the other is private and the last one is a foreign bank. Fibabanka is the least efficient bank with an average efficiency score of 0.866. Overall, all banks included in the study have constant efficiency scores.

Efficiency scores and periodical averages of the banks analyzed by DEA indicate that A&T Bank, AKBANK and A Bank are the first three banks with highest efficiency scores followed by Ziraat Bank. These banks sustained high efficiency scores throughout the period. Furthermore, Fibabanka exhibits the lowest performance within the given period. Fibabanka had a score of 0.497 in the beginning of the period; however its efficiency score changed ultimately in the end. Two banks with the least efficiency are among the ones with the highest window difference and standard deviation value. We can claim that decrease in efficiency scores results from the financial crisis experienced in 2008 and 2009.

## References

- Asmild, M. & J.C. Paradi & V. Aggarwall & C. Schaffnit (2004), "Combining DEA window analysis with the Malmquist Index approach in a study of the Canadian banking industry", *Journal of Productivity Analysis*, 21, 67–89.
- Avkiran, N.K. (2004), "Decomposing technical efficiency and window analysis", *Studies in Economics and Finance*, 22 (1), 61-91.
- Avkiran, N.K. (2008), "Association of DEA super-efficiency estimates with financial ratios: Investigating the case for Chinese banks", *Omega*, 39, 323–334.
- Banker, R.D. & A. Charnes & W.W. Cooper (1984), "Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis", *Management Science*, 30(9), 1078-1092.

- Caves, D. & L.R. Christensen & W.E. Diewert (1982), "The economic theory of indeks numbers and the measurement of input, output and productivity", *Econometrica*, 50, 1393-1414.
- Charnes, A. & W.W. Cooper & A.Y. Lewin & R.C. Morey & J. Rousseau (1985), "Sensitivity and stability analysis in DEA", *Annals of Operations Research*, 2, 139-156.
- Charnes, A. & W.W. Cooper & E. Rhodes (1978), "Measuring the efficiency of decision making units", *European Journal of Operational Research*, 2, 429-444.
- Charnes, A. & W.W. Cooper & E. Rhodes (1979), "Short communication: Measuring the efficiency of decision making units", *European Journal of Operational Research*, 3, 339.
- Charnes, A. & W.W. Cooper & L.M. Seiford (1995), "Extension to DEA models", in: A. Charnes, W.W. Cooper, A.Y. Lewin, & L.M. Seiford (eds.), *Data envelopment analysis: Theory, methodology and applications*, Berlin: Springer.
- Cooper, W.W. & L.M. Seiford & K. Tone (2006), *Introduction to data envelopment analysis and its uses*, New York: Springer.
- Cooper, W.W. & L.M. Seiford & J. Zhu (2011), "Data envelopment analysis: History, models, and interpretations", in: W.W. Cooper, L.M. Seiford, & J. Zhu (eds.), *Handbook on Data Envelopment Analysis* (2<sup>nd</sup> Ed.), Berlin: Springer.
- Coşkun, M. & H.N. Ardor & A.H. Çermikli & H.O. Eruygur & F. Öztürk & İ. Tokatlıoğlu & G. Aykaç & T. Dağlaroğlu (2012), *Türkiye'de bankacılık sektörü piyasa yapısı, firma davranışları ve rekabet analizi*, İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.
- Das, A. & S. Ghosh (2006), "Financial deregulation and efficiency: An empirical analysis of Indian banks during the post reform period", *Review of Financial Economics*, 15, 193-221.
- Debreu, G. (1951), "The coefficient of resource utilization", *Econometrica*, 19(3), 273-292.
- Denizer, C.A. & M. Dinc & M. Tarımçılar (2007), "Financial liberalization and banking efficiency: Evidence from Turkey", *Journal of Productivity Analysis*, 27, 177-195. Doi: 10.1007/s11123-007-0035-9
- Farrell, M.J. (1957), "The measurement of productive efficiency", *Journal of the Royal Statistical Society*, 120(3), 253-281.
- Fukuyama, H. & R. Matousek (2011), "Efficiency of Turkish banking: Two-stage network system. Variable returns to scale model", *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 21, 75-91. Doi: 10.1016/j.intfin.2010.08.004
- Havranek, T. & Z. Irsova (2013), "Determinants of bank performance in transition countries: A data envelopment analysis", *Transition Studies Review*, 20, 1-17. Doi: 10.1007/s11300-013-0270-x
- Isik, I. & M.K. Hassan (2003), "Financial deregulation and total factor productivity change: An empirical study of Turkish commercial banks", *Journal of Banking & Finance*, 27, 1455-1485. Doi: 10.1016/S0378-4266(02)00288-1
- Koopmans, T.C. (1951), "An analysis of production as an efficient combination of activities", in: T. C. Koopmans (ed.), *Activity analysis of production and allocation*, New Jersey: John Wiley and Sons.
- Kutlar, A. & A. Kabasakal & M. Sarıkaya (2013), "Determination of the efficiency of the world railway companies by method of DEA and comparison of their efficiency by Tobit analysis", *Quality and Quantity*, 47(6), 3575-3602. Doi: 10.1007/s11135-012-9741-0

- Liu, F.F. & P.H. Wang (2008), "DEA Malmquist productivity measure: Taiwanese semiconductor companies", *International Journal of Production Economic*, 112, 367-379.
- Malmquist S. (1953), "Indeks number and indifferences surfaces", *Trabajos de Estadística*, 4, 209-242.
- Mercan, M. & A. Reisman & R. Yolalan & A.B. Emel (2003), "The effect of scale and mode of ownership on the financial performance of the Turkish banking sector: results of a DEA-based analysis", *Socio-Economic Planning Sciences*, 37, 185–202. Doi: 10.1016/S0038-0121(02)00045-9
- Paradin, J.C. & H. Zhu (2013), "A survey on bank branch efficiency and performance research with data envelopment analysis", *Omega*, 41, 61–79.
- Pasiouras, F. (2008), "Estimating the technical and scale efficiency of Greek commercial banks: The impact of credit risk, off-balance sheet activities, and international operations", *Research in International Business and Finance*, 22, 301-318.
- Staub, R.B. & G.S. Souza & B.M. Tabak (2010), "Innovative applications of O.R. evolution of bank efficiency in Brazil: A DEA approach", *European Journal of Operational Research*, 202, 204–213.
- Sufian, F. (2006), "Trends in the efficiency of publicly listed Malaysian commercial banks over-time: A non-parametric DEA window analysis approach", *Banks and Bank Systems*, 1(2), 144-167.
- Sufian, F. & M.Z. Abdulmajid (2007a), "Deregulation, consolidation and banks efficiency in Singapore: Evidence from event study window approach and Tobit analysis", *International Review of Economics*, 54, 261–283. Doi: 10.1007/s12232-007-0017-2
- Sufian, F. & M.Z. Abdulmajid (2007b), "Singapore banking efficiency and its relation to stock returns: A DEA window analysis approach", *International Journal of Business Studies*, 15(1), 83-106.
- Tulkens, H. & P.V. Eeckaut (1995), "Nonparametric efficiency, progress and regress measures for panel data: Methodological aspects", *European Journal of Operations Research*, 80, 474–499.
- Unvan, Y.A. & H. Tatlidil (2012) "Efficiency in the Turkish banking system: A data envelopment approach", *International Journal of Basic & Applied Sciences*, 12(02), 168-186.
- Webb, R.W. (2003), "Levels of efficiency in UK retail banks: A DEA window analysis", *International Journal of the Economics of Business*, 10(3), 305-322.
- Yang, C. (2014), "An enhanced DEA model for decomposition of technical efficiency in banking", *Annals of Operations Research*, 214, 167-185. Doi: 10.1007/s10479-011-0926-z





	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Mean	Std Dev
						1	1	1	1	1	1	0
							1	0.922		1	0.981	0.034
											0.997	
											0.997	
<b>Fibabanka</b>	0.497	0.514	0.834	1							0.711	0.214
		0.504	0.761	1	1						0.816	0.205
			0.663	0.972	1	1					0.909	0.142
				0.967	0.951	1	0.945				0.966	0.021
					0.926	0.957	0.841	0.855			0.895	0.049
						0.872	0.781	0.811	1		0.866	0.084
							0.786	0.820	1	1	0.901	0.099
											0.866	
											0.987	0.023
<b>FINANSBANK</b>	1	0.948	1	1							0.987	0.023
		0.946	1	1	1						0.987	0.023
			1	1	1	1					1	0
				1	1	1	1				1	0
					1	1	1	0.960			0.990	0.017
						1	1	0.939	0.952		0.973	0.028
							0.965	0.931	0.886	0.962	0.936	0.032
											0.982	
											1	0
<b>HSBC</b>	1	1	1	1							1	0
		1	1	1	1						1	0
			1	1	1	1					1	0
				1	1	1	1				1	0
					1	1	1	0.992			0.998	0.004
						1	1	0.989	1		0.997	0.005
							0.986	0.911	0.890	0.947	0.934	0.037
											0.990	
											0.946	0.044
<b>ING BANK</b>	0.911	0.896	0.979	1							0.952	0.036
		0.988	0.901	0.982	0.935						0.947	0.040
			0.892	0.965	0.930	1					0.966	0.029
				0.950	0.927	0.985	1				0.979	0.030
					0.927	0.989	1	1			1	0
						1	1	1	1		1	0
							1	1	1	1	1	0
											0.970	
											0.977	0.025
<b>Şekerbank</b>	0.940	1	0.968	1							1	0.001
		1	0.998	1	1						1	0
			1	1	1	1					1	0
				1	1	1	0.975				0.994	0.011
					1	1	0.975	0.896			0.968	0.043
						1	0.975	0.903	0.912		0.947	0.041
							0.966	0.865	0.826	0.987	0.911	0.067
											0.971	
											0.913	0.087
<b>TEKSTİLBANK</b>	0.826	0.826	1	1							0.950	0.087
		0.800	1	1	1						1	0
			1	1	1	1					0.990	0.017
				1	1	1	0.961				0.981	0.033
					1	1	0.924	1			0.961	0.025
						1	0.929	0.960	0.955		0.943	0.015
							0.921	0.960	0.953	0.938	0.963	
											0.963	
											0.962	0.038
<b>TURKISHBANK</b>	0.916	1	0.934	1							0.931	0.072
		1	0.892	1	0.832						0.960	0.055
			0.973	1	0.868	1					0.895	0.121
				1	0.875	1	0.706				0.882	0.109
					0.927	1	0.705	0.896			0.803	0.134
						1	0.707	0.848	0.655		0.714	0.073
							0.718	0.829	0.630	0.679	0.878	
											0.903	0.081
<b>TBANK</b>	0.955	0.791	0.866	1							0.905	0.096
		0.788	0.834	1	1						0.935	0.083
			0.798	0.940	1	1					0.985	0.026
				0.940	1	1	1				1	0
					1	1	1	1	1		1	0

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Mean	Std Dev
							0.983	1	0.952	1	0.984	0.020
									Bank Mean		0.959	
TEB	0.790	0.867	0.823	0.847							0.832	0.029
		0.891	0.820	0.826	0.902						0.860	0.037
			0.810	0.782	0.884	0.965					0.860	0.071
				0.807	0.900	0.977	0.921				0.901	0.061
					0.900	0.977	0.921	1			0.949	0.041
						0.975	0.923	1	1		0.974	0.032
							0.905	0.955	0.984	1	0.961	0.036
									Bank Mean		0.905	
Ziraat Bankası	1	1	1	1							1	0
		1	1	1	1						1	0
			1	1	1	1					1	0
				1	1	1	1				1	0
					1	1	1	1			1	0
						1	1	1	0.980		0.995	0.009
								1	0.976	0.986	0.991	0.010
									Bank Mean		0.998	
Garanti	0.816	0.989	1	1							0.951	0.078
		0.992	1	1	1						0.998	0.003
			1	1	1	1					1	0
				1	1	1	1				1	0
					1	1	1	1			1	0
						1	1	1			1	0
							1	0.979	1		0.995	0.009
								1	0.944	1	0.999	0.024
									Bank Mean		0.990	
HALKBANK	1	1	0.876	1							0.969	0.054
		1	0.890	1	1						0.972	0.048
			0.943	1	1	1					0.986	0.025
				1	1	1	1				1	0
					1	1	1	1			1	0
						1	1	1	1		1	0
							1	1	1	1	1	0
								1	1	1	1	0
									Bank Mean		0.990	
Türkiye İş Bankası	0.817	0.973	1	1							0.947	0.076
		0.973	1	1	1						0.993	0.012
			1	1	1	1					1	0
				1	1	1	1				1	0
					1	1	1	1			1	0
						1	1	1	0.993		0.998	0.003
								1	1	0.978	0.994	0.010
									Bank Mean		0.991	
VakıfBank	0.801	0.915	0.980	1							0.924	0.078
		0.915	0.934	0.959	1						0.952	0.032
			0.943	0.959	1	1					0.975	0.025
				0.955	1	1	1				0.989	0.019
					1	1	1	1			1	0
						1	1	1	1		1	0
							0.924	0.962	1	1	0.972	0.032
									Bank Mean		0.973	
YapıKredi	0.998	0.944	0.989	1							0.983	0.023
		0.943	0.987	1	1						0.982	0.024
			0.976	0.987	1	1					0.991	0.010
				0.927	1	1	1				0.982	0.032
					1	1	1	1			1	0
						1	1	1	1		1	0
							0.934	1	1	1	0.983	0.029
									Bank Mean		0.989	
Average	0.900	0.922	0.938	0.976	0.983	0.994	0.969	0.966	0.944	0.969		

## Alkollü İçecek Vergilerinin Sosyal Maliyetleri Azaltıcı Etkilerinin Bireysel Tutumlar Yönünden Analizi (İstanbul İli Örneği)<sup>1</sup>

*Ufuk GERGERLİOĞLU, Department of International Business and Trade, Faculty of Commerce, Yeditepe University, Turkey; e-mail: ufukyunus@gmail.com*

*Kutluk Kağan SÜMER, Department of Econometrics, Faculty of Economics, Istanbul University, Turkey; e-mail: kutluk@istanbul.edu.tr*

### Analysing of Mitigating Effects of Spirits Sale Taxes on Social Costs in terms of Individual Attitudes (Istanbul Province Case)<sup>2</sup>

#### Abstract

In this article, in terms of education, income and marital status variable from the perspective of the Turkey the social costs mitigating effects of spirits sale taxes which imposed on the individual attitudes will be analyzed.

**Keywords** : Spirits Sale Tax, Attitude, Social Cost.

**JEL Classification Codes** : H20, H30.

#### Öz

Bu makalede, Türkiye perspektifinde alkollü içecekler üzerine salınan özel tüketim vergilerinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkilerinin bireysel tutumlar yönünden analizi yapılacak ve ortaya çıkan sonuçlar eğitim, gelir ve medeni hal değişkenleri göz önünde bulundurularak değerlendirilecektir.

**Anahtar Sözcükler** : Alkollü İçecekler Vergisi, Tutum, Sosyal Maliyet.

---

<sup>1</sup> Bu makale, “Davranışları Etkilemeye Yönelik Özel Tüketim Vergilerinin Tutum ve Davranışlar Üzerindeki Etkilerinin Ampirik Analizi (İstanbul İli Örneği)” adlı doktora tez çalışmasından üretilmiştir.

<sup>2</sup> This article has been generated from the dissertation which is titled as “Analysing of Mitigating Effects of Spirits Sale Taxes on Social Costs in terms of Individual Attitudes (Istanbul Province Case)”.

## 1. Giriş

Vergilerin bireylerin tutum ve davranışlarını etkilediği bilinmektedir. Ancak vergilerin bu etkisi, demografik nitelikteki faktörlerin varlığında ve başkaca unsurların mevcudiyetinde bir takım farklılıklar ortaya koymaktadır. Bu durumu destekleyen birçok ampirik çalışma mevcuttur. Aynı zamanda birçok ampirik çalışma, vergilerin bir taraftan sosyal maliyetleri azaltıcı etkiler oluşturduğunu ve diğer taraftan da vergilemeye yönelik bir takım olumsuz tutumsal eğilimler açığa çıkarttığını göstermektedir. Elbette bu sonuçlar, vergilerin yapılarına göre farklılık arz etmektedir. Özellikle dolaysız vergiler ile dolaylı vergiler ayrımında, dolaylı vergilerin kendilerine has bir takım özelliklerinden ötürü dolaysız vergilere kıyasla daha az tutumsal tepkiye neden oldukları gözlenmektedir. Bilhassa bu tepki, dolaylı vergi kapsamında yer alan özel tüketim vergilerinde daha net bir biçimde ortaya çıkmaktadır.

Bu kapsamda bu çalışmada, alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyeti azaltıcı etkileri eğitim, medeni hal ve gelir bağımsız değişkenine göre analiz edilerek değerlendirilecektir. Bu bağlamda öncelikle alkollü içecek vergilerine yönelik olarak sosyal maliyetler ve bireysel tutumlar ekseninde yapılan mevcut ampirik çalışma sonuçları ele alınacaktır. Ardından alkollü içeceklerle yönelik özel tüketim vergileri kapsamında yapılan saha araştırma sonuçları, eğitim, medeni hal ve gelir bağımsız değişkeni çerçevesinde analiz edilerek değerlendirilecektir.

## 2. Alkollü İçecek Vergilerine Yönelik Olarak Sosyal Maliyetler ve Bireysel Tutumlar Ekseninde Yapılan Mevcut Ampirik alışma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Maliye literatüründe alkollü içeceklerin vergilendirilmesine yönelik olarak yapılmış birçok saha araştırması mevcuttur. Bu saha çalışmaları genellikle alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetler kapsamında değerlendirilmesini içermektedir. Bununla birlikte alkollü içecek vergilemesinin bireylerin tutumları üzerinde nasıl bir etki oluşturduğuyla ilgili de birçok çalışma yapılmıştır. Bu araştırmalara yönelik sonuçlardan bahsetmeden önce maliye literatürü çerçevesinde alkollü içeceklerin vergilendirilmesinin etkilerine ilişkin kısa bir değerlendirme yapmak anlamlı olacaktır.

Alkollü içecek tüketimi, hem bireysel yönden içki kullanan kişiler için özel maliyet oluşurmakta hem de toplumsal yönden birtakım sosyal maliyetler meydana getirebilmektedir. Böyle bir durum da toplumsal maliyetlerin içselleştirilmesi gerektiğini ortaya çıkartmaktadır (Smith, 2005: 67-68). İşte bu noktada vergilerin bir araç olarak kullanılması gündeme gelmektedir (Heien, 1995: 243). Ancak toplumsal maliyetlerin içselleştirilmesi adına salınan alkollü içecek vergileri bazı problemleri de beraberinde getirmektedir.

Bu problemlerden birisi alkollü içecekler üzerine salınan vergilerin gelir düzeyi gözetilmeksizin uygulanmasıyla ilgilidir (Sexton, 2013: 242). Bundan dolayı bu nitelikteki vergiler gerileyici özellik ortaya koymakta ve marjinal tüketim eğilimi yüksek insanların üzerinde bir yük oluşturmaktadır (Lorenzi, 2004: 59). Dolayısıyla bu nitelikteki vergilerin tüketim kararlarını etkilediği kabul edilmektedir (Badenes-Plá and Jones, 2003: 127).

Bu bağlamda yapılan birçok ampirik araştırma literatürdeki bu açıklamaları doğrular niteliktedir. Gabe (2008) alkollü içeceklere yönelik özel tüketim vergilerinin tüketici talepleri üzerinde azaltıcı bir etki ortaya koyduğunu göstermiştir.

Aynı zamanda bazı saha araştırması sonuçları alkollü içki vergilemesinin alkollü içki tüketiminin meydana getirdiği toplumsal maliyetleri içselleştirdiğini de ortaya koymaktadır. Son ve Topyan (2011), şarap gibi alkol derecesi nispeten düşük içkiler üzerindeki vergi artışlarının alkol tüketimine bağlı ölümcül hastalık riskini azaltacağını açığa çıkartmıştır. Bu sonuca ilave olarak Durrance vd. (2011), yaptıkları bir çalışmada alkollü içecek tüketimi artışının kadın cinayetlerini çoğalttığını ve bu durumun alkollü içecek vergileri yoluyla azaltılabileceğini tahmin etmişlerdir. Alkollü içki vergilemesinin sosyal maliyetleri azaltıcı bu etkilerinin yanında bireylerin tutumları üzerinde de yönlendirici bir etki oluşturdukları bilinmektedir.

Bu bağlamda Nordblom (2006) tarafından yapılan 1692 kişinin katılımıyla yapılan bir çalışma, alkol içki tüketimi üzerine uygulanan vergilerin bireylerin tutumları üzerinde ne yönde bir etki oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Bu çalışmaya yönelik sonuçlar şu şekildedir:

- Örnek kitlenin %20'si alkol vergilerinin kaldırılmasından veya oldukça fazla miktarda azaltılmasından yana tutum ortaya koymuşlardır.
- Örnek kitlenin %35'i alkol vergilerinin az bir miktar düşürülmesi yönünde tutum sergilemişlerdir.
- Örnek kitlenin %25'i alkol vergilerinin değiştirilmemesinden yana bir tutumsal eğilim gösterirken aynı örnek kitlenin %6'sı az bir miktarda artış olabileceğinden yana bir tutum ortaya koymuşlardır.
- Örnek kitlenin %7'si alkol vergilerinin çok fazla arttırılması gerektiğini düşünürken aynı örnek kitlenin %7'si alkol vergileri ile alakalı olarak kararsız bir tutum sergilemişlerdir.

Tüm bu sonuçlar bir arada değerlendirildiğinde, özel tüketim vergilerinin sosyal veya toplumsal maliyetleri azaltıcı etkiler oluşturduğu ve aynı zamanda bu nitelikteki vergilerin bireylerin tutumsal eğilimlerini olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. İşte bu noktada bireylerin özel tüketim vergilerinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkilerini ne ölçüde desteklediği önem kazanmaktadır. Bu bağlamda bu çalışmada ciddi dışsal maliyetler

oluşturan ve özel tüketim vergileri kapsamında değerlendirilen alkollü içeceklerin vergileme ve demografik unsurlar çerçevesinde değerlendirilmesine yer verilecektir.

### **3. Alkollü İecklere Yönelik Özel Tüketim Vergileri Kapsamında Yapılan Saha Araştırma Sonuçlarının Eğitim, Gelir ve Medeni Hal Değerşkeni Çerçevesinde Analiz Edilerek Değerlendirilmesi**

Bu ana başlık altında, davranışları etkilemeye yönelik özel tüketim vergilerinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkilerinin analizi ve bu analize yönelik sonuçların değerlendirilmesi, temel demografik nitelikteki değerşkenler perspektifinden yapılacaktır. Bu bağlamda bu çalışma, iki kısımdan oluşmaktadır. İlk olarak, doktora tezi çerçevesinde yapılan saha araştırmasının genel hususlarına değerinilecektir. Sonrasında, bireylerin davranışlarını etkilemeye yönelik özel tüketim vergilerinin sosyal maliyeti azaltıcı etkilerinin analizi ve değerlendirmesi, bağımsız eğitim, medeni hal ve gelir değerşkeni ekseninde yapılacaktır.

#### **3.1. Araştırmanın Genel Çerçevesi**

Bu başlık altında ilk olarak bu çalışmanın hangi amaç için yapıldığı konusuna değerinilecektir. Ardından bu çalışma bağlamında belirlenen ana kitle ve örnek kitle verilerine ilişkin değerlendirmelerde bulunulacaktır. Daha sonra araştırmanın yönteminin ne olduğuna yönelik bir açıklama yapılarak kullanılan istatistiki metotlardan bahsedilecektir. Son olarak örnekleme ile alakalı bilgilere yer verilecektir.

##### **3.1.1. Çalışmanın Amacı**

Bu çalışmada, davranışları etkilemeye yönelik özel tüketim vergileri kapsamındaki alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkisinin bireylerin tutumları üzerinde nasıl bir etki oluşturduğunun analizi yapılacaktır. Bu bağlamda İstanbul'da yaşayan bireylerin tutumları eğitim, gelir ve medeni hal bağımsız değerşkeni ekseninde test edilmektedir.

##### **3.1.2. Ana Kitle ve Örnek Kitle Verilerine İlişkin Değerlendirme**

Literatürde, ana kitle, tüm birimlerden oluşan küme biçiminde ifade edilirken örnek kitle ana kitlenin bir alt kümesi şeklinde tanımlanmaktadır (Güler, 2008: 4). Literatürdeki bu açıklama çerçevesinde yapılan saha çalışması için ana kitle, İstanbul'da yaşayan 20 yaş ve üstü bireyler olarak tanımlanmıştır. Bu kapsamda araştırmanın ana kitlesi, TÜİK'in adrese dayalı nüfus sayımına bağlı kalınarak tespit edilmiştir. Bu durumda ana kitle, 31 Aralık 2012 için 9.564.693 kişiden oluşmaktadır. Ancak, şile, Çatalca ve Adalar ilçeleri, örnekleme sayısının yetersizliğinden dolayı rassal örnekleme tablosuna dâhil

edilmemiştir. Bu ana kitlenin alt kümesini oluşturan örnek kitle, İstanbul ili sınırları içerisindeki 1000 kişiden oluşmaktadır. Bu örnek kitle ilçe, yaş ve cinsiyet verilerine bağlı kalınarak tabakalı rassal örnekleme esasına göre seçilmiştir.

1000 kişilik örnek kitle,  $n=Nt^2pq / (d^2(N-1) + t^2pq)$  formülüne bağlı kalınarak tespit edilmiştir. Bu formül ana kitlenin bulunduğu durumlarda kullanılmaktadır. Formüle göre, n örnek kitleyi, N ana kitleyi, d örneklem hatasını, t belirli bir anlamlılık düzeyinde t tablosuna göre bulunun değeri, p ve q da verilerin homojen olup olmadığını ortaya koyan katsayıları ifade etmektedir. Bu bağlamda bu formüle  $N= 9.564.693$  kişi,  $t= 1,96$  (%95 güvenilirlik aralığında t tablosuna karşılık gelen değer),  $d=3\%-4\%$  aralığında örneklem hatası,  $p=0.5$  ile  $q=0.5$  (verilerin homojen olmadığından hareketle belirlenen değerler) sayısal değerleri uygulandığında 1000 kişilik örnek kitleye ulaşılmaktadır. İlçe, cinsiyet ve yaş verileri ile alakalı tabakalı rassal örnekleme tablosu, Tablo: 1'de görülmektedir.

**Tablo: 1**  
**İlçe, Cinsiyet ve Yaş Verilerine Göre Tabakalı Rassal Örnekleme Tablosu**

İLÇE	20 – 24 Yaş Aralığı	25 -39 Yaş Aralığı	40 – 59 Yaş Aralığı	60+ 60 ve Üstü Yaş Grubu	TOPLAM	TOPLAM		İlçe Yüzde	İlçe toplam
						Kadın	Erkek		
Arnavutköy	16.731	56.721	38.143	11.606	123.201	6	6	1%	13
Ataşehir	30.871	116.169	98.228	34.134	279.402	15	15	3%	29
Avcılar	32.707	117.463	92.808	31.339	274.317	14	14	3%	29
Bağcılar	61.765	218.554	152.803	40.326	473.448	25	25	5%	50
Bahçelievler	48.445	176.521	143.751	50.833	419.550	22	22	4%	44
Bakırköy	16.315	55.931	65.064	40.188	177.498	9	9	2%	19
Başakşehir	22.598	91.340	65.286	14.226	193.450	10	10	2%	20
Bayrampaşa	21.292	74.676	69.326	25.641	190.935	10	10	2%	20
Beşiktaş	15.369	52.271	51.522	34.972	154.134	8	8	2%	16
Beykoz	20.046	65.945	64.897	24.873	175.761	9	9	2%	19
Beylikdüzü	15.059	67.890	57.892	19.259	160.100	8	8	2%	17
Beyoğlu	20.455	70.028	61.836	23.046	175.365	9	9	2%	18
Büyükkçekmece	14.437	55.506	50.219	19.578	139.740	7	7	1%	15
Çekmeköy	15.080	58.735	42.576	11.164	127.555	7	7	1%	13
Esenler	37.747	131.369	95.853	24.705	289.674	15	15	3%	31
Esenyurt	46.572	174.539	101.636	25.002	347.749	18	18	4%	37
Eyüp	28.380	102.388	88.319	30.447	249.534	13	13	3%	26
Fatih	37.855	112.630	107.899	58.467	316.851	17	17	3%	33
Gaziosmanpaşa	37.870	138.058	112.987	36.838	325.753	17	17	3%	34
Güngören	25.840	86.464	75.589	28.416	216.309	11	11	2%	23
Kadıköy	33.264	132.702	148.267	116.695	430.928	23	23	5%	45
Kağıthane	33.988	125.356	101.697	30.199	291.240	15	15	3%	31
Kartal	32.591	127.510	114.073	43.405	317.579	17	17	3%	33
Küçükçekmece	57.098	212.548	165.097	53.120	487.863	26	26	5%	51
Maltepe	35.585	133.335	121.356	53.734	344.010	18	18	4%	36
Pendik	47.178	187.715	139.847	43.083	417.823	22	22	4%	44
Sancaktepe	22.588	84.079	54.842	13.619	175.128	9	9	2%	18
Sarıyer	27.216	78.222	76.696	31.469	213.603	11	11	2%	23
Silivri	12.235	43.303	37.276	16.005	108.819	6	6	1%	11
Sultanbeyli	26.574	82.470	53.774	12.723	175.541	9	9	2%	19
Sultangazi	39.525	143.747	94.830	24.207	302.309	16	16	3%	32
Şişli	25.483	97.083	81.665	40.156	244.387	13	13	3%	26
Tuzla	18.147	57.243	43.959	12.754	132.103	7	7	1%	14
Ümraniye	48.264	197.973	149.907	41.982	438.126	23	23	5%	46
Üsküdar	44.611	147.540	140.385	62.500	395.036	21	21	4%	42
Zeytinburnu	24.628	81.790	69.065	22.880	198.363	10	10	2%	21
TOPLAM	1.094.409	3.955.814	3.229.370	1.203.591	9.483.184	500	500	100%	1000

Tabakalı rassal örnekleme yöntemine göre seçilen 1000 örneklemin kadın ve erkek için eşit olduğu Tablo: 1’de görölmektedir. Bu durumun kanıtı, 31 Aralık 2012 tarihi itibarıyla 13.854.740 kişiden oluşan İstanbul nüfusunun %50.2’sinin (6.956.908 kişi) erkeklerden ve %49.8’inin (6.897.832 kişi) ise kadınlardan oluşmasıdır. Aynı zamanda Tablo: 1, İstanbul ilçe nüfuslarını çalışmanın örnek kitlesini göz önünde bulundurarak ilçelere göre oranlı bir biçimde dağıtmıştır. Bununla birlikte Tablo: 1, her ilçe için yaş gruplarına göre de ayırım yapmıştır.

### **3.1.3. Araştırmanın Yöntemi ve Kullanılan İstatistikî Metotlar**

Doktora tezi kapsamında yapılan saha araştırma çalışması, 2013 Aralık ayı içinde İstanbul’daki 36 ilçeyi kapsamaktadır. Bu çalışma, tecrübeli anketör tarafından yüz yüze anket yöntemi ile yapılmıştır. Yaklaşık 1100 kişi ile anket yapılmış, ancak 1018 kişinin anketi uygun görölmüştür. Bu kapsamda analiz çalışmaları, 1018 kişinin verilerine bağlı kalınarak yapılmıştır. 1018 kişinin verilerine bağlı kalınması, daha önce belirlenen örnek kitle (1000) açısından istatistiksel manada bir sıkıntı oluşturmamaktadır.

Doktora çalışmasının anket bölümü, altı kısımdan oluşmaktadır. Ancak bu makalede, sadece alkollü içecekler vergilerinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkilerine yönelik bireysel tutumlar dikkate alınacak ve bu tutumlar eğitim, gelir ve medeni hal değışkeni çerçevesinde açıklanacaktır.

Anket formları, Sosyal Bilimler Tabanlı İstatistik Paketi (Statistical Package for Social Science SPSS 21) kullanılarak analiz edilmiştir. 59 tutum ifadesi için Cronbach’s Alfa Güvenilirlik değeri 0.895 olarak belirlenmiştir.

Bu çalışmada, öncelikle, alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyeti azaltıcı etkilerinin bireysel tutumlar ekseninde nasıl bir sonuç ortaya koyduğu sıklık (frekans) analizleri yardımıyla açıklanmıştır. Sonrasında aynı tutum ifadeleri için parametrik olmayan Kruskal –Wallis H istatistiksel test sonuçlarına yer verilmiştir. Aynı zamanda her teste ilişkin hipotezler EK: 1’de gösterilen tablo altlıklarında gösterilmiştir.

### **3.1.4. Örnekleme Yönelik Bilgiler**

Bu kapsamda bu saha araştırması için örnekleme ilişkin güvenilirlik düzeyi %95 olarak belirlenmiş, örnekleme hatası ise %3 olarak tanımlanmıştır. Ankete katılım sağlayan 1018 kişi ile alakalı temel veriler, sıklık (frekans) tabloları aracılığıyla aşağıda belirtilmiştir.

Ankete katılanların cinsiyet dağılımı, Tablo: 2’de gösterilmiştir.



**Tablo: 2**  
**Katılımcıların Cinsiyet Durumu Gösteren Sıklık Tablosu**

	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde
Kadın	502	49,3	49,3
Erkek	516	50,7	50,7
Toplam	1018	100,0	100,0

Ankete katılanların eğitim durumu, Tablo: 3'te belirtilmiştir. Tablo: 3, ankete en çok katılanların ilkököl (%30.6) ve lise mezunları (%33.3) olduğunu göstermiştir.

**Tablo: 3**  
**Katılımcıların Eğitim Durumu Gösteren Sıklık Tablosu**

	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde
Mezun Değil	33	3,2	3,2
İlkököl Mezunlu	312	30,6	30,6
Ortaököl Mezunlu	146	14,3	14,3
Lise Mezunlu	339	33,3	33,3
Üniversite Mezunlu	162	15,9	15,9
Lisansüstü Mezunlu	26	2,6	2,6
TOPLAM	1018	100,0	100,0

Katılımcıların medeni durumuna ilişkin veriler Tablo: 4'te belirtilmiştir. Tablo: 4, ankete en çok katılanların evliler (%63,1) olduğunu göstermiştir.

**Tablo: 4**  
**Katılımcıların Medeni Hal Durumu Gösteren Sıklık Tablosu**

	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde
Evli	642	63,1	63,1
Bekâr	323	31,7	31,7
Dul	53	5,2	5,2
Toplam	1018	100,0	100,0

Tablo: 5'te, katılımcıların gelir düzeyi gösterilmektedir. Ankete en çok katılanların 1001-2000 TL arası gelire sahip olanlardan (%34.1) meydana geldiği, Tablo: 5'ten anlaşılmaktadır.

**Tablo: 5**  
**Katılımcıların Gelir Düzeyi Gösteren Sıklık Tablosu**

	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde
Hiç Geliri Olmayanlar	291	28,6	28,6
773 TL'den Az Gelire Sahip Olanlar	31	3,0	3,0
773 - 1.000 TL Arası Gelire Sahip Olanlar	148	14,5	14,5
1.001 - 2.000 TL Arası Gelire Sahip Olanlar	347	34,1	34,1
2.001 - 4.000 TL Arası Gelire Sahip Olanlar	158	15,5	15,5
4.001 - 6.000 TL Arası Gelire Sahip Olanlar	29	2,8	2,8
6.001 TL'den Fazla Gelire Sahip Olanlar	14	1,4	1,4
TOPLAM	1018	100,0	100,0

#### **4. Alkollü İçeceklerle Salınan Vergilerin Sosyal Maliyetleri Azaltıcı Etkilerine Yönelik Bilişsel Tutumlara İlişkin Analiz Sonuçlarının Bir Arada Ele Alınması**

Alkollü içeceklerle salınan vergilerin sosyal maliyetleri azaltıcı etkilerine yönelik bilişsel tutumların bir arada değerlendirilmesinde beş ayrı tablodan yararlanılacaktır. Bu tablolardan ilki, alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetleri azaltması ile alakalı beş farklı bilişsel tutum için sıklık analizi sonuçlarını bir arada değerlendirmektedir. İkinci tablo, alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetleri azaltması ile alakalı beş farklı bilişsel tutumun bağımsız gelir değişkeni ile nasıl bir etkileşim içerisinde olduğunu ortaya koymaktadır. Üçüncü tablo, alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetleri azaltması ile ilgili beş ayrı bilişsel tutumun medeni hal bağımsız değişkeni ile nasıl bir görünüm ortaya koyduğunu anlatmaktadır. Son tablo ise, alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetleri azaltmasına yönelik beş bilişsel tutum ifadesi ile eğitim bağımsız değişkeni arasındaki ilişkiyi açığa çıkartmaktadır.

Tablo: 6'da, alkollü içeceklerin üzerine salınan vergilerin nasıl bir tutumsal eğilim açığa çıkarttığıyla ilgili bilişsel tutum ifadeleri yer almaktadır. Bu tutum ifadeleri, alkol tüketimi ile ortaya çıkan sosyal maliyetlerin azaltılmasına yönelik bir nitelik taşımaktadır. Bu bilgiler ışığında Tablo: 6, ilgili tutumlara ilişkin sıklık analizi sonuçlarını ortaya koymaktadır (Ek:1). Bu sıklık analizi sonuçları bir arada değerlendirildiğinde ise şu sonuçların ortaya çıktığı görölmektedir:

- Örnek kitlenin %60.9'u, alkollü içeceklerden alınan vergilerin özel bir fonda toplanması ve bu fonların alkol kullanımına ilişkin hastalıkların iyileştirilmesinde kullanılması şartıyla yüksek vergi artışlarını desteklemektedir. Bu tutuma yönelik destekleme, benzer nitelikteki diğer tutumlara nazaran daha yüksek bir görünümde-dir. Buna karşın bu tutum ile alakalı kararsızlık eğilimi, diğer tutumsal ifadelere kıyasla daha fazladır.

- Bu tutum grubu içerisinde en düşük kararsızlık eğilimi, “alkollü içeceklerin tüketimi üzerine konulan yüksek vergilerin hastalık riskini azaltacağına inanıyorum” bilişsel tutum ifadesinde ortaya çıkmaktadır.
- Alkollü içeceklere salınan yüksek oranlı vergilerin şiddet ve intihar olaylarını azaltacağına inanmayanlar, bu tutuma inananlardan daha yüksek düzeyde bir eğilim ortaya koymaktadırlar.
- Örnek kitlenin neredeyse yarısı, alkollü içecek tüketiminin, alkole ilişkin hastalık riskinin ve aşırı alkol tüketimi ile oluşan sosyal maliyetlerin yüksek vergilerle azalacağını kabul etmektedir.

**Tablo: 6**

**Alkollü İçeceklere Salınan Vergilerin Sosyal Maliyeti Azaltıcı Etkilerine Yönelik Bilişsel Tutumlara İlişkin Sıklık Analizlerinin Bir Arada Değerlendirilmesi**

BİLİŞSEL TUTUMLAR	İlgili Tutumu Destekleme Oranı	İlgili Tutuma Katılmama Oranı	İlgili Tutum İçin Kararsızlık Oranı	Toplam
Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim	%60.9	%25.3	%13.9	%100.0
Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum.	%50.2	%43.6	%6.2	%100.0
Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum	%49.8	%42.0	%8.2	%100.0
Aşırı Alkol Tüketimi Topluma Önemli Maliyetler Yüklendiği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum	%49.3	%39.5	%11.2	%100.0
Alkollü İçeceklere Yüklenen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet Ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum	%43.5	%45.5	%11.0	%100.0

Tablo: 7, alkollü içeceklerin üzerine salınan vergilerin gelir bağımsız değişkeni göz önünde bulundurularak nasıl bir tutumsal eğilime sebebiyet verdiğini göstermektedir. Tablo: 7 ‘deki veriler, Kruskal-Wallis U testi sonuçlarından elde edilen sıra ortalamalarını ifade etmektedir. İlgili tutuma ilişkin sıra ortalama rakamları, gelir seviyesine göre değişebilen ve tutumların birbiriyle mukayesesine izin veren bir gösterge niteliğindedir. Dolayısıyla daha yüksek sıra ortalaması rakamı, daha güçlü tutumu açığa çıkartmakta veya tam tersi daha düşük sıra ortalaması rakamı, daha zayıf tutumu ortaya koymaktadır.

Bu tutum ifadeleri, alkol tüketimi ile ortaya çıkan sosyal maliyetlerin azaltılmasına yönelik bir özellik taşımaktadır. Bu bağlamda Tablo: 7, ilgili tutumlara ilişkin sıra ortalaması sonuçlarını farklı gelir düzeylerine göre değerlendirmektedir. Ayrıca Tablo:

7'deki tüm verilerin Kruskal-Wallis P değerleri, istatistiksel açıdan anlamlılık içermektedir (Ek: 1). Bu test analizleri bir arada değerlendirildiğinde ise şu sonuçların ortaya çıktığı gözlemlenmektedir:

- Tablo: 7'deki tutum grubu bir arada değerlendirildiğinde yüksek gelire sahip olanların, diğer gelir gruplarına kıyasla alkollü içeceklerin sebebiyet verebileceği sosyal maliyetlerin (şiddet, intihar olayları, hastalık riski) azaltılmasına dönük yüksek vergileri daha az destekledikleri sonucuna ulaşılmaktadır.
- Tablo: 7, tüm tutum grubu içerisinde düşük gelire sahip olanların diğer gelir gruplarına nazaran alkole ilişkin sosyal maliyetlerin azaltılmasına yönelik yüksek vergileri daha fazla desteklediklerini göstermektedir.
- Tablo: 7, tüm tutum ifadeleri ve gelir grupları içerisinde en güçlü tutumsal eğilimin, düşük gelir gruplarının alkollü içeceklerden alınan vergilerin özel bir fonda toplanması ve bu fonların alkollü içki kullanımına ilişkin hastalıkların iyileştirilmesinde kullanılmak şartıyla yüksek vergi artışlarını desteklemelerinde açığa çıktığını ortaya koymaktadır.

**Tablo: 7**

**Gelir Değişkeni ile Alkollü İçeceklere Salınan Vergilerin Sosyal Maliyeti Azaltıcı Etkilerine Yönelik Bilişsel Tutumlar Arasındaki İlişkinin Sonuçları**

<b>BİLİŞSEL TUTUMLAR</b>	<b>Geliri 1000 TL'den az olanlar (Düşük)</b>	<b>Geliri 1001TL-2000TL arası olanlar (Orta-altı)</b>	<b>Geliri 2001TL-4000TL arası olanlar (Orta-üstü)</b>	<b>Geliri 4001TL üzeri olanlar (Yüksek)</b>
Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim	397,41	365,06	329,72	342,37
Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum.	371,3	377,97	344,3	293,24
Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum	375,79	385,13	328,04	276,51
Aşırı Alkol Tüketimi Topluma Önemli Maliyetler Yüklediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum	389,26	375,1	332,15	286,28
Alkollü İçeceklere Yüklenen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet Ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum	385,99	370,72	339,84	306,99

Tablo: 8, alkollü içeceklerin üzerine salınan vergilerin medeni hal bağımsız değişkeni göz önünde bulundurularak nasıl bir tutumsal eğilim açığa çıkarttığını bir arada

göstermektedir. Tablo: 8’deki veriler, Kruskal-Wallis U testi sonuçlarından elde edilen sıra ortalamalarını ifade etmektedir. Tablo: 8’deki verilere ilişkin tüm Kruskal-Wallis P değerleri, istatistiksel açıdan anlamlılık içermektedir (Ek: 1). Bu test analizleri bir arada değerlendirildiğinde şu sonuçların ortaya çıktığı görülmektedir:

- Tablo: 8’deki tutum ifadeleri bir arada değerlendirildiğinde dul ve bekârlara kıyasla evlilerin alkollü içeceklerin sebebiyet verebileceği sosyal maliyetlerin (şiddet, intihar olayları, hastalık riski) azaltılmasına dönük yüksek vergileri daha fazla destekledikleri görülmektedir.
- Tablo: 8’deki tüm tutum ifadeleri kapsamında, evli ve dullara nazaran bekârların sosyal maliyetlerin azaltılmasına yönelik yüksek vergiler konusunda daha zayıf tutuma sahip oldukları gözlemlenmektedir.
- Tablo: 8’e göre tüm tutum ifadeleri ve gelir grupları içerisinde en güçlü tutumsal eğilim ise, bekâr ve dullara kıyasla evlilerin alkollü içecekler üzerine salınan yüksek vergilerin hastalık riskini azaltacağına ilişkin tutumlarında görülmektedir.

**Tablo: 8**  
**Medeni Hal Değişkeni ile Alkollü İçeceklere Salınan Vergilerin Sosyal Maliyeti Azaltıcı Etkilerine Yönelik Bilişsel Tutumlar Arasındaki İlişkinin Sonuçları**

BİLİŞSEL TUTUMLAR	EVLİ	BEKÂR	DUL
Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum.	537,5	457,88	484,87
Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum	531,72	462,84	524,74
Aşırı Alkol Tüketimi Toplumda Önemli Maliyetler Yüklediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum	533,12	461,3	517,12
Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim	531,42	468,93	491,28
Alkollü İçeceklere Yüklenen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet Ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum	528,95	472,34	500,4

Tablo: 9, alkollü içeceklerin üzerine salınan vergilerin eğitim bağımsız değişkeni göz önünde bulundurularak nasıl bir tutumsal eğilim açığa çıkarttığını topluca göstermektedir. Tablodaki veriler, Kruskal-Wallis U testi sonuçlarından elde edilen sıra ortalamalarını ifade etmektedir. Tablo: 9’daki verilere ilişkin tüm Kruskal-Wallis P değerleri, istatistiksel açıdan anlamlılık içermektedir (Ek: 1). Bu test analizleri bir arada değerlendirildiğinde şu sonuçların ortaya çıktığı gözlemlenmektedir:

- Tablo: 9’a ilişkin tutum ifadeleri bir arada değerlendirildiğinde, ilkökul mezunlarının diğer mezun gruplarına kıyasla alkollü içeceklerin sebebiyet verebileceği sosyal maliyetlerin (şiddet, intihar olayları, hastalık riski)

azaltılmasına dönük yüksek vergileri daha fazla destekledikleri görülmektedir.

- Tablo: 9'a göre tüm tutum ifadeleri kapsamında diğer mezun gruplarına nazaran üniversite mezunları, alkollü içeceklere ilişkin sosyal maliyetlerin azaltılmasına yönelik yüksek vergiler konusunda daha zayıf tutumsal eğilim ortaya koymaktadırlar.
- Tablo: 9'a göre tüm tutum ifadeleri ve farklı eğitim seviyelerinde açığa çıkan en güçlü tutumsal eğilim, ilkokul mezunlarının alkollü içecekler üzerine salınan yüksek vergilerin hastalık riskini azaltacağına ilişkin tutumlarında görülmektedir.

**Tablo: 9**

**Eğitim Değişkeni İle Alkollü İçeceklere Salınan Vergilerin Sosyal Maliyeti Azaltıcı Etkilerine Yönelik Bilişsel Tutumlar Arasındaki İlişkinin Sonuçları**

BİLİŞSEL TUTUMLAR	İLKOKUL MEZUNU	ORTAOKUL MEZUNU	LİSE MEZUNU	ÜNİVERSİTE MEZUNU
Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum	546,63	487,29	438,4	432,16
Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum	524,46	516,22	442,95	439,26
Aşırı Alkol Tüketimi Topluma Önemli Maliyetler Yüklediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum	533,02	512,65	447,44	416,58
Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim	518,69	481,84	457,5	450,9
Alkollü İçeceklere Yüklenen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet Ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum	540,19	517,57	426,7	441,7

## 5. Sonuç

Özel tüketim vergileri kapsamında ele alınan alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkileri medeni hal, gelir, ve eğitim bağımsız değişkeni çerçevesinde şu neticeleri açığa çıkartmaktadır:

Evliler, dul ve bekârlara kıyasla alkollü içecek vergilerinin içki tüketimine ilişkin sosyal maliyetleri azaltıcı etkilerini daha çok desteklemektedirler. Bu nitelikteki tutumlara yönelik olarak tüm medeni hal grupları içerisinde en zayıf tutumsal eğilimi bekârlar sergilemektedir.

Gelir düzeyi 1000TL’den az düşük gelir grubu, diğer gelir gruplarına nazaran, alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkisini daha çok desteklemektedir. Tüm gelir grupları içerisinde alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetleri düşürebileceğini en az gelir düzeyi 4000TL’nin üzerinde olan gelir grupları düşünmektedir. Aynı zamanda bu değişkene ilişkin neticeler, gelir düzeyi ile alkol vergilemesinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkilerine yönelik tutumlar arasında ters oranlı bir ilişkiyi de göstermektedir.

İlkokul mezunları, diğer mezun kategorilerine nazaran, alkollü içecek vergilerinin toplumsal maliyetleri hafifletebileceğini daha fazla düşünmektedirler. Tüm eğitim kategorileri içerisinde, alkollü içecek vergilerinin toplumsal maliyetleri azaltabileceğini en az üniversite mezunları düşünmektedirler. Aynı zamanda bu değişkene yönelik neticeler, alkollü içecek vergilerinin sosyal maliyetleri azaltıcı etkisi ile eğitim düzeyi arasında ters oranlı bir ilişkinin olduğunu da göstermektedir.

### Kaynakça

- Badenes-Pla, N. & A.M. Jones (2003), “Addictive Goods and Taxes: A Survey From An Economic Perspective”, *Revista De Economia Publica*, 167:4, 123-153.
- Durrance, C.P. & S. Golden & K. Perreira & P. Cook (2011), “Taxing Sin and Saving Lives: Can Alcohol Taxation Reduce Female Homicides?”, *Soscial Science & Medicine*, 73, 169-176.
- Gabe, T. (2008), “Fiscal and Economic Impact of Beverage Excise Taxes Imposed By Maine Public Law 629”, <<http://www.umaine.edu/soe/files/2009/06/bevtaxreport.pdf>>, 13.01.2015.
- Güler, F. (2008), *İstatistik Metodları ve Uygulamaları*, Beta Yayınları, 2. Basım.
- Heien, D.M. (1995), “Are Higher Alcohol Taxes Justified?”, *Cato Journal*, Vol:15, 243-257.
- Lorenzi, P. (2004), “Sin Taxes”, *Society*, 41:3, 59-65.
- Nordblom, K. (2006), “The Complex Attitude to Alchohol Taxation”, <<https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/2713/1/gunwpe0207.pdf>>, 13.01.2015.
- Sexton, R. (2013), *Exploring Economics*, South-Western, Cengage Learning.
- Smith, S. (2005), “Economics Issues in Alcohol Taxation”, in: *Theory and Practice of Excise Taxation: Smoking, Drinking, Gambling, Polluting, and Driving*, Editor: Sijbren Cnossen, Oxford University Press.
- Son, C.H. & K. Topyan (2011), “The Effect of Alcoholic Beverage Excise Tax on Alcohol Attributable Injury Mortalities”, *The European Journal of Health Economics*, Volume 12, Issue 2, 103-113.

## EK: 1

**Tablo: 10**

**“Eğer Alkollü İçeceklerden Alman Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastahklarm İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim” Bilişsel Tutumuna İlişkin Sıklık Analizi**

Eğer Alkollü İçeceklerden Alman Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastahklarm İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	79	7,8	7,8
Katılmıyorum	178	17,5	17,5
Ne Katılıyorum Ne De Katılmıyorum	141	13,9	13,9
Katılıyorum	478	47,0	47,0
Kesinlikle Katılıyorum	142	13,9	13,9
Toplam	1018	100,0	100,0

**Tablo: 11**

**“Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum” Bilişsel Tutumuna İlişkin Sıklık Analizi**

Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	158	15,5	15,5
Katılmıyorum	286	28,1	28,1
Ne Katılıyorum Ne De Katılmıyorum	63	6,2	6,2
Katılıyorum	432	42,4	42,4
Kesinlikle Katılıyorum	79	7,8	7,8
TOPLAM	1018	100,0	100,0

**Tablo: 12**

**“Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum” Bilişsel Tutumuna İlişkin Sıklık Analizi**

Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	148	14,5	14,5
Katılmıyorum	280	27,5	27,5
Ne Katılıyorum Ne De Katılmıyorum	83	8,2	8,2
Katılıyorum	414	40,7	40,7
Kesinlikle Katılıyorum	93	9,1	9,1
TOPLAM	1018	100,0	100,0

**Tablo: 13**

**“Aşırı Alkol Tüketimi Topluma Önemli Maliyetler Yüklediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum” Bilişsel Tutumuna İlişkin Sıklık Analizi**

Aşırı Alkol Tüketimi Topluma Önemli Maliyetler Yüklediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	137	13,5	13,5
Katılmıyorum	265	26,0	26,0
Ne Katılıyorum Ne De Katılmıyorum	114	11,2	11,2
Katılıyorum	402	39,5	39,5
Kesinlikle Katılıyorum	100	9,8	9,8
Toplam	1018	100,0	100,0



**Tablo: 14**

**“Alkollü İçeceklerle Yüklenilen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum” Bilişsel Tutumuna İlişkin Sıklık Analizi**

Alkollü İçeceklerle Yüklenilen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum	Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde
Kesinlikle Katılmıyorum	169	16,6	16,6
Katılmıyorum	294	28,9	28,9
Ne Katılmıyorum Ne De Katılmıyorum	112	11,0	11,0
Katılıyorum	381	37,4	37,4
Kesinlikle Katılıyorum	62	6,1	6,1
Toplam	1018	100,0	100,0

**Tablo: 15**

**“Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim” Bilişsel Tutumu İle Gelir Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

GELİR DÜZEYİ	Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim	Geliri 1000 TL'den az olanlar (Düşük)	179
	Geliri 1001TL-2000TL arası olanlar (Orta-altı)	347
	Geliri 2001TL-4000TL arası olanlar (Orta-üstü)	158
	Geliri 4001TL üzeri olanlar (Yüksek)	43
	Total	727
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: .016		
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.		RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.		KABUL
Geliri olmayanlar (öğrenci vb.) teste tabi tutulmamıştır. 773TL'den az gelir elde edenler ile 773TL-1000TL arası gelir elde edenler birleştirilmiştir. Bununla beraber 4001TL-6000TL arası gelir elde edenler ile 6001TL üzeri gelir elde edenler bir araya getirilmiştir.		

**Tablo: 16**

**“Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum” Bilişsel Tutumu ile Gelir Düzeyi Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

GELİR DÜZEYİ	Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum	Geliri 1000 TL'den az olanlar (Düşük)	179
	Geliri 1001TL-2000TL arası olanlar (Orta-altı)	347
	Geliri 2001TL-4000TL arası olanlar (Orta-üstü)	158
	Geliri 4001TL üzeri olanlar (Yüksek)	43
	Toplam	727
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: .031		
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.		RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.		KABUL
Geliri olmayanlar (öğrenci vb.) teste tabi tutulmamıştır. 773TL'den az gelir elde edenler ile 773TL-1000TL arası gelir elde edenler birleştirilmiştir. Bununla beraber 4001TL-6000TL arası gelir elde edenler ile 6001TL üzeri gelir elde edenler bir araya getirilmiştir.		

**Tablo: 17**  
**“Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum” Bilişsel Tutumu ile Gelir Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

GELİR DÜZEYİ		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum	Geliri 1000 TL'den az olanlar (Düşük)	179	375,79
	Geliri 1001TL-2000TL arası olanlar (Orta-altı)	347	385,13
	Geliri 2001TL-4000TL arası olanlar (Orta-üstü)	158	328,04
	Geliri 4001TL üzeri olanlar (Yüksek)	43	276,51
	Toplam	727	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,001			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL
Geliri olmayanlar (öğrenci vb.) teste tabi tutulmamıştır. 773TL'den az gelir elde edenler ile 773TL-1000TL arası gelir elde edenler birleştirilmiştir. Bununla beraber 4001TL-6000TL arası gelir elde edenler ile 6001TL üzeri gelir elde edenler bir araya getirilmiştir.			

**Tablo: 18**  
**“Aşırı Alkol Tüketimi Toplumda Önemli Maliyetler Yüklediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum” Bilişsel Tutumu ile Gelir Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

GELİR DÜZEYİ		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Aşırı Alkol Tüketimi Toplumda Önemli Maliyetler Yüklediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum	Geliri 1000 TL'den az olanlar (Düşük)	179	389,26
	Geliri 1001TL-2000TL arası olanlar (Orta-altı)	347	375,10
	Geliri 2001TL-4000TL arası olanlar (Orta-üstü)	158	332,15
	Geliri 4001TL üzeri olanlar (Yüksek)	43	286,28
	Total	727	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,003			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL
Geliri olmayanlar (öğrenci vb.) teste tabi tutulmamıştır. 773TL'den az gelir elde edenler ile 773TL-1000TL arası gelir elde edenler birleştirilmiştir. Bununla beraber 4001TL-6000TL arası gelir elde edenler ile 6001TL üzeri gelir elde edenler bir araya getirilmiştir.			

**Tablo: 19**  
**“Alkollü İçeceklerle Yüklenen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum” Bilişsel Tutumu ile Gelir Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

GELİR DÜZEYİ		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Alkollü İçeceklerle Yüklenen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum	Geliri 1000 TL'den az olanlar (Düşük)	179	385,99
	Geliri 1001TL-2000TL arası olanlar (Orta-altı)	347	370,72
	Geliri 2001TL-4000TL arası olanlar (Orta-üstü)	158	339,84
	Geliri 4001TL üzeri olanlar (Yüksek)	43	306,99
	Toplam	727	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,042			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Gelir Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL
Geliri olmayanlar (öğrenci vb.) teste tabi tutulmamıştır. 773TL'den az gelir elde edenler ile 773TL-1000TL arası gelir elde edenler birleştirilmiştir. Bununla beraber 4001TL-6000TL arası gelir elde edenler ile 6001TL üzeri gelir elde edenler bir araya getirilmiştir.			

**Tablo: 20**

**“Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum” Bilişsel Tutumu ile Medeni Hal Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

MEDENİ HAL		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum	Evli	642	537,50
	Bekâr	323	457,88
	Dul	53	484,87
	Total	1018	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,000			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL

**Tablo: 21**

**“Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum” Bilişsel Tutumu ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

MEDENİ HAL		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum	Evli	642	531,72
	Bekâr	323	462,84
	Dul	53	524,74
	Total	1018	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,001			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL

**Tablo: 22**

**“Aşırı Alkol Tüketimi Topluma Önemli Maliyetler Yüklediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum” Bilişsel Tutumu ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

MEDENİ HAL		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Aşırı Alkol Tüketimi Topluma Önemli Maliyetler Yüklediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum	Evli	642	533,12
	Bekâr	323	461,30
	Dul	53	517,12
	Total	1018	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,001			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL

**Tablo: 23**

**“Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim” Bilişsel Tutumu İle Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

MEDENİ HAL		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim	Evli	642	531,42
	Bekâr	323	468,93
	Dul	53	491,28
	Total	1018	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,004			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Bağımsız Medeni Hal Değişkeni Birbirinden Bağımsızdır.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Bağımsız Medeni Hal Değişkeni Arasında Anlamlı Bir İlişki Vardır.			KABUL

**Tablo: 24**

**“Alkollü İçeceklere Yüklenilen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum” Bilişsel Tutumu ile Medeni Hal Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Anlamlı Fark Testi**

MEDENİ HAL		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Alkollü İçeceklere Yüklenilen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum	Evli	642	528,95
	Bekâr	323	472,34
	Dul	53	500,40
	Total	1018	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,013			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Medeni Hal Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL

**Tablo: 25**

**“Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum” Bilişsel Tutumu ile Eğitim Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Testi**

EĞİTİM DÜZEYİ		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Alkollü İçeceklerin Tüketimi Üzerine Konulan Yüksek Vergilerin Hastalık Riskini Azaltacağına İnanıyorum	İlkokul Mezunu	312	546,63
	Ortaokul Mezunu	146	487,29
	Lise Mezunu	339	438,40
	Üniversite Mezunu	162	432,16
	Toplam	959	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,000			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL
Örneklem sayısının yetersiz olduğu kategoriler (mezun değil ve lisansüstü) ihmal edilmiştir.			

**Tablo: 26**  
**“Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum” Bilişsel Tutumu ile Eğitim Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Testi**

EĞİTİM DÜZEYİ		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Alkollü İçecek Tüketiminin Yüksek Vergilerle Azalacağını Düşünüyorum	İlkokul Mezunu	312	524,46
	Ortaokul Mezunu	146	516,22
	Lise Mezunu	339	442,95
	Üniversite Mezunu	162	439,26
	Toplam	959	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,000			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL
Örneklem sayısının yetersiz olduğu kategoriler (mezun değil ve lisanüstü) ihmal edilmiştir.			

**Tablo: 27**  
**“Aşırı Alkol Tüketimi Topluma Önemli Maliyetler Yüklelediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum” Bilişsel Tutumu ile Eğitim Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Testi**

EĞİTİM DÜZEYİ		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Aşırı Alkol Tüketimi Topluma Önemli Maliyetler Yüklelediği İçin Yüksek Oranlı Alkol Vergilerini Destekliyorum	İlkokul Mezunu	312	533,02
	Ortaokul Mezunu	146	512,65
	Lise Mezunu	339	447,44
	Üniversite Mezunu	162	416,58
	Toplam	959	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,000			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL
Örneklem sayısının yetersiz olduğu kategoriler (mezun değil ve lisanüstü) ihmal edilmiştir.			

**Tablo: 28**  
**“Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim” Bilişsel Tutumu ile Eğitim Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Testi**

EĞİTİM DÜZEYİ		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Eğer Alkollü İçeceklerden Alınan Vergiler, Özel Bir Hesapta Toplanıp Alkol Kullanımına İlişkin Hastalıkların İyileştirilmesinde Kullanılacaksa Yüksek Vergi Artışlarını Kabul Edebilirim	İlkokul Mezunu	312	518,69
	Ortaokul Mezunu	146	481,84
	Lise Mezunu	339	457,50
	Üniversite Mezunu	162	450,90
	Toplam	959	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,010			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL
Örneklem sayısının yetersiz olduğu kategoriler (mezun değil ve lisanüstü) ihmal edilmiştir.			

**Tablo: 29**  
**"Alkollü İçeceklere Yüklenilen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum" Davranışsal Tutumu İle Eğitim Değişkeni Arasındaki Kruskal-Wallis H Testi**

EĞİTİM DÜZEYİ		Örnek Kitle	Sıra Ortalaması
Alkollü İçeceklere Yüklenilen Yüksek Oranlı Vergilerin Şiddet ve İntihar Olaylarını Azaltacağına İnanıyorum	İlkokul Mezunu	312	540,19
	Ortaokul Mezunu	146	517,57
	Lise Mezunu	339	426,73
	Üniversite Mezunu	162	441,70
	Toplam	959	
Kruskal-Wallis Anlamlılık P Değeri: ,000			
H <sub>0</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Yoktur.			RED
H <sub>1</sub> : İlgili Tutum Değişkeni ile Eğitim Bağımsız Değişkeni Arasında Anlamlı Fark Vardır.			KABUL
Örneklem sayısının yetersiz olduğu kategoriler (mezun değil ve lisansüstü) ihmal edilmiştir.			

## Eko Otellerden Hizmet Satın Alımında Kuşaklar Arası Farklılaşmalar Üzerine Bir Çalışma

*Pınar BAŞGÖZE, Department of Business Administration, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Hacettepe University, Turkey; e-mail: pinaran@hacettepe.edu.tr*

*Nalan Aslıhan BAYAR, Department of Business Administration, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Hacettepe University, Turkey; e-mail: aslihanbayar@hotmail.com*

### A Study Based on the Generation Differentiations Concerning Service Purchase Intentions for Eco-Hotels

#### Abstract

The study aims to examine the generation differentiations concerning service purchase intentions for eco-hotels. The hypotheses of the study have been designed within the framework of this objective. In order to test the hypotheses and the query questions the questionnaire method was used as the main data collection technique. The sample group of the study consists of 427 people covering 219 X generation participants and 208 Y generation participants. Variance analysis (ANOVA) has been used in order to identify the relationship between the variables of the model. The conclusions reflect that X generation's eco-hotel service purchase intentions are higher than that of Y generation's.

**Keywords** : Eco Hotel, X Generation, Y Generation.

**JEL Classification Codes** : M100, M140.

#### Öz

Çalışmanın amacı, tüketicinin eko otellerden hizmet satın alma eğiliminde kuşak farklılaşmalarının incelenmesidir. Bu amaç doğrultusunda, çalışmanın hipotezlerinin test edilebilmesi için birincil veri toplama yöntemlerinden olan anket yöntemi uygulanmıştır. Araştırmanın örneklemini, X kuşağı (1965-1979 doğumlu olanlar) ve Y kuşağı (1980-1999 doğumlu olanlar) oluşturmaktadır. X kuşağını temsil eden 219 katılımcı ve Y kuşağını temsil eden 208 katılımcıdan oluşan ve toplamda 427 kişilik bir örneklem ile çalışmanın analizi yapılmıştır. Modelde yer alan ilişkinin incelenmesi adına varyans analizi (ANOVA) yapılmıştır. Sonuç olarak X ve Y kuşakları eko otellerden hizmet satın alma eğiliminde farklılaşmış ve X kuşağı içerisinde yer alan katılımcıların eko otellerden hizmet satın alma olasılıklarının daha yüksek olduğu saptanmıştır.

**Anahtar Sözcükler** : Eko Otel, X Kuşağı, Y Kuşağı.

## 1. Giriş

Eko oteller su ve enerji tasarrufu sağlayan, katı atıkları azaltan, geri dönüşüm ve yeniden kullanım programları uygulayan, sürdürülebilir çevre düzenlemeleri ve ekonomik çözümler geliştiren otellerdir (Güneş, 2011). Çevre üzerinde koruma ve kullanma ilkesinin gözetilmesi ve buna uyulması sürdürülebilirlik açısından gereklidir (Çetin, 2001). Turizm sektörü, genellikle doğal dengenin çok duyarlı olduğu yerlerde gelişmekte ve dikkat edilmediği takdirde, bu doğal denge kolaylıkla bozulabilmektedir (Kızılırmak, 2011). Günümüzde birçok otel, turizm ve çevre ilişkisinin ortaya çıkardığı sorunlara bağlı olarak çevreye verdikleri zararı en aza indirebilmek ve turizmden daha fazla pay alabilmek için çevre dostu uygulamalara geçmek zorunda kalmışlardır (Manaktola & Jauhari, 2007; Dief & Font, 2010). “Çevreye duyarlı” davranan kuruluşların etkisiyle ve “çevre dostu” kavramının giderek önemsenmesiyle, eko otel tercih eden sorumlu turist sayısında artış gözlemlenmektedir. Yapılan araştırmalar, günlük hayatlarında çevre dostu davranışlar konusunda olumlu tutumları olan tüketicilerin, konaklama işletmelerinin çevre dostu yönetimlerini de olumlu karşıladığını göstermektedir. Bu bağlamda, tüketicilerin eko otellerden hizmet satın alma eğilimlerinin yüksek olacağı, bu tarz otelleri başkalarına tavsiye edebilecekleri ve bunun için daha fazla maliyete katlanabilecekleri tespit edilmiştir (Han vd. 2009, 2011).

Bunlara ek olarak, tüketicilerin demografik özelliklerinin, tüketim davranışları üzerine önemli etkileri vardır. Özellikle yaş seviyesi, çevre dostu tüketici profilinin belirlenmesinde etkili olabilmektedir (Almaçık, 2010). Literatürde yer alan farklı çalışmalarda, tüketicilerin yaş gruplarının değişmesi ile tüketicinin davranış ve karar mekanizmasında da farklılıklar olabileceği belirlenmiştir. Dolayısıyla yaş değişkeni ve kuşaklar arası farklılıklar genellikle sosyologların konusu iken, günümüzde iş dünyasının ve pazarlamanın da ilgi odağı haline gelebilmiştir. Her kuşağın sahip olduğu toplumsal değerler ve yetiştirildiği çevre, tüketim alışkanlıklarının bir belirleyicisi olabilmektedir. Bu nedendir ki pazarlamacılar, pazara sunacakları yeni ürünlerini; kuşakların farklılıklarını ve buna bağlı tüketim alışkanlıklarını göz önüne alarak şekillendirmektedir (Seçkin, 2000: 101). Böylelikle, tüketicilerin içinde buldukları kuşak ve bu kuşağa ait özellikler, turizmde satın alma davranışlarını da etkileyebilecektir. Dolayısıyla çalışmanın amacı, tüketicinin eko otellerden hizmet satın alma eğiliminde kuşak farklılaşmalarının incelenmesidir.

## 2. Eko Oteller

Turizm, “insanların yaşadıkları ve çalıştıkları yerler dışındaki alanlara geçici olarak hareketlerini, bu alanlarda konaklamaları esnasında gerçekleştirdikleri aktiviteleri ve kişilerin gereksinimlerini karşılamak için yaratılan olanaklar” şeklinde tanımlanmaktadır (Mathieson & Wall, 1982: 1). Dolayısıyla konaklama, turizmin olmazsa olmaz unsurlarından biridir. Turizmde sürdürülebilirlik anlayışının gelişmesiyle birlikte “eko otel”



kavramı da giderek önem kazanmaktadır. Eko oteller literatürde; verimli enerji, su, atık yönetimleri ile doğal kaynakları doğaya saygılı biçimde kullanarak kaliteli hizmet üreten oteller olarak tanımlanmaktadır (Cooper I., 1998).

Söz konusu tanımların yanı sıra, Türkiye’de eko otel uygulaması veya tanımlaması Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın “Yeşil Yıldız Sertifika Sistemi” ile başlamıştır. Türkiye’de çevre konusundaki duyarlılığın artması ile birlikte dünyadaki uygulamalar ile birlikte söz konusu duyarlılık projesi başlamıştır. Bu kapsamda ilgili kanun (Turizm İşletmesi Belgesi Konaklama Tesislerine Çevreye Duyarlı Konaklama Tesisi Belgesi Verilmesine Dair 2008/3 no’lu Tebliğ) ile belirtilmiş olan kriterlere uyan konaklama tesisleri “Yeşil Yıldız” alabilmekte ve bu doğrultuda müşterilerine hizmet verebilmektedir. Söz konusu kriterler özetle; konaklama işletmelerinin belirlenen çevre ile ilgili politika ve planlarının olması, bu planı uygulayabilecek bir yetkilinin bulunması veya bulunmadığında ilgili konuda uzman bir kişiden yardım alınması, tesis içerisinde çevre bilincinin artırılması ve bu konuda çalışanlara eğitim verilmesi, çevreye duyarlı su kullanımı, işletmede kullanılan tüm tesisat, teçhizat ve donanımların bakımlarının yapılması, enerji tasarruflu ısınma ve soğutma sistemlerinin kullanılması, benzer şekilde tasarruflu elektrik tüketimi, işletmede kullanılan kimyasal maddelerin ve işletmenin neden olduğu atıkların kontrolünün sağlanmasıdır. Türkiye’de özel bir eko otel tanımlaması yapılmadığı için, ilgili bakanlığın özetlenmiş olan kriterlerini tamamlayan oteller eko otel olarak sınıflandırılmaktadır.

Yapılan tanımlar doğrultusunda çalışmada eko oteller, Güneş’in (2011) tanımına benzer şekilde “su ve enerji tasarrufu sağlayan, katı atıkları azaltan, geri dönüşüm ve yeniden kullanım programları uygulayan, sürdürülebilir çevre düzenlemeleri ve ekonomik çözümler geliştiren oteller” olarak tanımlanmaktadır.

### **3. Tüketicinin Çevreci Davranışları ve Yaşın Etkisi**

Birçok çalışmada (Anderson & Cunningham; 1972; Berkowitz & Lutterman, 1968; Demirbaş, 1999; Keaveney & Parthasarathy, 2001; Sandahl & Robertson, 1989; Van Liere & Dunlap, 1981; Vining & Ebroe, 1990), tüketicilerin çevreci davranışlarının açıklanmasında; cinsiyet, yaş, eğitim ve gelir gibi demografik faktörlerin etkisi saptanmıştır.

Özellikle yaş seviyesi, tüketicinin çevreci davranışını etkileyen önemli bir faktördür (Alınacak, 2010). Yapılan araştırmalarda, tüketicilerin yaş gruplarının değişmesinin, tüketicinin karar verme sürecini ve davranışını etkileyebileceği belirlenmiştir. Bu konuda yeşil tüketici profilini belirlemek için yapılan ilk araştırmalar 1968 yılında başlamıştır. ABD’de “Sosyal Sorumluluk Ölçeği”nin uygulandığı yetişkinlerle yapılan araştırmada (Berkowitz & Lutterman, 1968) genç tüketicilerin, yaşları ortalamasının üstünde olan tüketicilere göre daha çok sosyal sorumluluk projelerine katıldıkları ortaya konulmuştur. Diğer çalışmalarda (Anderson & Cunningham, 1972; Van Liere & Dunlap, 1981)ortalamanın altında yaş seviyesinin, bir başka ifadeyle gençlerin, çevreye karşı daha

duyarlı olduğu sonucuna varılmıştır. 1990'lı yıllar ve sonrasında yapılan araştırmalarda yaş seviyesinde belirgin değişiklikler olmuştur. 1990 yılında Vining ve Ebroe'nin ABD'nin Illinois şehrinde hane halkı ile yapılan "Geri Dönüşüme Gönüllü Katılıp Katılmamaları" ile ilgili çalışmalarda, katılım sağlayan tüketicilerin ortalamasının üstü yaş gurubu olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir çalışmada (Sandahl & Robertson, 1989) çevre dostu tüketicilerin aynı şekilde ortalamasının üstündeki yaş grubu olduğu anlaşılmıştır.

1999 yılından sonra yapılan çalışmalarda (örneğin Jiuan, vd., 2001), yaş ortalaması tekrar değişmiş ve çevre dostu ürünleri çoğunlukla gençlerin tercih ettiği ortaya çıkarılmıştır. Straughan ve Roberts (1999)'un ABD'de bir üniversitede yaptığı çalışmada yeşil pazarlamanın geleceğinin ne olacağı ile ilgili olarak öğrencilerin "Ekolojik Duyarlı Tüketici Davranışları" ölçülmüş ve gençlerin çevreye karşı çok duyarlı oldukları tespit edilmiştir.

Türkiye'de yapılan bir çalışmada; tüketicilerin sosyo-demografik özellikleri ile çevre dostu ürün satın alma davranışları arasındaki ilişkiler ölçümlenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, genç yaşta tüketicilerin, daha ileri yaşta tüketicilere oranla daha fazla çevre dostu ürün satın alma eğiliminde oldukları görülmüştür (Çabuk vd., 2008). Mersin'de yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre, daha çok genç yaşta tüketicilerin çevre bilinçli tüketiciler olduğu tespit edilmiştir (Ay & Ecevit, 2005). Bir başka çalışmada, çevreci yönelim ve çevre dostu davranış niyeti arasında pozitif bir ilişki saptanmış, aynı çalışmada genç tüketicilerin çevre konusunda daha duyarlı olduğuna ilişkin bulgular desteklenmiştir (Almaçık, 2010). Eskişehir'de tüketicilerin çevresel sorumlulukları üzerine yapılan bir araştırmada ise, 26-35 yaş aralığında yer alan tüketicilerin, diğer yaş gruplarına göre çevreci ürünleri daha fazla tercih edebildikleri saptanmıştır (Kükreler, 2012). Bununla birlikte, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde 17 yaş üstü tüketicileri temsil eden bir örneklem ile yapılan çalışmada; çevre bilinci yüksek olan tüketicilerin 40 yaş üstü olduğu anlaşılmıştır (Yeşilada, 2009).

Çevreci davranışlar üzerine yapılan çalışmaların yanı sıra, yaş faktörünün eko otel tercihi üzerine etkileri inceleyen çalışmalara da rastlanılmaktadır. Örneğin Han vd. (2009, 2011), geleneksel otel müşterileri üzerine yaptıkları incelemede, genç yaşta tüketicilerin otel yönetiminin çevreye duyarlı yaklaşımlarını desteklediği ve söz konusu müşteri profilinin eko otel hizmeti satın alma eğiliminin yüksek olabileceği sonucuna varmışlardır. Noor ve Kumar (2014) yaptıkları bir araştırmada; 26-40 yaş arasında yer alan turistlerin, çevre dostu davranış eğilimlerinin yüksek olabileceği ve aynı doğrultuda yeşil otel hizmeti satın alma eğilimlerinin de yüksek olabileceği tespit edilmiştir. Millar ve Baloğlu'nun (2008) çalışmasında da benzer bulgular elde edilmiş ve genç müşterilerin (30-59) daha ileri yaşta tüketicilere (60 yaş ve üstü) oranla daha fazla çevreci otellerde konaklama eğilimi gösterebilecekleri saptanmıştır.

Ancak, her ne kadar yaşın, eko otel hizmeti satın alma eğilimi üzerine etkileri ölçülse de, yazarların ulaşabildiği kadarı ile literatürde eko otel hizmet satın alma eğiliminin

kuşak sınıflandırmasına göre bir farklılık gösterip göstermediği üzerinde durulmamıştır. Bununla beraber günümüzde hızla gelişen teknoloji ile birlikte ekonomik, toplumsal, kültürel, çevresel ve psikolojik değişimler kuşaklar üzerinde farklı etkiler yaratmaktadır. Her kuşağın sahip olduğu toplumsal değerler ve tüketim alışkanlıkları, yetişme çağlarında onu çevreleyen ortam ve değerlerin etkisiyle çeşitli düşünce ve davranış kalıpları ortaya çıkarabilmektedir. Çok sayıda pazarlama firması; kuşakların özellikleri, tüketim alışkanlıkları ve satın alma eğilimlerinden faydalanarak stratejilerini bu doğrultuda oluşturmaktadır. Dolayısıyla, eko otel hizmet satın alma eğiliminin kuşak sınıflandırmasına göre bir farklılık gösterip göstermediği de merak konusu olabilecektir. Bu nedenle, bir sonraki bölümde kuşak tanımları ve sınıflandırmalar incelenecektir.

#### **4. Kuşak Olgusu ve Kuşaklar Arası Eko Otel Hizmetlerini Satın Alma Davranışı**

Türk Dil Kurumu “Kuşak” kelimesini “Yaklaşık olarak aynı yıllarda doğmuş, aynı çağın şartlarını, dolayısıyla birbirine benzer sıkıntıları, kaderleri paylaşmış, benzer ödevlerle yükümlü olmuş kişilerin topluluğu” olarak tanımlamıştır (<tdk.gov.tr>). Yıllar boyunca kuşaklar arası farklılıklar sosyologların konusu iken günümüzde iş dünyasının ve pazarlamanın da ilgi odağı haline gelmiştir. Her kuşağın sahip olduğu toplumsal değerler, yetiştirildiği çevre kişinin tüketim alışkanlıklarını belirlemektedir. Pazarlamacılar, piyasaya yeni çıkaracakları ürünlerini; kuşakların farklı tüketim alışkanlıklarını göz önüne alarak şekillendirmektedir (Seçkin, 2000: 101).

Geçmişten günümüze kadar her yeni nesil bir önceki nesle göre gelişmekte ve teknolojik olarak daha ileri gitmektedir. Bu gelişim de kuşaklar arası farklılıkları yaratmaktadır. Yirminci yüzyılda teknolojinin hızlı gelişmesiyle birlikte kuşaklar arası çatışma daha belirgin hale gelmiştir. “Sosyologlara göre kuşakların doğum yılları aralıkların ve tarihlerin örtüştüğü, sosyal kültürel veya teknolojik olaylar vasıtasıyla farklı özellikler göstermektedir” (Can, 2010).

Gönen’e (2013) göre<sup>1</sup>, kuşak konusunun sosyolojik bir değerlendirme olduğunu belirterek; tanımını şu şekilde yapmıştır; “Belli bir dönemde doğmuş kişilerin gelişim dönemlerinde tecrübe ettikleri sosyal, kültürel, politik olaylar ve teknolojik gelişmeler onları diğer kuşaklardan farklılaştırır. Bir kuşak olaylara verdiği tepkiler, kendilerini ifade etme tarzları, hayalleri, istekleri, hedefleri ve motivasyon kaynakları ile diğer kuşaklardan farklılaşabilmektedir” (Akın, 2013).

Kuşaklar doğum tarihine göre; 1925-1945 “sessiz (geleneksel) kuşak”, 1946-1964 “Bebek Patlaması Kuşağı”, 1965-1979 “X kuşağı”, 1980-1999 “Y kuşağı” ile 2000 ve

---

<sup>1</sup> <[http://www.cumhuriyet.com.tr/haber/diger/426778/Y\\_kusagini\\_anlamak\\_.html](http://www.cumhuriyet.com.tr/haber/diger/426778/Y_kusagini_anlamak_.html)>, 28.08.2014.

sonrası "Z kuşağı" şeklinde adlandırılmaktadır. Sessiz (Geleneksel) Kuşak; savaş kuşağı olarak da anılan 1925-1945 yılları arasında iki dünya savaşı arasında doğan kuşaktır. Bu dönemin en önemli olayları II. Dünya Savaşı ve yaşanan ekonomik zorluklardır (Yüzbaşıoğlu, 2012). "Bebek Patlaması Kuşağı" (1946-1964); savaş yıllarından sonraya denk gelen ve "nüfus patlaması" yıllarında doğan 1 milyar bebeği ifade etmektedir. Yüksek refah düzeyinde büyüyen bir nesildir. Türkiye'de ise ihtilal ve çok partili döneme geçişin yaşandığı yıllardır. Bu kuşakta doğanların sadakat duyguları yüksektir, aynı zamanda kanaatkârdırlar. Örneğin, aynı iş yerinde uzun süre çalışabilirler, ancak teknolojiyi tam benimseyemezler (Mengi, 2009).

X kuşağı (1965-1979); "Bebek Patlaması Kuşağı" içerisine giren bireylerin çocuklarıdır. Dünyada petrol krizi, Türkiye'de siyasi çatışmaların olduğu dönemdir (Mengi, 2009). Yaşanan ekonomik krizlerden ve sosyal zorluklardan etkilenen, kayıp kuşak diye de ifade edilen bir nesildir. Çalışan, birden fazla yerden para kazanan ve işten ayrılmış anne babaların çocuklarıdır. İşsizliği ailelerinde görmeleri nedeni ile işlerine bağlıdırlar ve mecbur olmadıkları sürece işlerini bırakmazlar ya da değiştirmezler. Toplumsal sorunlara karşı duyarlıdırlar. X kuşağı için eğitim çok önemlidir. Teknolojiyle sonradan tanışmış ve zorunlum sebeplerle kullanılmaktadırlar (Yüzbaşıoğlu, 2012). Kadınların iş dünyasına katıldığı ve "daha az çocuk, daha iyi yaşam" felsefesini benimsedikleri dönemdir (Mengi, 2009).

Y kuşağı (1980-1999); en önemli özelliği özgürlük ve teknolojidir. Bu kuşakta doğan bireyler çalışmayı sevmemekte, aksine eğlenceyi tercih edebilmektedirler. Otoriteyi sevmemekte, saldırgan davranmaktadırlar. İstekleri çok fazla ve tatminsiz kişiler olmakla birlikte sürdürülebilirlik, etik, sosyal sorumluluk gibi kavramlara önem veren bir profil çizmektedirler (Altuntuğ, 2012). Türkiye'de söz konusu kuşakta yer alan bireyler, 1980 öncesi dönemdeki benzin sıkıntısı ve yağ kurukları gibi zorlukları yaşamadıkları için, her şeyi çok hızlı tüketebilmektedirler. Kitlesel olanı değil, kişiye özel olanı sevmektedirler. Bununla birlikte her türlü koşula, değişime kolay uyum sağlamakta ve kendilerini gösterme konusunda çok hevesli davranmaktadırlar. Aynı anda birden çok iş yapabilmektedirler (Mengi, 2009). Y kuşağının temel özellikleri; bilgiye hemen ulaşabilmeleri ve teknolojiyi çok iyi kullanmalarıdır. Bu kuşağın en önemli özelliği, kendilerine çok fazla güvenmeleridir. Teknolojinin doğada yaptığı zararları fark ederek büyümüşlerdir (Yüzbaşıoğlu, 2012). Y kuşağı Türkiye nüfusunun %25'ini oluşturmaktadır (Mengi, 2009). Z kuşağı (2000 ve sonrasında doğan kuşak) sınıflandırmanın içerisinde olan ama haklarında henüz çok az şey bilinen kuşaktır (Yüzbaşıoğlu, 2012). Son yıllarda yapılan araştırmalara göre, çevre dostu tüketicileri daha çok 1980 sonrası doğumlu olan ve Y kuşağı olarak sınıflandırılan gençler oluşturmaktadır (Han vd., 2011; Kim vd., 2011).

Literatürde çevreci davranışların kuşaklara göre farklılaşması üzerine yapılan çalışmalar bulunmaktadır. Örneğin Kim vd. (2011)'e göre, Y kuşağının oldukça büyük bir kısmı çevre dostu tüketicilerden oluşmaktadır. Bartolone (2007)'e göre, Y kuşağının %69'u, alışveriş yaptıkları firmayı seçerken firmanın çevresel ve toplumsal projeleri destekleyip

desteklemediğine dikkat etmektedir. Bunun yanı sıra Y kuşağının %47’si çevre dostu ürünler için daha fazla maliyete katlanabilmektedirler.

Y kuşağı diğer kuşaklara göre çevre korumasına daha duyarlıdır ve duyarlı olmasının nedeni doğdukları andan itibaren doğal çevrenin korunması ile ilgili işletmelerin ve hükümetlerin yaptığı yayınlar ve bilgilere maruz kalmalarıdır (Mendeleson & Polonsky, 1995). Y kuşağının yetişme döneminde, ozon tabakasının delinmesi, doğal kaynakların giderek azalması, küresel ısınma, iklimlerin değişmesi gibi çevreyle ilgili küresel sorunlar ortaya çıkmıştır. Bunun sonucunda, Y kuşağı doğanın korunmasının ne kadar önemli olduğu öğrenerek büyümüştür (Kim, vd., 2011). Y kuşağı aynı zamanda turizmde de bir takım yeşil davranışlara maruz kalmıştır. Örneğin, 1993 yılında “Dünyamızı Koruyalım” kampanyası ile birlikte “Yeşil Oteller Birliği” anlayışı hakim olmaya başlamıştır. ABD’deki oteller arasında hızla yaygınlaşan kampanyalarla oteller, müşterilerini, çarşafaların ve havluların her gün yıkanması sonucu oluşan zararlara karşı bilinçlendirmekte ve her gün değiştirilmesini istemeyecek şekilde seçenekler sunmaktadır (Honey, 2008). Bu nedenle de, doğal hayatın korunması, çevreci ve ekolojik davranışlar en çok Y kuşağı içerisinde yer alan bireylerin yaşamını etkileyebilmektedir.

Yapılan literatür taraması sonucunda yazarların ulaşabildiği kadarı ile, eko otellerden hizmet satın alma eğiliminin kuşaklara göre farklılaşmasını inceleyen tek bir araştırmaya rastlanmıştır. Yalnızca Y kuşağı üzerine yapılan bu çalışmada, söz konusu kuşağın otellerin çevre dostu yönetimleri desteklemek için daha fazla ücret ödeme konusunda istekli olduğu tespit edilmiştir (Kim vd., 2011). Bu çalışmalar ışığında, X ve Y kuşaklarının eko otellerden hizmet satın alma eğiliminde farklılaşmalar merak konusu olabilecektir. Bu çerçevede çalışmamızın hipotezi aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

## **H1: Eko otellerden hizmet satın alma eğiliminde, X ve Y kuşakları arasında anlamlı bir farklılaşma vardır.**

### **5. Metodoloji**

#### **5.1. Araştırmanın Amacı**

Yapılan araştırmalarda, tüketicinin yaşının tüketim davranışları üzerine etkisi saptanmıştır. Dolayısıyla eko otel satın alma eğiliminde yaşın bir farklılaşmaya neden olabileceği öngörülebilecektir. Çalışmada yaş değişkeni kuşak farklılaşmalarına göre gruplandırılmıştır. Her kuşağın sahip olduğu toplumsal değerler, yetiştirildiği çevre kişinin tüketim alışkanlıklarını belirlemektedir. Buna rağmen eko otel satın alma davranışı söz konusu olduğunda kuşaklar üzerine çalışmaların oldukça az olduğu görülmektedir.

Dolayısıyla çalışmada, tüketicilerin eko otellerden hizmet satın alma eğilimine ilişkin olarak kuşaklar arasında fark olup olmadığı incelenecektir.

## 5.2. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmanın amacına uygun olması ve hipotezlerin test edilebilmesi için birincil veri toplama yöntemlerinden olan anket kullanılmıştır. Ankette katılımcıların seyahatlerinde eko otellerden yararlanma olasılığını ölçmek için "eko otellerden hizmet satın alma eğilimi" ölçeği (Han vd., 2011) kullanılmıştır. Söz konusu ölçüm 5'li likert tipi ölçek ile yapılmış olup 1 "Kesinlikle katılıyorum", 5 ise "Kesinlikle katılmıyorum" anlamı taşımaktadır. Bu soruların yanı sıra, katılımcıların demografik özelliklerinin belirlenmesi amacı ile yaş, cinsiyet, gelir düzeyi ve eğitim durumuna ilişkin 4 ifade yer almaktadır.

## 5.3. Örneklem

Y kuşağı için Hacettepe Üniversitesi İİBF İşletme bölümü öğrencileri, X kuşağı için farklı illerde (Ankara, İzmir, İstanbul, Antalya, Edirne, Manisa) yaşayan hane halkı kolayda örneklem yöntemi ile seçilmiş ve örnekleme yüz yüze anket uygulaması yapılmıştır. X kuşağını temsil eden 219 katılımcı ve Y kuşağını temsil eden 208 katılımcıdan oluşan ve toplamda 427 kişilik bir örneklem ile analizler tamamlanmıştır.

Soru kâğıdında araştırma kapsamında verilerin toplandığı katılımcıların yaş, cinsiyet, gelir gibi özelliklerini tanımlamaya yönelik ifadeler yer almaktadır. Bu ifadelerle elde edilen bulguların analizleri yapılarak örneklem hakkında genel bir değerlendirilme yapılması amaçlanmaktadır. Tablo: 1 katılımcıların yaş, cinsiyet, gelir ve eğitim düzeyinden oluşan demografik özellikler gösterilmektedir.

Katılımcıların demografik özelliklerinin gösterildiği Tablo: 1 incelendiğinde; Kuşaklara göre karşılaştırma yapılacağı için X kuşağı (1965-1979 doğumlular) katılımcı sayısı 219 ve Y kuşağı (1980-1999 doğumlular) katılımcı sayısı 208 olarak tespit edilmiştir. Kadın katılımcı %55 erkek katılımcı %45 olarak tespit edilmiştir. Buna ilaveten katılımcıların büyük çoğunluğu (%66,7) orta gelir grubu düzeyindedir. Ayrıca katılımcıların (%72,6)'sı üniversite mezunudur.

**Tablo: 1**  
**Katılımcılara İlişkin Demografik Özellikler**

<b>Değişken</b>	<b>Katılımcı Sayısı</b>	<b>Yüzde (%)</b>
<b><u>Kuşak</u></b>		
X Kuşağı (1965-1979)	219	51,3
Y Kuşağı (1980-1999)	208	48,7
Toplam	427	100
<b><u>Cinsiyet</u></b>		
Erkek	192	45
Kadın	235	55
Toplam	427	100
<b><u>Gelir</u></b>		
Çok Düşük	7	1,6
Düşük	34	8,0
Orta	285	66,7
Yüksek	84	19,7
Çok Yüksek	17	4,0
Toplam	427	100
<b><u>Eğitim</u></b>		
İlköğretim	14	3,3
Lise	44	10,3
Üniversite	310	72,6
Yüksek Lisans	39	9,1
Doktora	20	4,7
Toplam	427	100

#### **5.4. Ölçeklerin Güvenilirliği**

Soru kâğıdının güvenilirliğini test etmek amacı ile SPSS programında, güvenilirlik analizi yapılarak, Cronbach Alpha değerleri incelenmiştir. Eko Otellerden Hizmet Satın Alma Eğilim ölçeğinde değer; 0,916 olarak tespit edilmiştir (Tablo: 2). Hair vd. (2005), ölçek güvenilirliğinin iyi olarak nitelendirilebilmesi için Cronbach’s Alpha değerinin 0,70 ve üzeri olması gerektiğini belirtmektedir. Güvenilirliğin 0,60 ve 0,70 arasında olması güvenilirliğin “kabul edilebilir” düzeyde olduğunu ifade etmektedir.

**Tablo: 2**  
**Ölçek Güvenilirliği**

<i>Eko Otellerden Hizmet Satın Alma Eğilim Ölçeği</i>	0,916
Seyahatim sırasında eko otelde kalmak isterim	0,911
Seyahatim sırasında eko otelde kalmayı planlarım	0,815
Seyahatim sırasında eko otelde kalmak için çaba sarf ederim	0,908

## 5.5. Hipotez Testi

Çalışmanın hipotezi; Eko otellerden hizmet satın alma eğiliminde, X ve Y kuşaklarına göre tüketiciler arasında farklılık olup olmadığını ölçmek üzere oluşturulmuştur. Çalışmamızda kuşaklararası farklılığın olup olmadığı varyans analizi ile (ANOVA) test edilmiş ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir (Tablo: 3).

**Tablo: 3**  
**Eko Otellerden Hizmet Satın Alma Eğilimi X ve Y Kuşağı Olarak Farklılaşması ile İlgili ANOVA Testi Sonuçları**

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
Gruplar arası	10,298	1	10,298	9,423	,002*
Gruplar içi	464,473	425	1,093		
Toplam	474,771	426			

\* $p < 0,05$

ANOVA analizi sonuçlarına göre, X ve Y kuşakları, eko otel hizmet satın alma eğiliminde anlamlı olarak farklılaşmaktadır. ( $F = 9,423$ ,  $p < 0,05$ ). Buna göre, X kuşağı (1965-1979 doğumlu) içinde yer alan tüketicilerin ( $M = 3,82$ ) eko otellerden hizmet satın alma eğilimleri Y kuşağı (1980-1999 doğumlu) içerisinde yer alan tüketicilere ( $M = 3,51$ ) göre daha yüksek olabileceği saptanmıştır. Böylece araştırmanın hipotezi desteklenmiştir.

## 6. Sonuç

Çalışmamızda, X (1965-1979 doğumlu) ve Y (1980-1999 doğumlu) kuşakları eko otellerden hizmet satın alma eğiliminde farklılaşmış ve X kuşağının eko otellerde konaklama olasılığının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Literatürde yer alan çalışmalarda (Bartolone, 2007; Mendeleson & Polonsky, 1995; Kim, vd., 2011) bu bulgunun aksine, Y kuşağının diğer kuşaklara göre çevrenin korunması konusunda daha duyarlı olduğu savunulmaktadır. Bunun nedeni ise Y kuşağının doğdukları andan itibaren doğal çevrenin korunması ile ilgili işletmelerin ve hükümetlerin yaptığı yayınlar ile bilgilere maruz kalmaları olarak tespit edilmiştir (Mendeleson & Polonsky, 1995). Ayrıca Y kuşağı yetişirken çevreyle ilgili birçok değişik sorun ortaya çıkmıştır, ozon tabakasının delinmesi, doğal kaynakların giderek azalması, küresel ısınma, iklimlerin değişmesi gibi küresel problemlerle büyümek zorunda kalmışlardır. Bunun sonucunda, Y kuşağı daha çevreci olarak yetişmiştir (Kim vd., 2011). Literatürdeki bulguların aksine, çalışmanın sonuçlarına göre X kuşağı tüketiciler, Y kuşağına oranla daha fazla eko otellerden hizmet satın alma eğilimi gösterebileceklerdir. Bunun nedeni olarak, X kuşağının belirli bir bilinç düzeyinde olmaları ve gelir düzeylerinin daha yüksek olması şeklinde açıklanabilir. Ayrıca eko oteller (önceki bölümlerde de belirtildiği gibi) geleneksel otellere göre daha yüksek maliyetli olması gelir düzeyi düşük olan öğrenciler (Y kuşağı) tarafından tercih edilememesinin önemli bir nedeni olabilecektir.



## Araştırmanın Kısıtları

Her çalışmada olduğu gibi, bu çalışmanın da bazı kısıtları bulunmaktadır. Anket, Y kuşağı olarak sadece Hacettepe Üniversitesi İİBF İşletme bölümü öğrencilerine, X kuşağı olarak eğitim ve gelir düzeyi yüksek olan büyük şehirlerde yaşayan kişilere uygulanmıştır. Bu nedenle araştırmanın tüm X kuşağı ve Y kuşağı için genellemesi doğru değildir. Ancak yol gösterici nitelikte olabilecektir.

## Kaynakça

- Akın, A. (2013), “Y Kuşağını Anlamak”, (09.06.2013), *Cumhuriyet Gazetesi*, <[www.cumhuriyet.com.tr/haber/426778](http://www.cumhuriyet.com.tr/haber/426778)>, 09.01.2014.
- Almıaçık, Ü. (2010), “Çevreci Yönelim ve Çevre Dostu Davranış ve Demografik Özellikler: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma”, *Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 14(20), 507-532.
- Altuntuğ, N. (2012), “Kuşaktan Kuşağa Tüketim Olgusu ve Geleceğin Tüketici Profili”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 203-212.
- Anderson, T. & W. Cunningham (1972), “The Socially Conscious Consumer”, *Journal of Marketing*, 36(3), 23-31.
- Ay, C. & Z. Ecevit (2005), “Çevre Bilinçli Tüketiciler”, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 10, 238-263.
- Bartolone, G. (2007), “47% Of Gen Y Would Pay More For Green Brands”, (14.09.2007), *Environmental Leader*, <<http://www.environmentalleader.com/2007/09/14/47-of-gen-y-would-pay-more-for-green-brands/>>, 24.12.2013.
- Berkowitz, L. & K.G. Lutterman (1968), “The Traditional Socially Responsible Personality”, *Public Opinion Quarterly*, 32, 169-185.
- Can, B. (2010), “Gelişen Yeni Nesil İnsan Kaynakları Yönetimini Değiştirecek Mi?”, *Progroup*, <<http://www.progroup.com.tr/tr/makaleler/111-125/gelisen-yeni-nesil-insan-kaynaklari-yonetimini-degistirecek-mi/>>, 08.01.2014.
- Çabuk, S. & B. Nakiboğlu & C. Keleş (2008), “Tüketicilerin Yeşil (Ürün) Satınalma Davranışlarının Sosya-Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi”, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1), 85-108.
- Cooper, I. (1998), “Emerging Issues in Environmental Management”, A.K. (Ed.) içinde: *Facility Management: Theory and Practice* (111-119), London: Spon Press.
- Çetin, İ. (2001), “Turistik Ürün Çeşitlemesinde Eko-Turizmin Yapısal Analizi ve Türkiye’de Geliştirme Stratejileri (Örnek Bir Uygulama)”, *Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi*, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Ana Bilim Dalı.
- Demirbaş, M.A. (1999), “Yeşil Pazarlama Ve Tüketicinin Yeşil Pazarlamaya Yaklaşımı”, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Dief, M.E. & X. Font (2010), “The Determinants of Hotels’ Marketing Managers’ Green Marketing Behaviour”, *Journal Of Sustainable Tourism*, 18(2), 157-174.
- Güneş, G. (2011), “Konaklama Sektöründe Çevre Dostu Yönetimin Önemi”, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(20), 45-51.

- Hair, J.F. & B. Black & B. Babin & R.E. Anderson & R.L. Tatham (2005), *Multivariate Data Analysis* (Sixth Edition b. b.), New Jersey: Prentice Hall.
- Han, H. & L.-T.J. Hsu & J.-S. Lee (2009), "Empirical Investigation of the Roles of Attitudes toward Green Behaviours, Overall Image, Gender and Age in Hotel Customers Eco-Friendly Decision-making Process", *International Journal of Hospitality Management*, 28, 519-528.
- Han, H. & L.-T.J. Hsu & J.-S. Lee & C. Sheu (2011), "Are Lodging Customers Ready To Green? An Examination of Attitudes, Demographics, and Eco-Friendly Intentions", *International Journal of Hospitality Management*, 30, 345-355.
- Honey, M. (2008), *Ecotourism And Sustainable Development: Who Owns Paradise*, Washinton DC: Island Press.
- Jiuan, T. & J. Wirtz & K. Jung & K. Keng (2001), "Singaporeans' Attitudes Towards Work, Pecuniary Adherence, Materialism, Feminism, Enviromental Conciousness and Media Credibility", *Singapore Management Review*, 23(1), 59-86.
- Keaveney, S.M. & M. Parthasarathy (2001), "Customer Switching Behavior in Online Services; An Expalatory Study of the Role of Selected Attitudinal Behavioraland Demographic Factors", *Journal of Academy of Marketing Science*, 3, 374-390.
- Kızıllırmak, İ. (2011), "Dünyada ve Türkiye'deki Turizm İşletmelerinde Çevre Korumaya Yönelik Uygulamalar: Amacı ve Önemi", *Sosyal Bilimler Dergisi*, (2), 1-12.
- Kim, H. & H.S. Chang & J.-W. Lee & C. Huh (2011), *Exploring Gender Differences on Generations Y's Attitudes Towards Green Practices in A Hotel*, <[http://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1122&context=gradconf\\_hospitality](http://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1122&context=gradconf_hospitality)>, 23.12.2013.
- Kükreler, Ö. (2012), "Tüketicilerin Çevresel Sorumluluklarının Yeşil Reklamlara Yönelik Tutumlarına Etkisi: Eskişehir Örneği", *Journal of Yaşar University*, 26(7), 4505-4525.
- Manaktola, K. & V. Jauhari (2007), "Exploring Consumer Attitude and Behaviour Towards Green Practices in the Lodging Industry in India", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 19(5), 364-377.
- Mathieson, A. & G. Wall (1982), *Tourism: Economic, Physical and Social Impacts*, England: Longman Group, UK Ltd.
- Mathieson, K. (1991), "Predicting User Intensions: Comparing the Acceptance Model with the Theory Planned Behaviour", *Information System Research*, 2(3), 173-191.
- Mendelerson, N. & M.J. Polonsky (1995), "Using Strategic Alliances to Develop Credible Green Marketing", *Journal of Consumer Marketing*, 12(2), 4-18.
- Mengi, Z. (2009), "BB, X, Y ve Z Kuşakları Birbirinden Çok Farklı", *Hürriyet İnsan Kaynakları*, (11.10.2009 Pazar), Sayı: 731, s. 8.
- Millar, M. & S. Baloğlu (2008), "Hotel Guests Preferences for Green Hotel", *Hospitality Management, Proceedings of the European Council for Hotel, Restaurant, and Institutional Education Conference*, Dubai, United Arab Emirates.
- Murray, J. (2008), "Generation Y Demands Greener Employers", (21.04.2008), *Business Green*, <<http://www.businessgreen.com/bg/news/1804522/generation-y-demands-greener-employers>>, 24.12.2013.

- Noor, N.A. & D. Kumar (2014), “Eco Friendly ‘Activities’ VS ECO Friendly ‘Attitude’: Travelers Intention to Choose Green Hotels in Malaysia”, *World Applied Sciences Journal*, 30(4), 506-513.
- Sandahl, D. & R. Robertson (1989), “Social Determinants of Environmental Concern; specification and test of the Model”, *Environment and Behavior*, 57-81.
- Seçkin, F. (2000), “Türkiye’nin Kuşak Profili”, *Capital Dergisi*, 12, 100-106.
- Straughan, R. & J. Roberts (1999), “Environmental Segmentation Alternatives: A Look at Green Consumer Behavior in the New Millennium”, *Journal of Consumer Marketing*, 16(6), 558-575.
- Van Liere, K.D. & R.E. Dunlap (1981), “The Social Bases of Environmental Concern: A Review Hypotheses, Explanations and Empirical Evidence”, *Public Opinion Quarterly*, 44, 181-197.
- Vining, J. & A. Ebroe (1990), “What Makes Recycler? A comparison of Recyclers and Nonrecyclers”, *Environmental Behaviour*, 22, 55-73.
- Yeşilada, F. (2009), “Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nde Çevre Bilinçli Tüketicilerin Profili”, *İşletme Fakültesi Dergisi*, 10(1), 79-95.
- Yüzbaşıoğlu, S. (2012), “Kuşaklar X,Y,Z diye ayrıştı Pazarlamacıların Kafası Karıştı”, (13.04.2012), *Dünya*, <<http://www.dunya.com/kusaklar-x,-y,-z-diye-ayristi-pazarlamacilarin-kafasi-karisti-151507h.htm>>, 24.12.2013.
- Zeithaml, V. & L. Berry & A. Parasuraman (1996), “The Behavioral Consequences of Service Quality”, *Journal of Marketing*, 31-46.

## Türkçe ve Yabancı Dilde Marka İsmi Kullanılmasının Algılanan Kalite ve Satın Alma İsteğine Etkisi<sup>1</sup>

*Leyla ÖZER, Department of Business Administration, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Hacettepe University, Turkey; e-mail: leyla@hacettepe.edu.tr*

*Beyza GÜLTEKİN, Department of Business Administration, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Hacettepe University, Turkey; e-mail: beyza@hacettepe.edu.tr*

*Sinem AYDIN, United Nations Population Fund (UNFPA), Eastern Europe and Central Asia (EECARO), Turkey; e-mail: sinemaydin1@gmail.com*

### The Impact of Turkish and Foreign Language Brand Name Usage on Perceived Quality and Willingness to Buy<sup>2</sup>

#### Abstract

This study examines the differences between Turkish and foreign branding in the context of the influence of brand name and price on perceived quality and the influence of perceived quality on willingness to buy. Proposed hypotheses are tested by the data collected from consumers, in Ankara. As a result, brand name and price affect perceived quality; perceived quality has an influence on willingness to buy for both types of brands. On the other hand, Turkish and foreign branding do not differ in the mentioned effects.

**Keywords** : Brand Name, Foreign Branding, Price, Perceived Quality, Willingness to Buy.

**JEL Classification Codes** : M310.

#### Öz

Bu çalışmada marka ismi ve fiyatın algılanan kaliteye ve algılanan kalitenin de satın alma isteğine etkisi Türkçe ve yabancı marka açısından ele alınmaktadır. Önerilen hipotezler, Ankara'daki 197 tüketiciden toplanan verilerle test edilmektedir. Sonuç olarak, her iki marka için marka ismi ve fiyat, algılanan kaliteyi; algılanan kalite satın alma isteğini olumlu yönde etkilemektedir. Ancak, belirtilen etkilerde Türkçe marka, yabancı dilde marka farklılığı bulunmamaktadır.

**Anahtar Sözcükler** : Marka İsmi, Yabancı İsimli Marka, Fiyat, Algılanan Kalite, Satın Alma İsteği.

---

<sup>1</sup> Bu çalışma, Sinem Aydın'ın Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Pazarlama Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir. Çalışmanın tezden farkı, teorik çerçevenin yeniden kurulup, güncellenmesinin yanında bu kapsamda önerilen hipotezlere yönelik analizlerin tekrar yapılmasıdır.

<sup>2</sup> This study has been derived from the Master Thesis of Sinem Aydın at Hacettepe University Social Sciences Institute, Department of Business Administration, and Marketing. Besides the re-formation and updating the theoretical framework, the study's difference from thesis is to re-conduct the analysis based on the proposed hypothesis.

## 1. Giriş

Günümüzde hüküm süren globalleşme ve serbest piyasa ekonomisi nedeniyle ürün çeşitliliği artmakta ve markalar daha da önemli hale gelmektedir (Li & Murray, 2002). Yoğun rekabet içerisindeki pazarlarda ayakta kalabilmenin yollarından biri başarılı bir marka oluşturmak ve bu markanın devamlılığını sağlamak olduğunu anlayan firmalar, marka oluşturma çalışmalarına daha fazla önem vermektedir (Aaker & Keller, 1990). Buna ilaveten, markanın sadece bir logo ya da sembol değil, sembolik değerleri ve anlamları kapsadığı düşünüldüğünde, markalaşma sürecinin dünyada ve Türkiye’de ne denli önemli ve gerekli olduğu anlaşılmaktadır.

Markanın yanında ürün kalitesi de rekabet edebilmek için önemlidir. Kalite, ürün performansının üstünlüğü ve mükemmelliği olarak kavramlaşmaktadır. Bu sıfatlardan da anlaşılacağı üzere kalitenin belirlenmesinde tüketicilerin alguları önem taşımaktadır ve farklı düşüncelerin varlığı kaliteyi göreceli bir kavram haline getirmektedir. Algılanan kalite, ikamelerine göre bir ürünün üstünlüğüne dair tüketici algısıdır (Zeithaml, 1988: 3). Dolayısıyla, rekabet edebilmek için bir ürünün genel kalitesini artırmanın yanı sıra tüketicilerin kalite algı ve değerlendirmelerini de olumlu yönde etkilemek için ürün özelliklerini dikkatlice oluşturmak gerekmektedir. Marka ismi ve fiyat tüketicinin kalite algısını ve değerlendirmesini etkileyen önemli ipuçlarındandır (Jacoby & Olson, 1985: 84; Wheatley & Chiu & Goldman, 1981: 101). Tüketiciler satın alma aşamasında karar verirken zorlandıklarında, markalı ürünlere yönelmektedirler (Selvi & Kılıç, 2006: 189). Dolayısıyla, marka ismi, karar alma sürecinde tüketicilere ürüne dair ipucu niteliğinde soyut bir öğedir. Tüketiciler olumlu imaja sahip bir marka ismiyle karşılaşmaları halinde o markaya ilişkin olumlu çıkarımlarda bulunacaklardır. (Lee & Bae, 1999: 345). Fiyat ise, kalitenin olduğu kadar, tüketicinin o ürün için ne kadar ödemeye razı olduğunu da göstergesidir. Diğer bir anlatımla, yüksek fiyat, yüksek kalitenin bir işareti olarak nitelendirilmektedir (Dodds & Monroe & Grewal, 1991).

Marka ismi ve fiyatın kalite konusunda tüketicileri yönlendirmesinin yanında marka isminin hangi dilde olduğu da önemlidir. Şöyle ki; gelişmekte olan ülkelerde; yabancı markaların ya da o ülkenin yerel özelliklerini hatırlatmayan – özellikle Batı’yı çağrıştıran – markaların algılanan kalitelerinden dolayı, yerel markalara oranla tüketiciler tarafından daha çok tercih edildiği ve bu durumun bir tutum özelliği kazandığı gözlemlenmiştir (Batra vd., 2000: 83). Dolayısıyla, bir markanın yerel ya da yabancı isme sahip olması veya böyle algılanması da tüketiciler için önemli olabilecektir.

Herhangi bir marka yabancı bir isim taşıdığında genellikle menşe ülke kavramı çerçevesinde ele alınmaktadır (Kinra, 2006: 15). Günümüzün küreselleşen pazarında bir ürünün tasarımdan, üretime kadarki aşamalarının hepsinin tamamen tek bir ülkede gerçekleşmesi gittikçe zorlaşmaktadır. Ayrıca, yerel üreticiler tarafından piyasaya sunulan markalar da yabancı ve yerel isimler kullanılmaktadır. Dolayısıyla bu durumun menşe ülke etkisi dışında ele alınması gerekmektedir (Kinra, 2006). Pazarlamacılar marka ismini

yabancı bir dilde telaffuz ederek veya yazarak, kültürel klişeleri tetikleyerek ürün algılarını ve tutumları etkileyebilmektedirler (Leclerc & Schmitt & Dubé, 1994: 264). Leclerc vd. (1994)’in yaptığı araştırma sonuçlarına göre, Fransızca telaffuz edilen marka isimleri, marka ismine yönelik tutumların yanı sıra ürünlerin hazzı (hedonik) olarak algılanma düzeyini ve markaya yönelik tutumu olumlu yönde etkilemektedir. Firmaların markalarında yabancı isim kullanması, marka imajı açısından da önemlidir (Leclerc vd., 1994). Kinra (2006)’nın çalışmasına göre, araba, televizyon, saat vb. gibi bazı ürünlerin “statü özelliği” yabancı isimli markalarda daha fazladır.

Diğer taraftan, gelişmiş ülkelerde üretilen ürünler, gelişmekte olan ülkelerinkinden daha kaliteli olarak algılanmaktadır (Iyer & Kalila, 1997). Yabancı dilde marka ismi verilerek, gelişmiş ülkelerdeki ürünlere yönelik olumlu tutumun bu ürünlere aktarılması beklenmektedir. Diğer taraftan, Tıgılı ve Cesur (2006: 309-310)’un çalışmalarında, Türk işletmelerinin markalarında yabancı isim kullanmaları katılımcılar tarafından “kolaya kaçma” ve “ Türk müşterilerince yabancı marka gibi algılanmak” şeklinde yorumlanmaktadır. Ancak, belirli bir ülkede üretilen iki üründen birine yerel diğerine yabancı isim verilen markalara ilişkin yeterince çalışma bulunmamaktadır.

Dolayısıyla bu çalışmada, Türkçe ve yabancı isimli ürünlerin marka ismi ve fiyat algılarının, algılanan kaliteye etkisi incelenmektedir. Bununla birlikte, Türkçe ve yabancı isimli ürünlerin algılanan kalitelerinin, satın alma isteğine etkisi ele alınmaktadır. Bu amaçlar doğrultusunda çalışmada öncelikle yerel marka ve yabancı markalı ürünlerde marka ismi, fiyat, kalite ve satın alma isteği ele alınmaktadır. Daha sonra ürünün algılanan kalitesini etkileyen marka ismi ve fiyat algıları ile algılanan kalitenin, satın alma isteği üzerine etkilerine yönelik hipotezler test edilmektedir. Sonuç olarak, elde edilen bulgular, tartışma ve gelecek araştırmalar için önerilere yer verilmektedir.

## **2. Marka İsmi, Fiyat, Ürünün Algılanan Kalitesi ve Satın Alma İstekliliği**

Bir ürüne marka ismi olarak yerel dilde anlamı olan bir kelime veya herhangi bir yabancı dilde bir kelime de marka ismi olarak seçilebilir. Bu bağlamda, yabancı dilde belli anlamı olan bir kelime, marka ismi olarak kullanılabilir. Buna örnek olarak, üreticisi yerli olan giyim markalarından Network, Little Big ve Big Star verilebilir. Ayrıca, anlambilim, sembolik sesler ve fonetik (ses bilimi) kullanarak yerel dil dışında bir dili çağrıştıran bir marka ismi yaratılabilir. Dolayısıyla, tüketicilerin bir ülke kültürüne dair görüşleri ve o ülke kültürüne özgü ön plana çıkan sektör temelinde pazarlamacılar ürünlerini farklı şekillerde yabancı bir dilde telaffuz edebilirler (Shiffman, 2000: 2). Fransızca kelimeler birçok tüketicinin zihninde gıda, şarap, bayan giyim ve kozmetik sektörlerini akla getirmektedir. İtalyan dilinin kullanımını ya da marka ismine İtalyanca bir hava vermek ise, bu ülkenin özellikle kahve, ayakkabı-çanta ve erkek giyim sektörlerindeki tanınırlığından dolayı pazarlamacılar tüketicinin algılarını etkileme noktasında avantaj sağlayabilmektedir

(Shiffman, 2000: 3). Bu duruma Fransızca bir kelime gibi görünen “Bousin” ve İtalyanca görünen “Buitoni” gibi marka isimleri örnek olarak verilebilir (Verlegh, 1999: 162).

Teas ve Agarwal (2000)’a göre, marka ismi, algılanan kaliteyi olumlu yönde etkilemektedir. Fiyat, mağaza ismi ve menşe ülke bilgisinin var olduğu durumda bile marka ismi, önemli bir kalite işaretidir. Başka bir ifadeyle, diğer ipuçları sabit tutulduğunda, marka ismi, kalite algısını etkileyebilmektedir (Teas & Agarwal, 2000: 285). Marka ismi, tüketicilere sunduğu bilgiyle farkındalık yaratarak, kalitenin yakın bir kopyası olma özelliği taşımaktadır (Sullivan, 1998: 155).

*Marka İsmi ve Fiyatın Algılanan Kaliteye Etkisi:* Raju (1977)’nin yaptığı çalışmada tüketicilerin fiyat ve marka ismine yönelik algıları, kaliteyi değerlendirmesine olumlu yönde etki etmektedir. Ayrıca, Dodds vd. (1991: 307)’ göre yüksek fiyatın, kalite algısına olumlu yönde etkisi bulunmaktadır. Aynı şekilde bir markanın taşıdığı olumlu imaj, tüketicilerin o markaya ait bir ürünü doğrudan kaliteli algılamasına yardımcı olmaktadır (Sullivan, 1998: 155). Marka isminin, algılanan kalite üzerindeki etkisi diğer dolaylı ipuçlarının –fiyat ve mağaza ismi- etkisinden daha büyüktür (Rao & Monroe, 1989: 355). Diğer tüm kalite işaretleri sabit kalmak koşuluyla, marka ismi, ürünün kalite algısını etkileyebilmektedir (Teas & Agarwal, 2000: 279). Brucks, Zeithaml ve Naylor (2000)’un çalışmalarına göre, marka ismi kalite göstergesi olarak fiyattan daha sık seçilmektedir. Marka ismi bilgisi olduğunda, tüketiciler ürünle ilgili özellikler hakkında daha az bilgiye ihtiyaç duymakta ve marka ismine güvenmektedir (Brucks vd. 2000: 371). Marka isminin, algılanan kalite üzerindeki etkisi, fiyatın ve mağaza isminin etkisinden daha büyüktür (Rao & Monroe, 1989: 355). Marka isminin, fiyattan daha fazla etkiye sahip olduğu ve fiyatın da fiziksel görünümünden daha önemli olduğu, Dawar ve Parker (1994)’in çalışmalarında da ortaya konmaktadır.

Batra vd. (2000) geliştirmekte olan ülkelerde yabancı marka isminin tüketicilerin kalite algılarını olumlu şekilde etkilediği ileri sürmektedir. “Tüketiciler, olumlu imaja sahip bir markayla karşılaşmaları halinde o markaya ilişkin olumlu çıkarımlarda bulunacaklardır. Söz konusu ürünün, marka ismiyle ilişkilendirilen ülkeden farklı bir ülkede imal edilmiş olduğu hallerde bile tüketiciler ürünü, o markaya ait olarak değerlendirebilirler. Dolayısıyla, marka isminden türetilen imajın iyi olduğu durumlarda, tüketicilerin bir ürüne dair değerlendirmeleri de olumlu olabilir. Marka imajının iyi olmadığı hallerde ise, tüketicilerin benzer özellikler taşıyan bir ürüne dair kalite algısı da dâhil olmak üzere değerlendirmeleri de olumsuz olacaktır” (Lee & Bae, 1999: 345).

Dogana (1967 c.f. Li ve Murray, 2002)’ya göre, “ürün ile uyumlu olan marka ismi, uyumlu olmayanı kıyasla markayı daha iyi temsil etmektedir”. Li ve Murray (2002)’in çalışmalarında tüketicilerin yerel isimli markalara karşı yabancı isimlilerden daha olumlu tutumları olduğu tespit edilmiştir. Bu durumun Çin’deki marka isimlerinde sürekli yabancı yer ve kişilerin kullanılmasından kaynaklandığı belirtilmektedir (“örn. Manhattan Restoran”) (Li & Murray, 2002: 65). Ancak, bu uygulamaların fazlasıyla kullanılması,

tüketicilerin güvenini olumsuz yönde etkilemekte, bu kişi ve yerlerin itibarının markalarına geçmesine engel olabilmektedir (Li & Murray, 2002). Tıgılı ve Cesur (2006: 315)’un yaptığı çalışmada da “Yabancı sözcüklü marka ismi kullanan işletmeler daha kaliteli algılanırlar” ifadesine katılım düzeyi katılımcıların yaklaşık olarak yarısı olup, katılımcıların çoğunluğu bu şekilde bir tutuma sahip değildir. Yabancı bir markanın olumlu/olumsuz algılanmasının tüketicilerin fiyata yönelik algılarında etkisi bulunduğu ileri sürülmektedir (Wang & Lamb, 1983). Baş ve Şahin (2013)’ in teknolojik ürünler için yaptıkları araştırma sonuçlarına göre, yabancı isme sahip markalar, yerli isimli markalarına göre daha pahalı ve kaliteli algılanmaktadır. Böylece, yabancı markaların tercih edilebilmesinin bir yönünün de yüksek fiyat-kalite ilişkisi olduğu belirtilmektedir (Keegan, 1980; c.f. Wang & Lamb, 1983). Kinra (2006) ürünleri fiyat-değer açısından ele aldığında, yerel ürünler yabancı markalılardan bu anlamda farklılaşmamaktadır. Dolayısıyla, yerel ürünler, yabancı markalı ürünlerden yüksek fiyatlı olduğunda bu ürünler yabancı ürünlerden daha kaliteli algılanabilir. Böylece, tüketicilerin yerli/yabancı ürünleri alma isteği kalite değerlendirmesinden etkilenmektedir (Wang & Chen, 2004: 393). Hatta böyle bir durumda yabancı markaların tercih edilebilmesi için yüksek fiyat uygulanması gerekebilmektedir (Keegan, 1980; c.f. Wang & Lamb, 1983).

Bir markaya yabancı bir isim vermek, o markanın tüketicinin zihninde canlandırdığı imaj yoluyla kalite algısını etkilemeyi sağlayabilmektedir (Leclerc vd., 1994: 264). Yabancı marka ismi tüketicilerin kalite algılarını olumlu yönde etkilemektedir (Lee & Ganesh, 1999: 29). Benzer şekilde Kinra (2006)’nın Hindistan’da yaptığı araştırma sonuçlarına göre, yabancı markalı ürünler yerel markalardan daha kaliteli algılanmaktadır. Ayrıca, tüketicilerin yabancı markalı ürünler aracılığıyla daha yüksek kaliteli ürünlere daha uygun fiyata ulaşabildiği ileri sürülmektedir (Kinra, 2006). Bu tüketicilerin yabancı markalı ürünlere karşı önyargılı olmadığı sonucunu ortaya koymaktadır (Kinra, 2006).

Bu bilgilerden hareketle yerel ve yabancı dildeki markalı ürünlerin marka ismi ve fiyatın algılanan kaliteye etkisi bağlamındaki farklılığın araştırılması gerekmektedir. Bu nedenle aşağıda verilen hipotezler geliştirilmiştir:

**H1: Marka isminin algılanan kaliteye etkisi, marka isminin yerel ve yabancı dilde olmasına göre farklılaşır.**

**H2: Fiyatın algılanan kaliteye etkisi, marka isminin yerel ve yabancı dilde olmasına göre farklılaşır.**

*Algılanan Kalitenin Satın Alma Niyetine Etkisi:* Faydacı ürünler açısından orijinal ve ima edilen üretim yeri farklı olduğunda, tüketicilerin satın alması etkilenmemektedir (Melnyk vd., 2012). Öte yandan, haczci ürünlerde böyle bir farklılık olduğunda, tüketicilerin



satın alma ihtimali azalmaktadır (Melnyk vd., 2012). Batra vd. (2000: 83) gelişmekte olan ülkelerdeki tüketiciler arasında yaptığı çalışmada, yabancı markaların, yerel olarak görülen markalara kıyasla daha fazla tercih edildikleri saptanmıştır. Dolayısıyla, bir markanın yerel ya da yabancı marka olması veya böyle algılanması da tüketiciler için önemli olabilecektir. Ayrıca, Wang ve Lamb (1983) çevresel faktörlerin yabancı ürün alma niyetine etkisini ele aldıkları çalışmalarına göre, Amerikalı tüketiciler ekonomik açıdan gelişmiş ülkelerin ürünlerini satın alma niyetindedirler. Buradan hareketle yerel bir ürüne Türkçe ve yabancı isim verilmesinin, tüketicilerin satın alma isteği açısından ele alınması gerekmektedir. Algılanan kalite, tüketicilerin satın alma isteğini olumlu yönde etkilemektedir (Dodds vd. 1991: 317). Burada belirtilen "satın alma isteği" tüketicinin davranışsal eğilimidir (Dodds & Monroe, 1985). Marka ismi, ürünün algılanan kalitesi, dolayısıyla satın alma isteğini etkileyen önemli bir dolaylı ipucudur (Zeithaml, 1988). Marka isminin kullanıldığı durumlarda, marka isminin olmadığı durumlara oranla kalite algısı ve satın alma isteğinde önemli artışlar gözlemlenmiştir (Dodds & Monroe, 1985: 90). Buraya kadar anlatılanlardan hareketle, marka ismi, kalite algısını ve dolayısıyla satın alma isteğini etkilemektedir (Dodds vd., 1991: 316; Gardner, 1971: 243). Wang ve Chen (2004: 392)'e göre algılanan kalite tüketicilerin yerel/yabancı ürün satın alma niyetleri olumlu yönde etkilemektedir.

Dolayısıyla, tüketicilerin yerel ve yabancı isimli ürünlere yönelik isim ve fiyat algılarının algılanan kaliteyi etkilemesinde farklılık göstereceği ileri sürülebilir. Ayrıca, algılanan kalitenin yerel ve yabancı isimli ürünler için de satın alma isteğine etkisinin farklılaşması beklenmektedir. Bu bilgilerden hareketle aşağıdaki hipotez önerilmektedir:

### **H3: Algılanan kalitenin satın alma isteğine etkisi, marka isminin yerel ve yabancı dilde olmasına göre farklılaşır.**

## **3. Uygulama**

### **3.1. Ürün ve Örneklem Seçimi**

Bu çalışmada seçilen A ve B markalarının, ikisi de Türkiye'de üretilmekte ve iki ürünün de üreticileri aynıdır. Ancak, ürünlerin marka isimleri farklı dildedir. Şöyle ki; A, Türkçe isimli markayı, B ise yabancı isimli markayı temsil etmektedir. Böylece, tek bir üreticinin iki farklı dilde (Türkçe ve yabancı bir dil) markası alınarak, menşe ülkesinin etkisi ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada, yabancı dildeki marka isminin yerli ya da yabancı menşeli olduğunun bilinip bilinmemesi yerine aynı ürün, benzer fiyat, dağıtım, tutundurma vb gibi özelliklere sahip yerel ve yabancı isimde iki marka alınmıştır. Bu şekilde diğer değişkenler sabit tutulduğunda, marka isminin Türkçe ve yabancı bir dilde olmasının tüketicilerin marka ismi ve fiyat algısının algılanan kaliteye; algılanan kalitenin satın alma isteğine etkileri açısından anlamlı bir fark yaratıp yaratmadığı belirlenecektir.

Bu çalışmada veriler Ankara’da yaşayan tüketicilerden kolayda örneklem ve anket yöntemiyle elde edilmiştir (Aydın, 2007). Örneklem hacmi bir sonraki aşamada yapılacak analize göre belirlenebilmektedir. Buna göre, örneklem hacmi, Tabachnick ve Fidell (2001: 117)’nin çoklu regresyon analizi için önerdiği şekilde belirlenmiştir:

$$"N \geq 50 + 8m \text{ (N: Örneklem Sayısı, m: Değişken Sayısı)}"$$

Yukarıda verilen formüle göre, örneklem sayısının 74 veya üzerinde olması yeterli olarak nitelendirilmektedir. Dolayısıyla, örneklemde yer alan 197 katılımcıya ait yaş, cinsiyet, gelir ve eğitim düzeylerini içeren demografik özelliklere ait bilgiler Tablo: 1’de sunulmaktadır.

**Tablo: 1**  
**Katılımcılara İlişkin Demografik Özelliklerin Dağılımı**

Cinsiyet	Kişi Sayısı	Yüzde (%)	Yaş Grubu	Kişi Sayısı	Yüzde (%)
Kadın	110	55,8	18-29	104	52,8
Erkek	87	44,2	30-39	50	25,4
			40-49	37	18,8
			50-59	6	3,0
Eğitim Düzeyi	Kişi Sayısı	Yüzde (%)	Gelir	Kişi Sayısı	Yüzde (%)
İlköğretim	4	2,0	Çok Düşük	-	-
Lise	11	5,6	Düşük	14	7,1
Üniversite	106	53,8	Orta	137	69,6
Yüksek Lisans	76	38,6	Yüksek	44	22,3
/Doktora			Çok Yüksek	2	1,0

Hazırlanan ankette yer alan tüketicinin marka ismi algısına ilişkin ölçek, Leclerc vd. (1994) ve Dodds vd. (1991)’in çalışmalarından uyarlanmıştır. Fiyat ve kalite algısı ile satın alma isteğinin ölçekleri ise, Dodds vd. (1991)’dan alınmıştır. Çalışmada kullanılan marka ismi algısı (cronbach’s  $\alpha_A$ :0,84;  $\alpha_B$ :0,88), algılanan kalite (cronbach’s  $\alpha_A$ :0,92  $\alpha_B$ :0,93) ve satın alma isteği (cronbach’s  $\alpha_A$ : 0,90;  $\alpha_B$ :0,91) ölçeklerinin tümüne ait Cronbach alfa değerleri 0.70’in üzerinde olduğu için güvenilir sayılmaktadır.

### 3.2. Analiz ve Bulgular

Marka İsmi ve Fiyatın Algılanan Kaliteye Etkisi: Marka ismi ve fiyatın algılanan kalite üzerindeki etkisini saptamak amacıyla Türkçe (A) ve Yabancı Markalı (B) ürünler için ayrı ayrı çoklu regresyon analizi yapılmıştır. A markası için yapılan analiz sonucuna göre, marka ismi ( $\beta=0.208$ ;  $p<0.001$ ) ve fiyatın ( $\beta=0.571$ ;  $p<0.001$ ) algılanan kaliteye etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır [ $R^2 = 0.394$ ;  $F = 63,100$ ;  $p<0.001$ ]. Böylece, marka ismi ve fiyat, algılanan kaliteyi olumlu yönde etkilemektedir.

B markası için yapılan regresyon analizi sonucunda da benzer sonuç bulunmuştur [ $R^2 = 0.444$ ;  $F = 39,66$ ;  $p < 0.001$ ]. B markasında marka ismi ( $\beta = 0.136$ ;  $p < 0.05$ ) ve fiyat ( $\beta = 0.642$ ;  $p < 0.001$ ), algılanan kaliteyi olumlu yönde etkilemektedir. Her iki değişken de algılanan kaliteyi etkilemekte, ancak marka isminin etkisi, fiyatın etkisinden daha düşüktür.

Marka isminin Türkçe ve yabancı dilde olmasına göre, marka ismi ve fiyatın algılanan kaliteye etkisinde farklılık olup olmadığını test etmek için Chow Testi yapılmıştır. Chow testi için aşağıda verilen formül kullanılarak F değerinin hesaplanması ve kritik F değeri ile karşılaştırılması gerekmektedir.

$$F = \frac{(a-b)/p}{b/(n-2p)}$$

a: A ve B markasını beraber ele alan regresyon analizindeki artık kareler toplamı (residual sum of squares).

b: (A için yapılan regresyon analizindeki artık kareler toplamı) + (B için yapılan regresyon analizindeki artık kareler toplamı)

p: değişken sayısı.

n= serbestlik derecesi (degrees of freedom-d.f.) +1

Bulunan F değeri (0.51), kritik değerden ( $F(3, 388) = 2,627$ ,  $p < 0.05$ ) küçüktür. Bu nedenle, model A ve B markasına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Başka bir ifade ile marka ismi ve fiyatın algılanan kaliteye etkisi, A ve B markalarına göre farklılaşmamaktadır. Dolayısıyla, H1 ve H2 desteklenmemiştir.

Algılanan Kalitenin, Satın Alma İstekliliğine Etkisi: Her iki marka için kalite algısının, satın alma isteği üzerine etkisini saptamak amacıyla ayrı ayrı doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Algılanan kalite, A markası için [ $\beta = 0.64$ ;  $R^2 = 0.41$ ;  $F(1,196) = 135,124$   $p < 0.001$ ] ve B markası için [ $\beta = 0.61$ ;  $R^2 = 0.37$ ;  $F(1,196) = 116,129$ ;  $p < 0.001$ ] satın alma isteğini olumlu yönde etkilemektedir. Marka isminin Türkçe ve yabancı dilde olmasına göre, algılanan kalitenin satın alma isteğine etkisinde farklılık olup olmadığını test etmek için Chow Testi yapılmıştır. Bulunan F değeri (0.33), kritik değerden [ $F(2, 390) = 3,018$ ,  $p < 0.05$ ] küçüktür. Bu nedenle, model A ve B markasına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Başka bir ifade ile algılanan kalitenin satın alma isteğine etkisi, A ve B markalarına göre farklılaşmamaktadır. Dolayısıyla, H3 desteklenmemiştir.

#### 4. Sonuç, Tartışma ve Gelecek Araştırmalar İçin Öneriler

Bu çalışmanın amacı kapsamında, Türkçe ve yabancı isimli markalar açısından fiyat algılarının, algılanan kaliteye ve algılanan kalitenin, satın alma isteğine etkileri incelenmektedir. Bu amaç doğrultusunda Ankara’da kolayda örneklem ile ulaşılan katılımcılardan anket yöntemiyle veri toplanmıştır. Çalışmada, bir üreticinin Türkiye’de üretip, birine Türkçe, diğerine yabancı dilde isim verdiği markalar kullanılmıştır. Dolayısıyla, katılımcıların yerel bir mobilya üreticisinin biri Türkçe, diğeri yabancı isime sahip markalarına ilişkin yaklaşımları belirlenmiştir. Tek bir üreticinin iki farklı dildeki (Türkçe ve yabancı bir dil) markası alınarak, menşe ülkesinin etkisi ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır.

Elde edilen verilerle yapılan analizler sonucunda aşağıda verilen bulgulara ulaşılmıştır. Markanın isminin Türkçe ve yabancı dilde olması marka ismi ve fiyat algılarının, algılanan kaliteye etkisinde farklılık göstermemektedir. Bu bilgilerden hareketle, her iki tür marka için marka ismi ve fiyat, algılanan kalitenin belirleyicisi olup, bir markanın, diğerinden daha az veya daha fazla modeli açıklayıcılığı bulunmamaktadır. Ürün isminin Türkçe ve yabancı dilde olması, algılanan kalitenin, satın alma isteğine etkisinde de farklılık göstermemektedir. Bu bilgilerden hareketle, her iki tür marka için algılanan kalite, satın alma isteğinin belirleyicisi olup, bir markanın diğerinden daha az veya daha fazla bu etkiyi açıklayıcılığı bulunmamaktadır. Dolayısıyla, elde edilen bulgular, literatür ile benzerlik göstermemektedir. Ergin, Akbay ve Ozsacmacı (2014)’nın Ankara’da yaşayan 23 kişi ile yaptığı derinlemesine görüşme tüketicilerin yabancı ürünlere yerel ürünlerden daha olumlu tutumları olduğunu belirtmektedir. Ancak, katılımcılar bunun ürün kategorisine göre değişebileceğini de eklemektedirler (Ergin vd. 2014:162). Bu çalışmada seçilen ürün mobilyadır. Mobilya sektörü ülkemizde oldukça gelişmiştir. Tüketiciler yerel isimli markanın kalitesini, yabancı isimli markanın kalitesinden daha olumlu algılamış olabilirler. Ayrıca bu durum, seçilen yerel üreticinin iki markasının da Türkiye’de tanınırlığının fazla olmasından kaynaklanabilir. Bu nedenle, tüketiciler Türkiye’de üretilmiş bir ürünün iki markası olması konusunda farklı bir tutum sergilememiş olabilirler. İleride yapılacak çalışmalar bu durumun neden ortaya çıktığı sorusuna odaklanabilir ve yerel/yabancı ürünlere karşı tutumu etkileyen etnosentrizmin Türkçe marka isminin daha kaliteli algılanmasındaki etkisi incelenebilir.

Bu yaklaşım Tıgılı ve Cesur (2006) ’un yaptığı çalışma sonuçlarına bazı açılardan benzerlik göstermektedir. Şöyle ki, çalışmadaki “Fransa, Almanya gibi yabancı sözcüklerden arınmış ülkeler doğru hareket etmektedir” ve “Türk işletmeleri yabancı telaffuza uygun Türkçe sözcük içeren marka adlarını tercih etmelidir” ifadelerine üniversite öğrencilerinin çoğunluğu katılmaktadır. Katılımcıların yarısından fazlası “Türk işletmelerin yabancı sözcük içeren markalı ürünlerini aslında Türk markası olduğunu bilerek satın alırım” görüşüne sahip olup “Ticari alanlarda da dilimize sahip çıkalım” fikrine katılım düzeyi %80’in üzerindedir (Tıgılı & Cesur, 2006: 316).

Tüketiciler yalnızca üretim yerini temel alarak satın alma kararını vermemektedirler (Iyer & Kalila, 1997: 7). Marka ismi, fiyat gibi değişkenler de tüketicilerin satın alma kararlarında tek belirleyici olamayabilir. Örneğin, yüksek fiyat kalite sembolü olabilirken satın alma isteğini doğrudan etkilemeyebilmektedir. Dolayısıyla, ilerideki çalışmalarda satın alma isteği, marka ismi, fiyat-kalite ilişkisinin yanında algılanan değer (Dodds vd., 1991) kapsamında ele alınabilir.

Bu çalışma, mobilya sektöründen seçilen biri Türkçe diğeri yabancı dilde iki marka ismi ile sınırlandırılmıştır. İleride yapılacak çalışmalarda örneklem hacmi genişletilebilir ve farklı sektörlerdeki marka isimleri de ele alınabilir. Bu çalışmada sadece bir üreticinin iki farklı marka ismi verdiği ve beğenmeli mal kapsamındaki ürünleri incelenmiştir. Buna ilaveten, kolayda ve özellikli ürünler için de bu çalışma geliştirilerek tekrar ele alınabilir.

## Kaynakça

- Aaker, D.A. & K.L. Keller (1990), "Consumer Evaluations of Brand Extensions", *Journal of Marketing*, 54(1), 27-41.
- Aydın, S. (2007), "Türkçe ve Yabancı Dilde Marka İsimlerinin Algılanan Kaliteye Etkileri Üzerine Bir Uygulama", *Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Ankara.
- Batra, R. & V. Ramaswamy & D.L. Alden & J.E.M. Steenkamp & S. Ramachander (2000), "Effects of Brand Local and Nonlocal Origin on Consumer Attitudes in Developing Countries", *Journal of Consumer Psychology*, 9(2), 83-95.
- Baş, M. & Ş. Şahin (2013), "Yabancı marka isimlerinin internet Tüketicisinin satın alma davranışları üzerine etkisi: Teknolojik ürünler üzerine bir araştırma", *İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi (IUYD)*, 4(2), 21-47.
- Brucks, M. & V.A. Zeithaml & G. Naylor (2000), "Price and Brand Name as Indicators of Quality Dimensions for Consumer Durables", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(3), 359-374.
- Dawar, N. ve P. Parker (1994), "Marketing Universals: Consumers' Use of Brand Name, Price, Physical Appearance, and Retailer Reputation as Signals of Product Quality", *Journal of Marketing*, 58 (April), 81-95.
- Dodds, W.B. & K.B. Monroe (1985), "The Effect of Brand and Price Information on Subjective product Evaluations", *Advances in Consumer Research*, 12, Elizabeth Hirschman and Morris Holbrook, eds. Provo, UT: Association for Consumer Research, 85-90.
- Dodds, W.B. & K.B. Monroe & D. Grewal (1991), "Effects of Price, Brand, and Store Information on Buyers' Product Evaluations", *Journal of Marketing Research*, 28, 307-319.
- Ergin, E.A. & H.O. Akbay & B. Ozsacmaci (2014), "Insights into Consumer Preference of Foreign Brand Names: Reality or Myth?", *International Journal of Marketing Studies*, 6(4), 157-164.
- Gardner, D.M. (1971), "Is There a Generalized Price-Quality Relationship?", *Journal of Marketing Research*, 8, 241-243.

- Iyer, G.R. & J.K. Kalita (1997), "The Impact of Country-of-Origin and Country-of-Manufacture Cues on Consumer Perceptions of Quality and Value", *Journal of Global Marketing*, 11(1), 7-28.
- Jacoby, J. & J.C. Olson (1985), *Perceived Quality: How Consumers View Stores and Merchandise*, Lexington Books, D.C. Heath and Company.
- Kinra, N. (2006), "The effect of country-of-origin on foreign brand names in the Indian market", *Marketing Intelligence & Planning*, 24(1), 15-30.
- Leclerc, F. & B.H. Schmitt & L. Dubé (1994), "Foreign Branding and Its Effects on Product Perceptions and Attitudes", *Journal of Marketing Research*, 31, 263-270.
- Lee, D. & S.W. Bae (1999), "Effects of Partitioned Country of Origin Information on Buyer Assessment of Binational Products", *Advances in Consumer Research*, 26, 344-351.
- Lee, D. & G. Ganesh (1999), "Effects of Partitioned Country Image in the Context of Brand Image and Familiarity: A Categorization Theory Perspective", *International Marketing Review*, 16(1), 18-39.
- Li, Z.G. & L.W. Murray (2002), "Naming Products in China: Local or Foreign Branding", *Journal of Asia-Pacific Business*, 3(3), 53-71.
- Melnyk, V. & K. Klein & F. Völckner (2012), "The Double-Edged Sword of Foreign Brand Names for Companies from Emerging Countries", *Journal of Marketing*, 76 (November), 21-37.
- Raju, P.S. (1977), "Product Familiarity, Brand Name, and Price Influences on Product Evaluation", *Advances in Consumer Research*, 4(1), 64-71.
- Rao, A. & K.B. Monroe (1989), "The Effect of Price, Brand Name, and Store Name on Buyers' Perceptions of Product Quality: An Integrative Review", *Journal of Marketing Research*, 26, 351-357.
- Selvi, M.S. & İ. Kılıç (2006), "Assessing Drivers of Brand Choice Process of University Students", *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 189-209.
- Shiffman, H. (2000), "Product Naming: The Notion of Foreign Branding and Its Use in Advertising and Marketing, Handout for LING057", *Language and Popular Culture*, <<http://ccat.sas.upenn.edu/~haroldfs/popcult/handouts/adverts/forbrand.html>>, 22.03.2015.
- Sullivan, M.W. (1998), "How Brand Names Affect the Demand For Twin Automobiles", *Journal of Marketing Research*, 35(2), 154-165.
- Tabachnick, B.G. & L.S. Fidell (2001), *Using Multivariate Statistics*, (4th ed.), Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Teas, R.K. & S. Agarwal (2000), "The Effects of Extrinsic Product Cues on Consumers' Perceptions of Quality, Sacrifice, and Value", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(2), 278-290.
- Tıgılı, M. & Z. Cesur (2006), "Marka adı stratejisi ve Türk işletmelerinin yabancı sözcük içeren marka adı belirlemelerine ilişkin bir araştırma", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, XXI(1), 297-326.
- Verlegh, P.W.J. (1999), "Ingroups and Outgroups and Stereotyping: Consumer Behaviour and Social Identity Theory", *Advances in Consumer Research*, 26, 162-164.

- Wang, C.K. & C.W. Lamb (1983), “The impact of selected environmental forces on consumers’ willingness to buy foreign product”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, Winter, 11(2), 71-84.
- Wang C.L. & Z.X. Chen (2004), “Consumer ethnocentrism and willingness to buy domestic products in a developing country setting: testing moderating effects”, *Journal of Consumer Marketing*, 21(6), 391–400.
- Wheatley, J.J. & J. Chiu & A. Goldman (1981), “Physical Quality, Price And Perceptions of Product Quality: Implications for Retailers”, *Journal of Retailing*, 57(2), 100-116.
- Zeithaml, V.A. (1988), “Consumer Perceptions of Price, Quality and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence”, *Journal of Marketing*, 52, 2-22.

## Which Group of Individuals are subjected to Get Long-Term Unemployed During and After a Recession? Evidence from Turkey<sup>1</sup>

*Hacı Mehmet TAŞÇI*, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Erciyes University, Turkey; e-mail: hmtasci@erciyes.edu.tr

*Ali Rıza ÖZDEMİR*, Department of Public Finance, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Gazi University, Turkey; e-mail: arozdemir@hotmail.com

*Burak DARICI*, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Balıkesir University, Turkey; e-mail: burakdarici@yahoo.com

## Bir Resesyon Süreci ve Sonrasında Uzun Dönem İşsizliğe Maruz Kalan Gruplar Hangileridir? Türkiye Örneği<sup>2</sup>

### Abstract

This study tests the effects of individual characteristics on the incidence of being long-term unemployed in Turkey using data from Turkey's Household Labor Force Surveys of 2010 and 2011 which are the first two following years of Global Economic Recession. The results indicate that females are more likely to be long-term unemployed than males and this result hinders for "gender discrimination" against women. The results also indicate that increases in education as well as age increases the probability of being long-term unemployed and this indicates inadequacy of education and experience in Turkish labor market.

**Keywords** : Long-term Unemployment, Sample Selection, Gender, Turkey.

**JEL Classification Codes** : J41, J64.

### Öz

Bu çalışma bireylerin kişisel özelliklerinin uzun dönem işsizlikleri üzerine etkilerini küresel ekonomik durgunluk sonrası iki yıllık TÜİK hane halkı işgücü anket verilerini kullanarak test etmektedir. Sonuçlar, erkeklere kıyasla bayanların uzun dönem işsiz kalma olasılığının daha yüksek olduğunu ve bu sonucunda bayanlara karşı bir ayrımcılık olabileceğine işaret etmektedir. Ayrıca, eğitim düzeyi ve yaştaki ilerlemelerin de uzun dönem işsiz kalma olasılığını artırdığını ve bu nedenle Türkiye işgücü piyasasında eğitim ve tecrübenin uzun dönemli işsizlikten korunmak için yeterli olmadığını göstermektedir.

**Anahtar Sözcükler** : Uzun-dönem İşsizlik, Örneklem Seçimi, Cinsiyet, Türkiye.

---

<sup>1</sup> An earlier version of this paper was presented at the Anadolu International Conference in Economics (ECON-Anadolu 2013) organized by Anadolu University, June 19-21 2013 in Eskişehir.

<sup>2</sup> Bu çalışmanın ilk düzenlemesi Anadolu Üniversitesi tarafından 19-21 Haziran 2013 tarihleri arasında Eskişehir'de düzenlenen Uluslararası Anadolu İktisat Konferansı'nda (ECON-Anadolu 2013) sunulmuştur.



## 1. Introduction

Long-term unemployment (LTU) is one deep scar presented by Great Recession of 2007-2009 for the world economy. People who were out of work for more than a year have reached to a total of 15 million and has exceeded 45 percent of total unemployed in 2011 in the United States and EU Member States only (see ILO, 2014). LTU, came with a lag of the recent global recession has greater impact on peoples' lives than at any point since the Great Depression (Acs, 2013). Nichols et al (2013) provides some examples for the impacts from the U.S. recession and its' afterwards. In 2011, long-term unemployed workers in the U.S. were almost twice as likely to be poor as those unemployed less than six months, and almost 4 times as likely to be poor as those never unemployed. About half of the unemployed workers reported a poor financial situation in 2010 and a tenth had filled for bankruptcy (Godofsky, von Horn & Zukin, 2010). Long-term unemployed borrowed money from friends, spent down savings, missed mortgage or rent payments (Borie-Holtz, Von Horn, Zukin, 2010). Among long-term unemployed 63 percent skipped dental visits, 56 percent put off need health care, and 40 percent not filled a prescription (Geewax, 2011). Interview rates cut nearly in half among the long-term unemployed relative to the newly unemployed (Kroft, Lange & Notowidigdo, 2012). Laid off workers were reemployed with about 15 percent lower wages than continuously employed workers (Barnette & Michoud, 2012). Consequences of being long-term unemployed extend far beyond the personal level, families are impacted and in turn, communities are affected (Fagan and Freeman, 1999 and Jhonson & Feng, 2013).

Nearly four years after the end of the Great Recession, long-term unemployment still remains at record high levels. This unprecedented rise<sup>3</sup> and persistence in long-term unemployment has become a hallmark of the recent recession and became more worrisome among policymakers (Klobuchar, 2013). For instance, in January 2014, President Obama issued a three-part call to action – to employers, to communities across the country, and to federal agencies – to help Americans who are ready to work find jobs, and to help more of the long-term unemployed get back to work (White House, 2014). Tackling long-term joblessness and directing policies towards a job recovery process is a policy priority for the EU too (ICF GHK, 2012). These actions and more are needed (Krugman, 2015) because long-term unemployed are an unlucky subset of the unemployed and are not effective competitors in the labor market (Layard, Nickell & Jackman 1991; Jackman & Layard, 1991; Machin & Manning, 1999; Krueger, Cramer & Cho, 2014). The U.S. data also show that over the past year, one-quarter of newly unemployed workers found work versus fewer than

---

<sup>3</sup> *Machin and Manning (1998) argue that during the recession inflow rate of unemployment is higher than outflow rate of unemployment. Therefore, over the recession cycle, LTU follows anti-clockwise loops. Starting from the peak of the cycle as unemployment rises, the share of long-term unemployment actually falls at first but then rises.*

one in ten of those who were unemployed for over a year (Klobuchar, 2013). In addition, active labor market policies in Scandinavian Countries contribute to achieve low levels of incidence of long-term unemployment (Chilosi, 2013).

The studies show that the individual risk of long-term unemployment is not same for all people, but rather varies depending on social-economic and structural factors like gender, education, sector of occupation, age category, marital status, region of residence etc. (Folmer & Van Dijk, 1988). Therefore, tailoring effective policy devices<sup>4</sup> towards workers with less advantageous characteristics is necessary to combat against the consequences of job loss (Brown & Sessions, 2010). This study<sup>5</sup> aims to provide a preliminary guidance to predict which group of individuals newly registered as unemployed will become long-term unemployed and thus must be priority focus of policymakers. For this aim, we have focused on data from Turkey's labor market that provides unique characteristics in comparison with both developed and developing countries. One distinct characteristic of Turkey's labor market for instance, is related its' dual structure. On one side, there are individuals who work under permanent contracts and enjoy having secured jobs. On the other side, there are certain group of individuals, mostly women and youth who are more vulnerable than anywhere else because they are most likely to be LTU or non-participants and have less opportunity for regular employment in the formal sector (World Bank, 2006: 106). To best of our knowledge, only few studies<sup>6</sup> done on the persistency problem of long-term unemployment in Turkey. Taşçı & Özdemir (2005) studied long-term determinants long-term unemployment using the data coincided with the following years of Turkish Financial market crisis of 2001. This study placed in a space where we analyze the effects of current world financial crisis on economies including Turkey.

The first part of the study provides a descriptive analysis of long-term unemployment and its' determinants in Turkey for the last two decades. The second part of the study presents the econometric model and variables used in the estimations with their expected impacts on the long-term unemployment. Third part of the study presents the estimation results and calculated odd ratios. Finally, the last part contains some concluding remarks and some policy implications.

---

<sup>4</sup> See for instance some policy actions for unemployed women (ILO, 2012) and structural reforms on unemployment in times of crises (OECD, 2012).

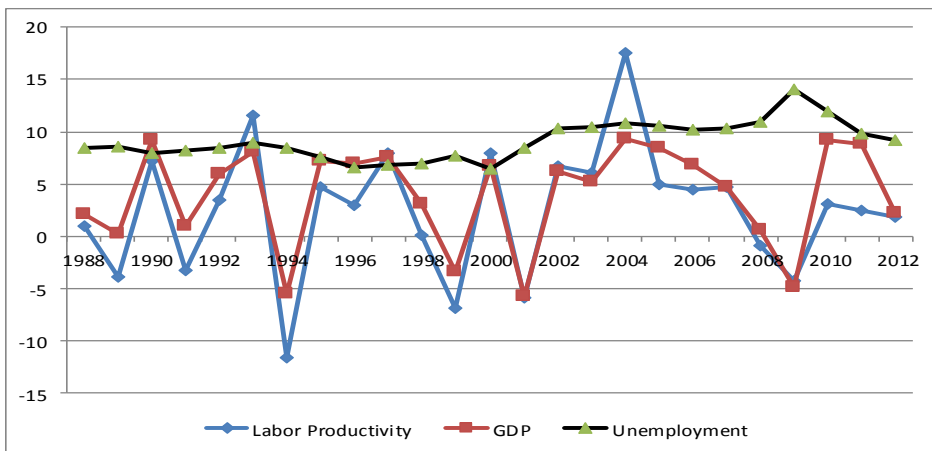
<sup>5</sup> Micro economic approach followed by this study is found the most appropriate method in order to analyse the variation on the LTU (see for instance, Lancaster & Nickell, 1979; Narendranathan & Nickell, 1985; Folmer & Van Dijk, 1988).

<sup>6</sup> Biçerli & Gündoğan (2001) introduced a descriptive study on long-term unemployment situation in Turkey at the first place. Erol & Özdemir (2011) listed and discussed employment policy tools implemented in Turkey during last Global Economic recession. In addition, Bildirici et al (2012) studied unemployment generating effects of crisis in Turkey for the period of 1980-2010.

## 2. Long-Term Unemployment in Turkey

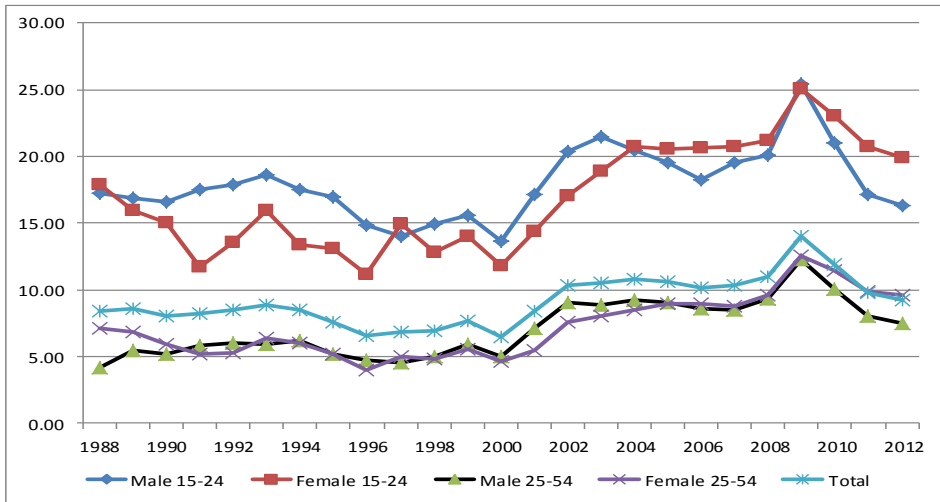
Turkey has been a country always with a high unemployment problem in her modern economic history. Figure 1 shows that starting with 2002, the unemployment does not decline significantly, with the highest value being observed in 2009 as a result of The Global Financial Crisis. Figure 1 also shows a dramatic fall in GDP and productivity growth during the period of 2008-2009. One of the serious consequences of this fall in production due to global recession was unemployment in any terms.

**Figure: 1**  
**GDP Growth and Unemployment Rates in Turkey, 1988-2012**



In Figure 2, shows the trends in unemployment by considering age and gender difference for the period of 1988-2012. The most pronouncing observation from the Figure 2 is that the values, regardless of gender, for youth (i.e. 15-24) are always larger than for prime-aged (i.e. 25-54). Another observation is that the unemployment rates for females, regardless of age group, are larger than for males after the Global Financial Crisis. Further, the unemployment rates of prime-aged, regardless of gender, are very close to each other, mostly stable and move together throughout the period, except a few years. This means that not all the people affected from the crisis same.

**Figure: 2**  
**Unemployment Rates by Gender and Broad-Age Group in Turkey, 1988-2012**



Trends of the share of long-term unemployed among the unemployed by considering gender and residence factor, for the period of 2000-2012, is provided in Figure 3. We observe that, regardless of residence, the proportion of long-term unemployed is larger for females than males throughout the period<sup>7</sup>. For the urban residents, the difference between females and males is largest (lowest) in 2001(2004) with the difference of 10.9% (7.6%). However, for the rural ones, the difference is largest (lowest) in 2005(2009) with the difference of 19.3% (1.5%). One can also observe from the Figure that LTU proportions seem to have similar tendencies among genders in urban areas. The same is also true for the rural residing ones. Further, we can also say that there is a declining trend<sup>8</sup> in LTU, after 2005, in the urban areas for both males and females. Even though, the rate of unemployment in 2009 has a sharp increase (see Figure 2), the incidence of LTU makes a dip in the same year (see Figure 3).

<sup>7</sup> Before the period given in Figure 3 the situation summarized in Bildirici et al (2012). In 1990, 45 % of total unemployed men and 51.5% of total unemployed women were long-term unemployed. The gender gap increased from 6 percentage points (in 1990) to 16 percentage points with 1994 economic crisis and came back to 6 percentage points by 2000 in Turkey (Bildirici et al., 2012).

<sup>8</sup> The share of long-term unemployed in total unemployed was approximately 45% with a volatile track for first 6 years of 1990s and decreased remarkably after that the rate in 2000 was about 20% (Bildirici et al., 2012).

**Figure: 3**  
**Trends in Incidence of LTU by Residence; Turkey, 2000-2012**

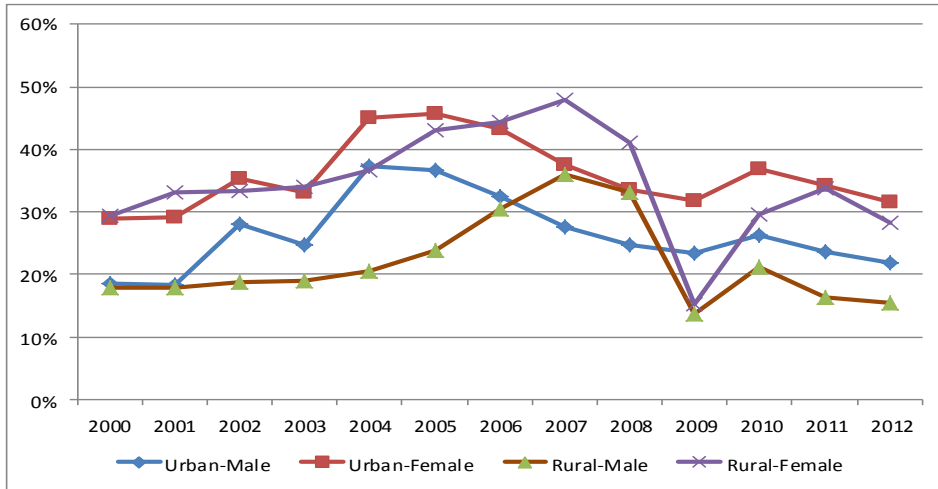
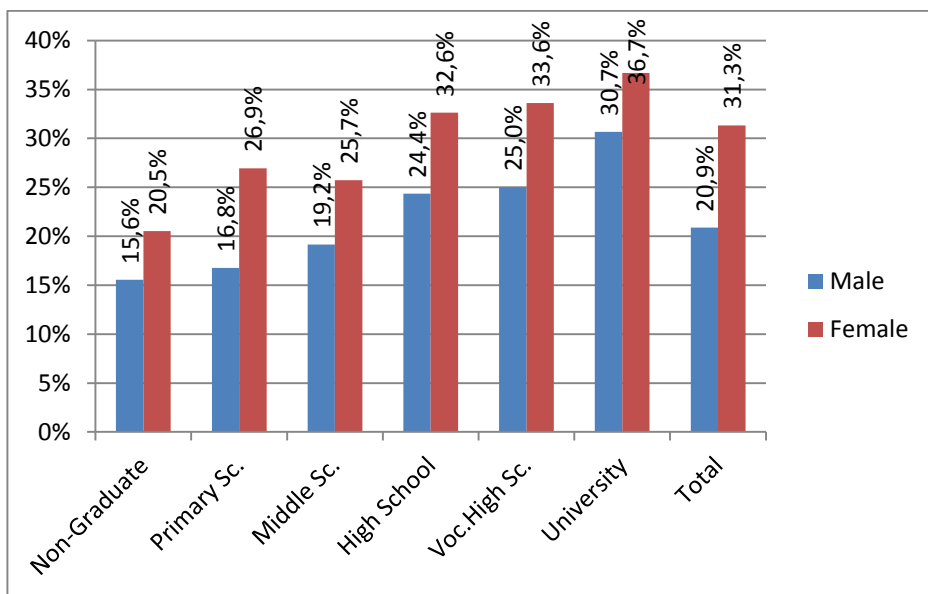


Figure 4 illustrates the recent trends in LTU by considering educational attainment and gender, only for the year of 2012. For each category of education groups, we observe that if females become unemployed, they may be at greater risk of long-term unemployment than males. The differential between females and males are at the minimum for the non-graduates, while at the maximum for the Primary School graduates. Further, regardless of being male or female, the lowest LTU is seen among the non-graduates, while the highest is seen among the University graduates. For both males and females, High School, Vocational High School and University graduates have higher LTU than the country average.

**Figure: 4**  
**Incidence of LTU by Education and Gender; Turkey-2012**



### 3. Data, Econometric Model and Estimated Variables

The analysis in this paper has been carried out using pooled cross-section annual data from the Household Labor Force Surveys (HLFS) of Turkish Statistical Institute (TURKSTAT) for the years 2010 and 2011. The data cover all geographical regions of Turkey and, are statistically representative of the Turkish population and, comprising about 145.000 households and 510.000 individuals. The individuals, 15 years of age and over, had actively looked for full-time or part-time work during the last three-months (i.e. used at least one of the job search methods), and were available for work in the reference period but were not employed during the reference period are counted as unemployed (TURKSTAT, 2013). Among all the unemployed the ones who have been searching for a job twelve months or over are counted as long-term unemployed (LTU)<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> This is the "Narrow Definition" of LTU used in Tasci and Özdemir (2005). Another definition used in the literature is the "Broad Definition" which covers the individuals who have been searching for a job six months or over.

The dependent variable used in the estimations is binary; taking on only two values, one (if the individual is long-term unemployed) and zero (otherwise). The most appropriate models in this type of work are the binary choice models (Verbeek, 2004; Wooldridge, 2010; Greene, 2012). In these models, we focus on the response probability and its determinants, that is formulated as:  $P(y_i = 1 | x_i) = G(x_i, \beta)$ , where  $G(\cdot)$  is a function takes on values strictly in the interval [0,1] for all real numbers, say  $z$  (Verbeek, 2004: 191). This equation basically explains that the probability of observing  $y_i = 1$  depends on the vector of explanatory variables denoted by  $x_i$ . The logit and probit models are only two models that are able to handle binary response variables. In the logit model  $G(\cdot)$  is assumed to be logistically distributed function and in the probit model  $G(\cdot)$  is assumed to be normally distributed.

In order to determine what factors influence the likelihood of being long-term unemployed, we estimated probit (and logit<sup>10</sup>) models, where observations were weighted by an HLFS sampling weight designed to make the HLFS sample representative of the Turkish population. It is known from the definitions of LTU however, that one must be unemployed to be counted as long-term unemployed. The fact that long-term unemployment is observed only for those who are unemployed leads to sample selection bias. To get rid of biased estimation results due to sample selection bias, one can employ Heckman's approach, i.e. selectivity corrected probit (or logit) model with two step procedure (Heckman, 1979; Lee, 2001; Greene, 2012). In this procedure, in short<sup>11</sup>, we, initially, estimate the selection into unemployment equation using maximum likelihood estimation method<sup>12</sup> where we obtain the inverse Mills-ratios (IMR) for each observation. In the second step, we estimate the selectivity corrected probit model by regressing LTU variable on vector of explanatory variables.

The explanatory variables for the estimation are included based on similar studies in the literature and available data. First, literature indicates urban-rural difference as one of the relevant factors determining LTU. Individuals in urban settlements are in fact, more likely to be long-term unemployed compared to rural ones. This is because competition among the unemployed people for the available job positions is high in the urban areas compared to rural areas (Folmer & Van Dijk, 2001). In addition, even though the urban areas are more job rich areas in terms of quantity and variety, these jobs mostly come from service

---

<sup>10</sup> Estimation results under the logit specification are available from the authors upon request.

<sup>11</sup> For the detailed explanations on the estimation method, see Cameron and Trivedi (2005), Wooldridge (2010) and Greene (2012). This procedure is also used in Dolton et al. (1989), Palme and Wright (1998), Konseiga (2006).

<sup>12</sup> Estimation results for the "selection into unemployment equation" are available from the authors upon request.

and manufacturing-oriented sectors that require highly productive and skilled employees. In rural areas however, agriculture can be considered as the foremost source of income and employment and agriculture-oriented jobs, such as farming, do not generally require extra qualifications. Therefore, the variable "urban" has been included in the estimations with positive expected sign of parameter.

Literature indicates gender differential as another critical determinant of LTU. That is, females compared males have higher risk of being long-term unemployed. The first reason for this is that females are conventionally responsible and spend more time for unpaid housework and other home production activities<sup>13</sup> and therefore they have a high reservation wage (Taşçı & Özdemir, 2005). This may result in both, for females, lower labor force participation and higher likelihood of being long-term unemployed. The second reason for this is that females compared to males have lower education level and marketable skills at least in some countries. The final explanation can be related cultural barriers or discrimination, which makes females disadvantageous in the labor market and reduces the likelihood of getting a job offer and increases the long-term unemployment possibility for females (Biçerli & Gündoğan, 2001). Thus, the variable "female" has been included in the estimations with positive expected sign of parameter.

The existing literature indicates two counteracting forces of marital status of unemployed workers affecting incidence of being LTU (Nickell, 1979; Payne and Payne, 2013). On the one hand, employers prefer family heads and to a lesser extent, spouses to singles, because they have family membership as an indicator of reliability and stability (Nickell, 1979; Lancaster & Nickell, 1980). Therefore, married people are likely to have shorter spells of unemployment than singles. On the other hand, singles and other family members are more flexible to apply for jobs in the secondary labor market, and therefore these groups are more likely to have shorter spells of unemployment and high re-entry probabilities. Although marital status of unemployed represented with the variable "married" seen as an important factor for regressions and expected to be significant, the direction of the sign of the coefficients predicted as ambiguous. Besides marital status, including the variable represented with "head" to test the effect of household status in the estimations. The literature indicates that head of households are being regarded as, traditionally, the main bread-winners of the family and, therefore, have a stronger attachment to the labor force than anyone else. As a consequence, head of households, they became unemployed, search intensively and effectively for a work, so, they are expected to have a lower duration of unemployment as well as to have lower likelihood of being long-term unemployed (Nickell, 1979). On the other hand, due to their responsibilities, they have high

---

<sup>13</sup> In Turkey, in fact, 51 percent of total women population on a questionnaire indicate household work as a reason for not search for a job (Bildirici et al, 2012: 30).



reservation wages and that keeps them away from low paid jobs and in ceases the duration of unemployment. As a result the sign of the variable "head" is expected to be ambiguous.

Inadequate level of education and human capital are among the main focused factors in the literature for the long-term unemployment (Nickell, 1979; Mincer, 1991; Machin & Manning, 1998; Payne & Payne, 2013). Sometimes however, not lower qualifications but requirements of new jobs created in the economy while they are unemployed creates mismatch (Evans, 1993). In addition, Ljungqvist and Sargent (1998) indicate the instantaneous loss of human capital or skills at layoffs is the primary cause of LTU in turbulent times. From another perspective, the individuals with some educational degrees, compared to non-graduates, are more selective and are waiting for a good job that is subject to queuing process in most of the times. Nevertheless, individuals with lower qualifications and education were more likely to experience longer length of unemployment (Nickell, 1979; Mincer, 1991) and therefore, the sign of "education" variable is expected to be negative at any level of education<sup>14</sup> compared to non-educated.

The existing literature indicates that the probability of finding a job is expected to decline with age and thus LTU is more likely among older man (Machin & Manning, 1998; Payne & Payne, 2013). One possible reason is that older unemployed have often being rejected in employers screening procedure because of their relatively high labor cost, albeit their productivity sufficient to accommodate the wage being paid (Nickell, 1979; Skirbekk, 2004; Van Ours & Stoeldraijer, 2010). The other reason is that older individuals, compared to younger counterparts, are likely to be less able to integrate into the actual needs of today's jobs, as they are less mobile geographically and outdated with regard to knowledge, technical and educational skills (Brown & Sessions, 2010; Machin & Manning, 1999). Another reason is that older workers have higher reservation wages and are more selective in the job-search process (Blanco & la Rica, 2002). As a result, the variable named as "age" is expected to positively relate to LTU.

The last factor affecting the probability of being long-term unemployed is related to the work of a sector. The literature indicate for instance that former manufacturing workers tend to be over represented among LTU because they accumulate significant amount of skills only through work experience, they lose those skills when they get unemployed and more prone to end up being unemployed (Ljungqvist & Sargent, 1998). Therefore, as compared to workers in agricultural sector or any other sectors, workers in manufacturing are expected to be over represented among long-term unemployed.

---

<sup>14</sup> Nickell (1979) finds that each year of schooling up to 12 years reduces the expected duration of unemployment by over 4%.

#### 4. Estimation Results

Table 1 shows the estimation results obtained using Heckman's selectivity corrected probit specification. The results indicate the class of residence, gender, household status, education, age, geographical region, and occupation as relevant factors in determining long-term unemployment. In terms of residence, represented by the variable of "Urban", odds ratio of 1.35 in Table 1 column 1 indicates that individuals who live in the urban areas have 1.35 times higher risk of becoming long-term unemployed as compared to rural residing ones. Hence, one can say that individuals in urban settlements are more likely to be long-term unemployed compared to their counterparts in rural settlements<sup>15</sup>. Table 1 column 2 and 3 shows that the odds ratio higher for men (1.39) than for women (1.28).

In terms of gender differential, the coefficient of the variable "female" is tested as statistically significant with the odds-ratio greater than one as 1.21 points (see Table 1 column 1). That means being female as compared to being male have 1.21 times higher risk of becoming long-term unemployed. The effects of household status on being long-term unemployed have been tested using three separate dummy variables, namely, "married", "Fem\*Mar" and "Head". The variable of "married" is statistically significant and the odds ratios of this variable are less than one with 0.48. That means married workers as compared to non-marrieds have 50 percent lower risk of being long-term unemployed. Table 1 column 2 and 3 shows that significance of this results is larger for males. However, the interaction dummy of "Fem\*Mar" was tested as statistically not significant. Another observation related to household status is related to the variable.

---

<sup>15</sup> This is contrast to what is being found by Taşçı and Özdemir (2005) using 2000-2001 HLFS data.

**Table: 1**  
**Estimation Results**

	<b>Full-Data</b>	<b>Female</b>	<b>Male</b>
<b>Urban</b>	1.351 [0.067]***	1.281 [0.122]**	1.385 [0.082]***
<b>Female</b>	1.206 [0.023]***		
<b>Fem*Mar</b>	0.904 [0.073]		
<b>Married</b>	0.481 [0.172]***	0.422 [0.423]**	0.479 [0.208]***
<b>Head</b>	0.542 [0.119]***	0.607 [0.214]**	0.499 [0.147]***
<b>Base: Non-Graduates</b>			
<b>Primary</b>	1.406 [0.132]**	1.369 [0.239]	1.415 [0.162]**
<b>Middle</b>	1.399 [0.088]***	1.413 [0.159]**	1.395 [0.107]***
<b>High</b>	1.446 [0.073]***	1.532 [0.131]***	1.391 [0.090]***
<b>Voc.High</b>	1.312 [0.054]***	1.384 [0.096]***	1.282 [0.066]***
<b>University</b>	1.149 [0.044]***	1.207 [0.076]**	1.067 [0.058]
<b>Base: Age 15-19</b>			
<b>Age 20-24</b>	2.144 [0.219]***	2.709 [0.399]**	1.974 [0.266]**
<b>Age 25-34</b>	2.545 [0.128]***	3.188 [0.232]***	2.367 [0.156]***
<b>Age 35-44</b>	3.014 [0.122]***	3.498 [0.220]***	2.992 [0.150]***
<b>Age 45-54</b>	4.801 [0.170]***	4.459 [0.308]***	5.123 [0.209]***
<b>Age 55+1</b>	5.684 [0.124]***	4.293 [0.244]***	5.931 [0.151]***
<b>Base: Legist</b>			
<b>Profes</b>	17.448 [1.043]***	20.926 [1.900]	19.394 [1.272]**
<b>Techn</b>	17.877 [1.056]***	24.018 [1.925]*	18.124 [1.287]**
<b>Clerk</b>	28.524 [1.179]***	35.343 [2.150]*	31.85 [1.436]**
<b>ServSale</b>	18.101 [1.078]***	22.867 [1.967]	19.464 [1.314]**
<b>Agr-Fish</b>	1.2 [0.202]	1.195 [0.460]	1.188 [0.240]
<b>Craft</b>	13.713 [1.048]**	23.965 [1.910]*	13.696 [1.277]**
<b>Plant</b>	14.995 [1.017]***	18.667 [1.854]	15.509 [1.239]**
<b>Elementary</b>	13.505 [1.054]**	18.582 [1.919]	13.854 [1.284]**
<b>Region of Residence</b>	<b>Significant</b>	<b>Significant</b>	<b>Significant</b>
<b>Constant</b>	7.27 [2.220]***	2.001 [4.056]*	7.278 [2.703]***
<b>IMR</b>	6.656 [0.676]***	7.403 [1.241]	6.978 [0.821]**
<b>LR chi2</b>	2,720.27	746.49	1,679.49
<b>Prob</b>	0	0	0
<b>Pseudo R2</b>	0.0735	0.0543	0.0739
<b>Log-Likelihood</b>	-3060448.19	-1122514.70	-1920816.37
<b>df</b>	50	48	48
<b>N</b>	37,414	12,390	25,024

Notes: 1) Odds-Ratios 2) \*  $p < 0.1$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*\*\*  $p < 0.01$  3) Standard Errors in Brackets

"Head" of household and the odds ratio for this variable is 0.54. That means, head of households have about 50 percent less probability of being long-term unemployed than other workers. The results also show that this is more appealing for male head of households.

Table 1 also shows expectedly significant results for the variables education, age and occupation. In general, all the education level dummies have odds-ratios greater than one. This implies that all different education categories are more likely to be long-term unemployed compared to non-graduates. Further observation is that odds-ratios initially increase with the education level, then decrease and the highest odds-ratio with 1.45 is being seen for the High-School graduates. However, estimations with separate genders show varying results. Insignificant parameter for females on column 2 in Table 1 shows that the probability of being long-term unemployed does not statistically differ between non-graduates and elementary school graduates for females only. This result can be interpreted as that females started to think not to take every job offer after when they get to finish high school. The similar insignificant difference is true for university graduated males compared to non-graduates. That means the university graduated males have similar level of probability of being long-term unemployed with non-graduated males (See Table 1 Column 3). In other words, the probability of being long-term unemployed increase among men as gets more educated except university education.

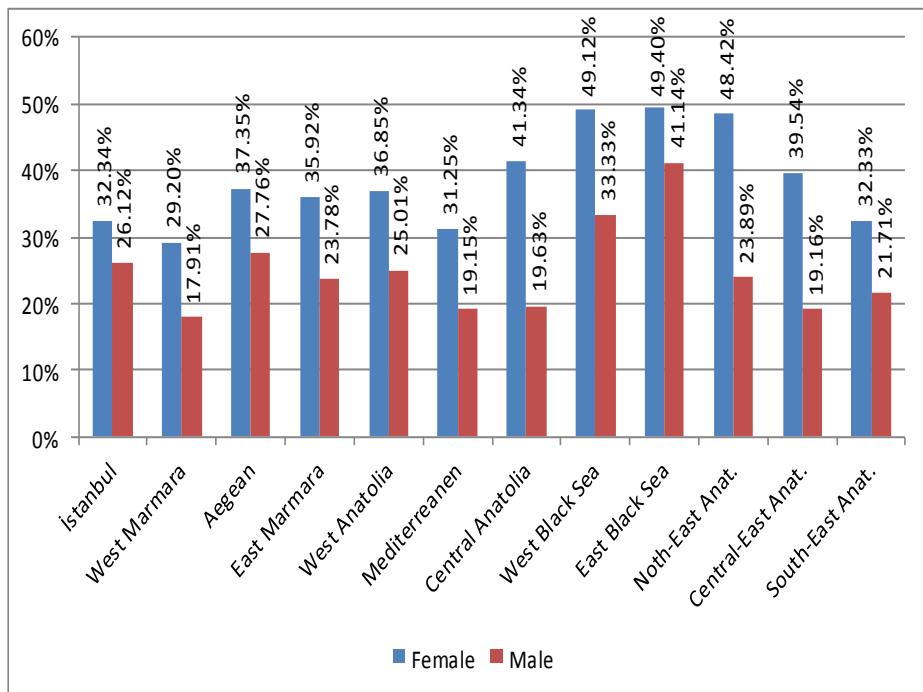
The estimation results concerning age, where age 15-19 is the base category, show that the odds-ratios are all greater than one and increasing with the increase in age. This implies that workers after getting unemployed loose chances of being re-employed as they get older and older. For instance, the odds ratio of 5.68, belongs to age group, 55 and older means that workers with an age of 55 and older have 5.68 times higher probability of long-term unemployed than workers with an age group of base category. Table 1 also shows that except workers in agriculture and fishing, workers in all other sectors have higher probability of being long-term unemployed as compared to legislators.

One remarkable gender difference between separate estimation results given on column 2 and 3 in Table 1 is related to sector of occupation. The probability of being long-term unemployed is larger only among males in all other occupations compared to legislators. In contrast, there is no significant difference between being legislator, professional, salesperson, plant worker, elementary worker and agricultural worker in term of LTU for females. However, form females being a clerk, craft person or technician rather than legislators increases the probability of being long-term unemployed with a lower significance.

Figure 5 and Figure 6 show calculations of predicted probabilities of being long-term unemployed depending on variables used in specified models. In these calculations regional and occupational variations in the likelihood of being long-term unemployed for

each gender; men and women are separated. The values presented in Figure 5 clearly show that for both females and males, the likelihood of LTU was observed as the highest in Black Sea regions and the lowest in West-Marmara and Mediterranean regions. Nearly one in two women and one in three men are under the threat of being long-term unemployed in Black Sea and North East Anatolia of Turkey. In addition, for females compared males the probability of being long-term unemployed is higher in all regions of Turkey. That means there exists a clear gender gap in the probability of being long-term unemployed. The gender gap in probability of being long-term unemployed varies between 6.21% and 24.5%. In other words, it is the largest in North-East Anatolia (24.5%) and then in Central-East Anatolia (21.7%) and the lowest in Istanbul (6.21%) and then in East-Black Sea regions (24.5%).

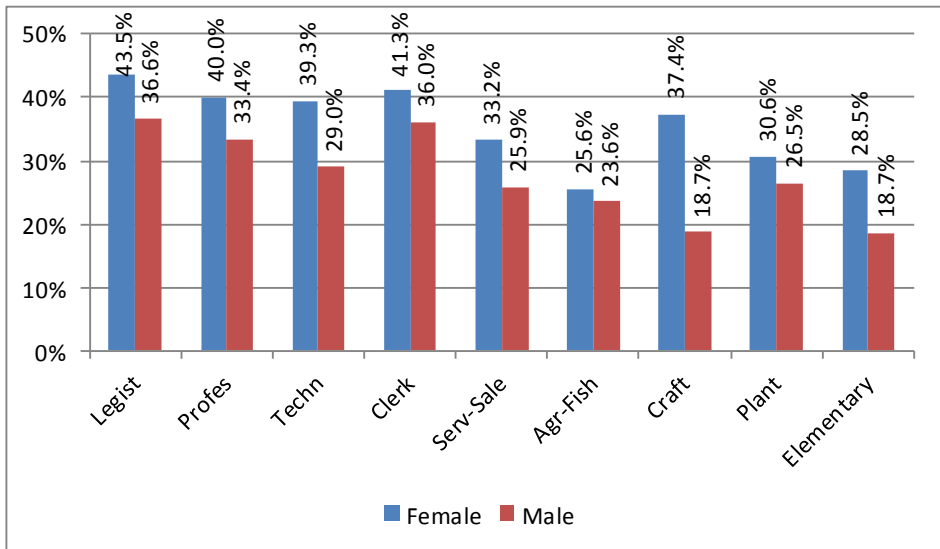
**Figure: 5**  
**Predicted Probabilities of LTU by Gender & Geographical Region<sup>16</sup>**



<sup>16</sup> The predicted probabilities under the Broad Definition of LTU can also be obtained from the authors upon request.

Figure 6 shows the effect of occupation on the predicted LTU probability under gender difference. One can see that the largest LTU probability is being observed for the Legislators, senior officials and managers. In other words, two out of five legislators, senior officials and managers are under the tread of being long-term unemployed. More or less the same is true for professionals and clerks. Also, as expected, the lowest value of LTU probability is being observed for females among the “skilled agricultural and fishery workers”, while, for males, among the “elementary occupations” and “craft and related trade workers”. One also see that the gender gap is another concern here. In all occupation groups, in fact, the values of prediction for females are larger than the values for males. Unsurprisingly, the gender gap between females and males is lowest for the “skilled agricultural and fishery workers” and then for the “clerks”, while it is highest for the “Craft and related trade workers”.

**Figure: 6**  
**Predicted Probabilities of LTU by Gender & Occupation Group<sup>17</sup>**



<sup>17</sup> See Footnote 14.

## 5. Concluding Remarks

This article has examined the individual based determinants of long-term unemployment in Turkey using the raw data obtained from HLFSS for 2010 and 2011 the years just after the Global Financial Crises. In the empirical analysis, we employed Heckman (1979)'s two-step sample selection model with probit specification. We find that not all the people got affected from the crisis equally. The risk level of being long-term unemployment under the crises was greatly affected by workers' personal attributes such as gender, age group, education, residence and occupation.

There is a "gender gap" between male and female in relation to the risk of long-term unemployment in all the occupations and all the regions of Turkey. This finding is consistent with ILO report (2014) stating that Turkey has the largest gender gap in employment in the region – 38.7 percentage points in 2012 (the male employment rate was 65 per cent while the female rate was only 26.3 per cent) – and this gap is closing only very slowly. This finding also reminds literature's famous calling "gender discrimination" against women and is very similar to the results of the studies for South Asian, West Balkan, Middle East and North African Countries. The most common factor among all these countries is the people's choice of religion, Islam, the lifestyle and instability. Conditions in Turkish labor market in terms of these aspects are very much similar to conditions in countries where Muslims live most and not similar to developed or less developed countries of non-Islamic world. Not only lower probability for reemployment, quality of employment and opportunities for better jobs continue to be unequally distributed between men and women in these countries. When women work they tend to earn less, to work in less productive jobs, and are over-represented in unpaid family work (ILO, 2013; Bildirici et al, 2012: 28).

The long-term unemployment incidence increases with an age in Turkey just like other countries. Although youth unemployment in Turkey remains as one the highest in the World and twice as high as the global average, LTU hits the older aged people more. This result is also consistent with ageism that was identified as an externally imposed barrier to employment and often been discussed in the relevant literature.

The results<sup>18</sup> also indicate that school graduates in Turkey are more prone to long-term unemployment no matter which education level they attained. This finding is opposite to the most findings in studies done especially for developed World, but supports the report by ILO(2013) stating that educational systems in Middle Eastern and North African Countries and Turkey struggle to deliver graduates with the necessary skills for finding

---

<sup>18</sup> *The results in this study are drawn using non-longitudinal HLFSS data which covers wage-earnings, but not the other types of income nor does the total family income. Therefore, having a data with better coverage would increase the quality of the future studies.*

productive jobs. This implies that Turkey needs to develop a better education and training system (NEETS) towards labor market (ILO, 2014).

The results over all show that during and after the economic recessions, probability of staying as long-term unemployed is not same for every group but unequally distributed among various groups in the societies with considerable differences depending on the various personal attributes such as lived location, age, education, gender and occupation.

## References

- Acs, G. (2013), *Responding to Long-Term Unemployment*, Washington, DC: The Urban Institute, <<http://www.urban.org/research/publication/responding-long-term-unemployment>>, 16.01.2015.
- Barnette, J. & A. Michaud (2012), "Wage Scars from Job Loss", *Working Paper*, University of Akron, <<http://www.uakron.edu/dotAsset/2264615.pdf>>, 16.4.2015.
- Blanco, A. & S. de la Rica (2002), *Unemployed Older Workers Versus Prime Age Workers Differences in Their Re-Employment Determinants in Spain*, <<http://www.ehu.es/SaradelaRica/docs/real.PDF>>, 16.04.2015.
- Biçerli, M.K. & N. Gündoğan (2001), "Profiling and Identification of Long-Term Unemployment in Turkey", *Ekonomik Yaklaşım*, 12(41), 51-76.
- Bildirici M. & Ö.Ö. Ersin & C. Türkmen & Y. Yalçınkaya (2012), "The Persistence Effect of Unemployment in Turkey: An Analysis of 1980-2010 Period", *Journal of Business Economics and Finance*, 1(3).
- Borie-Holtz, D. & C. Van Horn & C. Zukin (2010), *No End in Sight: The Agony of Prolonged Unemployment*, New Brunswick, NJ: John J. Heldrich Center for Workforce Development, Rutgers University.
- Brown, S. & J.G. Sessions (1997), "A Profile of UK Unemployment: Regional Versus Demographic Influences", *Regional Studies*, 31(4), 351-366.
- Cameron, A.C. & P. Trivedi, (2005), *Microeconometrics: Methods and Applications*, Cambridge University Press.
- Chilosi A. (2013), "Long-term Unemployment in the Varieties of Capitalism", *MPRA Paper No: 58553*, posted at 14 September 2014, <<http://mpra.ub.uni.muenchen.de/58553/>>, 16.4.2015.
- Erol H. & A. Özdemir (2012), "The Effectiveness of the Employment Policies Implemented in Turkey in the Times of Economic Crisis", *TODAIE's Review of Public Administration*, 6(2), 71-104.
- Evans G.W. (1993), "Sectoral Imbalance and Unemployment in the United Kingdom: 1963-84", *Oxford Economic Papers*, 45, 440-456.
- Fagan, J. & R.B. Freeman (1999), "Crime and Work", in: M. Tonry (Ed.), *Crime and Justice: A Review of Research*, 25,113-178. Chicago: University of Chicago Press.



- Folmer H. & J. Van Dijk (1988), "Differences of Unemployment Duration: A Regional or a Personal Problem?", *Applied Economics*, 20, 1233-1251.
- Geewax, M. (2011), "The Impacts of Long-Term Unemployment", *Part of an NPR special series, Still No Job: Over a Year without Enough Work*, <<http://www.npr.org/2011/12/09/143438731/the-impacts-of-long-termunemployment>>.
- Godofsky, J, & C. van Horn & C. Zukin (2010), *American Workers Assess an Economic Disaster*, New Brunswick, NJ: John J. Heldrich Center for Workforce Development, Rutgers University.
- Greene, W.H. (2012), *Econometric Analysis*, Seventh Edition, Prentice-Hall, New Jersey, USA.
- Heckman, J.J. (1979), "Sample Selection Bias as a Specification Error", *Econometrica*, 47(1), 53-161.
- Hornstein, A. & T.A. Lubik (2010), "The Rise in Long-Term Unemployment Potential Causes and Implications", *2010 Annual Report*, The Federal Reserve Bank of Richmond.
- ICF GHK (2012), "Tackling Long-Term Unemployment– Effective Strategies and Tools to Address Long-Term Unemployment", *Seminar Report*, Brussels, <<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=327>>.
- ILO (2014), *Global Employment Trends: Risk of a Jobless Recovery?*, International Labour Office, Geneva.
- ILO (2013), *Global Employment Trends for Women*, International Labour Office, Geneva.
- Jackman, R. & R. Layard (1991), "Does Long-Term Unemployment Reduce a Person's Chance of a Job? A Time-series Test", *Economica*, 58, 107–121.
- Johnson, R.W. & A. Feng (2013), *Financial Consequences of Long-Term Unemployment during the Great Recession and Recovery*, Washington, DC: The Urban Institute. <<http://www.urban.org/publications/412800.html>>.
- Klobuchar, A. (2013), *Long-term Unemployment in the United States*, Joint Economic Committee, United States Congress.
- Kroft, K. & L. Fabian & M.J. Notowidigdo (2012), "Duration Dependence and Labor Market Conditions: Theory and Evidence from a Field Experiment", *Working Paper*, Nr. 18387, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, <<http://papers.nber.org/papers/w18387>>.
- Krueger, A. & C. Cramer & D. Cho (2014), "Are the Long-Term Unemployed on the Margins of the Labor Market?", *Brookings Papers on Economic Activity*.
- Krugman, Paul, (2015), *Targeting Two: Long-term Unemployed Struggle as Economy Improves*, <<http://economistsview.typepad.com/economistsview/2014/09/long-term-unemployed-struggle-as-economy-improves.html>>.
- Lancaster, T. & S. Nickell (1980), "The Analysis of Re-Employment Probabilities for the Unemployed", *Journal of the Royal Statistical Society*, 143, 141-165.
- Layard R. & S. Nickell & R. Jackman (1991), "Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market", *Journal of Economic Literature*, 45(2), 410-418.
- Lee, Lung-fei (2001), "Self-Selection", in: Baltagi, B. (ed), *A Companion to Theoretical Econometrics*, Blackwell Publishers, Oxford, UK.
- Ljungqvist, L. & T.J. Sargent (1998), "The European Unemployment Dilemma", *Journal of Political Economy*, 106, 514.

- Machin, S. & A. Manning (1999), “The Causes and Consequences of Long-term Unemployment in Europe”, in: *Handbook of Labor Economics 3*, edited by Orley Ashenfelter and David Card, 3085–3139, Amsterdam: Elsevier.
- Mincer, J. (1991), “Education and Unemployment”, *NBER Working Paper*, No. 3838.
- Narendranathan, W. & S. Nickell (1985), “Modelling the Process of Job Search”, *Journal of Econometrics*, 28(1) 29-49.
- Nichols A. & J. Mitchell & S. Lindner (2013), *Consequences of Long-Term Unemployment*, Washington, DC: The Urban Institute.
- Nickell, S.J. (1979), “Estimating the Probability of Leaving Unemployment”, *Econometrica*, 47(5), 1249-1266.
- OECD (2012), “Structural Policy Reforms in Times of Crises”, *Chapter 1 in Economic Policy Reforms, Going for Growth*.
- Payne C. & J. Payne (2000), “Early Identification of the Long-Term Unemployed”, *PSI Research Discussion Paper 4*, <[http://www.psi.org.uk/publications/Research%20Discussion\\_Paper\\_4.pdf](http://www.psi.org.uk/publications/Research%20Discussion_Paper_4.pdf)>.
- Skirbekk, V. (2004), “Age and Individual Productivity: A Literature Survey”, *Vienna Yearbook of Population Research*, 133–153.
- Tansel, A. & H.M. Taşçı (2010), “Hazard Analysis of Unemployment Duration by Gender in a Developing Country: The Case of Turkey”, *Labour*, 24(4), 501–530.
- Taşçı, H.M. & A.R. Özdemir (2005), “Trends in Long-Term Unemployment and Determinants of Incidence of Long-Term Unemployment in Turkey”, *Journal of Economic and Social Research*, 7(2), 1-33.
- TURKSTAT (Turkish Statistical Institute) (2013), <<http://www.tuik.gov.tr>>, September 15, 2013.
- Van Ours, J.C. & L. Stoeldraijer (2010), “Age, Wage and Productivity”, *Center Discussion Paper*, No. 12, Tilburg University.
- Verbeek, M. (2004), *A Guide to Modern Econometrics*, 2nd Edition, Erasmus University Rotterdam.
- White House Press Office (2014), “Getting Long-Term Unemployed Americans Back to Work”, <<http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/10/15/fact-sheet-getting-long-term-unemployed-americans-back-work>>.
- Wooldridge, J.M. (2010), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, The MIT Press. Cambridge.
- World Bank Report (2006), “Turkey Labor Market Study”, by Poverty Reduction and Economic Management Unit for Europe and Central Asia Region, *Report No. 33254-TR*.

**Appendix Table: 1**  
**List of the Variables**

1. "Urban" is a dummy variable taking value 1 if a man or woman lives in a town of more than 20,000 inhabitants and 0 otherwise
2. "Female" is a dummy variable taking value 1 if the sex is female and 0 otherwise
3. "Fem\*Mar" is an interaction dummy taking value 1 if the gender is female and marital status is married and zero otherwise.
4. "Married" is a dummy variable taking value 1 if the survey respondent is married and 0 otherwise
5. "Head" is a dummy variable taking value of 1 the survey respondent is head of household and 0 otherwise
6. Education consists of a set of six dummies: The reference category includes those who are illiterate plus those who are literate but did not graduate from a school (Non-Graduate). The other education categories are "Primary School", "Middle School", "High School", "Vocational High School", "University".
7. Age is a set of six dummies: Age 15-19" (base category),"Age 20-24", "Age 25-34", "Age 35-44", "Age 45-54", "Age 55+" (Age 55 and over).
8. Occupation of the unemployed individuals consists of nine dummies:
  - "Legist": Legislators, senior officials and managers (base category),
  - "Profes": Professional and related workers
  - "Techn": Technicians and associate professionals
  - "Clerk": Clerical and Related Workers,
  - "ServSale": Service workers and shop and market sales workers,
  - "Agr-Fish": Skilled agricultural and fishery workers,
  - "Craft": Craft and related trade workers,
  - "Plant": Plant and machine operators and assemblers
  - "Elementary": Elementary occupations
9. "IMR" is Inverse Mills Ratio.  
  
Variable used only in the selection into unemployment equation:
10. "N.of Individuals" is the number of individuals in the household

## Importance of Transport Corridors in Regional Development: The Case of TRACECA<sup>1</sup>

*Hilal YILDIRIR KESER, Logistics Programme, Vocational School of Social Sciences, Uludag University, Turkey; e-mail: hilalyildirir@uludag.edu.tr*

### Bölgesel Kalkınmada Ulaştırma Koridorlarının Önemi: TRACECA Örneği<sup>2</sup>

#### Abstract

After the Second World War regional development has been an important subject of economic analysis. Transport activities and developing transport corridors have been observed among the most important factors in ensuring regional development. One of the most comprehensive transport corridors is the TRACECA (Europa-Caucasus-Asia Transport Corridor) corridor which is referred to as the New Silk Road. The TRACECA corridor has been thought to play an important role in Turkey's all kinds of passenger and freight transport, use of the potential in terms of tourism and trade, and regional development. With this point of view in mind, in the study, it has been aimed to reveal the effects of TRACECA corridor on the economic potential and regional development. Within this context, firstly the regional development has been handled. Then, referring to the transport corridors, TRACECA corridor has been explained, and the effects of TRACECA towards regional development have been discussed.

**Keywords** : Regional Development, Transport Corridor, TRACECA, The New Silk Road.

**JEL Classification Codes** : R1, F1, F63.

#### Öz

II. Dünya savaşı sonrasında bölgesel kalkınma önemli bir iktisadi analiz konusu olmuştur. Ulaştırma faaliyetleri ve gelişen ulaştırma koridorları bölgesel kalkınmanın sağlanmasında önemli faktörler arasında görülmektedir. Ulaştırma koridorlarının en kapsamlı olanlarından biri, Yeni İpek Yolu olarak ifade edilen TRACECA (Avrupa- Kafkasya-Asya Ulaştırma Koridoru) Koridoru'dur. TRACECA koridorunun, Türkiye'nin her türlü yük ve yolcu taşımacılığı, ticaret ve turizm konusunda potansiyelini kullanmasında ve bölgesel kalkınmasında önemli rol oynadığı düşünülmektedir. Bu düşünceden hareketle çalışmada, TRACECA koridorunun ekonomik potansiyele ve bölgesel kalkınmaya etkilerinin ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda ilk olarak, bölgesel kalkınma ele alınmaktadır. Sonrasında, ulaştırma koridorlarına değinilerek TRACECA koridoru açıklanmakta ve TRACECA'nın bölgesel kalkınmaya yönelik etkileri tartışılmaktadır.

**Anahtar Sözcükler** : Bölgesel Kalkınma, Ulaştırma Koridoru, TRACECA, Yeni İpek yolu.

---

<sup>1</sup> This paper is an extended and revision of the congress paper: "Bölgesel Kalkınmada Ulaştırma Koridorlarının Önemi: TRACECA Örneği" presented at the International Turgut Ozal Congress on Business, Economics and Political Science (01-03 November 2013).

<sup>2</sup> Bu çalışma, International Turgut Ozal Congress on Business, Economics and Political Science (01-03 November 2013) isimli kongrede sunulan "Bölgesel Kalkınmada Ulaştırma Koridorlarının Önemi: TRACECA Örneği" başlıklı tebliğin genişletilmiş ve düzenlenmiş halidir.

## 1. Introduction

Economic development which is the main target of the countries, refers to the modification of economic and socio-cultural structure in the developing societies besides increasing the production and the per capita income. However, changes in the amount and effectiveness of production factors, structural changes such as increasing the share of national income and exports of industrial sector constitute the essential elements of development (Kebabçı, 2011: 15).

Countries, using their existing resources and facilities in the most efficient way, are trying to reach their economic development objectives. However, in this process, the concentration of economic and socio-cultural activities in certain centers in both developed countries and the developing countries causes the appearance of inter-regional development differences and consequently imbalances between these regions. This situation has been discomposes the economic effectiveness, population distribution, and integrity of cities, environment and natural texture and increases the economic and social costs of development.

Inter-regional development disparities requires the improvement of the policies towards bringing the less developed regions closer to the developed regions in terms of welfare. This case leads "region" and "development" concepts to be handled as a whole and the concept of "regional development" has been gaining importance day by day (Armstrong, 2005: 276).

One of the most important factors that lead to inter-regional disparities, is expressed as the uneven distribution of transport infrastructure among the regions. Transport infrastructure is composed of transportation systems such as road, rail, sea, air, inland waterways and pipelines. These transportation systems provides transportation of the raw materials and intermediate goods to the place of production and final products to the target markets. According to the traditional point of view in the regional development literature, the development of transport infrastructure is considered as a prerequisite for the initiation of regional development (Saatçioğlu-Khan, 2013: 1).

Transport activities all over the world have been carried out on the route called the transportation corridor throughout history. The transport corridors initially used as transport-oriented have overtime become a policy tool enabling regional development by means of strengthening the transport infrastructure particularly of the underdeveloped regions on the corridors, attracting foreign investment and increasing employment by establishing logistics centers in these regions. Also known as the Old Silk Road, The multi-mode TRACECA (Euro-Caucasus-Asia Transport Corridor) which has been enhanced by the European Union in order to integrate the continents of Asia and Europe by connecting them over the Black Sea and the Caucasus has been considered to make significant

contribution to regional development of the member countries including Turkey by successfully enabling the construction of the physical and institutional infrastructure in the regions on the corridor.

In this study, the possible effects of the TRACECA on the regional development have been discussed. In this context, primarily the regional development has been handled theoretically. Secondly, the importance of transport activities and transport corridors on regional development has been referred to. The study concludes by evaluating the effects of TRACECA which is a comprehensive transport corridor on the member countries and Turkey.

## **2. Regional Development**

Regional development can generally be defined as the economic, social and demographic indicators reaching to a more advanced stage and increasing the life quality of the people living in this region (Özgür, 2010: 18). In other words, the regional development can be expressed as increasing the level of income and employment and raising the standard of living of the region by mobilizing the region's own resources and encouraging entrepreneurship (Durgun, 2006: 42).

When "the Regional Development" is considered at the definitional level, the meaning imposed on this concept can greatly vary depending on the area definition. Regional development level difference in the world can occur between continents, between countries, between the regions-areas in the same city and the districts of a city. Definition of region and determination of area must be made with a polarized region if economic priorities are taken into initial plan, with a basin or geographical region if environmental and economic criteria are taken into account, and with a political region if cultural-historical criteria taken as the base. If the definition of region is kept broad the aim of the development effort is the development regions, and if it is kept narrow it is the enlargement spots. Therefore, in the development effort of any region the way that the definition of region is made has great importance (Arslan, 2005: 279).

Theoretical foundations of regional development that entered the economics literature after the World War 2 is based on Von Thünen's study of the area economics. Von Thünen has seen that transport expenditures become a major obstacle in production and has tried to identify which product's growth would be more economical while getting away from the target market. Von Thünen's works has provided the emergence and development of the Classic Trade Theory with Ricardo, Heckscher-Ohlin and Samuelson, the Site Selection Theory with Weber, Lösch and Isard, and the Polarization Theory with Perroux, North, Myrdal, Hirschman and Kaldor (Beceran, 2004: 281). While sorting the stages of regional development process, North (1955) has expressed that a region where production is made at

self-sufficient level can initiate its development process with development of its transport infrastructure. Improvements in transport infrastructure will open the way of regional development since they will bring along the trade and specialization. Myrdal (1957), stated that the construction and maintenance of a good transport network as one of the requirements of regional economic development. Since the improvement of trade relations will be difficult in an area that does not have a good transportation network, it will remain behind the others in terms of regional development (Saatçioğlu & Karaca, 2013: 2).

Theoretical approaches to regional development can be grouped under four main headings. These can be specified as; Regional Growth Models, Polarized Development Theories, New Theories and Alternative Approaches to Regional Development (İldırar, 2004: 46). These approaches are seen in Table 1.

**Table: 1**  
**Theoretical Approaches to Regional Development**

<b>Regional growth Models</b>	<b>Polarized Development Models</b>	<b>New Theories</b>	<b>Alternative Approaches to Regional Development</b>
*Keynesian Regional Growth Models			* Product Circuits Theory
*Neo-Classic Regional Growth Models	*Sectorial Polarized development models	*New Growth Theory	* Long Waves Theory
* Export-demand models and models based on the cumulative causation Growth Process	*Regional Polarized development models	*New Economic Geography Theory	* Flexible Specialization and Production Theory
*Regional Econometric Growth Models			* Innovative Environment and Network Approaches

Source: İldırar, 2004: 46.

Theories for regional development can be divided into two as containing and non-containing the space (geography). Regional development models not containing the space mostly consists of the adaptation of neo-classical growth theory and its derivatives to regional economy, and relates the regional income differences to the differences of capital accumulation, labor power and technological development. In these theories, since the space is not given a place, transport infrastructure does not take place. However, in most of the regional development models containing space transportation costs is an important factor, because of the effects on transportation costs, transport infrastructure becomes effective on regional development (Saatçioğlu & Karaca, 2013: 2).

Today, in many developed and developing countries, economic activities showing differences according to location and consequently so as the distribution of wealth, causes the countries to focus more on the issues of regional development and to improve policies

and strategies in this direction. Policies implemented for regional development, provides a variety of benefits to the national economy. Some of these benefits can be specified as the increasing the rate of development by making use of the resources located in different regions of a country in the economic activities, the establishment of population-resource balance in the country, and elimination of welfare disparities between the regions (Kebapçı, 2011: 15).

### 3. Transport Activities and Transport Corridors in Regional Development

Today, the movement of goods has gained importance due to the increasing in the international trade depending on the globalization activities. While domestic products are exported to many countries, many other products which are competitors of the domestic products with the demand of consumers in the country are imported. However, carrying agri-food requirements from the rural areas in a region, meeting the raw material requirements of the industry located in the city, workers easily performing journey between home and the workplace can only be realized with transport activities. Therefore, transport activities of which demand is shaped by the intensity of goods and passenger movements is an important economic activity. However, when viewed from the other side, the cost of transport activities also affect the touristic demands of passengers and trade of goods.

Transportation activities, has a special importance in achieving economic development. The low costs related to transportation activities, creates an effect of increasing productivity. For example, when the freight rate of an imported goods falls, the profit rate gained from trade increases and more goods and services are produced. Increase in production contributes to economic development by increasing employment and prosperity (Litman, 2010: 7).

**Fig. 1**  
**Impacts of Transportation Operations on Economic Development**



Source: Litman, 2010: 7.

Economic impacts caused by transport activities can be grouped under three main headings, including direct, indirect and related effects. Direct effects can be specified as



employment creation, easy access to larger markets, increasing its market share, time and cost savings. Indirect effects are the effects created by the multiplier effects of transport activities. For example the reflection of new products and decreasing transport costs on production costs, the increasing diversity of goods can be expressed as indirect effects. This situation occurring in a particular sector increases the demand and it affects employment in that sector. And the dependent effects are the effects that transport activities create in other goods and services sectors. For example, in steel industry, to import iron with convenient transportation costs will cause the production cost thus the export price become low can increase the volume of exports. Realization export also requires efficiency in transportation activities (Rodrigue, 2013: 252).

The economic importance that transport activities have requires making infrastructure planning every day towards developing transport facilities. Transport activities can only create mentioned economic impacts as long as powerful infrastructure exists. When looked overall, it is seen that the regions that have powerful infrastructure and where transportation facilities can easily be improved have more advantages compared with other regions (Öztürk & Uzun, 2010: 95). For example, the level of development of the port cities such as İstanbul and İzmir where the maritime, rail, air transport can be used in a more integrated manner is much higher than other cities. The uneven distribution of transport infrastructure among the regions causes regional development differences.

Today, realization of transport activities between countries and providing the infrastructure to ensure the realization uninterruptedly is made possible by the international transport corridors. It is thought that transportation corridors create developing effects on the geography along the corridor by enabling the realization of the international transport faster, more effectively and less costly.

### **3.1. Transport Corridors and Its Content**

International transport corridors, in other words transport networks, take place among the topics that The United Nations focus importance on in order to improve international trade and tourism.

There are several definitions in the literature related to the transport corridors. According to common definition, one or more than one route that links the centers where economic activities are carried out is called the transport corridor. International transport corridors connect one or more than one neighboring countries together, landlocked countries are provided coast connection by means of one or more transit countries. Transport corridors are planned primarily for realization of regional development by providing transportation and logistics services to the cities and countries on the route (Arnold, 2005: 1).

Transport corridors, according to another definition, is defined as the transport infrastructure works that enable all modes of transport to be used in an integrated manner (Florkowski & Nilsson, 2007: 4). Transport of the goods which are the subject of trade in a most reasonable cost and the fastest way is the primary target in international trade.

The development of transport corridors can be summarized in four stages (Banomyong, 2008: 17). These are in the form of:

- i Transport Corridors
- ii Multimodal Transport Corridors
- iii Logistics Corridors
- iv Economic Corridors.

International networks are the networks that have emerged as transportation-oriented corridors. The transport corridors being the first stage, establish a physical connection between certain regions only. Multi-modal transport corridors being the second stage, unlike the first are the corridors allowing multi-modal transport in certain regions. Logistics corridors being the third stage, are the corridors that provide connection between the logistics centers (hub) in certain regions. Logistics centers are the centers where all kinds of transport modes are enabled and logistics services such as storage, handling and customs clearance are provided. Since the logistics corridors are established between these centers, they have more effectiveness. Logistics corridors, different from the others, require institutional structures simplifying the processes. This institutional structure helps to eliminate bottlenecks in customs that apply to all corridors (Mulenga, 2013: 10).

The economic corridors are the most advanced form of international corridors. However, such corridors do not focus on economic development of large cities, the corridors passing through the smaller cities and rural areas to which investments are directed and which are developing and development of these regions gain importance. In this case, in the countries where the corridor passing, regulations and incentives are needed to attract private sector investments. The success of the economic corridors depends on investments towards physical and institutional infrastructure (Mulenga, 2013: 10).

Currently, there are many international corridors. Most of them has already reached the economic corridor stage from the transport corridor. TRACECA project and the Pan-European Corridor can be given as examples of economic corridors. Table 2 summarizes the characteristics of the development and stages of the international corridors.

**Table: 2**  
**The development stages of International Corridors**

Stage	Corridor	Definition
1. Stage	Transport corridor	Physical connection to one region with one form of transportation
2. Stage	Multi-mode transport corridor	Physical connection to one region with different forms of transportation or integration of transportation forms
3. Stage	Logistics corridor	Inter-regional physical connection allowing all kinds of transportation forms besides presenting all logistics services such as storage, handling and customs clearance
4. Stage	Economic corridor	The corridors that are attractive for investments and economic activities in the developing regions, in which utilization of all kinds of transport forms and existence of all kinds of logistics facilities are prerequisite.

Source: Banomyong, *Logistics Development Study of the Indonesia-Malaysia-Thailand Growth Triangle (IMT-GT)*, p. 17.

### 3.2. Effects of the Transport Corridors on Regional Development

Transportation activities has given direction to trade since the Middle Ages. Trade has always gained improvement along the routes where transportation activities take place. Especially, the "Silk Road" known during the Middle Ages and modernized today, has had a great impact on the development of trade. Silk Road has emerged as a route connecting two great civilizations of China and The Roman Empire and wide geographic area along both sides of this road, between these two empires, exchange of goods and idea has been carried out (Tozar et al, 2011: 3). In areas along the route, many caravanserais and inns have been built, trade has created positive economic and social impacts on these areas.

After the 15<sup>th</sup> century The Silk Road has begun to lose its importance along with the geographical discoveries. However, trade has continued to be performed through the new routes. There are numerous trade routes allowing trade of goods and passenger mobility, known as "transport corridors", and these create economic effects over the areas where they exist.

Today, the international transport corridors located in the continents of Asia and Europe which are stated as economic, can be analyzed in three categories:

- i European Transport Corridors: Pan-European Transport Networks, (Trans-European Transport NetworkTEN-T, Trans-European North-South Motorway Network-TEM, The Trans-European Rail Network-TER),
- ii Asian Transport Corridors: Asian Highway Network, Trans-Asian Railway Network-TR,

### iii Eurasian Transport Corridors: Euro-Caucasus-Asia Transport Corridor (TRACECA).

Since the transport corridors has great importance especially in increasing the trade between the countries and cities on and around the corridor accelerates the regional development and regional integration. The larger the area of the transport corridor becomes, the area it affects gets larger as well.

The impact of transport corridors on regional development arises primarily from the effects that result in the goods market and labor market. The effectiveness of transport corridor is to enable realization all logistics processes such as transportation, customs clearance, storage, handling along the supply chain faster and less costly by saving time.

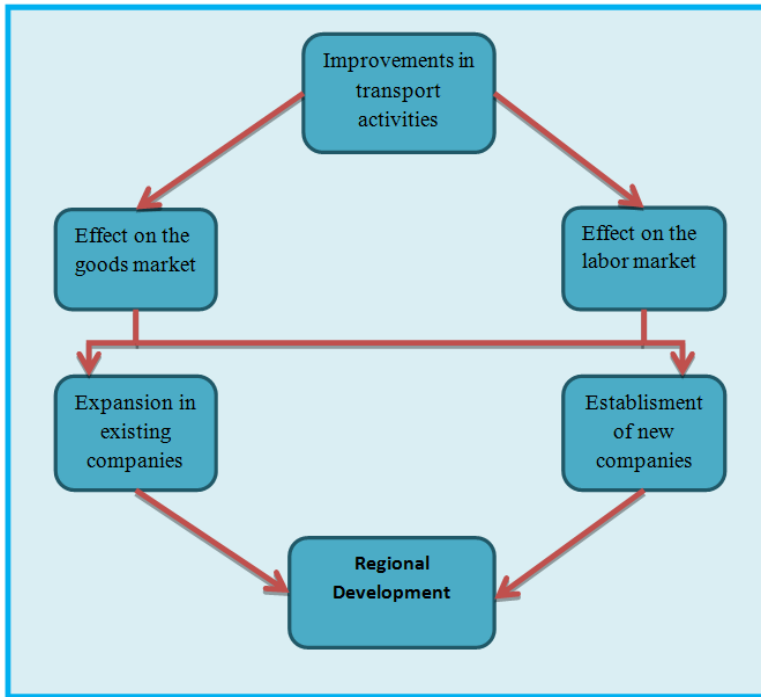
Decrease in the transport activities has two important effects. Firstly, it becomes easier to access to the production areas where cost is low. And secondly, the manufactured goods can be transported easily to the desired country markets. This situation, shows its effect primarily in the goods markets. Decrease in the transportation costs bring along focusing on production and achieving the scale economies. Since the transportation costs have a significant share in the cost of goods which are subject to international trade, the decrease in transportation costs provides the companies with the power to compete (İSEDAK, 2011: 3-5). On the other hand, the decrease in transportation costs has significant impact on effectiveness and the size of labor markets. People can expand the fields where they are looking for jobs, more people are in trial of searching for jobs. While this situation affects the production costs per unit by way decreasing the wages it increases employment (Pike et al., 2011: 438-443).

These effects experienced in the product markets and labor markets in the areas where transport corridors exist, result in both the companies to expand their current activities and in increase new company establishments as well. Thus, with the increase in employment and production capacity the trade increases, increasing trade turns the region to be attractive for the foreign capital and at same time because these activities will trigger the tourism activities, regional development will be realized (Irish Spatial Strategy, 2005: 13-25). Figure 2 shows the impact of transport activities on the regional development.

## **4. TRACECA and Regional Development**

TRACECA which is called as the historical Silk Road is a multi-mode transportation corridor project developed by the European Union in order to integrate the continents of Europe and Asia by connecting them to each other via Black sea and Caucasus. The corridors within the scope of the current project has been serving road, sea and rail transport and additionally combined transport (Tozar et al., 2011: 5).

**Fig. 2**  
**Transport Activities and Regional Development**



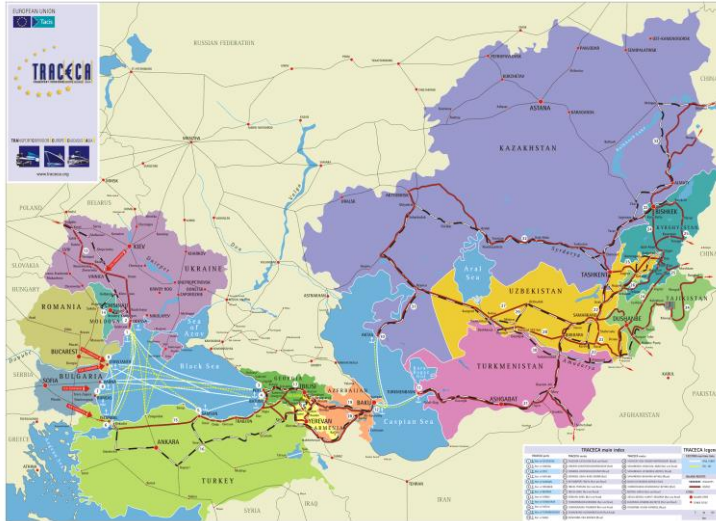
*Source: Irish Spatial Strategy, 2005:15.*

The TRACECA project primarily aims to harmonize the customs and foreign trade regulations among the member countries, to accelerate the trade and the goods movement and to ensure the integration of the developing countries which are rich of underground resources with the developed country markets, by the of developing the transportation infrastructure of the member countries, enabling them to access to the European and global markets, strengthening their freedom and economic levels, establishing the connection of the TRACECA corridors and the Trans-European Network (TEN), supporting the regional cooperation, with project increasing the interest of the international finance institutions for the member countries have been determined as priority targets (Erdal, 2005: 112-113).

With the TRACECA project, sea, road and rail routes have been focused. As seen in the Map 1, as the sea route the ports on the Black sea and the Caspian Sea have been

specified. And road and rail routes have been determined in a way that will provide transportation to other countries starting from Ukraine via Turkey. In fact, TRACECA can be specified as the East-West corridor aimed to connect the Central Asian Republics to Europe via the Caucasus by the European Union and covering all transportation systems mainly the railway.

### Map 1 TRACECA Corridor



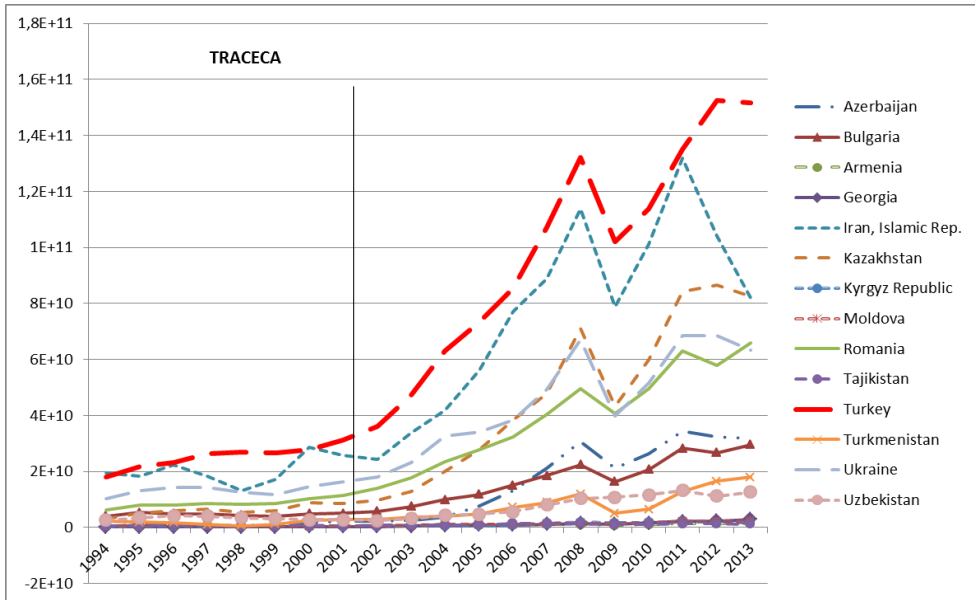
Source: TRACECA Turkish National Secretariat, <<http://www.traceca.org.tr>>.

TRACECA has a special importance because of being the only project related with Eurasian region transport corridor that receives major financial and technical support from international organizations. Having strategic importance due to providing alternative transport line to Europe, the TRACECA aims to make the historical Silk Road become an important trade route again by reestablishing the trade links between the Middle Asian and Far Eastern countries (Tutar et al., 2009: 2).

The “Basic Multilateral Agreement (MLA)” has an important role in the implementation of the TRACECA. MLA is an agreement signed by the Heads of States and Governments of a total of 12 countries on September 8, 1998 for the development of Europe-Caucasus-Asia Transport Corridor. Countries included in the agreement are Turkey, Azerbaijan, Bulgaria, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Romania, Turkey,

Ukraine, Tajikistan and Armenia; there are 14 countries in the TRACECA with the subsequent approval of Iran and Turkmenistan's application.

**Chart 1**  
**Export in the TRACECA Countries (\$)**



Source: World Bank Data, 2015

Within the scope of MLA, the main objectives of the TRACECA can be specified as ensuring the development of economic relations, trade and transportation links in Europe, The Black Sea, The Caucasus, the Caspian and Asian regions, the promotion of international transport of goods and passengers, to guarantee traffic safety, security of the goods and environmental protection, equal competition between different modes of transportation (Tozar et al, 2011: 6-8).

TRACECA transport corridor has been making significant contributions to the economic development in the member countries and in the "Eurasia" where these countries are located. The most important one of these effects is at the dimension of international trade. With the TRACECA, fast and cheap transportation operations developed in the member countries has led to increase their trading volumes. When looked at the export figures of the countries involved in the TRACECA, as seen in Chart 1, the rising trend in the export figures after 1998 which is the year that the project started, (excluding the breakpoint period

occurred in 2008 due to the global crises) is noteworthy. Among the TRACECA countries, Turkey is the country where the highest export growth has been realized. The strategic importance that Turkey has, has increased further with the TRACECA.

The reason of the increasing trend in exports of the member countries is not only the TRACECA. The trade agreements between countries, being included in the international integration, government policies for export are also among the reasons of increase in export. However, as the effectiveness of the export activities increase and the cost decreases export increases. Therefore, member countries give strategic importance to the multi-mode TRACECA corridor as an additional link in opening to European markets and in terms of adapting to global trade. Besides, the TRACECA program has been keeping the transit fees at competitive level. Thus, a close collaboration has been created between the governments and the transport sector and procedures concerning border crossing has been facilitated. The increase in the freight transportation due to the TRACECA Corridor being the shortest, the fastest, and the cheapest land connection in east-west direction increases the interest of the logistics companies in this route (OKA, 2010: 6). TRACECA Corridor has significant importance particularly for the Central Asian countries that have no connection to the sea in terms of developing their trade and transport networks (DOĞAKA, 2014: 9).

As a tool of development and international integration the TRACECA has been more powerful since the day it was established. The three main reasons for this situation can be specified as follows:

- i The European countries, in order to increase trade between regions, are interested in a living link with the TRACECA member countries.
- ii Many TRACECA countries (such as Kazakhstan, Kyrgyzstan, Azerbaijan, Tajikistan) are surrounded by land have been able to enter the world market by taking advantage of the TRACECA region and waters by the help of agreements based on facilitating trade and transport and common policies.
- iii In the TRACECA region common policies have been implemented in transport sector, and security-building measures have been taken (Tutar et al., 2009: 14).

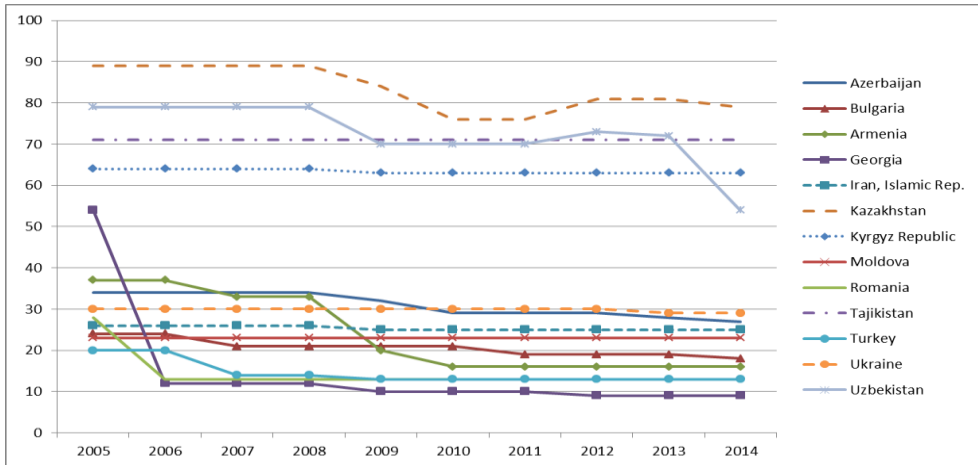
With acceleration of infrastructure works within the scope of TRACECA project, decrease in the average duration of export realization is also observed in most of the member countries. For example, while the average export realization period was 20 days in Turkey in the year of 2005, in the current situation it has decreased to 13 days. Georgia has been the most striking country in the change of the average export realization period. The period being 54 days in 2005 has dropped down to 9 days. Georgia has a strategic geopolitical position and, by focusing particularly on the East-West corridor which is politically more stable, is developing herself as an international transit corridor. Transport policy of the



Georgian government is being shaped in the framework of improving the sustainable development conditions in the transport sector, integrating with the international transport system, and ensuring the safe transport of the passengers and goods. This situation is reflected to export in which transportation is the most important issue.

Romania which is another country attracting attention, is one of the most important intersections in Europe's foreign trade. Improvement of the transportation infrastructure with institutional strengthening, investments and rehabilitation policy have been included in the scope of the government strategy. National infrastructure is being developed in accordance with European Union standards. Romania, in the period 2000-2005, especially in the areas of roads, has made progress in harmonization of privatization and legislation in the transport sector, has started works for increasing their efficiency by realizing the reorganization of the institutions which are responsible for transport on river, lake and sea. One of the results on which these works became effective is that the average export realization period has dropped down to 13 days from 28 days (PABSEC, 2005: 21-22). Chart 2 shows the average duration of the export realization in the TRACECA countries.

**Chart 2**  
**The Average Duration of the Export Realization in the TRACECA Countries**



Source: World Bank Data, 2015.

Transportation corridors are also effective on logistics performance of countries and regions. "LPI (Logistics Performance Index)" which has been carried out by the World Bank since 2007 and in which the transportation infrastructure, transportation costs, effectiveness of the border customs operations, logistics competence, monitoring the process

and realization periods are being analyzed according to the countries can be evaluated as reflection of the results of the policy implemented towards improving the transportation corridors. The LPI results of the 14 countries included in the TRACECA are shown on Table 3.

**Table: 3**  
**LPI (Logistics Performance Index) in TRACECA Countries: Overall (1=low to 5=high)**

	2014	2012	2010	2007
<b>Turkey</b>	3,50	3,51	3,22	3,15
<b>Romania</b>	3,26	3	2,84	2,91
<b>Bulgaria</b>	3,16	3,21	2,83	2,87
<b>Ukraine</b>	2,98	2,85	2,57	2,55
<b>Kazakhstan</b>	2,70	2,69	2,83	2,12
<b>Armenia</b>	2,67	2,56	2,52	2,14
<b>Moldova</b>	2,65	2,33	2,57	2,31
<b>Tajikistan</b>	2,53	2,28	2,35	1,93
<b>Georgia</b>	2,51	2,77	2,61	..
<b>Azerbaijan</b>	2,45	2,48	2,64	2,29
<b>Uzbekistan</b>	2,39	2,46	2,79	2,16
<b>Turkmenistan</b>	2,30	..	2,49	..
<b>Kyrgyz Republic</b>	2,21	2,35	2,62	2,35
<b>Iran, Islamic Rep.</b>	..	2,49	2,57	2,51

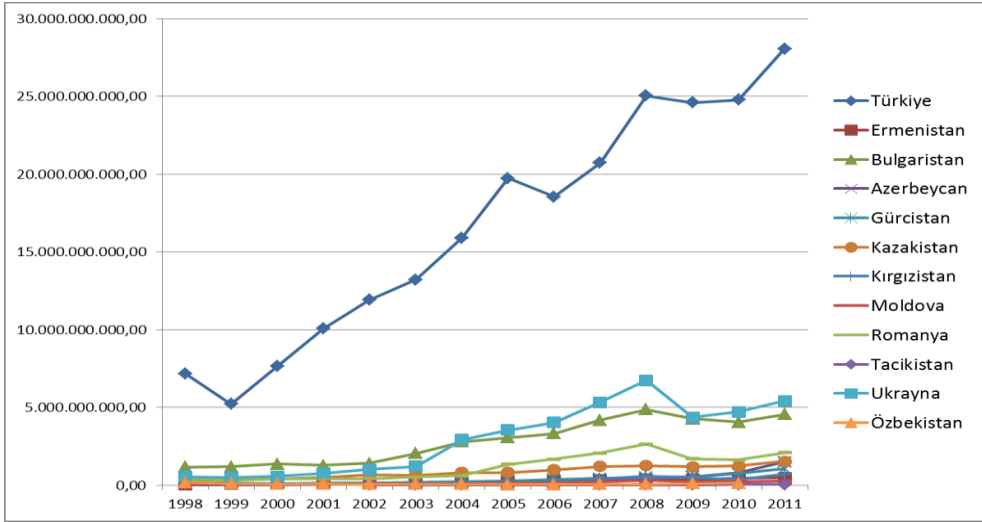
Source: World Bank Data, 2014.

TRACECA has also been positively affecting the countries' social and cultural relations, it has also been effective in the increase of the tourism revenues as much as in the increase of the international trade. Tourism is a displacement activity in which transportation routes and vehicles are used. Tourism activities that started depending on the transport systems also stimulates the transport. However inadequacy of the existing routes despite the tourism potential of the countries, lack of providing high quality and reliable transport services, negative practices at the borders and high transportation costs have been creating a hindrance for the development of tourism (Doğaner, 1998: 1).

Within the TRACECA, overcoming those problems and revealing the tourism potentials of the member countries is aimed. In this respect, with the decrease in the transportation costs and reduction in the duration of transportation, the number of commercial and touristic purposed trips have been increasing every other day, due to the high cost of transportation previously less preferred long-distance touristic centers have been attracting more tourists. The transportation infrastructure becoming suitable for all types of transport has been the most important reason of the decline in transport costs. Improving the quality and infrastructure of transport and reduction in the overall costs have positively affected the international passenger transport and thus the tourism activities (Ovalı, 2008:

167). This situation leads to increase of tourism revenues Chart 3 shows the trend in tourism revenues between the years 1998 - 2011 in the TRACECA countries. Turkey is in the position of the country among the TRACECA countries that has the most tourism revenues and has the highest growth rate of tourism revenues.

**Chart 3**  
**Tourism Revenues in the TRACECA Countries (International Tourism, Receipts)**



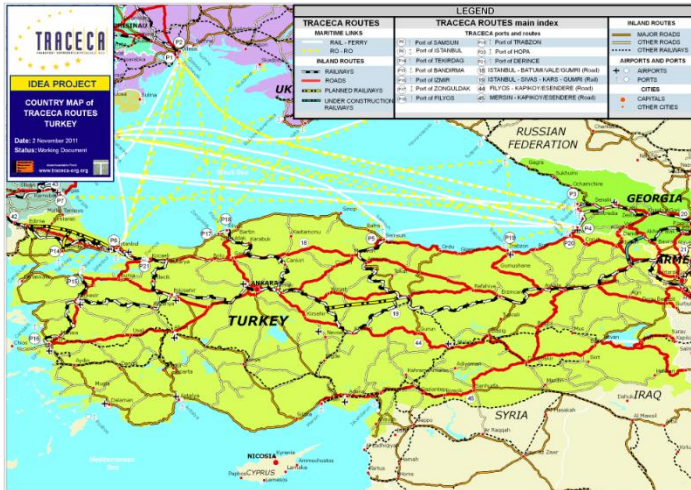
Source: World Bank Data, 2015.

When the TRACECA Countries are evaluated with general economic data, the superiority that Turkey has compared to other countries is obviously seen. One of the most basic reasons of this is that, as seen on Map 2, with the advantage of its geographical location Turkey has an important transportation network potential for the use of all types of transport. With its 8333 km coastline and the ports it has, it is an important transit country for maritime transport which is the most cost-effective mode of transport with overseas countries. Besides, with its strong transport infrastructure, it is located on the intersection of the TRACECA and Pan-European transport networks. With regard to railroad transport, infrastructure investments has increased in the recent years, high-speed train projects have been implemented in many regions. In addition to this, the number of active airports in relation to air transport has been increased, significant increases have been observed in the number of passengers carried by airline. An important part of these developments, in the scope of TRACECA have been serving to the purpose of establishing a transport network integrated with the other member countries. Developments in transportation activities,

besides increasing the overall exports figures of Turkey, also have caused the developing regions to participate in the foreign trade, and have had a positive impact on employment in these regions. Especially the TRACECA network passing through the eastern provinces has a significant impact on the development of these regions.

Map 2

TRACECA Network Located on Turkey



Source: TRACECA Turkish National Secreteriat, <<http://www.traceca.org.tr>>.

Countries such as Uzbekistan, Kyrgyzstan, Moldova, Tajikistan included in the TRACECA countries are the countries that are surrounded by land. Therefore, it is expected that TRACECA transport corridor, will have a great impact on enabling the maritime connection of these countries and thus on the increase in the trade to be made with overseas countries, and on the reduction of transport costs. In the countries mentioned, establishment of a transport infrastructure system integrated with the neighboring countries is aimed in order to realize the expected benefits related with the TRACECA corridor. When the projects planned in this context, it is expected that development process in the Caucasus region will be accelerated (East Invest, 2013).

5. Conclusion

The transport corridors defined as a whole of one or more routes connecting the centers in different countries where economic activities are carried out have a significant

impact on realization of the regional economic development. International transport corridors, ensures the increase of the trade activities by creating transport infrastructure that allows the use of different modes of transport between the countries on the routes.

TRACECA which is called as the modern Silk Road is a project towards realizing the transport activities in the Eurasia region with more reasonable costs, and without interruptions. Transportation has a great importance in realizing the economic activities which are the key to development. Tourism and foreign trade comes at the top of these economic activities. The effectiveness and the efficiency of transportation is primarily reflected in the foreign trade, export and import is realized in shorter time and at lower cost. Rise in the import and export causes the companies to produce more and an increase in the employment. This situation enables the countries take faster pace in the path of development.

On the other hand, transportation has been effective on the international tourism activities. The decline in the transport costs leads people to change more places for tourism and trade purposes. This case causes the tourism centers to improve and accelerates the regional development. At this point, it is aimed that the TRACECA project, making the transportation effective in the member countries, contribute to the economic development in every aspect.

Turkey among the TRACECA member countries, has been offering significant opportunities in terms of multi-modal transport with its geographical location in the region and therefore has an important place within the scope of TRACECA corridor. When observed its economic indications after the year of 1998 when Turkey participated in the TRACECA corridor, with completion of the planned infrastructure projects important developments stand out. Increase in exports, becoming an attractive region for the foreign capital, increased demand in the manufacturing industry can be given as examples of these. In addition, significant increases have occurred in passenger transport and in tourism activities, the share of tourism income in the national income has also increased.

One of the countries among the eastern European TRACECA member countries that attracts the most attention with developments in terms of export has been Romania. In Romania which is situated as location on the crossroads of Europe's foreign trade, the realization period of export has dropped down to 13 days from 28 days during the past 10 years. And the export has increased from 8,3 billion \$ to 65,8 billion \$. Romania holds the second position among the TRACECA countries in the LPI rankings.

In Georgia, another TRACECA country having strategic position especially the decrease in the realization period of export is noteworthy. The period that was 54 days in the year of 2005, has dropped down to 9 days in 2014. One the most important reasons for this

is that Georgia being especially a transit country on the oil pipeline has had more role after TRACECA.

When the Caucasus countries included in the TRACECA are compared with other countries, they take place in the bottom rows in terms of export figures and logistics performance. However, with the completion of the planned infrastructure projects, it is expected that these countries become an important transit region on the Europe-Asia connection and gain increase in the international trade and tourism revenues. Consequently, by the way of increased employment with the inflow of foreign capital, it is estimated that regional development will be realized in these countries in the oncoming years.

## References

- Arnold, J. (2006), *Best Practices in Corridor Management*, The World Bank Publications, Washington, 2006, <<http://siteresources.worldbank.org/INTTRANSPORT/Resources/336291-1227561426235/5611053-1229359963828/itc-1-11-07.pdf>>, 14.09.2013.
- Arslan, K. (2005), "Bölgesel Kalkınma Farklılıklarının Giderilmesinde Etkin Bir Araç: Bölgesel Planlama ve Bölgesel Kalkınma Ajansları", *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(7), 275-294.
- Banomyong, R. (2008), "Logistics Development Study of The Indonesia-Malaysia-Thailand Growth Triangle (IMT-GT)", *The 2nd Working Group Meeting on Infrastructure and Transportation*, Langkawi, Malaysia, 26-27 June 2008, <<http://www.imtgt.org/Documents/Studies/Logistics-Development-Study.pdf>>, 03.06.2010.
- Beceran, E. (2004), "Bölgesel Rekabet Gücü", *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(2), 279-302.
- DOĞAKA – Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı (2014), *Lojistik Sektör Raporu 2014*, Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı Yayını, Hatay. <[http://www.dogaka.gov.tr/Icerik/Dosya/www.dogaka.gov.tr\\_444\\_ZU5L89VC\\_Lojistik-Sektor-Raporu-2014.pdf](http://www.dogaka.gov.tr/Icerik/Dosya/www.dogaka.gov.tr_444_ZU5L89VC_Lojistik-Sektor-Raporu-2014.pdf)>, 28.11.2014.
- Doğaner, S. (1998), "Türkiye Ulaşım Sistemleri Turizm ve Çevre İlişkileri", *İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Coğrafya Bölümü Coğrafya Dergisi*, S. 6, İstanbul.
- Durgun, A. (2011), "Bölgesel Kalkınmada Turizmin Rolü: Isparta Örneği", Süleyman Demirel Üniversitesi, SBE, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Isparta.
- East Invest, <<http://www.east-invest.eu/en/Investment-Promotion/ukraine-2/ukraine-transport-and-logistics>>, 02.09.2013.
- Erdal, M. (2005), *Küresel Lojistik*, UTİKAD (Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenler Derneği) Yayınları, İstanbul.
- Florkowski, S. & E.N. Jan (2007), *Regional Dynamics in the East-West Transnational Transport Corridor*, Blekinge Institute of Technology, Karlskrona, Sweden, <[http://www.bth.se/tks/ctup.nsf/bilagor/EastWestFinalReport\\_pdf/\\$file/EastWestFinalReport.pdf](http://www.bth.se/tks/ctup.nsf/bilagor/EastWestFinalReport_pdf/$file/EastWestFinalReport.pdf)>, 05.09.2013.
- Ildırar, M. (2004), *Bölgesel Kalkınma ve Gelişme Stratejileri*, 1.b., Nobel Yayınları, Ankara.

- Irish Spatial Strategy, <<http://www.irishspatialstrategy.ie/docs/pdf/Transport%20and%20Regional%20Development.pdf>>, 05.09.2013.
- İSEDAK (2011), *A Study of International Transport Corridors in OIC Member Countries*, <<http://www.comcec.org/UserFiles/File/ulastirma/IDB-TransportCorridors-Study.pdf>>, 12.08.2013.
- Kebapçı, H. (2011), "Bölgesel Kalkınmada Dış Ticaretin Rolü: Burdur-Isparta-Antalya İllerinin Karşılaştırması", Süleyman Demirel Üniversitesi, SBE, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Isparta.
- Litman, T. (2010), *Evaluating Transportation Economic Development Impacts*, Victoria Transport Policy Institute, Canada. <[http://www.vtpi.org/econ\\_dev.pdf](http://www.vtpi.org/econ_dev.pdf)>, 10.09.2012.
- Mulenga, G. (2013), "Developing Economic Corridors in Africa", *AFDB (African Development Bank Group) Regional Integration Brief*, Regional Integration and Trade Department, No.1, <<http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Economic%20Brief%20%20Developing%20Economic%20Corridors%20in%20Africa%20%20Rationale%20for%20the%20Participation%20of%20the%20AfDB.pdf>>, 09.09.2013.
- OKA – Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı (2010), "Ukrayna Ülke Raporu", *Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı Dokümanı*, <[http://www.oka.org.tr/Documents/Ukrayna\\_Ulke\\_Raporu.pdf](http://www.oka.org.tr/Documents/Ukrayna_Ulke_Raporu.pdf)>, 01.08.2013.
- Ovalı, S. (2008), "TRACECA Projesi ve Türkiye", *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 1(1), 151-170.
- Özgür, E.M. (2010), "Bölgesel Kalkınma", *Ankara Üniversitesi Dil Ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Coğrafya Bölümü Ders Notları*, <[http://www.geography.humanity.ankara.edu.tr/ders\\_notu/COG323.pdf](http://www.geography.humanity.ankara.edu.tr/ders_notu/COG323.pdf)>, 11.09.2013.
- Öztürk, N. & U. Meral (2010), "Bölgesel Kalkınma Dinamikleri: Bölgesel Dengesizliklerin Ortaya Çıkmasında Rol Oynayan İktisadi Etmenler", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(2), 91-110.
- PABSEC - Parliamentary Assembly of the Black Sea Economic Cooperation (2005), "Karadeniz Bölgesi'nde Ulaşım Altyapısının Geliştirilmesi", *Ekonomi, Ticaret, Teknoloji ve Çevre İşleri Komisyonu Raporu*, (Raportör: Sn. David Saganelidze), Tirana, <[http://www.pabsec.org/pabsec/aksisnet/file/13-GA26-EC25-REP-05-tr.doc&sa=U&ei=tWTBVMPRDIKGzAPvhYCIBw&ved=0CAYQFjAB&client=internal-ds-cse&usg=AFQjCNEy01\\_OID4IIPKnzoN36amu\\_w5pqw](http://www.pabsec.org/pabsec/aksisnet/file/13-GA26-EC25-REP-05-tr.doc&sa=U&ei=tWTBVMPRDIKGzAPvhYCIBw&ved=0CAYQFjAB&client=internal-ds-cse&usg=AFQjCNEy01_OID4IIPKnzoN36amu_w5pqw)>, 18.10.2014.
- Pike, A. & R.P. Andres & T. John (2011), *Handbook of Local and Regional Development*, Routledge.
- Rodrigue J.P. (2013), *The Geography of Transport Systems*, New York: Routledge.
- Saatçioğlu, C. & O. Karaca (2013), "Ulaştırma Altyapısı ve Bölgesel Gelir Farklılıkları: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz", *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 1(1), 1-11.
- Tozar, B. & I. İzzet & Ö. Seçil (2011), *Yine Yeni Yeniden İpekyolu*, Ulaştırma Bakanlığı TRACECA Türkiye Ulusal Sekreterliği Yayını, Ankara.
- Tutar, E. & F. Tutar & M.V. Eren (2009), "Uluslararası Ulaşım Koridorunda Yeni Bir Açılım: Traceca Projesi ve Türkiye", *Mevzuat Dergisi*, 12(139), ISSN 1306-0767.
- Zeybek, H. (2007), "Ulaşım Sektöründe İntermodalite ve Lojistik Alanındaki Gelişmeler ve Türkiye'ye Yansımaları", Gazi Üniversitesi SBE, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Ankara.





# NOTES FOR CONTRIBUTORS

1. Articles not published or submitted for publication elsewhere are accepted either in Turkish or English.
2. Manuscripts should be typed on one side of a A4 sized paper and should not exceed 25, 1,5-spaced pages with the *Times New Roman* 12-font character size. Only e-mail posts are welcomed 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) an abstract of not more than 100 words in both English and Turkish; (v) keywords; (vi) JEL codes. The name, address, e-mail address, phone and fax numbers, affiliated institution and position, and academically sphere of interest of the author(s) should be indicated 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 be placed at the heading of them; the references of tables, figures and graphs should be placed at the bottom of them. Decimals should be separated by a comma. Equations should be numbered consecutively. Equation numbers should appear in parentheses at the right margin. The full derivation of the formulae (if abridged in the text) should be provided on a separate sheet for referee use.
5. Footnotes should be placed at the bottom of the page.
6. All references should be cited in the text (not in footnotes), and conform to the following examples:

It has been argued (Alkin, 1982: 210-5)....  
Griffin (1970a: 15-20) states....  
(Gupta et.al., 1982: 286-7).  
(Rivera-Batiz and 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. and 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.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.

# 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 bir buçuk aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 12 punto ile ve 25 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. E-posta dışındaki gönderiler 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. Ayrı 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 ayrı 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 ve Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, sayfa numaraları ile birlikte, kaynakçada aşağıda örneklenen biçim kurallarına uyularak belirtilmelidir:

**Kitaplar:** Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

**Dergiler:** Langeheine, B. ve 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 (der.), *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. Kaynakça'da web sitelerine yapılan atıflar muhakkak, gün, ay, yıl olarak alındığı tarih itibariyle ve tam adresleriyle birlikte belirtilmelidir. Örneğin:

....., <<http://www.pegem.hacettepe.edu.tr/dergi.htm>>, 18.12.2006.