

## Editor / Yayın Kurulu Başkanı

Ahmet Burcin YERELİ

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

Metin MERIC

Mustafa KIZILTAN

## Editorial Board / Yayın Kurulu

Ahmet Burcin YERELİ

Metin MERIC

Hakan AY

Altug Murat KOKTAS

Anna GOLOVKO

Işıl Şirin SELÇUK

Mustafa KIZILTAN

Sevilay Ece GUMUS

Emre ATSAN

### Dış Ticarete Ürün/Ülke Çeşitliliği ve Firma Performansı: Türkiye Örneği

Trade Diversification and Firm Performance: The Turkish Case  
Başak DALGIÇ - Burcu FAZLIOĞLU

### İktisadi Sosyolojiden Yeni İktisat Sosyolojisine: İktisat ve Sosyoloji İlişkisinin Değişen Yüzü

From the Economic Sociology to the New Economic Sociology: The Changing Face of the Relation  
between Economics and Sociology  
Gülenay BAŞ DİNAR

### Gelir ve Mutluluk: Gelir Karşılaştırmasının Etkisi

Income and Happiness: The Effect of Income Comparison  
Onur KÖKSAL - Faruk ŞAHİN

### Öznel Sosyal Sınıflar ve Ekonomik Eşitsizlikler Hakkındaki Görüşler

Subjective Social Class and Opinions on Economic Inequality  
Anıl DUMAN

### Nonlinear Dynamics in Term Structure of Interest Rates: Evidence from the Euro Area

Faiz Oranlarının Vade Yapısında Doğrusal Olmayan Dinamikler: Euro Bölgesi Örneği  
Ayşen ARAÇ

### Turistlerin Tatil Dönemlerinde Sergiledikleri Liminoid Davranışlar

Liminoid Behaviors of Tourists on Vacation Periods  
Semra AKTAŞ POLAT

### Türkiye'de Kredi Kartı Kullanımının, Para Politikasındaki Rolü ve Etkileri

The Role and the Effect of Credit Cards Usage on Monetary Policy in Turkey  
Esra KABAKLARLI

### Türkiye'de Mali Yerelleşme Emareleri ve Yatay Eşitsizlik Sorunu

The Signs of Fiscal Decentralisation and Horizontal Inequality Problem in Turkey  
Berkan KARAGÖZ

### Türkiye İçin Orta Gelir Tuzağından Kurtuluş Önerileri

Suggestions for Overcoming Middle Income Trap in Turkey  
Hasan ATIK

### Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye'nin Konumu Açısından Bir Değerlendirme

An Evaluation on Middle Income Trap and Turkey's Position  
Cemal Caner UYANIK

### Orta Gelir Tuzağında Türkiye: 2023

Turkey in the Middle-Income Trap: 2023  
Çağla ERKOÇ

### Borsa İstanbul'da İşlem Gören İmalat Sanayi Şirketlerinin Sermaye Yapılarının

#### Firmaya Özgü Belirleyicileri

The Determinants of Capital Structure for the Manufacturing Industry Firms Listed in Borsa İstanbul  
Nida ABDİOĞLU - Devran DENİZ

### Ekonomik Koordinasyon Bağlamında Enflasyon Hedeflemesi ve Mali Disiplin İlişkisi: Türkiye Örneği

Economic Coordination in the Framework of the Relationship between Inflation Targeting and Fiscal Discipline:  
The Case of Turkey  
Hilmi ÇOBAN





# SOSYOEKONOMİ

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

2015, Vol. 23(26) ISSN 1305–5577  
www.sosyoekonomijournal.org

- Publisher / Derginin Sahibi** : On behalf of Sosyoekonomi Society  
Sosyoekonomi Derneği adına  
**Prof. Ahmet Burçin YERELİ**  
editor@sosyoekonomijournal.org
- Editor / Yayın Kurulu Başkanı (Sorumlu Yazı İşleri Müdürü)** : **Prof. Ahmet Burçin YERELİ**  
editor@sosyoekonomijournal.org
- Co-Editor / Yayın Kurulu Bşk. Yrd. (Sorumlu Yazı İşleri Müdür Yrd.)** : **Assc.Prof. Metin MERİÇ**  
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, 30.10.2015
- 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
Anna	GÖLOVKO	Ankara University
Işıl Şirin	SELÇUK	Ankara University
Mustafa	KIZILTAN	Hacettepe University
Sevilay Ece	GÜMÜŞ	Hacettepe University
Emre	ATSAN	Hacettepe University

## International Scientific Board / Uluslararası Bilim Kurulu

Nunzio	ANGIOLA	University of Foggia, Italy
Necmiddin	BAĞDADIOĞLU	Hacettepe University, Turkey
Elshan	BAGIRZADEH	Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan
Serdal	BAHÇE	Ankara University, Turkey
Alparslan Abdurrahman	BAŞARAN	Hacettepe University, Turkey
Joanna	CHUDZIAN	Warsaw University of Life Sciences, Poland
Mathias	FINGER	Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne, Switzerland
Ömer	GÖKÇEKUŞ	Seton Hall University, U.S.A.
Aleksandra	GÓRECKA	Warsaw University of Life Sciences, Poland
Jafar	HAGHIGHAT	University of Tabriz, Iran
Mubariz	HASANOV	Okan University, Turkey
Kamalbek	KARYMSHAKOV	Kyrgyzstan-Turkey MANAS University, Kyrgyzstan
Adalet	MURADOV	Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan
Mehmed	MURİC	University for Peace, Serbia
Uğur	SADIOĞLU	Hacettepe University, Turkey
İbrahim Erdem	SEÇİLMİŞ	Hacettepe University, Turkey
Bican	ŞAHİN	Hacettepe University, Turkey
Nevzat	ŞİMŞEK	Ahmet Yesevi University, Kazakhstan
Erdinç	TELATAR	Okan University, Turkey

## Referees of This Issue / Bu Sayının Hakemleri

İbrahim Attila	ACAR	Izmir Katip Celebi University
Nilgün	ACAR BALAYLAR	Dokuz Eylul University
Asuman	ALTAY	Dokuz Eylul University
Kerim Eser	AFŞAR	Dokuz Eylul University
Murat	ASLAN	Yildirim Beyazit University
Hasan	BAL	Gazi University
Aslı Seda	BILMAN	Dokuz Eylul University
Reşat	CEYLAN	Pamukkale University
Ali	DERAN	Nigde University
Selin	ERTÜRK ATABEY	Gazi University
Ramazan	GÖKBUNAR	Celal Bayar University
Ayşe	GÜNAY BEKAR	Dokuz Eylul University
Aytekin	GÜVEN	Abant İzzet Baysal University
Metin	MERİÇ	Gazi University
Önder	MET	Balikesir University
Mustafa	MİYNAT	Celal Bayar University
Şükürü	MOLLAVELİOĞLU	Yuzuncu Yil University
Kutay	OKTAY	Kastamonu University
Işıl Fulya	ORKUNOĞLU ŞAHİN	Gazi University
Sibel	ÖZCAN	Hacettepe University
Ahmet	ÖZEN	Dokuz Eylul University
Veli	ÖZTÜRK	Gazi University
Mustafa	SAKAL	Dokuz Eylul University
Dilek	SEYMEN	Dokuz Eylul University
Mehmet Gürsan	ŞENALP	Atilim University
Esra	ŞENGÖR ŞENALP	Atilim University
Hayal Ayça	ŞİMŞEK	Dokuz Eylul University
Sabri Sami	TAN	Canakkale Onsekiz Mart University
Mustafa Erdinç	TELATAR	Okan University
Harun	UÇAK	Mugla Sitki Kocman University
Mert	URAL	Dokuz Eylul University
Yaşar	UYŞAL	Dokuz Eylul University
Hakkı Hakan	YILMAZ	Ankara 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
Başak DALGIÇ Burcu FAZLIOĞLU	<b>Dış Ticarete Ürün/Ülke Çeşitliliği ve Firma Performansı: Türkiye Örneği</b> Trade Diversification and Firm Performance: The Turkish Case	7
Gülenay BAŞ DİNAR	<b>İktisadi Sosyolojiden Yeni İktisat Sosyolojisine: İktisat ve Sosyoloji İlişkisinin Değişen Yüzü</b> From the Economic Sociology to the New Economic Sociology: The Changing Face of the Relation between Economics and Sociology	25
Onur KÖKSAL Faruk ŞAHİN	<b>Gelir ve Mutluluk: Gelir Karşılaştırmasının Etkisi</b> Income and Happiness: The Effect of Income Comparison	45
Anıl DUMAN	<b>Öznel Sosyal Sınıflar ve Ekonomik Eşitsizlikler Hakkındaki Görüşler</b> Subjective Social Class and Opinions on Economic Inequality	61
Ayşen ARAÇ	<b>Nonlinear Dynamics in Term Structure of Interest Rates: Evidence from the Euro Area</b> Faiz Oranlarının Vade Yapısında Doğrusal Olmayan Dinamikler: Euro Bölgesi Örneği	79
Semra AKTAŞ POLAT	<b>Turistlerin Tatil Dönemlerinde Sergiledikleri Liminoid Davranışlar</b> A Research on Liminoid Behaviours of Tourists on Vacation Periods	99
Esra KABAĞLARLI	<b>Türkiye'de Kredi Kartı Kullanımının Para Politikasındaki Rolü ve Etkileri</b> The Role and the Effect of Credit Cards Usage on Monetary Policy in Turkey	119
Berkan KARAGÖZ	<b>Türkiye'de Mali Yerelleşme Emareleri ve Yatay Eşitsizlik Sorunu</b> The Signs of Fiscal Decentralisation and Horizontal Inequality Problem in Turkey	139
Hasan ATİK	<b>Türkiye İçin Orta Gelir Tuzağından Kurtuluş Önerileri</b> Suggestions for Overcoming Middle Income Trap in Turkey	165
Cemal Caner UYANIK	<b>Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye'nin Konumu Açısından Bir Değerlendirme</b> An Evaluation on Middle Income Trap and Turkey's Position	175
Çağla ERKOÇ	<b>Orta Gelir Tuzağında Türkiye: 2023</b> Turkey in the Middle-Income Trap: 2023	187
Nida ABDİOĞLU Devran DENİZ	<b>Borsa İstanbul'da İşlem Gören İmalat Sanayi Şirketlerinin Sermaye Yapılarının Firmaya Özgü Belirleyicileri</b> The Determinants of Capital Structure for the Manufacturing Industry Firms Listed in Borsa İstanbul	195
Hilmi ÇOBAN	<b>Ekonomik Koordinasyon Bağlamında Enflasyon Hedeflemesi ve Mali Disiplin İlişkisi: Türkiye Örneği</b> Economic Coordination in the Framework of the Relationship between Inflation Targeting and Fiscal Discipline: The Case of Turkey	215
Notes for Contributors		230
Yazarlara Duyuru		231

## Executive Summary

There are thirteen articles on the twenty sixth issue of our journal. All of the studies are written out as research papers and they include socio-economic-based findings and reviews. The opening article of this issue is trade diversification and firm performance in Turkey and it examines the possible effects of trade diversification in terms of both countries and products on firm performance while it chooses the differentials between importing and exporting activities as a focus by using a dataset for Turkish manufacturing firms which covers the time period of 2003 and 2010. The second study of our journal is written by Gulenay Bas Dinar and it aims to draw exact attention on the changing structure of the relation between economics and sociology. For this purpose, first the transformation of the relation between economics and sociology has examined, as second the main principles of the economic sociology based on the ideas of Weber and Durkheim have assessed and at the end the study has lasted with an evaluation of what may be done in order to reattach the bonds between the economics and the society that were cut off.

The article named as "Income and Happiness: The Effect of Income Comparison" has analysed the effect of income comparison in the relationship between income and happiness in Turkey by obtaining the data from Turkey Statistical Institute Life Satisfaction Survey for 2012. Based on the study, the result "as individuals perceived their own welfare higher than others, the effect of income on happiness decreased" has been brought the daylight. The fourth article's purpose is to analyse examine the reasons for changing opinions on inequality among people even when there are no transformations in their economic positions. The study has been achieved significant and interesting results. One of the important findings about Turkey is that the share of people identifying themselves with middle class increased over time, which decreased the redistributive preferences in comparison to earlier periods. Since long run relationship between short term and long term interest rates has lure much attention from European sovereign debt crisis occurred between 2011 and 2012, the expectations hypothesis (EH) of term structure of interest rates in the euro area for the 2000:01-2014:04 period is taken as a subject of the fifth paper. By employing the nonlinear cointegration approach, the article has signed that the long run relationship between long term and short term interest rates is stable with nonlinear adjustment.

In "Liminoid Behaviours of Tourists on Vacation Periods", it has been discovered that there is a statistically significant difference between the liminoid behaviours and participants' nationalities, and there is also a statistically significant difference between the liminoid behaviours and the types of tourism in which the participants involved and the five types of liminoid behaviours (hedonism, privacy, tolerance-anomaly, identity detachment, play-player) related to vacation periods have been identified. This very illuminated study has derived from the writers PhD thesis "A Research on Liminoid Behaviours of Tourists on Vacation Periods" which you readers can look for more details and information. The role and effect of credit card usage which has increased by the years in terms of volume of credit card transactions and number of users through the monetary transmission policy is taken as a subject in the seventh study since the monetary transmission policy which is used by central banks to reach the inflation and financial stability targets through money policy tools is discussed recently. "The sign of Fiscal Decentralisation and Horizontal Inequality Problem in Turkey" is the title of the eighth study which explains the horizontal inequality problem which is an obstacle for fiscal decentralisation which has been 21th century trend and shown as a solution to the inefficiency of the public sector by the case of Turkey. In this article the existence of the fiscal considerations about inner migration is analysis including period 2007-2010 with annual data based on panel data techniques in Turkey.

While the ninth study gives some suggestions for Turkey for overcoming middle income trap by presenting some other country examples, the tenth study tries to give similar suggestions and explains the topic by choosing the quality of the workforce, workforce's relatively low wage profile, economic policy and structural factors as explanatory variables. The ninth article mentioned above had won the "First Place" in "Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Scientific Research and Thesis Competition-2015" organized by Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics while the tenth article had won the second prize in the same competition! The eleventh article is "Turkey in the Middle Income Trap: 2023" which is written by Cagla Erkoc and it had won the "Third Place" in "Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Scientific Research and Thesis Competition-2015" organized by Dokuz Eylul University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

"The Determinants of Capital Structure for the Manufacturing Industry Firms Listed in Borsa Istanbul", that is the twelfth paper, investigates the factors that determine the capital structure of the manufacturing industry firms that are listed in BİST between the period 2009 and 2013 by employing data for 188 firms that are included in sub sectors of manufacturing industry. These sectors are food-beverage-tobacco, textile-wearing apparel-leather, paper and paper products-printing-publishing, chemicals-petroleum rubber-plastic products, non-metallic mineral products, basic metal industries, fabricated metal products-machinery-equipment, wood products including furniture and using the ratio of total debt to total liabilities as a proxy for capital structure as well as random effect panel regression.

The last article of this issue, "Economic Coordination in the Framework of the Relationship between Inflation Targeting and Fiscal Discipline: The Case of Turkey", is important in terms of ensuring economic coordination and managing the macro economic impact of policies. For this purpose the writer, Hilmi Coban, has analysed the relationship between inflation targeting and fiscal discipline by using and Turkish treasury and Central bank monthly data from the 2006-2014 years. He has run the Granger causality analyses.

We hope you will enjoy and considerably benefit from it while you read the journal.

**Prof. Ahmet Burcin YERELİ**

Editor

## Editörün Notu

Dergimizin 26. sayısında on üç adet makale yer almaktadır. Çalışmaların tamamı araştırma makalesi olarak kaleme alınmış olup yer alan çalışmaların tamamı sosyoekonomik tabanlı tespitlere ve değerlendirmelere yer vermektedir.

Bu sayımızın açılış makalesi Türkiye örneğinde dış ticarete ürün/ülke çeşitliliği ve firma performansı olup bu çalışmada uluslararası ticarettteki ürün ve ülke çeşitlenmesinin firma üzerindeki etkileri, ihracat ve ithalatın getirilerindeki farklılıklara Türkiye imalat sanayi firmalarına ait 2003-2010 dönemi veri seti kullanılarak odaklanmaya çalışılmıştır.

Dergimizin ikinci çalışması, Gülenay Baş Dinar tarafından yazılmış olup iktisat ve sosyoloji bağlantısının değişen yapısına dikkat çekmeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla ilk olarak iktisat ve sosyoloji arasındaki ilişkinin geçirdiği değişim incelenmiş; ikinci olarak Weber ve Durkheim'in görüşlerine dayanarak iktisadi sosyoloji yaklaşımının temel esasları değerlendirilmiş, günümüzde iktisat ve toplum arasında kopan bağları tekrar birleştirmek için yapılması gerekenlerin değerlendirilmesi ile son bulmuştur.

“Gelir ve Mutluluk: Gelir Karşılaştırmasının Etkisi” isimli makale, Türkiye İstatistik Kurumu 2012 yılı Yaşam Memnuniyeti Araştırması’ndan elde ettiği veriler ile gelir ve mutluluk arasındaki ilişkide gelir karşılaştırmasının etkisini Türkiye örneklemi dâhilinde incelemektedir. Araştırmaya dayanarak “bireylerin başkalarına göre kendi refah düzeyleri yükseldikçe, gelirin mutluluk üzerindeki etkisinin azaldığı” sonucuna ulaşılmıştır.

Dördüncü makalenin amacı bireylerin ekonomik pozisyonlarında bir dönüşüm gözlenmemesine rağmen zaman içerisinde eşitsizliğe dair görüşlerinin neden değiştiğini açıklamaktır. Araştırma son derece ilginç ve önemli sonuçlara ulaşmıştır. Türkiye ile ilgili önemli bulgulardan biri de yıllar içerisinde kendisini orta sınıfta görenlerin oranının artması ile birlikte gelir dağılımı hakkındaki görüşlerin de değiştiği ve daha adil bir gelir dağılımı tercihinin önceki dönemlere göre gerilediğidir.

Kısa dönem ve uzun dönem faiz oranları arasındaki uzun dönem ilişkisi, 2011-2012 Avrupa borç krizinden bu yana oldukça ilgi çeken bir konu olduğundan faiz oranlarının vade yapısını açıklamakta kullanılan beklentiler teorisi, Euro bölgesi örneğinde 2000:01 - 2014:04 dönemi için beşinci makalenin konusu olarak ele alınmaktadır. Doğrusal olmayan eş-bütünleşme yaklaşımı kullanılarak, kısa dönem ve uzun dönem faiz oranları arasındaki ilişkinin doğrusal olmayan bir uyum mekanizmasıyla durağan olduğu tespit edilmiştir.

“Turistlerin Tatil Döneminde Sergiledikleri Liminoid Davranışlar”da tatil dönemlerinde sergilenen liminoid davranışlar ile katılımcıların milliyeti ve katılımcıların tercih ettiği tatil türü arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olduğu bulunmuş ve tatil dönemine ilişkin beş tür (hazcılık, gizlilik, tolerans-kuralsızlık, kimliğinden sıyrılma, oyun-oyuncu) liminoid davranış tespit edilmiştir. Bu oldukça aydınlatıcı çalışma siz okuyucuların daha fazla bilgi ve ayrıntı bulabileceğiniz yazarın doktora tezi “Turistlerin Tatil Dönemlerinde Sergiledikleri Geçici Davranış Değişiklikleri (Liminoid) Üzerine Bir Araştırma”dan türetilmiştir.

Yedinci çalışma Türkiye’de Merkez Bankası’nın enflasyon ve finansal istikrar hedefine ulaşmakta kullandığı para politikası araçları ile ekonomiyi hangi kanallardan ve nasıl etkileyeceği hususlarını içeren “parasal artırım mekanizmaları “ son dönemde sıkça tartışıldığından, yıllar itibarıyla artan işlem hacmi ve kullanıcı sayısına sahip kredi kartlarının parasal artırım mekanizması aracılığı ile para politikasındaki rolü ve etkisi konu edinilmiştir.

“Türkiye’de Mali Yerelleşme Emareleri ve Yatay Eşitsizlik Sorunu” başlıklı sekizinci çalışma 21. yüzyılın trendi olan ve kamu sektörünün etkisizliğine çare olarak gösterilen mali yerelleşmeyi ve önünde engel olan yatay eşitsizlik sorununu Türkiye örneği üzerinden açıklamaktadır. Bu makalede, Türkiye’de 2007-2010 dönemini kapsayan yıllık verilere dayalı panel veri teknikleriyle, içgörülerde mali düşüncelerin varlığı analiz edilmiştir.

Dokuzuncu çalışma Türkiye’de orta gelir tuzağından kurtulmaya yönelik diğer ülke örneklerinden yararlanarak bazı fikirler sunarken, onuncu makale açıklayıcı değişken olarak işgücünün niteliği, görece düşük ücret profili, iktisat politikası ve yapısal faktörleri seçerek aynı konuyu açıklamaya ve benzer önerilerde bulunmaya çalışmıştır. Bahsi geçen dokuzuncu makale Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü tarafından düzenlenen “Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Bilimsel Araştırma ve Lisansüstü Tez Yarışması-2015”te birincilik ödülü alırken, onuncu makale aynı yarışmada ikinci olmuştur!

Onbirinci makale Çağla Erkoç tarafından yazılan “Orta Gelir Tuzağında Türkiye: 2023” başlıklı makaledir ve Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü tarafından düzenlenen “Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Bilimsel Araştırma ve Lisansüstü Tez Yarışması-2015”te üçüncülük ödülü almıştır.

“Borsa İstanbul’da İşlem Gören İmalat Sanayi Şirketlerinin Sermaye Yapılarının Firmaya Özgü Belirleyicileri”, dergideki on ikinci eserdir, . BIST’te işlem gören imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren şirketlerde sermaye yapısını belirleyen faktörler 2008 finansal krizi sonrası 5 yıllık dönem verileriyle imalat sanayinin; gıda- içki- tütün, dokuma- giyim eşyası- deri, kâğıt ürünleri-basım-yayın, kimya-petrol- kauçuk- plastik ürünler, taş ve toprağa dayalı sanayi, metal ana sanayi, metal eşya- makine- gereç yapımı ve orman ürünleri- mobilya alt sektörlerinden 188 şirketi kullanarak ve şirketlerin sermaye yapısını temsilen toplam borç/toplam pasif oranını bağımlı değişken olarak rassal etkiler panel veri analizi yöntemi ile araştırmıştır.

Bu sayının son makalesi “ Ekonomik Koordinasyonun Sağlanmasında Enflasyon Hedeflemesi ve Mali Disiplin İlişkisi: Türkiye Örneği”, ekonomik koordinasyonun sağlanması, makroekonomik etkileri olan politikaların yönetilmesi bakımından önemlidir. Bu çalışmada yazar Hilmi Çoban, enflasyon hedeflemesi ile mali disiplin arasındaki ilişkiyi 2006-2014 yılları arasındaki Türkiye hazine müsteşarlığı ve merkez bankası aylık verileri kullanarak analiz etmiştir.

Dergimizin okuyucularına katkı sağlayacağı düşüncesiyle bir sonraki sayıda buluşmak üzere...

**Prof.Dr. Ahmet Burçin YERELİ**

Editör



## Dış Ticarete Ürün/Ülke Çeşitliliği ve Firma Performansı: Türkiye Örneği<sup>1</sup>

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

*Burcu FAZLIOĞLU, Department of International Entrepreneurship, Faculty of Economics and Administrative Sciences, TOBB University of Economics and Technology, Turkey; e-mail: bfaзлиoglu@etu.edu.tr*

### Trade Diversification and Firm Performance: The Turkish Case<sup>2</sup>

#### Abstract

We examine the effects of trade diversification in terms of both countries and products on firm performance with a special focus on the differentials between importing and exporting activities. We utilize a rich and recent dataset for Turkish manufacturing firms over the period 2003–2010. Our results suggest that the more diversified are the firms in terms of products and countries the better they perform. Diversification of importing benefit firms more than diversification of exporting. Moreover diversification premia are much higher in terms of country extensive margins with respect to product extensive margins.

**Keywords** : Trade Diversification, Extensive Margins, Firm Heterogeneity, Imports, Exports.

**JEL Classification Codes** : F10, D21, D24, C21, C2.

---

<sup>1</sup> Bu çalışma TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu) tarafından 113K378 numaralı, Türkiye İmalat Sanayinde Firma Heterojenliği Ve Dış Ticaret başlıklı proje kapsamında desteklenmiştir. Çalışmanın gerçekleştirilebilmesi için firma düzeyinde veriye ulaşmamızı sağlayan TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) personeli Doğan Böncü, Şenol Bozdağ, Nusret Kılıç, Nilgün Arıkan, Erdal Yıldırım, Kenan Orhan, Bülent Tungul, Akın Bodur, Sabit Cengiz Ceylan ve Ferhat İrmak'a da teşekkür ederiz.

<sup>2</sup> We acknowledge the generous financial support of TÜBİTAK (The Scientific and Technological Research Council of Turkey) from the budget of the project entitled "Firm Heterogeneity in Turkish Manufacturing Industry and International Trade" with project number 113K378. We thank TURKSTAT (Turkish State Institute of Statistics) and particularly, TURKSTAT staff Doğan Böncü, Şenol Bozdağ, Nusret Kılıç, Nilgün Arıkan, Erdal Yıldırım, Kenan Orhan, Bülent Tungul, Akın Bodur, Sabit Cengiz Ceylan and Ferhat İrmak for providing access to firm level data.



## Öz

Bu çalışmada uluslararası ticaretteki ürün ve ülke çeşitlenmesinin firma performansı üzerindeki etkileri, ihracat ve ithalatın getirilerindeki farklılıklara da odaklanılarak analiz edilmektedir. Türkiye imalat sanayi firmaları için 2003-2010 dönemine ait zengin ve güncel bir veri seti kullanılmaktadır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre firmalar ürün/ülke çeşitlenmesi bakımından ne kadar gelişmişlerse o kadar iyi performans göstermektedirler. İthalattaki çeşitlenme firmalara ihracattaki çeşitlenmeye göre daha fazla yarar sağlamaktadır. Bununla birlikte dış ticaretteki ülke çeşitlenmesinin ortaya çıkardığı performans primleri ürün çeşitlenmesine göre daha yüksektir.

**Anahtar Sözcükler** : Uluslararası Ticarete Ürün ve Pazar Çeşitlenmesi, Firma Heterojenliği, İthalat, İhracat.

## 1. Giriş ve Literatür İncelemesi

Firma heterojenliğine ilişkin yazının bir bölümü, firmaların dış ticarete çeşitlenmesini etkileyen faktörlere; başka bir deyişle firma performansı-dış ticarete çeşitlenme bağlantısı üzerine gelişmektedir. Söz konusu yazın, özellikle çok ürünlü firmalara ve bu firmaların birden fazla dış ticaret pazarında varoluşları üzerine yoğunlaşmaktadır. Örneğin, Bernard vd. (2010), çalışmalarının teorik temellerini Melitz'in (2003) çalışmasına bina etmiş ve heterojen firmaların çok sayıda ürünü birden çok sayıda pazara ihraç ettiği bir genel denge çerçevesi geliştirmişlerdir. Bernard vd. batık maliyetler ürüne ve pazara özgü olduğundan yalnızca en üretken firmaların geniş bir ürün yelpazesini çok sayıda pazara satabileceğini gösterirler. Ampirik açıdan bu mesele, ihracat çeşitliliğini hedef pazarların özellikleri ile ilişkilendirecek şekilde çekim modelleri (gravity models) çerçevesinde ele alınmaktadır. (Bernard vd., 2007; Parteka & Tambieri, 2011; Arkolakis & Muendler; 2012; Cadot vd. 2011). Öte yandan dış ticarete çeşitlenmenin kapsamlı bir analizi, bu sürecin dış ticareti gerçekleştiren firmalar düzeyinde ele alınmasını gerektirmektedir. Çeşitlenmenin firma performansı üzerindeki etkisini firma düzeyinde ampirik olarak ele alan az sayıda çalışma bulunmaktadır. İlgili çalışmaların çoğu özellikle gelişmiş ülkelere odaklanmış olup yalnızca firmaların ihracat faaliyetleri üzerinde durmaktadırlar (Muuls & Pisu, 2009; Castellani vd., 2010).

Bu çalışma, firmaların hem ihracat hem de ithalat faaliyetlerini göz önünde bulundurarak; dış ticaretteki ürün ve pazar çeşitlenmesinin firma performansı üzerindeki etkilerine odaklanmakta ve çeşitlenme sürecinin anlaşılmasına katkıda bulunmaktadır. Çalışma 2003-2010 döneminde, 19+ çalışanı olan tüm Türkiye imalat sanayi firmalarını<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> İlgili dönemde Türkiye imalat sanayinin GSYİH'daki ortalama payı yüzde 23.5'di ve imalat sanayi Türkiye'deki genel istihdamın yüzde 13.5'ini oluşturmasına rağmen toplam ihracat hacminin yüzde 93.5'ini oluşturmaktaydı.

kapsamaktadır. Çalışmamız öncelikle, dış ticaretin büyümenin lokomotiflerinden biri olduğu gelişmekte olan bir ekonomiyi ele alması açısından<sup>4</sup> önem arz etmektedir. Bununla birlikte ele aldığımız dönem, Türkiye'nin dış ticarete önemli gelişmeler kaydettiği<sup>5</sup>, sektörel ve coğrafi çeşitlenmenin yanı sıra ekonominin de yapısal bir dönüşüm geçirdiği bir zaman dilimini kapsamaktadır. Türkiye bu dönemde, tekstil ve giyim odaklı geleneksel ihracat sektörlerinden makine ve metal sanayine doğru bir yapısal değişime tanıklık etmiştir. Aynı dönemde Avrupa Birliği (AB) ve Avrupa Serbest Ticaret birliği (EFTA) ülkelerinden Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki (MENA) yeni pazarlara geçişler olmuştur.

Michaely'nin (1958) çalışmasına kadar geriye uzanan bir yazın, dış ticarete ürün ve pazar çeşitlenmesi ile ilgilenmiştir. Imbs ve Wacziarg'ın (2003) üretimde çeşitlenme ve yoğunlaşmayı incelediği çalışması, uluslararası ticaretle ilgilenen araştırmacılara, çalışmanın bulgularının dış ticaret için doğruluğunu araştırmak için yeni fikirler vermiştir. İlgili yazındaki dönüm noktası ise, Melitz (2003) ve Bernard vd.'nin (2003) dış ticaret modellerinde firma heterojenliğine yer veren çığır açıcı çalışmalarıdır. Bu yazın, özellikle çok ürünlü firmalara ve bu firmaların çok sayıda dış ticaret pazarında varoluşları üzerine yoğunlaşır. Buna göre, ürüne ve pazara özgü batık maliyetlerin varlığından dolayı yalnızca en üretken firmalar çok sayıda ürünü çok sayıda pazara satabilmektedir. Mayer vd. (2011), hedef pazardaki rekabetin firmanın ihraç ettiği ürün çeşitliliği ve ürün karışımı üzerindeki rolünü vurgulayan bir çok-ürünlü-firma modeli oluşturmuşlardır. Söz konusu çalışma, ihracat pazarlarındaki yüksek rekabetin firmaları, en iyi performans gösterdikleri ürünler üzerinde yoğunlaşmaya ittiğini göstermektedir.

Teorik yazının yanı sıra ampirik literatür de firmaların pazar ve ürün çeşitlenmesini (ülke ve ürün ekstansif marjineri) incelemektedir (bkz. Mayer & Ottoviano, 2007). Bu doğrultuda, birçok çalışmada verimlilik ile pazar ve ürün çeşitliliği arasında

---

*Bu rakam daha sonra toplam ihracatın yüzde 80'ine kadar düştüyse de Türkiye bu payla, imalat sektörünün ihracat içindeki payı açısından BRIC ülkeleri içinde Çin'den sonra ikinci sırada yer almaktadır. Dolayısıyla, imalat sanayi, bu kadar büyük bir pay ile Türkiye'nin ihracat performansının belirlenmesine önemli bir rol oynamaktadır.*

<sup>4</sup> Türkiye, GSMH'si ile Dünya'da 16. ve Avrupa'da 6. sırada yer alan bir üst-orta-gelir ülkesi olup son on yılda, ortalama yüzde 5'lik bir hız ile büyümüştür. Türkiye'nin GSYİH seviyesi, 2002'deki 231 milyar dolardan 2012'de 786 milyar dolar seviyesine yükselmiş; kişi başı gelir seviyesi ise 2002'deki 3,500 dolardan 2012'de 10,504 dolar seviyesine çıkarak üç katından fazla artmıştır. Bununla birlikte ele alınan dönem boyunca dış ticaret hacmi GSYİH'nin ortalama yüzde 49.5'ini oluşturmuştur.

<sup>5</sup> Türkiye'nin toplam ticaret hacmi, 2002'deki 88 milyar dolarlık seviyesinden 2012'de 389 milyar dolar seviyesine yükselmiştir ve bu artış, sadece on yılda yüzde 342'lik bir artış teşkil etmektedir. Türkiye'nin ihracatı, aynı dönem içinde yüzde 325 artmıştır (36 milyardan 153 milyara). Bu rakam, aynı dönemde toplam ihracatları ortalama yüzde 212 büyüyen aynı gelir grubundaki ülkelerin (Brezilya, Çin, Meksika ve Güney Afrika) ihracat performanslarına benzemektedir.

pozitif bir ilişki olduğu bulunmuştur. Söz konusu çalışmalarda, dış ticaretin hem ürün bazında hem de coğrafi olarak çeşitlenmesi yüksek olan bir sektördeki sınırlı sayıda firmanın elinde yoğunlaştığı gözlemlenmiştir. Ticaretin çok sayıda ürünü çok sayıda pazara satan az sayıda firma tarafından gerçekleştirilmesinin nedeni, ihracatçıların ek maliyetlere maruz kaldığına ilişkin teorik görüş ile ilişkilendirilebilir. Bernard vd.'nin (2007) ABD, Muuls ve Pisu'nun (2007) Belçika, Eaton vd.'nin (2004) Fransa ve Castellani vd.'nin (2010) İtalya için yaptığı çalışmalar, bu teorik çerçeveyi destekler niteliktedir.

Bu çalışmada uluslararası ticaret ve firma heterojenliğine ilişkin literatüre şu açılardan katkıda bulunmaktayız: Öncelikle, bilginizin sınırları dâhilinde çalışmamız Türkiye için dış ticarete çeşitlenme-firma performansı ilişkisini araştıran ilk çalışmadır. Bununla birlikte, özellikle az gelişmiş ülkeler için, firmaların ihracat ve ithalât faaliyetlerine ilişkin marjlarını aynı anda analiz eden çalışma sayısı oldukça sınırlıdır. Bu çalışma, Türkiye örneği ile gelişmekte olan ülkelere ilişkin yazına katkıda bulunmaktadır. Son olarak, analiz yöntemimiz ihracat ve ithalâtteki çeşitlenmenin firma performansı üzerindeki etkilerinin karşılaştırılmasına da olanak sağlamaktadır.

Çalışmamızın sonuçlarına göre, firmalar ürün ve pazar çeşitliliği bakımından ne kadar gelişmişse, o kadar büyük, sermaye yoğun ve üretken olmaktadır. İthalatta ortaya çıkan ülke/ürün çeşitlenmesi firma performansına, ihracat çeşitlenmesine göre daha büyük katkılar sağlamaktadır. Diğer taraftan, ürünlerin teknolojik içeriği ve karmaşıklığından bağımsız olarak daha çeşitli firmaların daha üretken olduğu gözlemlenmektedir. Son olarak, ülke/ürün çeşitlenmesinin getirileri sermaye malı ihraç/ithal eden firmalar için tüketim malı ihraç/ithal eden firmalara göre daha yüksektir.

Çalışmanın kalan kısmı şu bölümlerden oluşmaktadır: İkinci kısım ampirik analizlerde kullanılan verileri tanıtmakta; firmaların dış ticaret dinamikleri ve dış ticarete ilişkin ürün/ülke çeşitlenmesi olarak tanımladığımız ekstansif marjinlerle ilgili tanımlayıcı istatistikler sunmaktadır. Üçüncü kısım ampirik analizlerimize ilişkin bulguları ortaya koymaktadır. Çalışma sonuç bölümüyle tamamlanmaktadır.

## **2. Veriler ve Ön Bulgular**

Bu çalışma, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından toplanan iki farklı veri kaynağının birleştirilmesiyle oluşturulmuş bir veri setine dayanmaktadır. Bunlardan ilki Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri (YSHİ) ikincisi ise Yıllık Dış Ticaret İstatistikleri (YTİ)'dir. YSHİ, 19'dan fazla çalışanı olan firmalar için bir tam sayım iken 20'den az çalışanı olan firmalar için temsil edici bir örneklemdir. Çalışmada, 20 veya daha fazla

çalışanı<sup>6</sup> olan Türkiye imalat sanayi firmalarının tümü ele alınmıştır. YSHİ veri setinde firmalar, EUROSTAT'ın NACE Rev.1.1 ana faaliyet kodlarına göre sınıflandırılmışlardır. Veri seti, gelirler, katma değer, işçilik maliyeti ve ara girdi maliyetleri gibi bir firmanın bilançosunda görünen çeşitli yapısal değişkenlerin yanı sıra firmanın coğrafi konumu, yabancı sermaye dağılımı ve çalışan sayısına ilişkin bilgiler de sağlamaktadır. Firmaların sermaye stoku serileri sürekli envanter yöntemi (perpetual inventory methodology) kullanılarak tarafımızca hesaplanmaktadır.

İkinci veri kaynağı olan YTI, gümrük bildirimlerine dayanmaktadır. İthalât ve ihracat akımları, 12 basamaklı Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTIP) sınıflandırmasındaki tüm ithalât ve ihracatı kapsamaktadır. Veri setinde ayrıca ticaret akımlarının menşe/pazar ülkelerine ilişkin bilgiler de mevcuttur. Bahsi geçen iki veri setinin birleştirilmesiyle oluşturulmuş dengelenmemiş panelimiz, 2003-2010 yılları arasında toplam 38.223 firmaya ait bilgileri içermektedir. Orijinal veri setindeki firma sayısı daha fazla olup, veriye büyük ölçüde Hall ve Mairesse'den (1995) esinlenen bir temizleme prosedürü uygulanmıştır.

Çalışmada, firma performansına ilişkin temel değişkenlerimiz toplam faktör verimliliği (Total Factor Productivity-TFP) ve işgücü verimliliğidir (Labor Productivity-LP). TFP, Levinsohn ve Petrin'in (2003) metodolojisi kullanılarak tarafımızca hesaplanmaktadır. Levinsohn ve Petrin'in (2003) yarı parametrik yaklaşımı, firmaların ara girdi kullanımını verimlilik şokları için temsili bir değişken olarak kullanılmakta ve TFP'yi Cobb-Douglas teknolojisi altında işgücü ve sermayenin artık değeri olarak hesaplamaktadır. LP ise, çalışan başına katma değer olarak tanımlanan standart işgücü verimliliğidir. Firma ölçeğini veya büyüklüğünü ölçmek için, toplam satışlar (SALES) ve çalışan sayısı (EMPLOYEE) kullanılmaktadır. Firmanın sermaye yoğunluğu (CAPINT), sermaye stoğunun çalışan sayısına oranı olarak tanımlanır. Beceri yoğunluğunu tayin etmek için çalışan kişi başına düşen ücret kullanılmaktadır (WAGE\_L).

Bu çalışmada temel olarak ürün/ülke ektansif marjinleri kapsamında dış ticaretin çeşitlenmesini araştırmaktayız. Ürün ektansif marjinleri (NPE / NPI), bir firmanın ihraç/ithal ettiği ürün sayısını tanımlamaktadır<sup>7</sup>. Her bir "ürün" ise 6 basamaklı bir Harmonize Sistem (HS) ürün kategorisine tekabül etmektedir. Ülke ektansif marjinleri ise (NCE / NCI), bir

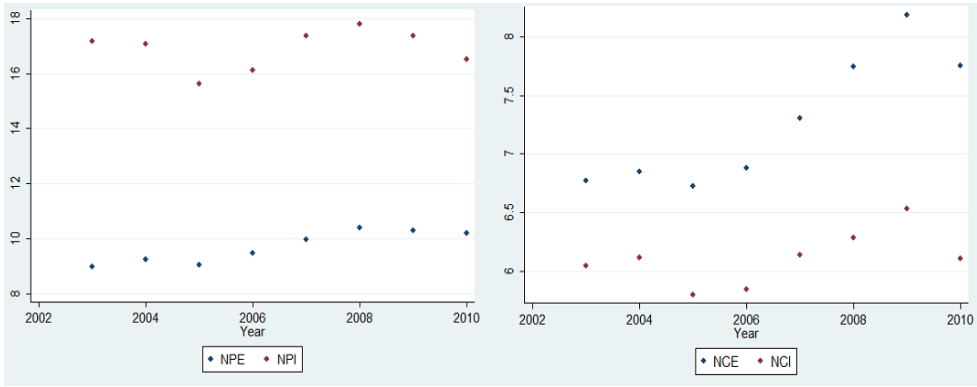
---

<sup>6</sup> 20 ve daha fazla çalışanı olan firmalar, Türkiye imalat sanayinin büyük bir bölümünü oluşturmaktadır. Örneğin, bu firmalar 2009 yılında toplam üretimin yüzde 87'sini ve istihdamın ise yüzde 75'ini oluşturmuşlardır. Diğer yıllarda da benzer bir durum görülmektedir. Bununla birlikte, batık maliyetlerin varlığında ticaret faaliyeti genelde büyük firmalar tarafından gerçekleştirildiğinden, seçimimiz yanlış sonuçlar yaratmamaktadır.

<sup>7</sup> İhraç edilen ürün sayısı NPE, ithal edilen ürün sayısı NPI olarak etiketlenmiştir.

firmanın ihracat/ithalât yaptığı ülke sayısını tanımlamaktadır<sup>8</sup>. Türkiye imalât sanayi firmaları analiz dönemi boyunca ortalama olarak 10 ürünü 7 ülkeye ihraç ederken; 17 ürünü 6 ülkeden ithal etmiştir<sup>9</sup>. Bu rakamlar, gelişmiş ülkelere ilişkin örneklere göre küçüktür (bkz. Muuls & Pisu, 2009; Bernard vd., 2009). Şekil 1’de, ürün/ülke ekstansif marjlerinin yıllar içerisindeki değişimi sunulmaktadır. Şekil 1’den görüldüğü üzere Türkiye imalât sanayi 2003 ve 2009<sup>10</sup> yılları arasında, hem ithalâtta hem de ihracatta ürün ve ülke çeşitliliğini arttırmıştır. Bahsi geçen çeşitlilik artışının, ithalât için ihracata göre daha az olduğu görülmektedir.

**Şekil: 1**  
**İhracat ve İthalatta Ürün/ Ülke Ekstansif Marjleri (2003-2010)**



Tablo 1’de, 2003 ve 2009 yılları arasında firmalar, ihraç ettikleri ürün ve ülke sayısına göre gruplara (çeşitlilik aralıklarına) ayrılmakta ve belirlenen gruplar arasındaki geçişler gösterilmektedir<sup>11</sup>. Endüstriye giriş/çıkışların en fazla yaşandığı grup, 1-5 ülkeye ihracat yapan firmaların oluşturduğu gruptur. En durağan grup ise 21+ ülkeye ihracat yapan firmalar grubudur. Benzer bir yapı, ihraç edilen ürünlerin sayısı açısından da mevcuttur. En yüksek giriş ve çıkış oranı, 1-5 ürünü ihraç eden firmalarda meydana gelirken, giriş/çıkışların

<sup>8</sup> İhracat yapılan ülke sayısı NCE, ithalat yapılan ülke sayısı NCI olarak etiketlenmiştir.

<sup>9</sup> Veri setimizde maksimum 423 farklı çeşit ihracat ürünü (HS6), ihracat yapılan maksimum 110 farklı ülke, 758 farklı çeşit ithalat ürünü (HS6) ve ithalat yapılan maksimum 64 farklı ülke mevcuttur.

<sup>10</sup> Kriz etkisi dolayısıyla, 2010 yılı bu büyüme hesaplamalarına dâhil edilmemektedir.

<sup>11</sup> Makaleyi kısa ve öz tutmak adına aynı tablolar ithalât için sunulmamaktadır. Ancak, bu tablolar yazarlardan istek üzerine temin edilebilir.

en az yaşandığı firma grubu 21 ve daha fazla ürünü ihraç eden firmalardır. Ayrıca, çeşitlenme bakımından üst aralıklara çıktıkça, üst ürün/ülke aralığına doğru hareket eden firma yüzdesinin azaldığı Tablo 1'den gözlemlenebilir.

**Tablo: 1**  
**Ürün ve Ülke Bazındaki Marjların Aralıklarında Geçiş Yapan Firmalar, İhracatlar (2003-2010)**

NPE								
	2003	1—5	6—10	11--20	21+	Çıkış	Giriş	2010
1—5	3955	1231	234	102	46	2010	2227	5850
6—10	1227	394	174	102	39	545	607	1861
11—20	944	207	180	196	68	373	459	1483
21+	680	113	94	171	266	261	376	1281
Total	6806	1945	682	571	419	3189	3669	10475

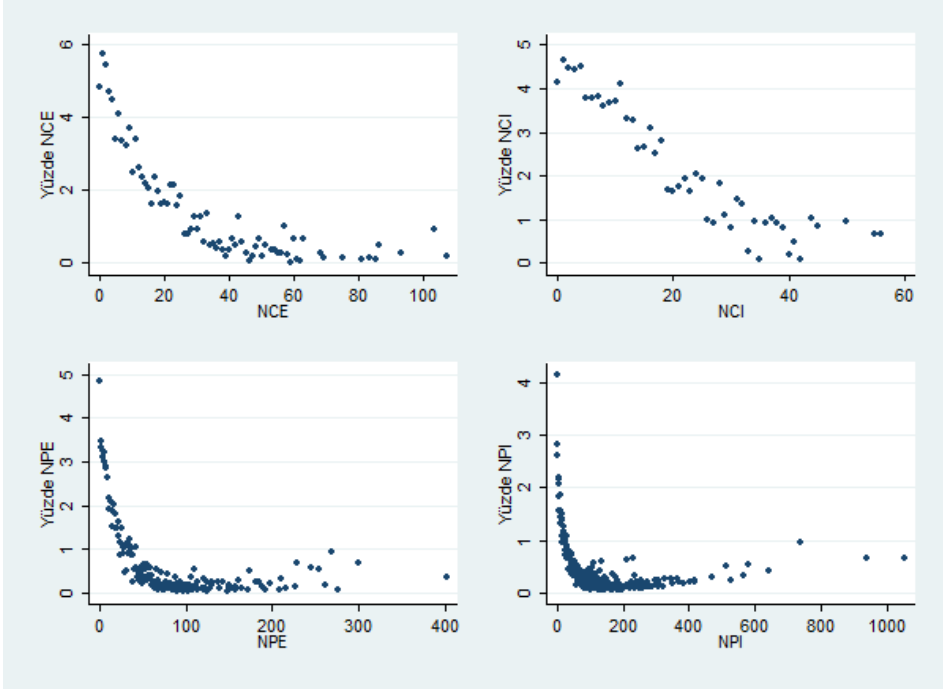
  

NCE								
	2003	1—5	6—10	11--20	21+	Çıkış	Giriş	2010
1—5	4273	1184	210	82	20	2353	2439	6288
6—10	1205	423	227	94	12	462	642	1860
11—20	889	237	221	204	41	281	377	1361
21+	439	76	85	228	273	93	211	966
Total	6806	1920	743	608	346	3189	3669	10475

Güncel yazın, dış ticarete yoğunlaşmanın sadece firmalar arasında değil, ürün/ülke ekstansif marjinlerinde de gözlemlendiğini göstermiştir. İlgili literatür, ihracatçı firmaların çoğunluğunun az sayıda ülkeye ya da az sayıda piyasaya satış yaptığını, dolayısıyla her firmanın ticaret yaptığı ülke sayısı ile bu ülkelere satış yapan firma sayısı arasında negatif ilişkinin varlığını göstermişlerdir (benzer bulgular için bkz. Damijan vd. 2004; Muuls & Pisu, 2007; Andersson vd., 2008). Yazında kabul gören bu olgu sadece en iyi performans gösteren firmaların alım-satım faaliyetlerini çeşitlendirebileceğine ilişkin teorik görüş ile tutarlıdır.

Yazında kabul gören bu olgular, Türkiye imalat sanayi örneği için de doğrulanmaktadır. Şekil 2'de, ithalatçıların ve ihracatçıların ürün/ülke ekstansif marjinleri ve her bir marjine düşen firmaların yüzdesi verilmiştir. Görüleceği üzere, ihracat/ithalat yapan firma sayısı monoton bir şekilde düşmektedir. Ortalama ithal/ihraç edilmiş ürünlerin sayısına bakıldığında da benzer bir tablo ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte NCI [0; 56] aralığında değişirken NCE [0; 107] aralığında değişmektedir. Ürün marjinlerine bakıldığında ise durum tam tersidir. NPE'nin desteği NPI'nın desteğine göre daha azdır. NPE [0; 402] aralığında iken NPI [0; 1054] aralığındadır.

**Şekil: 2**  
**Sektör (Ülke) Bazında Marjdaki İthalatçıların (İhracatçıların) Sayısı (2003)**



Bu analizi takiben, dış ticarete ürün ve ülke çeşitlenmesinin firma performansı üzerindeki etkisini ve söz konusu etkinin ithalât ile ihracat için nasıl farklılaşacağını araştırılması amacıyla çalışmanın bir sonraki aşamasında çift taraflı ticaret yapan firmalara yoğunlaşmaktayız. Analiz dönemi boyunca, tüm firmaların yaklaşık yüzde 64'ü dış ticaret yapmakta olup, çift taraflı ticaret yapan firmalar %39 ile dış ticaret yapan firmalar içerisinde en büyük payı oluşturmaktadırlar. Diğer taraftan, sadece ithalat veya sadece ihracatla uğraşan firmalar azınlıktadır (sadece ihracat yapanların payı %11 ve sadece ithalat yapanlarınki ise %13'dür).

Bu aşamada öncelikle, çift taraflı dış ticaret yapan firmaları ürün/ülke ekstansif marjinlerine göre gruplandırmakta ve ilgili grupların ortalama üretkenliklerinin nasıl farklılaştığını incelemekteyiz. Tablo 2'deki ilk grup 6'dan az mal (ülke) ile dış ticaret yapan firmalardan oluşurken, ikinci grup 6-10 mal (ülke) ile dış ticaret yapan firmaları, üçüncü grup 11-20 mal (ülke) ile dış ticaret yapan firmaları ve son grup 20'den fazla mal (ülke) ile

dış ticaret yapan firmaları kapsamaktadır. Tablo 2, dış ticarete ürün ve ülke çeşitlenmesi arttıkça üretkenlik düzeyinin de arttığını göstermektedir. Örneğin, 10 üründen fazla ürün ihraç eden firmaların TFP'si, 6'dan az ürün ihraç eden firmalarınkine göre ortalama yüzde 8 oranında daha yüksektir. Ayrıca, söz konusu farkın ithalâta ihracata göre daha belirgin olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 2 aynı zamanda, dış ticaret yapılan ürün veya ülke sayısının düşük olması durumunda (örneğin 1-5), ihracatçı firmaların verimliliğinin ithalâtçı firmalarınkinden daha yüksek olduğunu göstermektedir. Ürün veya ülke sayısı arttıkça, bu durum tersine dönmekte ve ithalâtçı firmaların verimlilikleri ihracatçılarınkini geçmektedir. Söz konusu gözlem, Türkiye için ithal edilen ürün veya ithalât yapılan ülke sayısı arttıkça sabit maliyetlerin arttığına dair hipotez ile ilişkili olabilir. Bununla birlikte söz konusu hipotez, Türkiye; genel olarak daha açık ve kolay erişimli AB piyasalarına ihracat yaptığından ihracat tarafında daha az geçerli olabilir. Detaylıca incelendiğinde, AB Türkiye'nin ana ithalât ortağı olmasına rağmen Çin ve ABD gibi uzak ülkelerin de Türkiye'nin toplam ithalâtında göz ardı edilemez payları olduğu görülmektedir<sup>12</sup>. Buna ek olarak, tüketim malı ithalâtına göre daha yüksek batık maliyetler içeren yatırım ve ara malları ithalâtı toplam ithalâtın büyük bir parçasını oluşturmaktadır<sup>13</sup>.

**Tablo: 2**  
**Çift Taraflı Dış Ticaret Yapan Firmaların Ektansif Marjinlere Göre Verimliliği**  
**(2003-2010)**

	NPE		NPI		NCE		NCI	
	TFP	LP	TFP	LP	TFP	LP	TFP	LP
<b>1—5</b>	7.62	10.04	7.55	9.97	7.68	10.05	7.59	10.02
<b>6—10</b>	7.75	10.21	7.85	10.23	7.84	10.24	8.08	10.43
<b>11—20</b>	7.96	10.29	8.06	10.37	7.84	10.42	8.28	10.68
<b>20+</b>	8.23	10.48	8.25	10.74	8.09	10.7	8.52	11.07

<sup>12</sup> 2013 yılında Türkiye'nin ilk beş sıradaki ihracat ortağı Almanya, Irak, Birleşik Krallık, İtalya ve Fransa iken Rusya, Çin, Almanya, ABD ve İtalya Türkiye'nin toplam ithalâtında en büyük paya sahip olan ticaret ortaklarıdır (Ekonomi Bakanlığı-Ekonomik Görünüm Raporu, 2014).

<sup>13</sup> 2013 yılında yatırım ve ara mallarının Türkiye'nin toplam ihracatındaki payı yaklaşık yüzde 60 iken bu pay ithalâta yüzde 88 olarak gerçekleşmiştir (Ekonomi Bakanlığı-Ekonomik Görünüm Raporu, 2014).



### 3. Ampirik Bulgular

Dış ticarete çeşitliliğinin firma performansına etkisinin ölçülmesinde, firma performansı ile ilişkilendirilebilecek diğer faktörlerin (örneğin sektörel ve diğer firma özellikleri) kontrol edilmesi gerekir. Bu nedenle çalışmanın bu aşamasında aşağıda belirtilen model belirtimi tahmin edilmektedir:

$$y_{it} = \alpha + \beta^1 x_{it}^{NPE} + \beta^2 x_{it}^{NPI} + \beta^3 x_{it}^{NCE} + \beta^4 x_{it}^{NCI} + \delta Controls + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Burada bağımlı değişken olan  $y_{it}$  firma performansını ifade etmekte olup ve firmanın satışları, çalışan sayısının işgücü verimliliği, toplam faktör verimliliği, sermaye yoğunluğu ve çalışan başına düşen ücretin logaritmik değeri ile ölçülmektedir.  $x_{it}$  değişkeni ürün/ülke ekstansif marjınlarını belirtir (sırasıyla NPE, NPI, NCE, NCI). Kontroller vektörü ise sırasıyla firmanın çalışan sayısını, iki basamaklı sektör kukla değişkenlerini, bölge<sup>14</sup> ve yıl kukla değişkenlerini içerir. Çalışmada, yabancı sermayenin varlığını belirten bir yabancı sermaye kukla değişkeni de kontrol değişkeni olarak modele dâhil edilmektedir. Her bir regresyon, analiz dönemi boyunca çift taraflı dış ticaret yapan firmalar için yapılmaktadır. Bu seçim, NCE, NPE, NCI ve NPI'nın sıfır olmayan değerlere sahip olmasını sağlamak, bunları logaritma ile ifade etmek ve hesaplanan  $\beta$  katsayılarını esneklikler olarak yorumlamak için gereklidir. Denklem (1)'deki ürün/ülke marjınlarına ilişkin değişkenlerin önündeki  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  ve  $\beta_4$  katsayıları, performans göstergelerinin çeşitlenmeye göre esnekliklerini vermektedir. Örneğin,  $\beta_3$  ihracat pazarı sayısındaki yüzde 1'lik bir artışın firma performansı üzerinde yarattığı yüzde değişimi göstermektedir.

Sıradan en küçük kareler (OLS), sabit etkiler (FE) ve genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) ile yapılan regresyon sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir. Firma performansına ilişkin her bir gösterge için ilk sütunda standart OLS regresyonunun sonuçları verilmektedir; ikinci sütunda, firma heterojenliğine ilişkin gözlemlenemeyen faktörleri kontrol etmek üzere kullanılan sabit etkiler modeli regresyon sonuçları yer almakta son sütunda ise dinamik model belirtiminin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3'teki OLS sonuçları, firma büyüklüğü, sektör, yabancı sermaye, bölge ve zaman faktörleri kontrol edildiğinde dahi ürün/pazar çeşitlenmesi yüksek olan firmaların daha büyük, daha üretken ve daha sermaye yoğun olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte ithalat çeşitlenmesi ile firma heterojenliği arasında ihracata göre daha güçlü bir ilişki

---

<sup>14</sup> Bölge kukla değişkenleri, NUTS2 sınıflandırmasına göre dağılmış 12 bölgeyi tanımlar.

olduğunu da belirtmek gerekir. Başka bir deyişle ithalattaki ürün/pazar çeşitlenmesi ihracata göre daha yüksek çeşitlenme primi yaratır. Örneğin ithalat yapılan ülke sayısındaki (NCI) yüzde 1'lik bir artış, işgücü verimliliğinde yüzde 0.18'lik bir artışa yol açarken, ihracat pazarları sayısındaki (NCE) yüzde 1'lik bir artış, işgücü verimliliğinde yüzde 0.04'lik bir artış ile ilişkilendirilir. Tablo 3'den ayrıca ülke çeşitliliğinin ürün çeşitliliğine göre daha yüksek performans artışına neden olduğu sonucu da çıkarılabilir. Bu bulgu, yeni bir dış ticaret pazarına girmenin yeni bir ürün ihraç etmekten daha yüksek batık maliyetler içerdiğine işaret etmektedir.

Denklem (1) firmalara özgü ve zaman içerisinde değişmeyen sabit etkilerin modele dâhil edilmesiyle de tahmin edilmiştir. Firma karakteristiklerinin dış ticaret yapma durumu ile son derece ilişkili olduğu göz önünde bulundurulduğunda, çeşitlenmenin firma performansına etkisini tespit etmek için tahmin edilecek bir modele firmalara özgü sabit etkilerin dahil edilmesi oldukça önemlidir. Dolayısıyla, firmalara özgü özellikler dış ticaret yapma durumu ile ilişkiliyse, iki model belirtiminin (OLS ve FE) katsayıları arasında farklılıklar olması beklenen bir sonuçtur. Firma heterojenliğine ilişkin gözlemlenemeyen faktörlerin kontrol edilmesi katsayıların değerini büyük oranda düşürse de ülke/ürün çeşitlenmesinin firma performansı üzerindeki etkisi halen gözlemlenebilmektedir. Örneğin TFP'ye bakıldığında, ithal edilen ürünlerin sayısındaki (NPI) yüzde 1'lik bir artış, OLS tahmininde yaklaşık yüzde 0.13'lük bir artış ile ilişkilendirilirken FE modelinde bu değer yüzde 0.04'e düşmektedir. Ayrıca, firmalara özgü faktörler göz önünde bulundurulduğunda, ithalata ilişkin katsayıda ihracata göre daha küçük bir düşüş görülmektedir. Örneğin TFP için, NCE'ye ilişkin çeşitlenme primi 0.143'den 0.05'e düşerken NCI'ye ilişkin değer daha az düşer – 0.167'den 0.07'ye.

Buraya kadar yapılan analizlerin, yalnızca firma performansı ve dış ticaret yapma arasındaki korelasyona dikkat çektiğine ancak herhangi bir nedensellik göstermediğine dikkat edilmelidir. Mevcut yazın ise içsellik (endogeneity) yaratacağı olası problemleri çözmek için dinamik spesifikasyonlar kullanma konusunda yetersizdir. Dolayısıyla, OLS ve FE regresyonlarındaki olası içsellik problemini ortadan kaldırmak için bir sağlamlık (robustness) analizi olarak da işlev görecek dinamik bir spesifikasyon da kullanmaktayız. Bu nedenle, gecikmeli bağımlı değişkenin ek bir açıklayıcı değişken olarak modele dahil edildiği bir dizi regresyon yapmaktayız. Gecikmeli bağımlı değişkenin açıklayıcı değişken olarak kullanılması, bu değişkenin birimlere (firmalara) özgü etkiler ile ilişkili olması nedeniyle yanlı ve tutarsız parametre tahminleri üretebilir. Böyle durumlarda, içsellik kontrol etmek için kullanılacak uygun bir yöntem GMM metodolojisidir (Blundell ve Bond 1998; Bond 2002). Bizim örneğimizdeki gibi geniş örneklerde ise dinamik modelin standart OLS tahminleri yukarıya doğru yanlı iken grup-içi tahmin edicisi aşağı doğru yanlıdır (Bond 2002; Bernard & Jensen 2004). Bu doğrultuda, Arellano ve Bond (1991) tarafından önerilen fark GMM prosedürünü kullanmak daha doğrudur. Tablo 3'de GMM tahminlerinden elde edilen sonuçlar sunulmaktadır. Buna göre sonuçlarımız, ürün/pazar

çeşitlenmesinin firma performansı üzerindeki etkisinin ihracatta ithalata göre daha belirgin olduğunu gösteren önceki bulgularımızla tutarlıdır. Ayrıca, bu regresyonlardaki gecikmeli bağımlı değişkenlerin anlamlı katsayısı, firmanın performansına ilişkin geçmiş değerlerin mevcut durumu etkilediğini doğrulamaktadır.

**Tablo: 3**  
**Ürün/Ülke Çeşitlenmesi ve Firma Performansı (2003-2010)**

	SALES			EMP		
	OLS	FE	GMM	OLS	FE	GMM
<i>NPE</i>	0.0562*** (0.00475)	0.0262*** (0.00456)	0.0281*** (0.00403)	0.0667*** (0.00384)	0.00816** (0.00362)	0.00691*** (0.00262)
<i>NPI</i>	0.278*** (0.00690)	0.101*** (0.00594)	0.0672*** (0.00528)	0.271*** (0.00542)	0.0784*** (0.00432)	0.0467*** (0.00343)
<i>NCE</i>	0.109*** (0.00503)	0.0821*** (0.00557)	0.0477*** (0.00515)	0.0738*** (0.00413)	0.0589*** (0.00465)	0.0268*** (0.00336)
<i>NCI</i>	0.281*** (0.00899)	0.125*** (0.00727)	0.0721*** (0.00665)	0.283*** (0.00707)	0.177*** (0.00559)	0.0739*** (0.00432)
<i>Gözlem Sayısı</i>	52857	52857	29830	52891	52891	29860
<i>R<sup>2</sup></i>	0.550	0.194		0.450	0.139	
	LP			TFP		
	OLS	FE	GMM	OLS	FE	GMM
<i>NPE</i>	0.109*** (0.00041)	0.0107* (0.00609)	0.0226*** (0.00766)	0.108*** (0.00056)	0.0103* (0.00622)	0.0189*** (0.00635)
<i>NPI</i>	0.1525*** (0.0061)	0.0553*** (0.00793)	0.0445*** (0.01000)	0.1363*** (0.0094)	0.0438*** (0.00812)	0.0375*** (0.00828)
<i>NCE</i>	0.1478*** (0.0043)	0.0315*** (0.00702)	0.0418*** (0.00972)	0.1434*** (0.0023)	0.0500*** (0.00716)	0.0409*** (0.00802)
<i>NCI</i>	0.1869*** (0.0079)	0.0794*** (0.00958)	0.0508*** (0.0126)	0.1617*** (0.0101)	0.0740*** (0.00978)	0.0496*** (0.0105)
<i>Gözlem Sayısı</i>	51192	51192	27938	50526	50526	27820
<i>R<sup>2</sup></i>	0.2399	0.064		0.1956	0.026	
	CAPINT			WAGE_L		
	OLS	FE	GMM	OLS	FE	GMM
<i>NPE</i>	0.0169*** (0.00565)	0.0159*** (0.00471)	0.0139*** (0.00340)	0.00206 (0.00364)	0.00193 (0.00244)	0.00324 (0.00118)
<i>NPI</i>	0.0180*** (0.00590)	0.0174*** (0.00695)	0.0141*** (0.00447)	0.0301*** (0.00438)	0.0222*** (0.00333)	0.0130*** (0.00418)
<i>NCE</i>	0.0184*** (0.00478)	0.0161** (0.00677)	0.0145*** (0.00133)	0.0199*** (0.00396)	0.0175*** (0.00396)	0.0163*** (0.00404)
<i>NCI</i>	0.0194** (0.00921)	0.0184*** (0.00511)	0.0146*** (0.00560)	0.0209*** (0.00509)	0.0198*** (0.00309)	0.0171*** (0.00524)
<i>Gözlem Sayısı</i>	52113	52113	29705	52891	52891	29860
<i>R<sup>2</sup></i>	0.504	0.308		0.466	0.639	

*Not: Tabloda regresyon katsayıları ve parantez içinde yer almış olan sağlam (robust) standart hatalar görülmektedir. Yıldız imleri katsayıların istatistiksel anlamlılık derecelerini göstermektedir (\*\*\*: p < 1%; \*\*: p < 5%; \*: p < 10%). GMM spesifikasyonlarında enstrümanların geçerliliği Sargan testi ile sunanmıştır. Test sonuçları enstrümanların geçerli olduğunu söyleyen H0 hipotezini reddetmemektedir.*

Buraya kadar açıklanan bulgular, ithal edilen ara mallarındaki çeşitlenmenin daha çok firma performansı üzerinde ihracattaki çeşitlenmeye göre daha büyük bir etkisi olabileceğine işaret etmektedir. İthalattaki çeşitlenme doğrudan üretimde etkinlik üzerine etki ederken, ihracat çeşitlenmesi daha çok ölçek ekonomileri ile ilişkilidir. Gerçekten de daha yüksek teknolojik içerikli sermaye ve ara mallarının kullanımı, teknolojik gelişme ve dolayısıyla da üretimde etkinlik artışı ile doğrudan ilişkilidir (Damijan ve Kostevc, 2010). Ayrıca, yeni teknolojilere yatırım yapma kararı ithalat yapma kararı ile aynı anda da alınabilir (Damijan vd., 2012). Hem çeşitlenme priminin varlığı ve bu değerin ithalatta belirgin bir şekilde daha yüksek olması sonucu, İtalya imalat sanayi firmaları için Castellani vd. (2010) ve Portekiz imalat sanayi firmaları için Silva vd. (2013) tarafından da bulunmuştur. Söz konusu çalışmalar ithalata ilişkin bu çeşitlenme primini firmaların yeni ithalat piyasalarına girmek için yüksek sermaye yoğunluklu ithal mallarında içerilmiş yeni bilgiyi değerlendirme, özümseme ve uygulama kabiliyeti ile ilişkilendirmişlerdir.

Çalışmanın bir sonraki aşamasında, çeşitlenme priminin ithalatta neden ihracata göre daha yüksek etkisi olduğuna ışık tutulmaktadır. Altomonte ve Békés (2010), ithalatçıların dış ticaret ilişkilerinde ihracatçılara göre daha fazla belirsizlik yaşadıklarını öne sürmektedir (örneğin, ürünün kalitesine ilişkin olarak). Söz konusu belirsizlikler, ticareti yapılan malın karmaşıklığı (complexity-sophistication) arttıkça daha da artacaktır; dolayısıyla, batık maliyetler daha karmaşık mallar için daha yüksek olacaktır. Altomonte ve Békés çalışmalarında, ithalat yapan firmaların ihracat yapanlara göre daha üretken olduğunu göstermekte ve bu durumu, ithal edilen malların daha karmaşık olması ile ilişkilendirmektedir. Ürün çeşitlenmesini ve ürünlerin karmaşıklığını değerlendirmenin bir yolu ürünleri nihai kullanımlarına göre sınıflandırmaktır. Bu nedenle, çalışmamızda Birleşmiş Milletler'in Geniş Ekonomik Kategoriler (Broad Economic Categories-BEC) Sınıflandırması'nı kullanmakta ve dış ticareti yapılan ürünleri tüketim malları, ara malları ve sermaye malları olmak üzere üç genel kategoriye ayırmaktayız. Sermaye malları (örneğin makineler), diğer kategorilere göre daha karmaşıktır ve satış sonrası hizmet vb. gerektirebilir (Keller & Yeaple, 2009). Ürün karmaşıklığını kontrol etmek ve çeşitlenme primlerinin halen var olup olmadığını görmek için, firmaları üç grup altında tanımlamaktayız: sermaye malı ticareti yapanlar; ara malı ticareti yapanlar ve tüketim malı ticareti yapanlar. Dış ticaret yapan bir firma için, sermaye malları ticaretinin<sup>15</sup> payı firmanın toplam ticareti içerisindeki ara ve tüketim mallarının payından daha yüksekse bu firma sermaye malı ticareti yapan bir firma olarak tanımlanmıştır. Diğer kategoriler de benzer şekilde tanımlanmıştır.

---

<sup>15</sup> Bu noktada analizlerimizin tümünün çift taraflı ticaret yapan firmalar için gerçekleştirildiğini hatırlatmakta fayda vardır. Dolayısıyla firma ticareti firmanın hem ihracat hem de ithalat faaliyetlerini kapsamaktadır.

Tablo 4’de bahsi geçen firma kategorileri için yapılmış GMM regresyon sonuçları sunulmaktadır. Dikkat edilirse burada sadece firma verimlilikleri bir performans göstergesi olarak ele alınmıştır. Öncelikle, her bir grup için bakıldığında, ülke/ürün çeşitlenmesi arttıkça firma verimliliğinin arttığı, diğer bir deyişle çeşitlilik primlerini gösteren katsayıların pozitif ve anlamlı olduğu görülmektedir. İkinci olarak regresyon sonuçları, hem ihracat hem de ithalat bakımından ülke/ürün marjinlerine ilişkin çeşitlenme primlerinde sermaye mallarından tüketim mallarına doğru bir sıralamaya işaret etmektedir. En yüksek çeşitlenme primi sermaye malı ticareti yapan firmalar için gözlenirken en düşük primler ağırlıklı olarak tüketim malı ticareti yapan firmalar için gözlenmektedir. Örneğin, ihracatta pazar çeşitlenmesi ve toplam faktör verimliliği ele alındığında; çeşitlenme primleri sermaye, ara ve tüketim malları için sırasıyla 0.0685, 0.0539 ve 0.0269’dur. Ülke ve ürün marjinlerindeki çeşitlenme, gerek sermaye gerekse ara malları için ithalatta ihracattan daha büyük çeşitlenme primleri ortaya çıkarır. Öte yandan sonuçlarımız, ağırlıklı olarak tüketim malı ticareti yapan firmalara bakıldığında; çeşitlenme primlerinin ihracatta ithalata göre daha yüksek olduğu farklı bir tablo ortaya koymaktadır.

**Tablo: 4**  
**BEC’e Göre Firma Grupları ve Çeşitlenme Primleri (2003-2010)**

	LP			TFP		
	Sermaye malı	Ara malı	Tüketim malı	Sermaye malı	Ara malı	Tüketim malı
<i>NPE</i>	0.0239*** (0.0021)	0.0157* (0.00925)	0.0108* (0.0064)	0.0297*** (0.0019)	0.0134* (0.00811)	0.0109 (0.0120)
<i>NPI</i>	0.0453*** (0.0029)	0.0447*** (0.0127)	0.0371** (0.0157)	0.0383*** (0.0025)	0.0373*** (0.0111)	0.0360** (0.0145)
<i>NCE</i>	0.0624*** (0.0182)	0.0468*** (0.0119)	0.0303* (0.0157)	0.0685*** (0.0160)	0.0539*** (0.0104)	0.0269* (0.0144)
<i>NCI</i>	0.0676*** (0.0102)	0.0655*** (0.0158)	0.0379* (0.0198)	0.0713*** (0.0132)	0.0548** (0.0139)	0.0209 (0.0183)
<i>Gözlem sayısı</i>	3404	15517	8893	3394	15460	8844

*Not: Tabloda regresyon katsayıları ve parantez içinde yer almış olan sağlam (robust) standart hatalar görülmektedir. Yıldız imleri katsayıların istatistiksel anlamlılık derecelerini göstermektedir (\*\*\*:  $p < 1\%$ ; \*\*:  $p < 5\%$ ; \*:  $p < 10\%$ ). GMM spesifikasyonlarında enstrümanların geçerliliği Sargan testi ile sınanmıştır. Test sonuçları enstrümanların geçerli olduğunu söyleyen  $H_0$  hipotezini reddetmemektedir.*

Ürün karmaşıklığını kontrol edebilmek için BEC sınıflandırmasına alternatif olarak, OECD’nin (2011) teknoloji sınıflandırması da kullanılmıştır. Buna göre firmalar faaliyet gösterdikleri sektörler göre düşük teknoloji, orta teknoloji ve yüksek teknoloji firmalar olarak sınıflandırılmıştır. Tablo 5’de ilgili firma örneklemine ait GMM regresyonları görülmektedir. Örnek büyüklüklerinden hareketle, Türkiye imalat sanayi firmalarının büyük bir kısmının düşük teknoloji olarak sınıflandırılan sektörlerde yoğunlaştığı söylenebilir. Dış ticarete ülke/ürün çeşitlenmesinin firma verimliliği üzerine etkisi, tüm gruplar için pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu durum, teknoloji düzeyi

ne olursa olsun çeşitlenmesi daha fazla olan firmaların daha iyi performans gösterdiğine işaret etmektedir. Önceki bulgularımıza ek olarak, çeşitlenmenin etkisi, yüksek teknoloji olarak tanımlanan sektörlerde faaliyet gösteren firmalarda düşük/orta teknoloji sektörlerde faaliyet gösterenlere göre daha belirgindir. Ayrıca yukarıdaki bulgularımızla paralel biçimde ülke marjinlerindeki çeşitlenme ve ürün marjinlerindeki çeşitlenmeye göre; ithalattaki çeşitlenme ise ihracattaki çeşitlenmeye göre daha etkilidir.

**Tablo: 5**  
**OECD Sektör Sınıflamasına Göre Firma Grupları ve Çeşitlenme Primleri**

	LP			TFP		
	Düşük	Orta	Yüksek	Düşük	Orta	Yüksek
	Teknoloji	Teknoloji	Teknoloji	Teknoloji	Teknoloji	Teknoloji
<i>NPE</i>	0.00964 (0.0104)	0.0280** (0.0115)	0.0391** (0.0161)	0.00985 (0.00932)	0.0216* (0.0124)	0.0323** (0.0131)
<i>NPI</i>	0.0410** (0.0232)	0.0438** (0.0181)	0.0501** (0.0217)	0.0355*** (0.0108)	0.0293* (0.0166)	0.0548*** (0.0176)
<i>NCE</i>	0.0362*** (0.0127)	0.0465** (0.0186)	0.0517** (0.0214)	0.0293** (0.0113)	0.0583*** (0.0170)	0.0644*** (0.0173)
<i>NCI</i>	0.0424** (0.0168)	0.0474** (0.0228)	0.0650** (0.0269)	0.0304** (0.0151)	0.0606** (0.0210)	0.0657*** (0.0218)
<i>Gözlem Sayısı</i>	13248	6677	8013	13166	6665	7989

*Not: Tabloda regresyon katsayıları ve parantez içinde yer almış olan sağlam (robust) standart hatalar görülmektedir. Yıldız imleri katsayıların istatistiki anlamlılık derecelerini göstermektedir (\*\*\*:  $p < 1\%$ ; \*\*:  $p < 5\%$ ; \*:  $p < 10\%$ ). GMM spesifikasyonlarında enstrümanların geçerliliği Sargan testi ile sınanmıştır. Test sonuçları enstrümanların geçerli olduğunu söyleyen  $H_0$  hipotezini reddetmemektedir.*

#### 4. Sonuç

Bu çalışma, firmaların hem ihracat hem de ithalat faaliyetlerini göz önünde bulundurarak; dış ticaretteki ürün ve pazar çeşitlenmesinin firma performansı üzerindeki etkilerine odaklanmaktadır. Çalışma 2003-2010 döneminde, 19+ çalışanı olan tüm Türkiye imalat sanayi firmalarını kapsamaktadır. Çalışmanın sonuçları göre, firmalar uluslararası ticarete gerek ülke gerekse ürün çeşitliliği bakımından ne kadar gelişmişlerse, o kadar büyük, o kadar sermaye yoğun ve o kadar üretken olmaktadır. Bununla birlikte dış ticaretteki ülke çeşitlenmesinin ortaya çıkardığı performans primleri ürün çeşitlenmesine göre daima daha yüksektir. Öte yandan ithalatta ortaya çıkan ülke/ürün çeşitlenmesi firma performansına ihracat çeşitlenmesine göre daha büyük katkılar sağlamaktadır. Ülke/ürün çeşitlenmesinin getirileri sermaye malı ihraç/ithal eden firmalar için tüketim malı ihraç/ithal eden firmalara göre daha yüksektir. Son olarak çeşitlenmenin etkisi, yüksek teknoloji olarak tanımlanan sektörlerde faaliyet gösteren firmalarda düşük/orta teknoloji sektörlerde faaliyet gösteren firmalara göre daha belirgindir.

## Kaynakça

- Altomonte, C. & G. Bekes (2010), “Trade Complexity and Productivity”, *CeFiG Working Papers*, 12, Center for Firms in the Global Economy.
- Andersson, M. & S. Johansson & H. Löf (2008), “Productivity and International Trade: Firm Level Evidence from a Small Open Economy”, *Review of World Economics*, 144(4), 774-801.
- Arkolakis, C. & M.A. Muendler (2010), “The Extensive Margin of Exporting Products: A Firm-level Analysis.” *NBER Discussion Paper*, 16641, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Arellano, M. & S. Bond (1991), “Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations”, *Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297.
- Bernard, A.B. & J. Eaton & J.B. Jensen & S.S. Kortum (2003), “Plants and Productivity in International Trade”, *American Economic Review*, 93, 1268–90.
- Bernard, A.B. & J.B. Jensen (2004), “Why Some Firms Export”, *Review of Economics and Statistics*, 86, 561-569.
- Bernard, A.B. & J.B. Jensen & S. Redding & P. Schott (2007), “Firms in International Trade”, *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105–30.
- Bernard, A.B. & J.B. Jensen & S. Redding & P. Schott (2009), “The Margins of US Trade (Long Version)”, *NBER Discussion Paper*, 14662, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Bernard, A.B. & J.B. Jensen & S. Redding & P. Schott (2010), “Multiple-product Firms and Product Switching”, *American Economic Review*, 100(1), 70-97.
- Blundell, R. & S. Bond (1998), “Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models”, *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143.
- Bond, S. (2002), “Dynamic Panel Data Models: A Guide to Micro Data Methods and Practice”, *Working Paper 09/02*, Institute for Fiscal Studies, London.
- Cadot, O. & C. Carrere & V.S. Kahn (2011), “Export Diversification: What's behind the Hump?”, *Review of Economics and Statistics*, 93, 590-605.
- Castellani, D. & F. Serti & C. Tomasi (2010), “Firms in International Trade: Importers’ and Exporters’ Heterogeneity in Italian Manufacturing Industry”, *The World Economy*, 33(3), 424–457.
- Damijan, J.P. & J. Konings & S. Polanec (2013), “Pass-on trade: why do firms simultaneously engage in two-way trade in the same varieties?”, *Review of World Economics*, 149(1), 85-111.
- Damijan J.P. & A. Kostevc (2010), “Learning from trade through innovation: Causal link between imports, exports and innovation in Spanish microdata”, *LICOS Discussion Papers* 26410, LICOS - Centre for Institutions and Economic Performance, KU Leuven.
- Damijan, J.P. & S. Polanec & J. Prasniak (2004), “Self-selection, Export Market Heterogeneity and Productivity Improvements: Firm Level Evidence from Slovenia”, *LICOS Discussion Paper* 148/2004, LICOS Centre for Transition Economics.

- Eaton J. & S.S. Kortum & F. Kramarz (2004), "Dissecting trade: firms, industries, and export destinations", *American Economic Review*, 94, 150–54.
- Hall, B.H. & J. Mairesse (1995), "Exploring the Relationship between R&D and Productivity in French Manufacturing Firms", *Journal of Econometrics*, 65, 263-293.
- Imbs, J. & R. Wacziarg (2003), "Stages of Diversification", *American Economic Review*, 1993, 63-86.
- Keller, W. & S.R. Yeaple (2009), "Global Production and Trade in the Knowledge Economy," *CEPR Discussion Papers 7175*, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Levinsohn, J. & A. Petrin (2003), "Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables." *The Review of Economic Studies*, 70(2), 317–341.
- Mayer, M. & G. Ottaviano (2007), "The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. New Facts Based on Firm-level Evidence", *Blueprint Series*, 12, Brugel.
- Mayer, T. & M. Melitz & G. Ottaviano (2011), "Market Size, Competition, and the Product Mix of Exporters", *NBER Discussion Paper*, 16959, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Melitz, M.J. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
- Michaely, M. (1958), "Concentration of Exports and Imports: An International Comparison", *The Economic Journal*, Vol. 68, No. 272, 722-736.
- Muuls, M. & M. Pisu (2009), "Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium", *The World Economy*, 32(5), 692-734.
- Parteka, A. & M. Tamberi (2011), "Determinants of Export Diversification: An Empirical Investigation", mimeo, *Università Politecnica delle Marche*.
- Silva, A. & O. Afonso & A.P. Africano (2013), "Economic Performance and International Trade Engagement: The Case of Portuguese Manufacturing Firms", *International Economics and Economic Policy*, 10, 521–547.



Dalgıç, B. & B. Fazlıoğlu (2015), "Dış Ticarete Ürün/Ülke Çeşitliliği ve Firma Performansı: Türkiye Örneği", *Sosyoekonomi*, Vol. 23(26), 7-23.

## İktisadi Sosyolojiden Yeni İktisat Sosyolojisine: İktisat ve Sosyoloji İlişkisinin Değişen Yüzü

*Gülenay BAŞ DİNAR, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Abant İzzet Baysal University, Turkey; e-mail: gulenaybas@ibu.edu.tr*

### From the Economic Sociology to the New Economic Sociology: The Changing Face of the Relation between Economics and Sociology

#### Abstract

This study aims to put forth the diversities between the economic sociology that was founded at the beginning of the last century and the New Economic Sociology that was established at the middle of 80s and is popular nowadays especially in the USA. The new economic sociology has changed the traditional relation between the economics and sociology. While the economic sociology approach that emerged at the beginning of last century has worked on a ground that may be resumed as an evaluation of the economic events from a sociological standpoint; the new economic sociology approach that emerged at 80s has the opposite content that evaluates the sociological events with an economic view point. It may be said that due to that quality, the new economic sociology approach is a typical example for the methodological imperialism of the economics. This study consists of three parts. In the first part, the transformation of the relation between economics and sociology will be examined; secondly the main principles of the economic sociology based on the ideas of Weber and Durkheim will be assessed and lastly, along with a critical examination of the new economic sociology, the study will end with an evaluation of what may be done in order to reattach the bonds between the economics and the society that were already cut off.

**Keywords** : Economic Sociology, New Economic Sociology, Weber, Durkheim, Methodological Individualism.

**JEL Classification Codes** : B41, B50, Z13.

#### Öz

Bu çalışma 20. Yüzyılın başında ortaya çıkan iktisadi sosyoloji yaklaşımının 1980'li yıllarda ortaya çıkan ve günümüzde özellikle Amerika'da etkili olan yeni iktisat sosyolojisi ile farklılıklarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımı iktisat ve sosyoloji arasındaki geleneksel ilişkinin biçim değiştirmesine neden olmuştur. 20. Yüzyılın başında ortaya çıkan iktisadi sosyoloji yaklaşımı iktisadi olayları sosyolojik bir bakış açısı ile değerlendirmek biçiminde özetlenebilecek bir temel üzerinden hareket etmekteyken; 1980'lerde ortaya çıkan yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımı sosyolojik olayları iktisadi bir bakış açısı ile değerlendirmek gibi tam tersi bir içeriğe sahiptir. Bu özelliği nedeniyle, yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımı iktisadın mantığının ve yönteminin diğer sosyal bilimlere uygulanması anlamında iktisadın metodolojik emperyalizminin tipik

bir örneğini oluşturmaktadır. Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, iktisat ve sosyoloji arasındaki ilişkinin geçirdiği değişim incelenecek; ikinci olarak Weber ve Durkheim'in görüşlerine dayanarak iktisadi sosyoloji yaklaşımının temel esasları değerlendirilecek; çalışma yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımının eleştirel bir incelemesiyle günümüzde iktisat ve toplum arasında kopan bağları tekrar birleştirmek için yapılması gerekenlerin değerlendirilmesi ile son bulacaktır.

**Anahtar Sözcükler** : İktisat Sosyolojisi, Yeni İktisat Sosyolojisi, Weber, Durkheim, Yöntemsel Bireycilik.

## 1. Giriş

İktisat ve sosyoloji bilimleri arasındaki ayrışmanın kökenleri 19. yüzyıla aittir. İktisadın diğer sosyal bilimlerden bağımsız bir bilim olarak kendisini ortaya koyması ile birlikte ekonomi ve toplum birbirlerinden bağımsız alanlar gibi incelenmeye başlanmış; iktisat ekonominin alanına giren konularla sosyoloji de toplumsal alana ilişkin konularla ilgilenmiştir. 20. yüzyılın başında Weber ve Durkheim gibi düşünürler iktisadi sosyoloji yaklaşımını geliştirmişler ve iktisadi olayların toplumsal alandan yalıtılarak incelenemeyeceğini ileri sürerek iktisadi olayların analizine sosyolojik bir bakış açısı önermişlerdir. 20. Yüzyılın başında Almanya'da tarihçi okul, ABD'de kurumsal iktisat okulu gibi okullar böyle bir yaklaşımın gerekliliğini ısrarla vurgulamışlardır. 1930'lardan sonra neoklasiklerin tümünden gelim yönteminin iktisada hâkim olmasıyla birlikte neoklasik modeller iktisada hâkim olmuş; 1930'lardan 1970'lere kadar soyut ekonomik modeller ortaya konularak iktisadın tarih ve sosyoloji ile olan bağı ciddi bir şekilde zayıflatılmıştır.

1970'lerden itibaren yeni kurumsal iktisat okulunun kurumları neoklasik iktisada dahil etme çabası ile birlikte iktisadın sınırları genişletilmeye çalışılsa da, yeni kurumsal iktisat kurumları son derece dar ve indirgemeci bir bağlamda ele alması nedeniyle iktisadın tarih ve toplum ile bağlarının güçlenmesini sağlama konusunda bir katkıda bulunamamıştır. 1980'lerde doğan yeni iktisat sosyolojisi yeni kurumsal iktisatçıları eleştirmek ve iktisat ve sosyoloji arasında yakın işbirliğini önermekle birlikte yeni iktisat sosyolojisi zamanla iktisadın indirgemeci mantığının sosyolojiye uygulanması biçimine dönüşmüş ve Ben Fine'in "iktisat emperyalizmi" olarak tanımladığı sürece katkıda bulunmuştur.

Bu çalışma 20. yüzyılın başında ortaya çıkan iktisadi sosyoloji yaklaşımının 1980'li yıllarda ortaya çıkan ve günümüzde özellikle Amerika'da etkili olan yeni iktisat sosyolojisi ile farklılıklarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımı iktisat ve sosyoloji arasındaki geleneksel ilişkinin biçim değiştirmesine neden olmuştur. 20. Yüzyılın başında ortaya çıkan iktisadi sosyoloji yaklaşımı iktisadi olayları sosyolojik bir bakış açısı ile değerlendirmek biçiminde özetlenebilecek bir temel üzerinden hareket etmekteyken; 1980'lerde ortaya çıkan yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımı sosyolojik olayları iktisadi bir bakış açısı ile değerlendirmek gibi tam tersi bir içeriğe sahiptir. Bu

özelliği nedeniyle, yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımı iktisadın mantığının ve yönteminin diğer sosyal bilimlere uygulanması anlamında iktisadın metodolojik emperyalizminin tipik bir örneğini oluşturmaktadır. Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, iktisat ve sosyoloji arasındaki ilişkinin geçirdiği değişim incelenecek; ikinci olarak Weber ve Durkheim'in görüşlerine dayanarak iktisadi sosyoloji yaklaşımının temel esasları değerlendirilecek; çalışma yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımının eleştirel bir incelemesiyle günümüzde iktisat ve toplum arasında kopan bağları tekrar birleştirmek için yapılması gerekenlerin değerlendirilmesi ile son bulacaktır.

## 2. İktisat ve Sosyoloji Arasındaki İlişkinin Geçmişine Bir Bakış

İktisat ve sosyoloji arasındaki ilişki ile ilgili tartışmaların kökeni çok eskiye gitmektedir. Antik Yunan filozofları toplumu bir bütün olarak düşünmüşler ve toplumun mutluluğunu sağlayacak ideal toplumsal örgütlenme modelinin ne olduğu üzerinde kafa yormuşlardır. Antik yunan filozoflarının gözünde ekonomi toplumsal hayatın yalnızca bir bölümünü oluşturur. Bu nedenle, bu düşünürler esas olarak politik olanla ilgilenmişler ve politikayı bilimlerin yücesi olarak tanımlamışlardır. İdeal toplumsal örgütlenme modelinin ne olduğunu tartışırken paradan, mülkiyetten ve ticaretten bahsederek iktisadın kapsamına giren konuları da gündemlerine almışlardır. Bu nedenle, antik çağ filozofları politik yaşamın yanı sıra iktisadi yaşama ilişkin öğretiler de geliştirmişlerdir (Denis, 1997: 13).

13. ve 14. yy'dan itibaren Batı Avrupa'da ticaretin canlanması ile birlikte zenginliğin ve sermaye birikiminin artırılması toplumun öncelikli amacı haline gelmiş ve buna paralel bir şekilde vurgu toplumsal alandan çok ekonomik olana yapılmıştır. Bu durum politikadan ve toplumsal yaşamdan ayrı bağımsız bir iktisat disiplinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır.

Fizyokrat Okul'un önemli temsilcilerinden Quesnay geliştirdiği makro-ekonomik modelleri ekonomiyi bir bütün olarak analiz etmiş ve iktisadi model oluşturma girişiminin öncülüğünü yapmıştır. A. Smith Quesnay'dan etkilenmiş iktisadi yaşama ilişkin bir takım teoriler ortaya koymuştur. Ancak, Smith iktisadi alan ve siyasi alan arasında herhangi bir ayırım yapmamıştır. Bu nedenle, Smith'in zamanında politik ve toplumsal alandan ayrı bağımsız bir iktisat disiplinin olduğunu söylemek güçtür. Ricardo soyut bir ekonomik model ortaya koymuş ve ürettiği teorilerin zamandan ve mekandan bağımsız evrensel olduğunu ileri sürmüştür. Ricardo'nun teorisi soyut bir teori olmakla birlikte politik niteliğini sürdürmeye devam etmiştir. Ricardo *Ekonomi Politikin ve Vergilendirmenin İlkeleri* kitabının giriş bölümünde analizini ekonomi politik ifadesi ile tanımlamış ve ekonomi politikin amacını da toplam üretimin toplumun sınıfları arasındaki bölüşümünü düzenleyen yasaların belirlenmesi olarak ifade etmiştir (Ricardo, 1997: 23). Bu çerçevede, Ricardo

toplumsal sınıflara ve toplumsal sınıflar arasındaki bölüşüm ilişkilerine analizinde merkezi bir önem vermiştir.

Ricardo'nun soyut analizine rağmen klasik ekonomi politiğin temel amacı kapitalist ekonominin işleyişini anlamak olmuştur. Bunun için tarihsel ve toplumsal faktörlere analizlerinde yoğun bir şekilde yer vermişlerdir. Bu anlamda, Adam Smith'den, John Stuart Mill'e ve Karl Marx'a kadar her biri ekonomiyi toplumsal ve tarihsel ortamın bir parçası olarak görmüşler ve ekonomi politik terimini birleştirilmiş bir sosyal bilim anlamında kullanmışlardır (Fine & Milakonis, 2014: 21).

19. Yüzyılın ilk yarısında Almanya'da ortaya çıkan Alman tarihçi okulu klasik iktisatçıların ortaya koyduğu teorileri zaman ve mekândan bağımsız olarak sunmasına önemli itirazlar yöneltmiştir. Bu çerçevede, Alman tarihçi okulu iktisatçıları iktisadi olayların saf ekonomik olaylar olarak görülemeyeceğini düşünmüşler ve bütüncül bir sosyal bilim anlayışı önermişlerdir. Bu şekilde tarih başta olmak üzere sosyal bilimlerin tüm alanlarından yararlanılması gerektiğini ileri sürmüşlerdir.

19. Yüzyılın sonlarına doğru ortaya çıkan marjinalist devrim iktisattaki soyutlama düzeyini muazzam bir şekilde artırmış ve iktisadın toplumdan koparılmaya girişimi de bu şekilde en uç noktasına vardırılmıştır. İktisat insanı ve toplumu çok mekanik bir şekilde tanımlayarak iktisadi sosyal ve siyasal alandan tamamen kopartmakla kalmamış; iktisadın alanının da iyice daralmasına neden olmuştur. Üretim ve bölüşüm alanları temel odak olmaktan çıkarılmış ve iktisadın alanı büyük ölçüde mübadele ilişkileri ile sınırlandırılmıştır. Aşırı soyut varsayımlar ve matematiğin dili kullanılarak piyasa ilişkilerine dair evrensel yasalar ortaya konulmak istenmiştir. Bu şekilde sosyal ve siyasal alandan bağımsız bir iktisat teorisi yaratılmaya niyetlenilmiştir<sup>1</sup>. Neoklasik iktisadın temellerini oluşturan Jevons, Menger ve Walras gibi iktisatçıların yaptıkları çalışmalar sonucunda iktisat üretim ve bölüşüm gibi alanlardan çok piyasadaki mübadele ilişkilerine dair deterministik açıklamalar getirmeye odaklanan bir bilim haline gelmiştir.

Marjinalist devrimin başladığı 1870'ler ile İkinci Dünya Savaşı arası dönemde iktisatta çoğulcu bir yaklaşım öneren görüşler ortaya çıkmıştır. Bu dönemde tarihçiler ve marjinalistler ekonomi politiği dönüştürme yolunda önemli çabalar sarf etmişlerdir. Bu bağlamda, tarihçiler tarihsel araştırmalara, kurumsal yapılara ve somut iktisadi süreçlerin

---

<sup>1</sup> 19. Yüzyılın sonunda ve 20. yüzyılın başında ABD'de ortaya çıkan kurumsal iktisat okulu Neoklasik iktisadın bu yapısına önemli eleştiriler getirmiştir. Kurumsal iktisatçılardan Veblen "İktisat Neden Evrimsel Bir Bilim Değildir?" başlıklı makalesinde Neoklasik iktisadın gerçekliği açıklamaktan uzak soyut yapısını eleştirmiş ve evrimsel bir bilim önerisinde bulunmuştur (bkz. Baş Dinar, 2011).

analiz edilmesine vurgu yaparken, marjinalistler ise değer yargılarından bağımsız bir iktisat bilimi oluşturma çabası içinde olmuşlardır. İktisadın diğer sosyal bilimlerden, özellikle tarihten, koparılması marjinalist devrimin üç kurucusu olan William Stanley, Jevons, Leon Walras ve Carl Menger’in ortak hedefi olmuştur (Fine & Milokanis, 2014: 22- 4).

1930’lu yıllardan itibaren marjinalist okulun giderek güçlenmesi tümdengelimci yöntemin iktisada hakim olmasına neden olmuştur. Bu süreçte toplum, bireylerin basit bir toplamı olarak görülmeye başlanmış; ekonomi de piyasa ilişkilerine indirgenerek tarihsel ve toplumsal bağlamdan koparılmıştır. Bu süreçte, toplumsal ve politik ilişkiler arka planda veri olarak kabul edilerek, toplumsal ilişkilerden soyutlanan davranışın sadece iktisadi yönleri ile ilgilenilmiştir. İktisadın tarih ve sosyoloji gibi disiplinlerle bağının tamamen koptuğu bu dönem ilginç bir şekilde diğer sosyal bilimlerin gelişmesine zemin hazırlamıştır. Bu gelişmelerle birlikte sosyal bilimler ekonomi, sosyoloji, psikoloji ve siyaset bilimi gibi alt disiplinlere ayrılmış; her bir alt disiplin kendi içindeki konularla ilgilenecek bir bütün olarak toplumsal meselelerden uzaklaşmıştır. Sosyal bilimlerin alt dallara ayrılarak birbirlerinden ayrılması bu bilimlerin gerçek yaşamla olan ilgisinin azalmasına zemin hazırlamıştır. Bu gelişmeler kendilerine özgü yöntemlere ve dile sahip olan birbiriyle ilişkisiz pek çok sosyal bilim dalının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Timur, 2013: 14).

Sosyoloji iktisadın bireyci yaklaşımı ve piyasa ilişkilerine odaklanan yapısı nedeniyle ilgilenmediği toplumsal alana hâkim olmuştur. Bu şekilde iktisadın terk ettiği piyasa dışı alanlar sosyolojinin inceleme alanına girmiştir (Kalleberg, 1995: 1208). 1890 ve 1930 yılları arasında Weber, Durkheim, Sombart ve Schumpeter gibi düşünürler Alman İktisat Sosyolojisi geleneğini oluşturmuşlardır. Tarihsel yaklaşımların önemini vurgulayan bu gelenek iktisadi gelişme ve ekonomide devletin rolü gibi konular üzerinde durmuştur. Bu yaklaşımda aynı zamanda uluslararası çeşitli karşılaştırmalı analizler yapılarak iktisadın kültürel bir bilim olduğunun altı çizilmiştir (Swedberg, 1991: 258-9). Yine bu dönemde Amerika’da kurumsal iktisatçılar iktisadi konulara sosyolojik bir bakış açısı ile yaklaşmışlar ve iktisat teorisi oluşturulurken psikoloji, tarih, sosyoloji gibi bilim dallarından yararlanılması gerektiğini vurgulayarak bütüncül bir sosyal bilim anlayışı önermişlerdir. Bu bakış açısı ile anaakım iktisadi somut iktisadi süreçleri incelememeleri nedeniyle eleştirmişler ve evrim ve iktisadi değişme süreçlerini analiz etmeyi amaçlamışlardır. Bu açıdan analizlerinde iktisadın işlevsel bir bilim olması gerektiğini ileri sürerek pragmatik bir yaklaşımı benimsemişlerdir.

1930’lardan 1970’lere kadar olan süreçte iktisatçılar ve sosyologlar arasındaki iletişim son derece sınırlı düzeyde olmuştur. Marjinalizmin yükselmesiyle birlikte bir yandan ekonomi piyasa ilişkilerine indirgenirken, diğer yandan geliştirilen denge, rasyonalite, kıtlık ve seçim gibi temel kavramsal ilkeler evrensel ilkeler gibi sunulmuştur. Benimsenen yöntemsel bireycilik ve ekonomik indirgemecilik iktisadın tarihsel ve

toplumsal yapıdan bağımsız bir disiplin haline dönüşmesine neden olmuştur. Ancak, ilginç bir şekilde toplumsal ilişkilerden uzak duran iktisat biliminin geliştirdiği kavramsal ve analitik çerçeve sadece iktisadi olayların analizi için değil tüm toplumun analizi için uygulanmaya başlamıştır. Bu süreç toplumsal ilişkilerin ve toplumsal yapıların piyasa ilişkilerinin mantığı ile açıklanmasına neden olmuştur. Bu süreçte, Becker<sup>2</sup> gibi iktisatçılar her şeyin iktisadi rasyonaliteye indirgenebileceği düşüncesinden hareketle beşeri sermaye, aile, suç vb. konuları da iktisadın mantığı ile açıklamaya niyetlenmişlerdir (Fine & Milokanis, 2014: 31-2).

1970'lerden itibaren iktisat ve sosyoloji arasında iletişimin giderek arttığı görülmektedir. Bu ilgi büyük ölçüde sosyologların çalışma alanına giren konuların iktisadın yöntemleri ve mantığı ile ele alınması biçiminde gerçekleşmiştir. 1970'lerden itibaren yeni kurumsal iktisat ve yeni iktisat sosyolojisi gibi akımların ortaya çıkmasına neden olan faktör neoklasik iktisadın kurumları açıklama başarısızlığıdır. 19. Yüzyılın sonunda marjinalizmin doğuşu ile birlikte iktisatçılar kurumsal yapı ile ilgilenmeyi bırakmışlardı. 1970'li yıllardan itibaren iktisatçılar ve sosyologlar işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve oyun teorisi perspektifinde kurumlarla ilgilenmeye başladılar. Bu anlamda, makro-sosyolojik bir perspektiften uzaklaşarak mikro-sosyolojik konularla ilgilendiler (Caille, 2007: 281). Ancak, bu iktisatçılar kurum analizini neoklasik iktisadın etkinlik ve verimlilik gibi kavramlarından hareketle yaptılar. 1980'lerde ortaya çıkan yeni iktisat sosyolojisi de kurumsal yapının analiz edilmesi gerekliliği üzerinde durmuş; ancak yeni kurumsal iktisatçıların aksine kurumların etkinlik ve verimlilik temelinde açıklanamayacağını ileri sürmüştür. 1980'lerde ortaya çıkan yeni iktisat sosyolojisi akımı ile birlikte 2000'li yıllardan itibaren Amerikan üniversitelerinde ekonomi sosyolojisi en popüler araştırma alanlarından biri haline gelmiştir. Ana akım geleneğinin en güçlü olduğu okullardan biri olan MIT 2006 yılında "Ekonomi Sosyolojisi" başlıklı doktora programı başlatmıştır. Yine anaakım geleneğinin en güçlü olduğu okullardan olan biri olan Princeton, Yale, Michigan ve Stanford üniversitelerinde iktisat sosyolojisi ile ilgili doktora programları oluşturulmuştur. Son 20 yıl içinde ABD'deki üniversitelerde iktisat sosyolojisinin en revaçta olan ve genç araştırmacıların en fazla ilgisini çeken alanlardan biri haline geldiği görülmektedir (Özatalay, 2011: 66).

---

<sup>2</sup> *İktisadi emperyalizm terimi ilk olarak 1933 yılında Ralph William Souter tarafından türetilmiştir (Fine ve Milokanis, 2014: 26). Ancak bu kavramın popüler olması Becker'la olmuştur. Becker (1990)'da "iktisadi emperyalizm yaptığının muhtemelen iyi bir tanımıdır" diyerek iktisat emperyalizm nitelemesini kabul etmiştir (aktaran Fine ve Milokanis, 2014: 44). Fine ve Milokanis (2014), iktisat emperyalizmini "iktisadi analiz konusunun kendi geleneksel sınırlarının ötesine doğru genişlemesi" olarak tanımlamaktadır (Fine ve Milokanis, 2014: 30).*

### 3. Weber ve Durkheim’in İktisadi Sosyoloji Yaklaşımı

19. Yüzyılın sonunda doğan iktisadi sosyoloji yaklaşımı temel olarak ekonomiyi toplumsal hayatın bir kısmı olarak görmüş ve iktisadi olayların arkasındaki sosyal nedenleri açıklamayı amaçlamıştır. Bu çerçevede, üretim, bölüşüm ve değişim süreçlerini sosyolojik bir bakış açısı ile ele almıştır. 1830’larda sosyoloji biliminin kurucusu olarak bilinen August Comte zamanındaki İngiliz klasik iktisatçıları çok soyut olmaları ve somut ampirik gerçeklerle ilgilenmemeleri nedeniyle eleştirmiştir. Comte, toplumsal olayların bir bütün olması nedeniyle birbirlerinden ayrı olarak incelenemeyeceğini ileri sürmüştür; çağdaş iktisadi olayların analizi yapılırken hem mevcut hem de geçmişteki entelektüel, ahlaki ve politik gelişmelerin göz önünde bulundurulması gerektiğini ileri sürmüştür. Comte’a göre, iktisadi olayları toplumsal olaylardan yalıtılmış bir şekilde ele alan klasik politik iktisat iktisadi hayatla ilgili son derece sınırlı bilgiler üretiyor ve bu nedenle metafizik aşamadan öteye geçemiyordu<sup>3</sup> (Kurmuş, 2009: 126). Bu nedenle, Comte sosyolojinin gelişimini tamamlayabilmesi için sosyal bilimlerin diğer alanlarıyla işbirliği içinde olmasına dikkat çekmiş; ancak sosyolojinin diğer bilimlere indirgenmesine karşı çıkmıştır. Comte, bireyi hareket noktası alan ve toplumu bireylerin toplamından ibaret gören yöntemsel bireyci yaklaşımı da güçlü bir şekilde eleştirmiştir. Çünkü, Comte temel gerçekliğin toplum olduğunu vurgulamış; toplumun teorik düzlemde bireye indirgenmesine karşı çıkmıştır. Comte’a göre toplumun incelenmesinde bütünden hareket edilmeli ve her bir parça bütünün ışığında ele alınmalıdır (Keat & Urry, 2001: 122). Toplum Comte tarafından “diğer fenomenlerin var olmasına veya dayanmasına neden olan gerçek bütünlükler” olarak görülmektedir (Keat & Urry, 2001: 124).

19. Yüzyılın sonunda Emile Durkheim ve Max Weber gibi sosyologlar Comte’un bu eleştirisi üzerinden iktisadi sosyoloji yaklaşımını önermişlerdir (Swedberg & Granovetter, 1992: 3). Bu nedenle iktisat sosyolojisinin doğuşunun Weber ve Durkheim’in çalışmalarına dayandığını söyleyebilmek mümkündür. Bu bağlamda, Weber’in *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* (1905) ve Durkheim’in *Toplumsal İşbölümü* (1893) başlıklı eserleri iktisadi sosyoloji yaklaşımının ilk örnekleri olarak nitelendirilmektedir. İktisatçıları arasında iktisat sosyolojisi kavramını ön plana çıkaran ve bu alana en fazla katkıda bulunanlar ise Schumpeter ve Polanyi olmuştur (Smelser & Swedberg, 2005: 7-8).

---

<sup>3</sup> Comte 1855 yılında yayınlanan “*Positive Philosophy*” başlıklı kitabında klasik iktisatçılarla ilgili aşağıdaki sözleri sarfetmektedir: bu kişiler “... bilimsel disipline sahip olmayan; ... bilimsel gözlem yapma yeteneğinden yoksun... sahip oldukları mantık ilkelerinin müphemliği yüzünden tümüyle metafizik kavramlar kullanan” kişilerdi. (aktaran Kurmuş, 2009: 126).



Durkheim *Sosyolojik Yöntemin Kuralları* başlıklı kitabında sosyal olayların birer "şey" olarak incelenmesi gerektiğini ifade etmektedir. Durkheim "şey" ile "düşünceye karşıt olan"ı kastetmektedir<sup>4</sup>. Durkheim toplumsal olayların "şey"ler gibi alınabileceğini söylerken, Comte gibi fiziki dünya ile sosyal dünya arasında bir ayırım yapmamış; tek bir bütün olarak kabul ettiği dünyaya ait toplumsal ve doğal gerçekliğe ancak gözlem ve deney yoluyla ulaşılabileceğini belirtmiştir (Ercan, 1995: 133). Pozitivist bilim felsefesi ile önemli benzerlikler göstermekle birlikte Durkheim'ın bu yaklaşımını tümüyle pozitivist olarak nitelendirmek mümkün değildir. Durkheim, sosyal olanın daha karmaşık ve bu nedenle daha zor gözlemlenebilir olması nedeniyle evrensel sosyal yasalara ulaşmanın güç olduğunu düşünmektedir (Keat & Urry, 2001: 132-3).

Durkheim sosyal kurumların büyük çoğunluğunun önceki kuşaklardan alındığını belirtmekte ve bu nedenle sadece bireye bakılarak kurumsal ve toplumsal davranışın açıklanmasının mümkün olmadığını kabul etmektedir. Toplumsal yapı içinde birey küçük bir yer tutmaktadır. Toplumda sadece bireylerden oluşmamaktadır. Toplumda bireylerin ötesinde, toplumun bütünleştirici unsurları olan "şey"ler vardır (Durkheim, 2014: 19). Dolayısıyla, Durkheim toplumun bireylerin toplamından ibaret olduğu yolundaki düşüncüyü kabul etmediği gibi, bireyin sadece toplum tarafından belirlendiği ve dolayısıyla bireyin toplumsal yapı üzerinde her hangi bir etkiye sahip olmadığı yolundaki düşüncüyü de kabul etmemektedir.

Durkheim sosyal olayların çeşitli düşünce ve davranış biçimlerine dayandığını belirtmektedir. Durkheim'a göre, kolektif bilinç durumları doğası gereği bireysel bilinç durumlarından farklı özelliklere sahiptir. Bu açıdan, grupların düşünce yapısı bireylerin düşünce yapısından farklı kendine özgü yasalara sahiptir. Bu nedenle, Durkheim toplumsal yaşamın sadece psikolojik etkenlerle açıklanamayacağını belirtmektedir. Bu açıdan, grubun bireyden farklı bir şekilde oluştuğuna ve bu nedenle her birinin farklı özneleri ve farklı nesnelere tanımladığına dikkat çekmektedir. Durkheim'a göre, farklı özne ve farklı nesnelere sahip olan bu iki unsur aynı nedenlere bağlı olamaz. Dolayısıyla, toplumu anlamak için bireylerin değil toplumun doğasının anlaşılması gerekmektedir (Durkheim, 2014: 20-1).

Bu düşünceler Comte gibi Durkheim'ın da yöntemsel bireyci yaklaşımı benimsemediğini göstermektedir. Bu çerçevede, Durkheim toplumun sadece kendi özel istek ve arzuları tarafından yönlendirilen bireyler topluluğuna indirgenemeyeceğini düşünmekte

---

<sup>4</sup> "Doğal yollardan zihinsel olarak kavranamayan basit bir zihinsel analizle hakkında uygun bir fikir edinemediğimiz, zihnin yalnızca kendi dışına çıkmak koşuluyla, gözlem ve deney yoluyla, en dışsal ve kavranması en kolay niteliklerden başlayıp en görülmez ve en derindeki niteliklere ulaşarak anlayabileceği her bilgi nesnesi bir "şey"dir" (Durkheim, 2014: 15).

ve toplumu bireylerin toplamından öte bir varlık olarak düşünmektedir. Dolayısıyla, bireysel davranışın açıklanması toplumsal davranışın anlaşılmasında yeterli olamayacaktır. Durkheim'in gözünde kolektif düşünce ve davranış biçimlerinin kendine özgü bir özelliği bulunmaktadır. Birey bunları toplum içinde hazır bulmakta ve hesaba katmak zorunda olmakla birlikte birey bunların oluşumunda da etkilidir. Ancak, burada önemli olan tek bir bireyin davranışları değildir. Birçok bireyin kendi eylemlerini birleştirmesi ve bu eylemlerin yeni bir kuramsal yapıyı ortaya çıkarması gerekir (Durkheim, 2014: 26-7).

Durkheim her ne kadar yöntemsel bütüncül bir yaklaşımla toplum denilen varlığa öncelik tanırsa da etik ve politik açıdan bakıldığında Durkheim bireyci bir yapıya da sahiptir. Durkheim'in etik ve politik düzlemdeki bu yönü Durkheim 1893 yılında yayınlanan doktora tezi *Toplumsal İşbölümüne Dair* isimli çalışmasında açıkça görülmektedir: (aktaran Corcuff, 2009: 31-2).

*"Bilinç hallerimiz büyük çoğunluğu yalıtılmış varlıklarda ortaya çıkmaz; başka biçimde gruplaşmış varlıklarda ise bambaşka biçimde ortaya çıkar. Dolayısıyla bilinç hallerimiz genel olarak insanın psikolojik doğasından değil, bir araya gelmiş insanların birbirlerini karşılıklı biçimde etkileme tarzlarından türerler... Bu noktada parçaların biçimi pekala bütünün biçimi tarafından belirlenmektedir"*

Yukarıdaki alıntıdan da anlaşılacağı gibi, Durkheim toplumsal yapıların ve toplumun bireylerin düşünce ve eylemleri üzerindeki etkisinin önemli olduğunu düşünmekte ve sadece kendi çıkarını güden birey tipini kavramsallaştıran dar faydacı bireyciliği reddetmektedir. Bu şekilde, Durkheim bireyin toplumdan yalıtılmış bir varlık olarak kavramsallaştırılmasına karşı çıkmakta; bütün piyasaların ve mübadele ilişkilerinin geleneğin ve normların etkisi altında sosyal olarak düzenlendiğine işaret etmektedir. Durkheim, Comte'un sosyal olayların karşılıklı bağımlı olduğunu vurgulayarak sosyolojiye önemli bir katkı yapmakla birlikte sosyolojik bir analiz ortaya koymadığına dikkat çekmiştir. Durkheim Comte'un açtığı yoldan giderek sosyolojiye "bir yöntem ve bir beden" vermeyi amaçlamıştır (Keat & Urry, 2001: 135).

Weber iktisat sosyolojisinin bağımsız bir bilim dalı olarak ortaya çıkmasında etkili olan en önemli düşünürlerden biridir. Weber, ortaya koyduğu yaklaşımda üretim, tüketim, mübadele gibi temel iktisadi süreçlerin sosyal ve kültürel yönüne dikkat çekmiş; Durkheim gibi iktisadi olaylara ilişkin evrensel yasa bulma iddiasını reddetmiştir. Weber sosyal bilimleri "yaşam olgularını, bu olguların kültürel anlamı açısından ele alan bilim dalları" olarak tanımlamış ve sosyal bilimleri tanımlamak üzere "kültür bilimleri" kavramını kullanmıştır (aktaran: Buğra, 2005: 190). Weber kültürü "değerlerle ilgili bir kavram" olarak tanımlamaktadır. Weber, her özgün olayın anlamını belirli bir değerler sisteminden aldığını

düşünmekte ve bu nedenle sosyal bilimlere ilişkin nesnel bilgi üretiminden söz edilemeyeceğini belirtmektedir. Bu çerçevede, Weber'e göre sosyal bilimcinin nesnel bilgi üretiminden ve yasalardan ziyade her özgün olayın içinde yer aldığı çerçeveye göre biçimlenen anlamı ile ilgilenmesi gerekir (Buğra, 2005: 190).

Bu noktada, Weber sosyal bilimlerde değer yargılarından bağımsız bir bilim oluşturabilmenin olanaksızlığına dikkat çekmekte ve bu anlamda sosyal bilimlere ilişkin evrensel ve mutlak yasalar oluşturmanın mümkün olmadığını ileri sürerek pozitivist düşünceye karşı çıkmaktadır. Bu bağlamda, sosyal bilimcilerin soyut ve evrensel olan değil, somut ve özgün olan üzerinde durması gerektiğine işaret etmektedir. Weber somut olaylarla ilgili anlamın ortaya çıkarılması ile esas olarak bir açıklama sorunundan değil bir yorumlama sorunundan bahsetmektedir. Weber'in yorumlama süreci "sezgi yoluyla, "kendi değerlerine atıfla anlamak" (*verstehen*)tan geçen bir süreçtir. Ancak, Weber sezgisel bilginin önemini vurgulamakla birlikte sosyal bilimcinin tek kaynağının sezgisel bilgi olduğunu düşünmemektedir. Weber'e göre, niceliksel çözümler ve istatistikler yardımıyla ortaya çıkartılacak nedensellik ilişkileri ile *verstehen* yoluyla ortaya atılan hipotezler kanıtlanmalıdır. Diğer bir deyişle, Weber iki yöntemin de sosyal bilimlere açısından önemli olduğunu belirtmektedir (Buğra, 2005: 190-1). Bununla birlikte, Weber Durkheim'ın aksine kültürel yapı ve değerlerin önemini altını çizmiş ve bu unsurlar nedeniyle toplumsal olayların "şey"ler olarak alınamayacağını ileri sürmüştür. Bu nedenle, Weber'in Durkheim ile karşılaştırıldığında pozitivistliğe karşı daha mesafeli bir çizgide bulunduğunu söylemek mümkündür.

Weber tarihselciler ile Avusturya iktisatçıları arasında yaşanan yöntem kavgasında orta yolcu bir yorum getirmiştir. Weber bir yandan tarihsel okulun yetersizliklerine dikkat çekmiş; diğer yandan da pozitivistlik ve dolayısıyla marjinalizmi güçlü bir şekilde eleştirmiştir. Weber ortaya attığı sosyo-ekonomi yaklaşımı ile tarihsel, kültürel ve ekonomik faktörler üzerine vurgu yapmış; ancak ekonomik ve toplumsal meseleler analiz edilirken nesnel ve neden sonuç ilişkisine dayanan bir yöntemin gerekliliğine dikkat çekmiştir. Weber'e göre sosyal bilimcinin araştırma sürecinde değer yargılarının çok büyük bir önemi bulunmaktadır. Ancak, Weber nesnenin açıklanma sürecinde bu değer yargılarının devre dışı bırakılması gerekmektedir. Weber'e göre değerlerin ampirik bilimin araçlarıyla kanıtlanabilmesi mümkün değildir. Araştırma sürecinde kategorik olarak birbirinden ayırt edilmesi gereken iki bilgi türü bulunmaktadır. Bu çerçevede, biri genel kavramlarla diğeri ise incelenen olgunun kültürel anlamı ile ilgilidir (Weber, 2012: 13). Weber'e göre, ekonomik eylemleri etkileyen tüm politik, sosyal ve hukuksal yapıların da bilimsel ilgiyle ilişkileri ölçüsünde iktisadi analize dahil edilmesi gerekir. Bu açıdan, teorik inşaların gerçekliğin bilgisine varmaya yardımcı olmanın ötesinde bir işlevi yoktur (Weber, 2012: 72).

Weber’e göre, marjinalist iktisadın başlangıç noktası, iktisadi çıkarlarını rasyonel olarak takip eden pür bir rasyonel iktisadi eylem teorisine dayanmaktadır. Fakat, Weber’in eylem tipolojisi rasyonel iktisadi eylemi sosyal eylemin muhtelif çeşitlerinden yalnızca biri olarak sınıflandırmaktadır. Bu noktada, Weber üç tür rasyonel eylem olduğuna dikkat çekmektedir: Bunlar, amaca yönelik rasyonel eylem, değere yönelik rasyonel eylem, geleneksel ve duygusal eylem biçimleridir. Weber’e göre amaca yönelik rasyonel eylemde, birey amacının ve bu amaca ulaşmak için seçtiği araçları bilmektedir. Burada, birey herhangi bir değer olmaksızın kendi istediği doğrultuda amaçlı bir rasyonel seçim yapmaktadır. Değere yönelik rasyonel eylemde, eylem bir değer doğrultusunda bilinçli bir şekilde yapılmaktadır. Geleneksel eylem, gelenek ve inançlara bağlı olarak alışkanlık haline gelmiş uygulamaları ifade etmektedir. Son olarak, duygusal eylem ise bir uyarı ile meydana gelen eylem biçimini ifade etmektedir (Ercan, 1995: 137-8). Weber’e göre, sosyal bilimlerin dallarından biri olan iktisat ideal tip olarak nitelenebilecek rasyonel iktisadi eylem sergileyen bireylere dayanmaktadır<sup>5</sup> (Yılmaz, 2002-3: 70).

Weber’e göre, psikolojik ve sosyal olaylarla uğraşan her bilim bir insan davranışı bilimidir. Bu bilimlerin davranışı “anlama” ve daha sonra “yorumlayıcı” bir biçimde açıklamakla ilgilenirler. İdeal tipler bu “anlama” sürecinde önemli bir işlev görürler (Weber, 2012: 67). Ampirik olaylara nedensel açıklama getirmek için bir düşünce ya da davranış örüntüsünün rasyonel, ampirik ve mantıksal doğruluğa ve tutarlılığa tamamen sahip olması durumunda neye benzeyeceğine dair soruların sorulması gerekir. Bunun için, rasyonel, ampirik ve teknik ve mantıksal yapıların kurulmasına gerek bulunmaktadır (Weber, 2012: 69). Weber’e göre, ideal tipin araştırmadaki işlevi ampirik gerçekliğin ayrıştığı ya da benzeştiği yerlerin belirlenmesi ve bunların en anlaşılabilir kavramlarla tanımlanmasıdır. İncelenen olguyu nedensel olarak anlamak ve açıklamak için ideal tipler söz konusu ampirik gerçeklikle karşılaştırılır. Weber ideal tiplerin iktisat teorisinde yoğun bir şekilde kullanıldığını belirtmektedir. Bu çerçevede, iktisat teorisinde “insanların eylemleri eğer tam anlamıyla rasyonel olsaydı, bu varsayılan koşullar altında nasıl davranırlardı?” sorusu çerçevesinde saf iktisadi çıkarların var olduğu varsayılır ve iktisadi olmayan bütün diğer unsurlar dışarıda bırakılır. Weber’in saf iktisat olarak nitelendirdiği neoklasik iktisat ideal bir tip olarak analitik açıdan önemli yararlar sağlayabilir. Weber için sorun neoklasik

---

<sup>5</sup> *Weber ideal tip kavramını önemli bir analiz aracı olarak kullanmaktadır. Weber’in analizinde ideal tipler; toplumsal gerçeklikle bütünleşen ve onu kapsayan bir şey değildir. Weber bu tiplerle toplumdaki ortalama tipleri de kastetmemektedir. Weber üç tip ideal tipin görülebileceğinden bahseder. Bunlardan birincisi, tarihsel ideal tipler tarihsel süreç içinde bir defa ortaya çıkan tekil olgulardır. Protestan etik tarihsel ideal tipin tipik bir örneğidir. İkinci olarak, belirli davranışlar olarak ideal tiplerdir. Rasyonel ekonomik insan bunun bir örneğini oluşturmaktadır. Üçüncü olarak da toplumsal gerçekliğin elemanı olan ideal tipler bürokrasi ve feodalizmi de buna örnek olarak vermektedir (Ercan, 1995: 140).*

iktisadın gerçekliğin aslına uygun bir resmi olarak kavranması ve "geçerli bir normatif ideal" olarak görülmesidir (Weber, 2012: 70-71).

1930 sonrası dönemde marjinalist akımın yükselmesiyle birlikte iktisat teorisinde yaşanan gelişmeler Weber ve Durkheim tarafından temelleri atılan iktisadi sosyoloji yaklaşımının gözden düşmesine neden olmuştur. Marjinal analizin yükselmesi yani iktisadın kendi sınırlarını belirlemesi sosyolojinin de bağımsız bir disiplin olarak ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Literatürde Robbins ve Parsons uzlaşısı olarak bilinen bir uzlaşıyla hem iktisadın hem de sosyolojinin alanları kesin çizgilerle tanımlanmıştır. 1970'li yıllara kadar kabul gören bu uzlaşının sonucu olarak bu iki disiplin arasında çok az iş birliği yapılmıştır (Yılmaz, 2012: 3). Bu süreçte ortodoks iktisatçılar kurumlara ve sosyal hayatın iktisadi olmayan yönlerine ilgi duymamışlardır.

#### 4. Yeni İktisat Sosyolojisi: Kapsam, Temel İlkeler ve Eleştiriler

1960'lar boyunca ABD'de iktisat ve sosyoloji disiplinleri arasındaki ayırım giderek daha kesin hale gelmiştir. Bu süreçte sosyologların iktisadi konulara ve iktisatçıların da sosyal konulara ilgisinin ciddi bir şekilde azaldığı görülmektedir. Ancak, 1970'li yıllardan itibaren neoklasik iktisadın daha önce sosyolojinin alanına girerek göz ardı ettiği konuları inceleme altına almaya başlamasıyla birlikte sosyologların neoklasik iktisadın hegemonyasına karşı gösterdikleri tepki yeni iktisat sosyolojisinin doğmasına zemin hazırlamıştır. Bunun sonucu olarak iktisatçılar ve sosyologlar arasında yeni bir ilişki kendini göstermeye başlamıştır. Bu ilişkide, bazı iktisatçılar iktisadın bazı alanlarının sosyoloji yardımıyla geliştirilebileceğini düşünürken; Akerlof (1984), Olson (1965) ve Becker (1976) gibi iktisatçılar sosyolojik problemlerin iktisadi yaklaşım kullanılarak çözülebileceğini ileri sürmüşlerdir. Bu ikinci gruptaki iktisatçılar rasyonel seçim mantığının sosyolojiye uygulanması gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Bunların dışında bir takım sosyologlar ise iktisat ve sosyoloji bakış açısının bir karışımını önermişler ve her iki alandan da faydalanılması gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Bu gelişmeler daha önce kesin çizgilerle ayrılan iktisat ve sosyoloji disiplinleri arasındaki sınırın genişlemesine neden olmuştur. Bu süreçte iktisatçılar esas olarak yeni kurumsal iktisat, sosyologlar ise iktisadi hayatın yeni sosyolojisi olarak da isimlendirdikleri yeni iktisat sosyolojisi izini takip etmişlerdir (Swedberg, 1991: 265-6). Bu şekilde yeni iktisat sosyolojisi iktisadın emperyalizmine karşı olarak sosyologların önceden çözmek için iktisatçılara bıraktıkları ekonomik problemleri analiz etmeyi amaçlamıştır. Bu çerçevede, ekonomik ağların rolü, iktisadi organizasyonların yapısı ve iktisadi hayatta kurumların rolü gibi alanlara odaklanmışlardır. (Swedberg, 1991: 251).

Yeni iktisat sosyolojisi teriminin ilk kez kullanıldığı yer olan Granovetter'ın 1985 yılında yayınlanan "*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*" başlıklı makalesi çağdaş sosyolojinin en önemli makalelerinden biri olarak kabul

edilmektedir. Granovetter bu makalede yeni kurumsal iktisada çok sert eleştiriler yöneltmiştir. Bu eleştirilerden en önemlisi, yeni kurumsal iktisatçıların kurumların ortaya çıkma nedenini etkinlik ve verimlilik gibi kavramlarla açıklamalarıdır. Granovetter’a göre mevcut iktisadi kurumların en etkin çözümü yansıtmaları nedeniyle ortaya çıktıkları yolundaki düşünce doğru değildir<sup>6</sup>. Bu nedenle Granovetter, yeni kurumsal iktisadın kurumların analizini sosyolojik, tarihsel ve yasal tartışmalardan sapıtılmasına neden olduğunu ve kurumların varlığını “iktisadi problemlere etkin çözümler üretmek” olarak özetlenebilecek son derece indirgemeci bir bağlamda açıkladığını ileri sürmektedir. Granovetter, böyle bir analiz tarzının son derece yetersiz olduğunu; kurumların ortaya çıkışını ve işlevlerini anlamak için sosyal yapının çok daha detaylı bir şekilde analiz edilmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Granovetter, yeni kurumsal iktisatçıların neoklasik iktisada yönelik eleştirilerinin genel olarak rasyonalite ve etkinlik kavramları temelinde yapıldığını; oysa iktisadın sosyal yapıyı analize katma başarısızlığı üzerinden yapılan eleştirilerin çok daha verimli olabileceğini belirtmiştir (Swedberg, 1997: 162).

Granovetter makalesinde daha önce Polanyi tarafından kullanılan “gömülülük” (*embeddedness*) kavramını kullanarak iktisadi alanın toplumsal, kültürel ve politik süreçler içerisine gömülü olduğuna işaret etmiştir. Bu kavram, iktisadi faaliyetlerin sınıf, güç, siyaset, kurumlar, kültür gibi sosyal yapı ve ilişkilerin içinde gömülü olduğunu ifade etmektedir. Granovetter’a göre, bu ilişkiler iş adamlarının, yöneticilerin, girişimcilerin, çalışanların piyasalardaki davranış biçimini önemli ölçüde belirlemektedir. Dolayısıyla, Granovetter iktisadi davranışın yalnızca kar ve maliyet hesaplamasıyla yapıldığı yolundaki düşünceyi reddetmekte ve iktisadi davranışın bireysel rasyonel hesaplamaya indirgenmesine karşı çıkmaktadır (Kabaş, 2013: 17). İktisadi eylem sadece iktisadi unsurları değil, iktisadi olmayan unsurları da içerir. Granovetter 1992 yılında yayınladığı “*Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis*” isimli makalesinde gömülülük kavramını kullanarak “yeni iktisat sosyolojisi”nin temelini oluşturan üç unsurdan bahsetmektedir. Bunlardan birincisi iktisadi faaliyetler toplumsal ilişkiler ağı içine gömülüdür. İkincisi, iktisadi faaliyetler sosyal oluşumlardır. Bu nedenle, iktisadi eylemlerin sadece bireysel güdülerle açıklanabilmeleri mümkün değildir. Üçüncü olarak da, iktisadi kurumlar toplumsal oluşumlardır (Granovetter, 1992: 4). Bu çerçevede yeni iktisat sosyolojisinde

---

<sup>6</sup> *Bilindiği gibi, yeni kurumsal iktisatçılar Amerikan kurumsalcılığı ile oldukça farklı bir analiz yapısına sahiptirler. Yeni kurumsal iktisatçılar asimetric bilgi, işlem maliyetleri ve vekil problemleri gibi konulara vurgu yaparak kurumların yapısını ve varlığını ve işlem maliyetlerinin nasıl minimize edileceği üzerinde dururlar. Yeni kurumsal iktisatta kurumların ortaya çıkışı işlem maliyetlerinin minimize edilmesi ile açıklanır. Buna göre, bir organizasyonun diğerine tercih edilmesinin temel nedeni etkinlik ya da verimliliktir. Bu yeni iktisadi sosyoloji yaklaşımını yeni kurumsal iktisattan ayıran temel unsurlardan biridir. Yeni iktisat sosyolojisi kurumların varlığının sadece etkinlik ve verimlilik ile açıklanamayacağını belirtir (Swedberg, 1991: 265-6).*

gömülülük kavramı kadar önemli bir diğer kavram da "ekonominin toplumsal oluşumu" kavramıdır. Bu kavram kurumların toplumsal oluşumlar olup, otomatik olarak ortaya çıkmadıklarını ifade etmektedir<sup>7</sup>. Bu çerçevede, Granovetter insan eylemi ve kurumlar arasındaki ilişkinin birbiri ile taban tabana zıt iki teori ile açıklandığını belirtmektedir. Bu teorilerden biri "aşırı sosyalleşmiş" bir insan eylemi anlayışına sahiptir. Sosyoloji alanında yaygın bir şekilde kabul edilen bu yaklaşımda bireyin toplum tarafından biçimlendirildiği düşünülmektedir. Diğerinde ise, birey son derece atomize, yalıtılmış ve toplumdan bağımsız bir varlık olarak tanımlanmakta ve insan eylemi bütünüyle iktisadi alanla açıklanmaktadır (Granovetter, 1990: 97). İktisadın dayandığı rasyonalite kavramı ve iktisadın realistlik olmayan doğası Granovetter'in vurgu yaptığı diğer konular arasındadır. (Baş Dinar, 2013: 46).

Yeni iktisat sosyolojisi faydayı maksimize etmek biçiminde tanımlanan rasyonel davranış varsayımını eleştirmektedir. Bu bağlamda, toplumda yalıtılmış sadece kendi çıkarlarını düşünen bir insan yerine insanı içinde yaşadığı toplumun bir parçası olarak görmektedir. Buna göre, insanın içine doğduğu karmaşık sosyal yapı bireyin davranışlarını belirlemektedir. Bu nedenle, sosyal yapıların sadece bireysel davranışlardan yola çıkılarak açıklanabilmesi mümkün değildir. Bireysel davranış toplumsal ilişkiler ağı içine gömülmüştür. Burada, ağlar ile bireyler arasındaki düzenli ilişkiler seti kastedilmektedir. Ağ içerisinde bulunan bir bireyin sosyal davranışı, grup içerisindeki diğer bireylerin davranışlarından etkilenmektedir (Kabaş, 2013: 17). Bu karşılıklı etkileşim iktisadi analizin basit ve mekanik bir şekilde ele alınmasına engel olmaktadır. Çünkü bu yaklaşımda iktisadi davranışın çok uzun bir karşılıklı etkileşimin sonucu olarak ortaya çıktığı ileri sürülmektedir (Swedberg & Granovetter, 2001: 11). Bu çerçevede, yeni iktisat sosyolojisine göre klasik ve neoklasik iktisat rasyonaliteye aşırı önem vermekte ve kültürün rolünü göz ardı etmektedir. Oysa kültür iktisadi yapıyı etkileyen önemli bir faktördür. Kültür toplumların değerlerini biçimlendirerek neyin normal neyin sıra dışı kabul edilebileceği konusundaki yargıları biçimlendirmektedir.

Yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımında toplumdaki bireylerin birbirinden izole değil tam tersine birbirlerine ilişkiler ağı içinde bağımlı olduğu düşünülür. Bu çerçevede, yeni iktisat sosyolojisinde cinsiyet, etnik kimlik gibi farklılıkların bireylerin davranışlarının belirlenmesinde oldukça etkili olduğu ve bu tür farklılıkların iktisadi analize dahil edilmesi

---

<sup>7</sup> Swedberg (1997) ekonominin bir sosyal kurum olduğu yolundaki fikrinin Granovetter'in 1985 yılındaki makalesinde olmadığına; bu fikre makalenin daha sonraki versiyonlarında (1986-7) yer verildiğine dikkat çekmektedir (Swedberg, 1997: 165).

gerektiği ileri sürülmektedir. Ayrıca, bu yaklaşımda bireylerin eylemlerinin sadece iktisadi sonuçlarının değil iktisadi olmayan sonuçlarının da önemli olduğuna dikkat çekilmektedir.

Sosyal olana yaptıkları vurgu ve neoklasik iktisatçıların analizlerine yönelttikleri eleştiriler konusunda yeni iktisat sosyolojisi yaklaşımı iktisadi sosyoloji yaklaşımı ile bir takım benzerliklere sahiptir. Ancak, neoklasik iktisadi eleştirmek ve sosyal olana vurgu yaparak analizi daha gerçekçi bir şekilde yapmayı amaç edinmekle birlikte yeni iktisat sosyologlarının çalışmalarına bakıldığında neoklasik iktisadın yöntemini ve kavramlarını kullanarak neoklasik iktisadın pozitivist yapısını benimsemeye devam ettikleri görülmektedir. Bu çerçevede, yeni iktisat sosyolojisinin toplumsal olanı son derece indirgemeci bir şekilde tanımladığı ve toplumsal ağ ilişkileri sistemine indirgediği görülmektedir. Ayrıca, yeni iktisat sosyolojisi toplumsal ele alırken tarihsel yapılara önem vermemektedir. Bu açıdan, yeni iktisat sosyolojisi neoklasik iktisadın tarih dışı yaklaşımını sürdürmeye devam etmektedir. Ayrıca, neoklasik iktisatta olduğu gibi analiz birimi olarak bireyi çıkış noktası olarak ele almakta ve bu anlamda yönetsel bireyci bir yaklaşımı benimsemektedir.

Yeni iktisat sosyolojisine yöneltilen en temel eleştirilerden biri sosyologların iktisat teorisi ile iş birliği yapmaları ve iktisat tarihi ile bağlarını kopartmalarındadır (Swedberg, 1991: 270-2). Tarihle iktisat arasında yapılacak bir iş birliği iktisadın gerçekçi bir bilim olması açısından son derece önemlidir. Toplumsal yapılar sürekli olarak evrilmekte ve değişmektedir. Toplumu inceleyen yaklaşımların evrim ve değişme unsurunu göz önünde bulundurması gerekir. Bu özellikleri itibarıyla toplumun mutlak yasalarla açıklanabilmesi mümkün değildir. 20. Yüzyılda ortaya çıkan yeni iktisat tarihi, yeni iktisat sosyolojisi ve yeni kurumsal iktisat gibi yaklaşımlar toplumu ve ekonomiyi özü itibarıyla mekanik bir mantıkla incelenebilecek doğrusal bir süreç olarak almaya devam etmektedirler. Karmaşık bir gerçekliğin anlaşılması için karmaşık bir açıklama gereklidir. Bu nedenle, bu yaklaşımlar toplumsal ve ekonomik hayata dair tatmin edici açıklamalar getirebilme olasılığını sınırlamaktadır (Freeman & Louça, 2013: 4-5).

Yeni iktisat sosyolojisi her ne kadar toplum ve ekonomi arasındaki içsel bağımlılığa çok fazla vurgu yapmış olmakla birlikte sosyal olmayan bir piyasa görüşüne sahiptir. Calnitsky bundan dolayı yeni iktisat sosyolojisinin merkezi kavramının gömülülük değil dengesizlik olduğuna dikkat çekmekte; bu açıdan bakıldığında yeni iktisat sosyolojisinin neoklasik iktisadın bir dalı olarak görülebileceğine işaret etmektedir. Calnitsky'ye göre, yeni iktisat sosyolojisi ile ilgili temel sorun çok sık tartışıldığı gibi gömülülük kavramının değil yeni iktisat sosyolojisinde kullanılan sosyal ilişkiler kavramının belirsizliğinden kaynaklanmaktadır. Yeni iktisat sosyolojisinde sosyal ilişkiler kavramı ile üretim araçlarına kimin sahip olduğu, emeğin faaliyetlerini kimin kontrol ettiği gibi kapitalist sosyal ilişkilerin temelini oluşturan ilişkiler değil, sözleşme ve arkadaşlık,



akrabalık vb. kişisel düzeydeki ilişkiler ifade edilmektedir (Calnitsky, 2014: 567). Bu açıdan, yeni iktisat sosyolojisi toplumsal ilişkiler kavramını son derece indirgemeci bağlamda kullanmaktadır. Yeni iktisat sosyolojisinde bu kavram kapitalist üretim ve bölüşüm ilişkilerinin bir sonucu olarak ortaya çıkan bir ilişkiselliği ifade etmemektedir. Yeni iktisat sosyolojisinin bu yaklaşımı piyasa ilişkilerinin veri kabul edilmesine ve piyasa ilişkilerini ortaya çıkartan toplumsal ilişkiselliğin göz ardı edilmesine yol açmaktadır. Bu çerçevede, yeni iktisat sosyolojisinin toplumsal son derece indirgemeci bir şekilde ele aldığını ve toplumsal ilişkileri piyasa ilişkilerine indirgediğini söylemek mümkündür.

Neoklasik iktisatta fiyat mekanizmasının ekonomiyi dengeye yönelttiği ve bu anlamda dengenin kaçınılmaz olduğunu ileri sürülmektedir. Yeni iktisat sosyolojisi ise fiyat mekanizmasının denge sağlayamadığı ve iktidar ilişkilerinin ve çıkar çatışmalarının var olduğu dengesizlik durumunu incelemektedir. Bu açıdan, neoklasik iktisatçılar bir takım varsayımlardan hareketle ekonomiyi dengeye yönelten güçleri analiz ederken, yeni iktisat sosyolojisi ise bu varsayımların geçerli olmadığı durumlarda ekonomiyi dengeden uzaklaştıran süreçleri analiz etmektedir. Bu bağlamda, neoklasik iktisat dengeye yeni iktisat sosyolojisi ise dengesizliğe vurgu yapmaktadır (Calnitsky, 2014: 566-8). Bu noktada, toplum ekonomide dengesizlik yaratan bir faktör olarak görülmektedir. Calnitsky'ye göre, neoklasik iktisatçıların ve yeni iktisat sosyologlarının yaklaşımları bir madalyonun iki yüzü gibidir. Her iki yaklaşımdaki teorik farklılıklara yol açan temel şey farklı varsayımlardan hareket etmeleridir. Yeni iktisat sosyolojisi neoklasik iktisadın varsayımlarını esnetmekte ve bu varsayımların geçerli olmadığı durumları analiz ederek neoklasik iktisatçıların analizini gerçek hayata biraz daha yakın hale getirmektedir (Calnitsky, 2014: 566-8).

Kısaca ifade etmek gerekirse, yeni iktisat sosyolojisi her ne kadar iktisadın sosyal bilimleri istila etmesine bir tepki olarak ortaya çıkmış olsa da kendisi de bunun bir parçası olmuştur. Yeni iktisat sosyolojisi eski iktisat sosyolojisi geleneğinin değil ana akım iktisadın bir sürdürücüsü haline gelmiştir. Yeni iktisat sosyolojisini eskisinden ayıran en önemli farklılık yeni iktisat sosyologlarının gömülülük kavramına ve toplumsal ağlara vurgu yapmalarıdır. İktisat sosyolojisinin öncüllerinde bu kavramlar merkezi bir konumda değildir. Ayrıca, eski iktisadi sosyoloji geleneği makro düzeydeki sistemik yapılarla ilgilenirken yeni iktisat sosyolojisi ilgisini mikro sosyal ilişkilere yöneltmiştir. Bunu en belirgin şekilde Weber'in kapitalizme ilişkin yaptığı analizlerde görmek mümkündür. Yeni iktisat sosyolojisinde sistemle ilgili yapısal analizlerden çok ağ analizlerine vurgu yapılmaktadır. Bu çerçevede, ağlar görel olarak kısa bir zaman içindeki bireyler ya da küçük gruplar arasındaki ilişkileri ifade etmektedir. Büyük yapılar ve uzun süreçler ise yeni iktisat sosyolojisinin ilgi alanı içinde değildir. Eski iktisadi sosyoloji yaklaşımındaki temel teorik amaçlardan biri tarihsel bir sosyal sistem olan kapitalizmin incelenmesidir (Arrighi, 2001: 107). Dolayısıyla, eski iktisadi sosyolojiden yeni iktisat sosyolojisine iktisadın konusunda önemli bir değişiklik gerçekleşmiştir. İktisadın daha gerçekçi bir bilim haline gelebilmesi için ekonomik, sosyal ve kültürel faktörlerin göz önünde bulundurulduğu ve sınıf

dinamiklerinin analiz edildiği daha çoğulcu bir çerçeveye gereksinim duyulmaktadır. Bu anlamda, iktisadi sosyoloji geleneğinin yeni iktisat sosyolojisine önemli bakış açıları kazandırabileceği söylenebilir.

## 5. Sonuç

Yeni iktisat sosyolojisi köken olarak iktisadi sosyoloji yaklaşımından etkilenmekle birlikte 1980 sonrası ciddi bir şekilde farklılaşmıştır. Başlangıçta iktisatçıların sosyal bilimler üzerindeki hakimiyetine tepki olarak ortaya çıkmakla birlikte yeni iktisat sosyolojisi zaman içinde iktisadın metodolojik emperyalizmine katkıda bulunmuştur. Sosyologlar zamanla iktisatçıların kullandıkları kavram ve argümanlar ile iktisadi olayları analiz etmeye başlamışlardır.

Yeni iktisadi sosyoloji yaklaşımı gömülülük kavramını kullanarak iktisadi eylemi toplumsal ilişkiler ağı içinde değerlendirmekle birlikte neoklasik iktisadın kavramlarını ve mantığını uygulamaya devam etmektedir. Dolayısıyla, yeni iktisat sosyolojisi neoklasik iktisadın ekonomik indirgemeciliğini sosyal bilimlerin diğer alanlarına doğru yaygınlaştırmaktadır. Bu açıdan, yeni iktisat sosyolojisi kapsamı oldukça geniş bir şekilde çizilen iktisadi sosyoloji yaklaşımının alanını daraltmaktadır. Oysa Weber ve Durkheim tarafından ortaya konulan iktisadi sosyoloji yaklaşımı sosyal bilimlerin bir bütün olarak kavranmasını önermiş; ekonominin toplumsal alandan ayrıştırılmasına karşı çıkmıştır.

Yeni iktisat sosyolojisine yöneltilebilecek en önemli eleştirilerden bir diğeri de neoklasik iktisadın yönetsel bireyciliğini sürdürmesidir. Buna karşın, Weber ve Durkheim tarafından kapsamı belirlenen iktisadi sosyoloji yaklaşımı toplumu bireysel eylemlerin toplamının ötesinde bir olgu olarak kavramsallaştırmakta ve toplumu başlangıç noktası olarak kabul etmektedir. Bu çerçevede, iktisadi sosyoloji yaklaşımı toplumsala yaptığı vurgu ile birlikte yönetsel olarak bütüncül bir yaklaşımı benimsemektedir. Oysa yeni iktisat sosyolojisi analiz birimi olarak bireyi kabul ederek bireysel davranışlardan ve ilişkilerden yola çıkmaktadır. Bu tür bir birey anlayışında birey toplumdaki önce gelmekte ve bireyin toplumsallaşmışlığı göz ardı edilmektedir. Bireyin merkeze alınması toplumun analiz edilebilmesi açısından bir takım sıkıntılar oluşturmaktadır. Çünkü iktisadi ve toplumsal hayatı çevreleyen sorunlar esas olarak toplumsal ve ekonomik yapıdan kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla, söz konusu toplumsal ve ekonomik sorunlara çözüm getirilebilmesi ancak toplumun inceleme nesnesi haline getirilmesi ile mümkün olabilmektedir.

Yönetsel bireyci yaklaşımın bir başka sınırlaması da bu yaklaşımın ardında olan dışsal ilişkiler felsefesi ile açıklanabilir. Bu felsefi gelenekte parçalar arasındaki ilişkinin sonradan kurulabildiği ve incelenen her parçanın bütünü oluşturan diğer parçalarla ilişkisini kendi bünyesinde taşımadığı düşünülmektedir. Dolayısıyla, bu gelenekte gerçeklik "ilişki"

olarak değil "şey" olarak kavramsallaştırılır. Bu anlayışta, parça ön plana çıkartılarak toplum, ilişkili olduğu her şeye dışsallaştırılır (Atılğan, 2015: 72). Yöntemsel bireyci yaklaşımda birey merkeze alınmakla birlikte bireyin oluşumunda rol oynayan toplumsal, ekonomik ve siyasi koşullar dışarıda bırakılmaktadır. Böyle bir yaklaşımda toplum ve insan arasındaki ilişki görmezden gelinmekte ve birey toplumun ilişkisel bir parçası olarak kavranmadığı için yanlış biçimde tanımlanmaktadır. Bu kavramsal ve soyut bir birey ve toplum anlayışına yol açmaktadır<sup>8</sup>. Yöntemsel bireycilik bir soyutlama olarak toplumun ve ekonominin nesnel işleyiş koşullarını bilmek ve bunları anlamlandırmak ve yorumlamak konusunda önemli katkılar sağlayabilir. Weber'in ideal tip olarak tanımladığı bu tür teorik incelemeler yararlı olmakla birlikte ekonomik ve toplumsal ilişkilerin üretildiği tarihsel ve toplumsal bağlamı dışarıda tuttuğu için yetersizdir. Politika, iktisat, toplumsal yapı ve kültür o kadar iç içe geçmişlerdir ki birbirlerinden ayrı bir biçimde anlaşılabilmeleri mümkün değildir (Gülbenkian Komisyonu, 2004: 10).

Görüldüğü gibi, yeni iktisat sosyolojisi neoklasik iktisadın yöntemsel bireyci yaklaşımını sürdürmekte ve iktisadın indirgemeci mantığının toplumsal olanı açıklamak için de kullanılması ile birlikte sosyal bilimlerin toplumsal sorunları tespit etme ve bunlara çözüm bulabilme yeteneğini önemli ölçüde sınırlandırmaktadır. Sonuç olarak, insanı ve toplumu açıklamaktan uzak analitik kurguların üretilmesine neden olmaktadır. Günümüzde 2008 krizi sonrasında ortaya çıkan toplumsal tepkiler bunun bir göstergesidir. İktisat kendi mantığını diğer toplumsal bilimlere uygulayarak diğer sosyal bilimlerin de kısırlaşmasına neden olmaktadır.

Yeni iktisat sosyolojisi toplumsal gündeme getirme konusunda neoklasik iktisada göre daha ileride sayılmakla birlikte toplumsal doğru bir biçimde ele almamaktadır. Bunun için toplumsal olanın daha gerçekçi bir biçimde yeniden tanımlanması ve iktisadi yaklaşımın böyle bir toplumsal analiz üzerinden yeniden inşa edilmesi gerekir. Bu nedenle, Weber ve Durkheim tarafından kapsanı çizilen iktisat sosyolojisi geleneğinden beslenen; kapitalizmi analiz eden, toplumsal sınıfları ve toplumsal sınıflar arasındaki etkileşimi göz önünde bulunduran, bireyden değil toplumdan hareket eden, tarihsel analizle yakın işbirliği içinde bulunan yeni bir iktisadi sosyoloji geleneğine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu anlamda, ekonomi politığın çok boyutlu bir yapı içerisinde toplumsal, tarihsel, iktisadi ve politik olanın göz önünde bulundurulduğu bir yapı içerisinde yeniden kurulması gerekmektedir.

---

<sup>8</sup> Oysa, Marx'ın benimsediği içsel ilişkiler felsefesinde toplum basit bir şekilde ele alınmaz. Toplumun "ilişkisel" olarak kurgulanmış olduğu düşünülür. Bu çerçevede, Ollman'ın ifadesiyle "sermaye, emek, değer ve meta, vs. 'nin hepsi, kendilerine dışarıdan bağlı olarak görme eğiliminde olduğumuz parçaları, varlıklarının içsel unsurları olarak bünyesinde barındıran birer ilişki olarak anlaşılırlar" (Ollman, 2012: 44).

## Kaynakça

- Arrighi, G. (2001), "Braudel, Capitalism, and New Economic Sociology", *Fernand Braudel Center Review*, 24(1): 107-23.
- Atılğan, G. (2015), "Diyalektik Bir Anayasa İncelemesi İçin Çerçeve Girişimi", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 70(1): 65-110.
- Baş Dinar, G. (2011), "Veblen'in İktisadi Analizinde Sosyo Ekonomik Evrim ve Darwinizm", içinde: M. Kaymak & A. Şahinöz (Eds.) *Darwin ve Evrimsel İktisat Sempozyumu*, Ankara, Hacettepe Üniversitesi Yayınları.
- Baş Dinar, G. (2013), "Kurum, İçgüdü ve Alışkanlık Kavramları Temelinde Veblen'in Kurumsal Evrim Teorisi", *Amme İdaresi Dergisi*, 4(46): 45-66.
- Buğra, A. (2005), *İktisatçılar ve İnsanlar*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Caille, A. (2007), "Sociology as Anti-Utilitarianism", *European Journal of Social Theory*, 10(2): 277-86.
- Calnitsky, D. (2014), "Economic Sociology as Disequilibrium Economics: A Contribution to the Critique of the New Economic Sociology", *The Sociological Review*, 62: 565-92.
- Corcuff, P. (2009), *Bireycilik Sorunu: Stirner, Marx, Durkheim, Proudhon*, (Çev. A.U. Kılıç), İstanbul: Versus Kitap.
- Denis, H. (1997), *Ekonomik Doktrinler Tarihi*, (Çev. A. Tokatlı), İstanbul: Sosyal Yayınlar.
- Durkheim, E. (1984), *The Division of Labour in Society*, (Çev. W.D. Halls), London: The Macmillan Press.
- Durkheim, E. (2014), *Sosyolojik Yöntemin Kuralları*, (Çev. Ö. Doğan), Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- Ercan, F. (1995), "Max Weber'de Yöntem ve Tarihsel İdeal Tip Olarak Kapitalizm Kavramsallaştırmasının Kapitalist Olmayan Toplulukların Gelişme Süreçlerini Anlama Çabaları Üzerindeki Etkileri", *Öneri*, 1(3): 127-48.
- Fine, B. & D. Milonakis (2014), *İktisat Emperyalizminden Acayip İktisada*, (Çev. E. Kırmızıaltın, H. Bilir), Ankara: Heretik.
- Freeman, N.C. & F. Louça (2013), *Zaman Akıp Giderken: Sanayi Devrimlerinden Bilgi Devrimine*, (Çev. O.S. Binatlı), İstanbul: İthaki Yayınları.
- Granovetter, M. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *The American Journal of Sociology*, 91 (3): 481-510.
- Granovetter, M. (1992), "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis", *Acta Sociologica*, 35(1): 3-11.
- Granovetter, M. (1990), "The Old and New Economic Sociology: A History and an Agenda", R. Friedland & A.F. Robertson (Eds.), *Beyond The Market Place: Rethinking Economy and Society*, New York, Walter de Gruyter, Inc.
- Gülbenkian Komisyonu (2004), *Gülbenkian Komisyonu Sosyal Bilimlerin Yeniden Yapılanması Üzerine Rapor*, (Çev. Ş. Tekeli), İstanbul: Metis Yayıncılık.
- Kabaş, T. (2013), "İktisat Sosyolojisinin Doğuşu ve Yükselişi", *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(1): 13-24.

- Kalleberg, A.L. (1995). "Sociology and Economics: Crossing the Boundaries", *Social Forces*, 73(4): 1207-1218.
- Keat, R. & J. Urry (2001), *Bilim Olarak Sosyal Teori*, (Çev. N. Çelebi), İstanbul: İmge Kitabevi.
- Kurmuş, O. (2009), *Bir Bilim Olarak İktisat Tarihinin Doğuşu*, İstanbul: Yordam Kitap.
- Ollman, B. (2012), *Yabancılaşma Marx'ın Kapitalist Toplumdaki İnsan Anlayışı*, İstanbul: Yordam Kitap.
- Özatalay, C. (2011), "Türkiye'de "Geri Dönemeyen" Ekonomi Sosyolojisi ya da "Açılmayan" Sosyal Bilimler", *Sosyoloji Dergisi*, 3(23): 165-82.
- Ricardo, D. (1997), *Ekonomi Politikin ve Vergilendirmenin İlkeleri*, (Çev. T. Ertan), İstanbul: Belge Yayıncılık.
- Smelser, N.J. & R. Swedberg (2005), "Introducing Economic Sociology", içinde: N.J. Smelser & R. Swedberg (Eds), *The Handbook of Economic Sociology*, USA: Russell Sage Foundation.
- Swedberg, R. (1991), "Major Traditions of Economic Sociology", *Annual Review of Sociology*, 17: 251-76.
- Swedberg, R. & M. Granovetter (1992), "Introduction", içinde: M. Granovetter & R. Swedberg (Eds.), *The Sociology of Economic Life*, USA: Westview Press, Boulder.
- Swedberg, R. (1997), "New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?", *Acta Sociologica*, 40, 161-82.
- Timur, T. (2013), "Marksizmin Klasiklerini Okumak...", içinde: *Marksist Klasikleri Okuma Klavuzu*, İstanbul: Yordam Kitap.
- Weber, M. (2012), *Sosyal Bilimlerin Metodolojisi*, İstanbul: Küre Yayınları.
- Weber, M. (2013), *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhunu*, (Çev. M. Köktürk), Ankara: BilgeSu Yayıncılık.
- Yılmaz, F. (2002-3), "İktisat ve Sosyoloji: Rakip Kardeşlerin Hakimiyet Kavgası", *Toplum ve Bilim*, 95: 61-84.
- Yılmaz, F. (2012), "İktisat, Kurumsal İktisat ve İktisat Sosyolojisi", *Sosyoloji Konferansları*, 45: 1-17.

## Gelir ve Mutluluk: Gelir Karşılaştırmasının Etkisi

*Onur KÖKSAL, Department of Business Administration, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Nigde University, Turkey; e-mail: okoksal@nigde.edu.tr*

*Faruk ŞAHİN, Department of International Trade and Logistics, Fethiye Faculty of Management, Mugla Sıtkı Kocman University, Turkey; e-mail: faruksahin@mu.edu.tr*

### Income and Happiness: The Effect of Income Comparison

#### Abstract

The purpose of this paper was to examine the effect of income comparison in the relationship between income and happiness on Turkish sample. The research data was obtained from Life Satisfaction Survey carried out by Turkey Statistical Institute in 2012. The research sample consisted of 7956 individuals. As part of the purpose of this paper, hierarchical regression analyses were conducted to examine the main and interaction effects of income and income comparison on individual happiness. According to the analysis results, as individuals perceived their own welfare higher than others, the effect of income on happiness decreased. These results are significant in terms of individuals could not be happier even in high welfare state perception.

**Keywords** : Income, Happiness, Income Comparison.

**JEL Classification Codes** : D31, M10.

#### Öz

Bu çalışmanın amacı, gelir ve mutluluk arasındaki ilişkide gelir karşılaştırmasının etkisini Türkiye örneklemini üzerinde incelemektir. Araştırmanın verisi, Türkiye İstatistik Kurumu tarafından 2012 yılında gerçekleştirilen Yaşam Memnuniyeti Araştırması'ndan elde edilmiştir. Bu araştırmaya katılan 7956 kişi araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Çalışmanın amacı kapsamında, bireylerin mutlulukları üzerinde gelirin ve gelir karşılaştırmasının tek tek etkisi ve birlikte etkisinin (interaction) belirlenmesi amacıyla hiyerarşik regresyon analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, bireyler başkalarına göre kendi refah düzeyi algılamasında yükseldikçe, gelirin mutluluk üzerindeki etkisi zayıflamaktadır. Bu bulgular, yüksek refah düzeyi algılaması durumlarında bile bireylerin mutlu olamadıklarını ortaya koyması açısından önem arz etmektedir.

**Anahtar Sözcükler** : Gelir, Mutluluk, Gelir Karşılaştırması.

## 1. Giriş

Toplumların ortalama mutluluk düzeyleri ile ortalama kişi başına düşen gelir düzeyleri arasında anlamlı ve güçlü bir ilişki olduğu belirtilmektedir (Diener & Seligman, 2004; Erdogan vd., 2012). Bu ilişki, sosyal refah düzeyi yüksek toplumların -zengin toplum da denilebilir- düşük toplumlara göre daha mutlu olduklarını göstermektedir (Veenhoven, 1991; Diener vd., 1995; Arthaud-Day & Near, 2005; Dumludag, 2013). Bu tarz ülkelerde yaşayan insanların hayat standartları yüksektir (Van Praag & Baarsma, 2005). Böyle ülkelerde insanlar yüksek gelirleri sayesinde pahalı arabalar ve büyük evler alabilirler, boş vakitlerini lüks eğlencelerle geçirebilirler, son teknoloji ürünleri rahatlıkla satın alabilirler ve diledikleri ülkelere seyahat edebilirler (Cummins, 2000; Ferrer-i-Carbonell, 2005). Kısacası bu durum, bireylerin temel ihtiyaçlarını rahatlıkla karşılamalarını ve kişisel gelişimleri için ihtiyaç duydukları kaynaklara kolaylıkla ulaşabilmelerini sağlamaktadır. Ancak, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelir aralığı, bu ülkelerde yaşayan bireylerin daha mutlu ya da daha az mutlu şeklinde sınıflandırılmasının nedeni değildir (Erdogan vd., 2012). Nitekim Frey ve Stutzer (2002) tarafından yapılan çalışmada kişi başına düşen gelir miktarının 10.000 \$'ı aşması durumunda mutluluk düzeyinde çok küçük artışlar olduğu ifade edilmektedir. Diğer taraftan, ilgili alan yazında yapılan bazı çalışmalarda zengin olmayan toplumlarda gelir ve mutluluk arasındaki ilişkinin daha güçlü olduğu bulunmuştur (Veenhoven, 1991; Diener & Diener, 1995; Diener & Oishi, 2000). Bu anlamda, zengin toplumlarda meydana gelen her gelir artışının beraberinde mutluluk getirmediği sonucuna ulaşılabılır (Firebaugh & Schroeder, 2009). Her ne kadar bir ülkedeki zengin bireyler fakirlere kıyasla daha mutlu olsalar da, belirli bir seviyenin üzerindeki gelir artışı, bireylerin mutluluk düzeylerinde yükselişe öncülük etmeyebilir (Ferrer-i-Carbonell, 2005). Diğer bir ifadeyle, ülke ekonomisinin büyümesiyle birlikte meydana gelen sosyal refah düzeyindeki yükselme, herkesin mutluluğunda aynı düzeyde artışı tetiklememektedir (Duncan, 1975; Caporale vd., 2009). Çünkü bireysel gelir artışının mutluluk üzerindeki pozitif etkisi, genel gelir artışının neden olduğu daha yüksek yaşam standartlarının negatif etkisi tarafından dengelenmektedir (Easterlin, 1995). Böylece, elde edilen gelirden sağlanan doyumun bireyden bireye farklılaşabileceğini, diğer bir ifadeyle de göreceli bir doyum olduğunu söylemek mümkündür (Senik, 2005). Nitekim Rojas (2007) tarafından yapılan çalışmada gelirin mutluluk üzerindeki etki derecesinin bireyden bireye farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Böylece, bireylerin mutlu yaşam hakkındaki düşüncelerinin farklı olduğu söylenebilir.

Paranın insanların mutluluk düzeyleri üzerinde önemli bir etken olduğu varsayımından hareketle (Diener & Biswas-Diener, 2002), yüksek gelir sahibi bireylerin daha mutlu oldukları söylenebilir (Easterlin, 2001; Diener & Seligman, 2004). Çünkü gelir, bireylerin ihtiyaçlarını karşılamalarında faydalandıkları en önemli araçtır (Boyce vd., 2010). İlgili alan yazında gelir ve mutluluk arasındaki ilişkiyi açıklamada üç farklı teoriden sıklıkla faydalanılmaktadır. Bunlar; beklenti teorisi (expectation theory), adaptasyon teorisi

(adaptation theory) ve son olarak sosyal kıyaslama teorisidir (social comparison theory) (Diener vd., 1993; Arthaud-Day & Near, 2005; Dumludag, 2013; Caner, 2014).

Beklenti teorisine göre bireyler gelire dayalı beklentilerini karşıladıklarında mutlu olmaktadır (Clark vd., 2008). Gelire dayalı beklenti, bir kimsenin şu anda sahip oldukları ile geçmişte sahip oldukları veya gelecekte sahip olmayı bekledikleri arasındaki aralığı ifade etmektedir. Bu anlamda, amaçlarına ulaşan bireylerin (aralığın kapandığı) mutlu, ulaşamayan bireylerin (aralığın açıldığı) ise mutlu olmadıkları söylenebilir (Arthaud-Day & Near, 2005). Bu teoriye göre, bugün gelirden meydana gelen bir artış bireyin geleceğe dair beklentisinde eşit düzeyde bir artışa öncülük ediyorsa, aralığın büyüklüğü sabit kalmakta ve böylece yaşam doyumunda herhangi bir değişiklik meydana gelmemektedir (Hagerty & Veenhoven, 2003; Rojas, 2007; Dumludag, 2013). Ayrıca, bireylerin gelir beklentileri, içerisinde yaşadıkları toplumun ortalama gelir düzeyi ve çevresindeki insanların gelir miktarı ile birlikte artmaktadır. Ancak, yüksek gelir beklentisi bireylerin mutluluğunu düşürmektedir (Stutzer, 2004). Bu anlamda, çevresindeki insanların durumlarında ortaya çıkan bir gelişme, kıyaslama yapan bireyin mutluluğunu olumsuz yönde etkilemektedir (McBride, 2010). Bireyler sürekli olarak daha fazlasını arzu ettiklerinden dolayı, mükemmel koşullar altında bile mutsuz olabilirler. Diğer taraftan, tatminkâr bireyler yoksulluk içerisinde bile mutlu olabilirler. Böylece, sürekli mutlu olmak pek fazla ihtimal dâhilinde olan bir durum değildir. Çünkü her yeni gelişim yeni bir beklentiyi tetiklemektedir (Veenhoven, 1991). Bireyler bugün geçmişten, gelecekte ise bugünden daha mutlu olacaklarını düşünmektedirler. Bireyleri böyle bir düşünceye sevk eden temel unsur gelirlerinin artacağına dair inançlarıdır. Ancak, gelirin artmasıyla beraber beklentilerin de yükselmesi sonucunda gerçekleşen mutluluk ile planlanan mutluluk arasında önemli bir farklılık ortaya çıkmaktadır (Easterlin, 2001).

Bireylerin gelire yönelik beklentilerinin şekillenmesinde elde ettikleri gelirle orantılı olarak kazandıkları tüketim alışkanlıklarının önemli bir payı vardır. Bireyler bu tüketim ya da gelir düzeyine adapte olmaktadır (Stutzer, 2004; Headey vd., 2008). Her ilave mal/hizmet tüketimi ya da gelir artışı kısa süreli ekstra bir mutluluk getirirken, zaman içerisinde cazibesini kaybetmekte ve böylece mutluluk orijinal düzeyine geri dönmektedir (Hagerty & Veenhoven, 2003; Firebaugh & Schroeder, 2009; Dumludag, 2013). Bu anlamda, gelirdeki değişim mutluluk üzerinde yalnızca geçici bir etkiye sahiptir. Çünkü bireyler mevcut ekonomik koşullarına adapte olmaktadır (Headey vd., 2008). Bu ifadelerle karşılık gelen yaklaşım adaptasyon teorisi olarak adlandırılmaktadır. Adaptasyon teorisine göre bireysel ya da ulusal gelir düzeyinde meydana gelen değişim mutluluğun güçlü bir belirleyicisidir (Arthaud-Day & Near, 2005). Bu doğrultuda teori, bireylerin pozitif ya da negatif olaylara uyum sağlama yeteneklerini ifade etmektedir. Uyum sağlama yetenekleri yüksek olan bireyler, gelir düzeyindeki değişikliklere kolaylıkla adapte olabilirler. Bunun gibi bireylerin mutluluk düzeyleri gelire göre değişiklik göstermemektedir (Rojas, 2007).



Sosyal kıyaslama teorisine göre bireyler kendilerini, gelir, tüketim, statü ya da mutluluk gibi kriterler itibarıyla bir referans grubuyla karşılaştırmaktadırlar (Veenhoven, 1991; Stutzer, 2004). Referans grup bir toplumdaki bütün bireyleri kapsadığı gibi aynı eğitim düzeyine sahip diğer insanlar ya da komşular gibi alt grupları da ihtiva etmektedir (Ferrer-i-Carbonell, 2005). Bunun yanında, referans grup içerisinde arkadaşlar, akrabalar, akranlar (beş yaş küçük ya da büyük bireyler) ve çalışma arkadaşları da dahil edilmektedir (Firebaugh & Schroeder, 2009; Caporale vd., 2009). Bireyler kıyaslamada genellikle yukarı doğru bakmaktadır (Veenhoven, 1991). Böylece, beklentiler bireylerin hali hazırda ulaştıkları düzeyin üzerini hedeflemektedir. Bireylerin bu karşılaştırmadan doyum sağlamaları durumunda (bireyin elde ettiği gelirin referans grup ortalamasından nispeten fazla ya da eşit olması durumu) elde ettikleri gelir mutluluklarının önemli bir belirleyicisi olabilmektedir (McBride, 2001; Arthaud-Day & Near, 2005). Ancak, bireylerin elde ettikleri gelir referans grup düzeyinin altında kalırsa mutlulukları azalmaktadır (Boyce vd., 2010). Bu anlamda, referans grubun ortalama gelirinin bireylerin mutlulukları üzerinde negatif yönlü bir etkisinin olduğunu söylemek mümkündür. Kıyaslama etkisi, bireyin yalnızca kendi gelirini diğer insanların gelirleriyle karşılaştırmasını değil, aynı zamanda bireyin bugünkü geliri ile geçmişteki gelir düzeyi arasında yaptığı kıyaslamayı ifade etmektedir (Clark vd., 2008). İç kıyaslama (bireyin geçmişteki yaşam standartlarıyla yaptığı kıyaslama) dış kıyaslamaya (bireyin ekonomik basamak içerisinde kendisini sıralaması) göre daha güçlü bir araç olarak dikkat çekmektedir (Caner, 2014). Bunun yanında bireyler, mevcut durumlarını gelecekte tecrübe etmeyi bekledikleri durumları ile de kıyaslamaktadırlar (Hagerty & Veenhoven, 2003; Stutzer, 2004). Bu anlamda, referans grupla yapılan kıyaslamaların mutluluk üzerindeki etkisine benzer şekilde, bireylerin finansal durumlarında yaşanan değişimlerin de (geçen yıla ya da bir sonraki yıla göre) yaşam doyumlarını etkilediğini ifade etmek mümkündür (Easterlin, 1995; Ferrer-i-Carbonell, 2005; Dolan vd., 2008). Bireylerin kendi hayatlarında gözlemledikleri her yeni gelişim doğrultusunda mutlulukları artarken, her bir kötüye gidiş mutlulukta bir miktar azalmaya neden olmaktadır (Veenhoven, 1991).

Bütün bu açıklamalardan hareketle, hahehalkı gelirinin mutluluk üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu söylemek mümkündür. Bu etki üzerinde gerek iç gerekse dış kıyaslamaların rolü ise yadsınamamaktadır. Hem geçmişteki gelir kıyaslamasından hem de toplumdaki ortalama gelirden etkilenen yüksek gelir beklentileri çoğunlukla bireylerin mutlu olmalarının önüne geçmektedir. Öyle ki, Clark ve Oswald (1996) tarafından yapılan çalışmada mutluluk ve kıyaslamalı ücret oranları arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Her ne kadar bireysel doyumun artan gelirle birlikte yükseleceği fikri kabul görse de, insanların finansal doyumları üzerinde bireysel olarak sahip olduklarından ziyade, diğer insanlarla yaptıkları kıyaslama sonucunda neye sahip olmak istediklerine dair kanaatleri daha etkilidir (Duncan, 1975; Boyce vd., 2010). Nitekim Ball ve Chernova (2008) tarafından yapılan çalışmada diğer insanlarla yapılan kıyaslama sonucunda ortaya çıkan gelir düzeyindeki sayısal değişimin, bireysel gelirdeki değişime göre mutluluk üzerinde daha

büyük bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, Caporale vd. (2009) tarafından 19 Avrupa ülkesinde yapılan kesitsel çalışmada gelir ve mutluluk arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuş, ancak bu ilişki şiddetinin referans grup algılaması tarafından azaltıldığı ortaya çıkmıştır. İlgili alan yazında gerçekleştirilen birçok çalışmada da benzer sonuçlara rastlamak mümkündür (Near vd., 1978; Ferrer-i-Carbonell, 2005; Headey vd., 2008; Firebaugh & Schroeder, 2009; McBride, 2010; Oishi vd., 2011; Oshio vd., 2011; Dumludag, 2013; Caner, 2014). Diğer taraftan, Diener vd. (2013) tarafından 135 farklı ulustan 806,526 kişi üzerinde yapılan çalışmada bir ülkede diğer insanlarla yapılan gelir kıyaslamasının bireysel yaşam değerlendirmeleri için anahtar bir belirleyici olmadığı, hatta bireysel gelirin mutluluk üzerinde daha güçlü bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İlgili alan yazında gelir kıyaslamasının mutluluğun güçlü bir belirleyicisi olduğu sonucuna ulaşan pek çok çalışmaya rastlansa da, az da olsa bu bulgunun tam tersi sonuca ulaşan çalışmalara da rastlamak mümkündür.

Bu ifadeler doğrultusunda, bu çalışmanın amacı; gelir ile mutluluk arasındaki ilişkide bireylerin gelir durumlarını karşılaştırmalarının etkisini incelemektir. Yukarıda tartışılan gelir karşılaştırması türlerinden diğer kişilere göre bireyin genel refah düzeyi ile bireyin geçmişteki refah düzeyi gözetilerek gelir ve mutluluk arasındaki ilişki Türkiye örneklemini üzerinde incelenmiştir.

## **2. Araştırmanın Yöntemi**

### **2.1. Örneklem**

Bu araştırmada, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 2012 yılında yapılan Yaşam Memnuniyeti Araştırması'ndan elde edilen veri analiz edilmiştir. Yaşam Memnuniyeti Araştırması TÜİK tarafından 2003 yılından itibaren düzenli olarak her yıl yapılmaktadır. Genel olarak, Yaşam Memnuniyeti Araştırması'nın amacı Türkiye'deki bireylerin özel mutluluk algılaması, sağlık, sosyal güvenlik, örgün eğitim, çalışma hayatı, gelir, kişisel güvenlik ve adalet hizmetleri, kişisel gelişim gibi temel yaşam alanlarındaki memnuniyetlerinin ölçülmesi ve bunların zaman içerisindeki değişiminin takip edilmesidir. Yaşam Memnuniyeti Araştırması, Türkiye'deki kent ve kırsal yerleşim alanlarında yaşayan 18 ve daha yukarı yaştaki hanehalkı fertlerini kapsamaktadır. 2012 yılında yapılan Yaşam Memnuniyeti Araştırması'nda iki aşamalı tabakalı küme örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde, ilk aşamada ortalama 100 haneden oluşan kümeler (bloklar) örneğe seçilmiş, ikinci aşamada ise örneğe seçilen kümelere sistematik seçim yöntemi kullanılarak örnek adresler belirlenmiştir. Belirlenen bu örnek adreslerden kırsal ve kent yerleşim yerlerinden toplam 398 küme belirlenmiş, daha sonra bu örnek kümeden toplam 4196 hane örneğe

seçilmiştir. Örneğe çıkan bu hanelerden 4069'u ile görüşme yapılarak, toplam 7956 birey araştırmanın örneklemini oluşturmuştur.

2012 Yaşam Memnuniyeti Araştırması'na katılan 7956 cevaplı birey arasında 5861 kişi (% 73,67) kentte, 2095 kişi (% 26,33) kırsal kesimdeki hanedendir. Cinsiyetlerine bakıldığında örneklemin 4447'si (% 55,9) erkek, 3509'u ise (% 44,1) kadındır. Örneklemin büyük çoğunluğu (6858 kişi; % 86,2) lise ve aşağı derecede eğitim düzeyine sahiptir. Gelir düzeyi açısından bakıldığında, örneklemin büyük bir kısmı (6078 kişi; % 76,4) 2060 TL ve altında, 1297 kişi (% 16,3) 2061-3850 TL arasında ve 581 kişi ise (% 7,3) 3851 TL ve yukarısında aylık toplam net gelire sahip olduğu görülmektedir. Yaş ortalaması ise 44,46'dır (S.S.= 16,30).

## 2.2. Veri Toplama Aracı

2012 Yaşam Memnuniyeti Araştırması, bireylerin iş ve yaşam hakkındaki genel subjektif değerlendirmelerini kapsadığı gibi, çeşitli sosyo-ekonomik, demografik özellikler, sağlık, evlilik, eğitim, oturlan yer, gelir, ilişkiler ve kamu hizmetlerinden duyulan memnuniyet hakkında da bilgi sağlamaktadır. Bu çalışmanın amacı gelir ve mutluluk arasındaki ilişkide gelir karşılaştırmasının etkisini incelemek olduğu için sadece söz konusu değişkenlere ait ölçümler dikkate alınmıştır. Aşağıda görüldüğü üzere, 2012 Yaşam Memnuniyeti Araştırması'nda gelir düzeyi, mutluluk ve gelir karşılaştırmasına yönelik olarak bireylere tek maddeden oluşan genel bir ölçme sorusu yöneltilmiştir. Her ne kadar, tek maddelik ölçüm araçları konusunda araştırmacıların temkinli yaklaşımı olsa da, mutluluk ve gelir karşılaştırmasını tek maddede ölçen ölçüm araçlarının oldukça güvenilir sonuçlar verdiği görülmektedir (Judge & Klinger, 2008; Firebaugh & Schroeder, 2009).

### 2.2.1. Mutluluk

2012 Yaşam Memnuniyeti Araştırması'nda bireyler mutluluk düzeyleri hakkındaki değerlendirmelerini "Bir bütün olarak yaşamınızı düşündüğünüzde ne kadar mutlusunuz?" şeklindeki soruya 5'li Likert tarzında (1- çok mutsuz, 2- mutsuz, 3- orta, 4- mutlu ve 5- çok mutlu) oluşturulan şıklardan birini işaretleyerek cevap vermişlerdir<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> 2012 Yaşam Memnuniyeti Araştırması'nda bu soruya verilen cevaplar "1 - çok mutlu, 2 - mutlu, 3 - orta, 4 - mutsuz, 5 - çok mutsuz" şeklinde kodlanmıştır. Bu çalışmada ele alınan diğer değişkenlerin yönüyle paralellik sağlanması açısından ters kodlama yapılmış ve analize bu şekilde sokulmuştur.

### 2.2.2. Gelir Düzeyi

2012 Yaşam Memnuniyeti Araştırması'nda bireyler hanehalkı geliri hakkındaki değerlendirmelerini "Hanenin aylık toplam net geliri (maaş, ücret, kira, faiz, müteşebbis vb. gelirleri)" şeklindeki soruya 6'lı Likert tarzında (1 (0-849 TL), 2 (850-1180TL), 3 (1181-1550 TL), 4 (1551-2060 TL), 5 (2061-3850 TL) ve 6 (3851 + TL)) oluşturulan şıklardan birini tercih ederek cevap vermişlerdir.

### 2.2.3. Gelir Karşılaştırması

2012 Yaşam Memnuniyeti Araştırması'nda bireyler gelir karşılaştırmalarını iki ayrı soruya cevap vererek değerlendirmişlerdir. Birinci soru algılanan refah düzeyi ile ilgilidir ve "Türkiye'de yaşayan insanların refah düzeyini "0" basamağı en düşük, "10" basamağı en yüksek düzey olarak düşündüğünüzde kendinizi hangi düzeyde görüyorsunuz?" şeklindedir. Bu soruya bireyler 1'den 10'a kadar değişen skalada uygun bir rakamı işaretleyerek cevap vermişlerdir. İkinci soru ise bireyin mevcut durumunu geçmiş durumu ile karşılaştırmasına yöneliktir ve "5 yıl öncesi ile karşılaştırdığımızda bugünkü durumunuzu (maddi veya manevi) nasıl görüyorsunuz?" şeklindedir. Bu soruya bireyler (1- gelişmiş, 2- aynı seviyede kalmış ve 3- gerilemiş) şeklinde oluşturulan şıklardan birini işaretleyerek cevap vermişlerdir.

## 2.3. İşlem

Analize tabi tutulan değişkenler (mutluluk, gelir, gelir karşılaştırması) her ne kadar sıralı (ordinal) türde ölçülmüş olsa da, birçok araştırmacı bu türde ölçülmüş veriyi metrik veri olarak ele almaktadır. Beş ve daha fazla sıralı kategoride ölçülenmiş veriyi metrik veri olarak ele almanın bir problem yaratmadığı belirtilmiştir (Johnson & Creech, 1983; Zumbo & Zimmerman, 1993). Bu nedenle, araştırmanın amacı kapsamında, bireylerin mutlulukları üzerinde gelirin ve gelir karşılaştırmasının tek tek etkisi ve birlikte etkisinin (interaction) belirlenmesi amacıyla hiyerarşik regresyon analizi kullanılmıştır. Hiyerarşik regresyon analizinin ilk aşamasında gelir ve gelir karşılaştırması analize sokulmuş, ikinci aşamada ise gelir ve gelir karşılaştırmasının çarpımsal terimi (interaction term) analize sokulmuştur (Cohen & Cohen, 1983). Bütün analizler için .05 anlamlılık düzeyi esas alınmıştır.

## 2.4. Bulgular

Araştırmada öncelikle, mutluluk ile diğer değişkenler arasındaki ilişki düzeyinin tespiti yapılmıştır. Daha sonra, mutluluk üzerinde gelirin ve gelir karşılaştırmasının tek tek

etkisi ile ortak etkisi analiz edilmiştir. Tablo 1’de araştırma değişkenleri ve diğer demografik değişkenler arasındaki ilişkileri gösterir korelasyon analizi sonuçları yer almaktadır.

**Tablo: 1**  
**Değişkenler Arasındaki Korelasyon Analizi Sonuçları**

Değişkenler	Ort.	S.S.	1	2	3	4	5	6
1 Yaş	44.46	16.30	-					
2 Cinsiyet	1.56	0.49	-0.017	-				
3 Aylık Hanehalkı Geliri	3.07	1.60	-0.123**	-0.050**	-			
4 Algılanan Refah Düzeyi	5.26	1.79	-0.090**	-0.024**	0.358**	-		
5 Geçmiş ile karşılaştırma	2.13	0.79	-0.168**	0.027*	0.180**	0.286**	-	
6 Mutluluk	3.57	0.82	-0.056**	0.017	0.172**	0.307**	0.255**	-

\*\*  $p < 0.01$  \*  $p < 0.05$ . Cinsiyet değişkeni erkek (1) kadın (2) şeklinde kodlanmıştır.

Tablo 1’deki sonuçlara bakıldığında yaşın aylık hanehalkı geliri ile ( $r = -0.123$ ,  $p < 0.01$ ), algılanan refah düzeyi ile ( $r = -0.090$ ,  $p < 0.01$ ), geçmiş durum karşılaştırması ile ( $r = -0.168$ ,  $p < 0.01$ ) ve mutluluk ile ( $r = -0.056$ ,  $p < 0.01$ ) negatif yönde ilişkili olduğu bulunmuştur. Bununla birlikte mutluluk ile aylık hanehalkı geliri ( $r = 0.172$ ,  $p < 0.01$ ), algılanan refah düzeyi ( $r = 0.307$ ,  $p < 0.01$ ) ve geçmiş durum karşılaştırması ( $r = 0.255$ ,  $p < 0.01$ ) arasında pozitif yönlü ilişkiler olduğu görülmüştür. Bu ilişkiler, mutluluk ve söz konusu değişkenlerin birlikte ve aynı yönlü değişimine işaret etmektedir.

Çalışmanın ana amacı olan “mutluluk üzerinde, gelirin ve gelir karşılaştırmasının tek tek etkisi ile birlikte etkisini” test etmek için hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. Analizde mutluluk bağımlı değişken, gelir ve gelir karşılaştırması ise bağımsız değişkenler olarak işleme alınmıştır. Hiyerarşik regresyon analizinin ilk aşamasında gelir ve gelir karşılaştırması analize sokulmuş, ikinci aşamada ise gelir ve gelir karşılaştırmasının çarpımsal terimi (interaction term) analize sokulmuştur. İkinci aşamada regresyon modeline sokulan gelir ve gelir karşılaştırmasının çarpımsal teriminin anlamlı olması ve  $R^2$  değerinde anlamlı bir fark çıkarması, bu iki değişkenin mutluluk üzerinde etkileşim (interaction) etkisinin olacağını göstermektedir (Aiken & West, 1991; Frazier vd., 2004; Gürbüz & Şahin, 2015).

Tablo 2’de mutluluk üzerinde etkileri olan değişkenlerin hiyerarşik regresyon analizi sonuçları yer almaktadır. Birinci aşamada analize sokulan aylık hanehalkı geliri ve geçmiş ile karşılaştırmanın  $R^2$  değerini 0.081 ( $p < 0.01$ ) oranında artırdığı görülmüştür. Bununla birlikte, mutluluk üzerinde aylık hanehalkı gelirinin ( $B = 0.074$ ,  $p < 0.01$ ) pozitif; geçmiş ile karşılaştırmada “gelişmiş” cevabı verenlerin (GK1) ( $B = -0.361$ ,  $p < 0.01$ ) negatif

yönde; geçmiş ile karşılaştırmada "gelişmemiş" cevabı verenlerin (GK2) ( $B = 0.149$ ,  $p < 0.01$ ) pozitif yönde etkilerinin olduğu görülmektedir. Aylık hanehalkı gelirinin ve geçmiş ile karşılaştırmanın çarpımsal sonucunun ikinci aşamada analize girilmesiyle birlikte  $R^2$  değerinde bir artış sağlamadığı görülmüştür. Başka bir ifadeyle, bireylerin mutluluk düzeyleri üzerinde, aylık hanehalkı gelirinin ve geçmiş ile karşılaştırmanın çarpımsal sonuçlarının anlamlı bir etkisi yoktur. İlerleyen kısımda, gelir ile refah düzeyi algılamasının mutluluk üzerinde tek tek ve birlikte etkisine yönelik analiz sonuçları yer almaktadır.

**Tablo: 2**  
**Mutluluk Üzerine Etkileri Olan Değişkenlere Ait Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları**

Aşamalar ve Değişkenler	Birinci Aşama		İkinci Aşama	
	B	T	B	T
<i>Temel Etkiler</i>				
Aylık Hanehalkı Geliri (HHG)	0.074	4.242**	0.061	6.378**
Geçmiş ile Karşılaştırma (GK1)	-0.361	-7.894**	-0.382	-8.028**
Geçmiş ile Karşılaştırma (GK2)	0.149	3.222**	0.157	3.328**
<i>Çarpımsal Etki</i>				
HHG x GK1			0.018	1.243
HHG x GK2			0.001	0.137
-----				
F	346.130***		231.668***	
$\Delta F$	-		2.603	
$R^2$ (Düz. $R^2$ )	0.081 (0.081)		0.081 (0.081)	
$\Delta R^2$	-		-	

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.01$

N = 7834 (Bazı eksik veri nedeniyle)

Tablo 3’de mutluluk üzerinde etkileri olan değişkenlerin hiyerarşik regresyon analizi sonuçları yer almaktadır. Birinci aşamada analize sokulan aylık hanehalkı geliri ve refah düzeyinin  $R^2$  değerini 0.098 ( $p < 0.01$ ) oranında artırdığı görülmüştür. Bununla birlikte, mutluluk üzerinde aylık hanehalkı gelirinin ( $B = 0.069$ ,  $p < 0.01$ ) ve refah düzeyinin ( $B = 0.165$ ,  $p < .01$ ) pozitif yönde etkilerinin olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar, aylık hanehalkı gelirinin ve algılanan refah düzeyinin artması durumunda bireylerin mutluluk düzeylerinin yükseldiğini göstermektedir. Aylık hanehalkı gelirinin ve refah düzeyinin çarpımsal sonucunun ikinci aşamada analize girilmesiyle birlikte  $R^2$  değerinde 0.001 ( $p < 0.05$ ) oranında bir artış sağladığı görülmüştür. Başka bir ifadeyle, bireylerin mutluluk düzeyleri üzerinde, aylık hanehalkı gelirinin ve algılanan refah düzeyin birlikte etkisi her birinin tek tek etkisinden % 0.1 oranında daha fazladır.

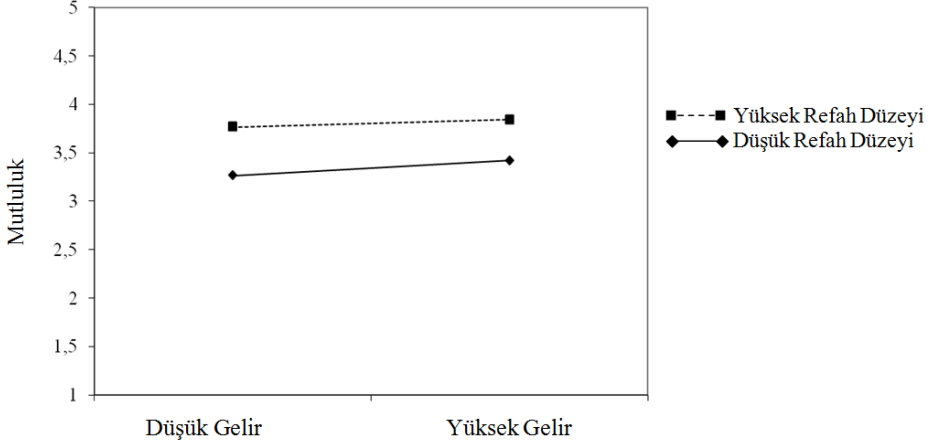
**Tablo: 3**  
**Mutluluk Üzerine Etkileri Olan Değişkenlere Ait Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları**

Aşamalar ve Değişkenler	Birinci Aşama		İkinci Aşama	
	<i>B</i>	<i>T</i>	<i>B</i>	<i>T</i>
<i>Temel Etkiler</i>				
Aylık Hanehalkı Geliri (HHG)	0.069	5.979**	0.071	4.130**
Refah Düzeyi (RD)	0.165	15.651**	0.149	14.560**
<i>Çarpımsal Etki</i>				
HHG x RD			- 0.098	- 2.235*
-----				
<i>F</i>	429.462***		288.119***	
$\Delta F$	-		4.996**	
$R^2$ (Düz. $R^2$ )	0.098 (0.098)		0.099 (0.098)	
$\Delta R^2$	-		0.001	

\*  $p < 0.05$ , \*\*  $p < 0.01$ , \*\*\*  $p < 0.01$   
 $N = 7877$  (Bazı eksik veri nedeniyle).

Aylık hanehalkı gelirinin ve algılanan refah düzeyinin çarpımsal sonucunun anlamlı olması, bu iki değişkenin mutluluk üzerinde etkileşiminin ( $B = - 0.098$ ,  $p < 0.05$ ) var olduğunu göstermektedir. Aiken ve West'in (1991: 157) önerileri doğrultusunda, aylık hanehalkı gelirinin ve algılanan refah düzeyinin çarpımsal sonucunun etki büyüklüğü (effect size) ise  $f^2 = 0.0011$  olarak hesaplanmıştır. Bu etki büyüklüğü, değeri itibariyle küçük olsa da, deneysel olmayan çalışmalardan elde edilen sonuçlar arasında gerçekçi ve kabul edilebilir düzeydedir (Aguinis vd., 2005). Aylık hanehalkı gelirinin ve algılanan refah düzeyinin birlikte etkisinin biçimini ve yönünü belirlemek için; düşük ve yüksek düzeydeki (ortalama değerinden +1 ve -1 standart sapmadaki) algılanan refah düzeyi durumunda aylık hanehalkı gelirinin mutluluk üzerindeki etkisi grafiksel olarak Şekil 1'de gösterilmiştir (Stone & Hollenbeck, 1989; Aiken & West, 1991).

**Şekil: 1**  
**Düşük ve Yüksek Refah Düzeyinde Gelirin Mutluluk Üzerinde Etkisi**



Şekil 1, mutluluk üzerinde aylık hane gelirinin ve refah düzeyi algılamasının birlikte etkisinin var olduğunu göstermektedir. Düşük ve yüksek düzeyde aylık hane geliri olan bireylerin, düşük ve yüksek düzeydeki (ortalama değerinden +1 ve -1 standart sapmadaki) refah düzeyi etkileşiminin olduğu durumlarda mutluluk düzeyleriyle olan ilişkisini gösteren Şekil: 1'deki eğimlerin, 0 (sıfır) değerinden anlamlı düzeyde farklılaşıp farklılaşmadığı eğim testi (slope test) ile analiz edilmiştir (Aiken & West, 1991). Bu test, gelir ile mutluluk arasındaki ilişkinin refah düzeyi algılamasına bağlı olup olmadığını ortaya koymaktadır. Düşük refah düzeyi algılayan bireyler için gelir ile mutluluk arasındaki ilişki anlamlı ve pozitif yönlüdür ( $B = 0.048, p < 0.01$ ). Yüksek refah düzeyi algılayan bireyler için ise bu ilişki anlamlı ve pozitif yönlü olmakla birlikte daha zayıftır ( $B = 0.024, p < 0.01$ ). Bu sonuçlara göre, bireyler başkalarına göre kendi refah düzeyi algılamasında yükseldikçe, gelirin mutluluk üzerindeki etkisi zayıflamaktadır.

### 3. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışmanın amacı, gelir ile mutluluk arasındaki ilişkide bireylerin gelir durumlarını karşılaştırmalarının etkisini incelemektir. Araştırma kapsamında gelir karşılaştırması türlerinden diğer kişilere göre bireyin genel refah düzeyi ile bireyin geçmişteki refah düzeyi dikkate alınmıştır.



Elde edilen bulgular, aylık hanehalkı gelirinin ( $B = 0.074$ ,  $p < 0.01$ ) mutluluk üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğunu göstermiştir. Ayrıca, bireylerin 5 yıl öncesine göre mevcut durumlarını “gelişmemiş” şeklinde karşılaştırmaları mutluluk üzerinde pozitif yönlü bir etki ortaya çıkarmıştır. Diğer taraftan, geçmiş ile karşılaştırmada “gelişmiş” cevabı verenlerin mutluluk üzerinde negatif yönlü bir etkisinin olduğu bulunmuştur. Ortaya çıkan bu sonuç, mevcut durumları geçmişten daha iyi olan bireylerin, mutluluk düzeylerinde bir azalmayı ifade etmektedir. Bu durum, bireylerin gelişen durumlarıyla birlikte beklentilerinin de aynı yönde arttığı ve artan beklentilerin mutluluk düzeylerini azalttığı şeklinde yorumlanabilir. Bunun yanında, mevcut durumları gelişmesine rağmen bireyler amaçlarına ulaşamamış olabilirler. Böyle bir durum da gelişim gösteren bireylerin mutlu olamamaları sonucunu doğurabilir. Diğer taraftan, aylık hanehalkı gelirinin ve geçmiş ile karşılaştırmanın çarpımsal teriminin analizin ikinci aşamasında analize dâhil edilmesiyle birlikte, bu iki değişkenin mutluluk üzerinde çarpımsal sonuçlarının anlamlı bir etkisinin olmadığı ortaya çıkmıştır. Bu sonuca göre, mevcut durumu geçmiş ile karşılaştırmanın, gelir ile mutluluk arasındaki ilişkide bir rolünün olmadığı söylenebilir. Bu anlamda, gelirin mutluluk üzerindeki etki seviyesinin bireyden bireye farklılaşması bu sonuca neden olmuş olabilir. Ayrıca, bireysel mutluluğa etki eden gelir dışındaki faktörler dikkate alındığında, mutlu bir yaşama dair düşüncelerin göreceli bir özelliğe sahip olduğu gerçeği göz ardı edilmemelidir. Bunun yanında, belirli bir gelir düzeyinin üzerindeki artışlar, mutluluğu yükseltici bir faktör olarak değerlendirilmeyebilir. Son olarak, bireylerin mevcut ekonomik koşullara hızlı bir şekilde adapte olması da genel mutluluk düzeylerinde bir değişime yol açmayabilir.

Araştırma sonucunda ortaya çıkan diğer önemli bulgu ise, mutluluk üzerinde aylık hanehalkı gelirinin ( $B = 0.069$ ,  $p < 0.01$ ) ve diğer kişilere göre bireyin genel refah düzeyinin pozitif yönde etkisinin olduğudur. Buna göre, aylık hanehalkı geliri ve algılanan refah düzeyi arttıkça bireylerin mutluluk düzeyleri de yükselmektedir. Ayrıca, bu iki değişkenin mutluluk üzerindeki çarpımsal etkisinin anlamlı olduğu görülmüştür. Bu doğrultuda gerçekleştirilen eğim testi sonucuna göre, bireylerin refah düzeyi algılaması arttıkça, aylık hanehalkı gelirinin mutluluk üzerindeki etkisinin azaldığı ortaya çıkmıştır. Buna göre, bireylerin referans grupla yaptıkları gelir kıyaslamasında kendi gelirlerinin yüksek olduğuna kanaat getirmeleri sonucunda mutluluk düzeylerinde bir artış yaşanmamaktadır. Bu bulgu her ne kadar, Diener vd. (2013) tarafından yapılan çalışma sonuçlarıyla benzerlik gösterse de, alan yazında gerçekleştirilen bazı çalışma sonuçlarıyla farklılık arz etmektedir (Ferrer-i-Carbonell, 2005; Firebaugh & Schroeder, 2009; McBride, 2010; Dumludag, 2013; Caner, 2014). Bu durumun birkaç nedeni olabilir: Birincisi, tatminsiz bireyler yaşam şartları olağanüstü olsa bile mutlulukları artmayabilir, hatta mutsuz olabilirler. İkinci olarak, her yeni gelişimin yeni bir beklentiye neden olmasından dolayı, bireylerin sürekli mutluluğu yakalaması pek mümkün görünmemektedir. Son olarak, bireylerin gelecekte daha iyi koşullar altında yaşayacaklarına dair inançları, bugünü göz ardı etmelerine neden olabilmekte ve böylece amaçlanan mutluluk ile gerçekleşen mutluluk arasındaki mesafe açılabilir.

Bu araştırmanın iki temel kısıtı bulunmaktadır. İlk kısıt, veri toplama yöntemiyle ilgilidir. Anket yöntemi kullanılarak yapılan bu çalışmada verilerin tek bir kaynaktan (bireyin kendisi) toplanması yanlılığa neden olabilmektedir. Bu durum, analiz sonucunda ortaya çıkan doğrusal ilişkilerin büyüklüğünü artırabilmektedir (Podsakoff vd., 2003). Araştırmanın bir diğer kısıtı ise bu araştırmanın aslında kesitsel bir araştırma olmasından kaynaklanmaktadır. Kesitsel araştırma, belirli bir zaman diliminde yapılan bir alan araştırması olduğu için değişkenler arasındaki nedensel ilişkilerden bir sonuç çıkarmak her zaman mümkün değildir. Bu nedenle, ileride yapılacak çalışmalarda, belirli bir zaman diliminde verilerin toplanması yerine, boylamsal bir araştırma tasarımı ile bu kısıt engellenebilir ve değişkenler arasındaki nedensel ilişkiler daha güvenilir hale gelebilir.

Sonuç olarak, aylık hanehalkı geliri ile mutluluk arasındaki ilişkide mevcut durumu geçmiş ile kıyaslamının etkili olmadığı, ancak refah düzeyi algılamasının etkili olduğu görülmüştür. Bu bulgular, yüksek refah düzeyi algılaması durumlarında bile bireylerin mutlu olamadıklarını ortaya koyması açısından önem arz etmektedir.

### Kaynakça

- Aiken, L.S. & S.G. West (1991), *Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions*, Newbury Park, CA, Sage.
- Aguinis, H. & J.C. Beaty & R.J. Boik & C.A. Pierce (2005), "Effect Size and Power in Assessing Moderating Effects of Categorical Variables Using Multiple Regression: A 30-Year Review", *Journal of Applied Psychology*, 90, 94-107.
- Arthaud-Day, M.L. & J.P. Near (2005), "The Wealth of Nations and the Happiness of Nations: Why "Accounting" Matters", *Social Indicators Research*, 74, 511-548.
- Ball, R. & K. Chernova (2008), "Absolute Income, Relative Income and Happiness", *Social Indicators Research*, 88, 497-529.
- Boyce, C.J. & G.D.A. Brown & S.C. Moore (2010), "Money and Happiness: Rank of Income, Not Income Affects Life Satisfaction", *Psychological Science*, 21(4), 471-475.
- Caner, A. (2014), "Happiness, Comparison Effects and Expectations in Turkey", *Journal of Happiness Studies*, Research paper, DOI 10.1007/s10902-014-9562-z.
- Caporale, G.M. & Y. Georgellis & N. Tsitsianis & Y.P. Yin (2009), "Income and Happiness Across Europe: Do Reference Values Matter?", *Journal of Economic Psychology*, 30, 42-51.
- Clark, A.E. & A.J. Oswald (1996), "Satisfaction and Comparison Income", *Journal of Public Economics*, 61, 359-381.
- Clark, A.E. & P. Frijters & M.A. Shields (2008), "Relative Income, Happiness and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles", *Journal of Economic Literature*, 46(1), 95-144.
- Cohen, J. & P. Cohen (1983), *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*, 2nd ed., Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Cummins, R.A. (2000), "Personal Income and Subjective Well-Being: A Review", *Journal of Happiness Studies*, 1, 133-158.
- Diener, E. & E. Sandvik & L. Seidlitz & M. Diener (1993), "The Relationship Between Income and Subjective Well-Being: Relative or Absolute?", *Social Indicators Research*, 28, 195-223.
- Diener, E. & L. Tay & S. Oishi (2013), "Rising Income and the Subjective Well-Being of Nations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(2), 267-276.
- Diener, E. & M. Diener (1995), "Cross-Cultural Correlates of Life Satisfaction and Self-Esteem", *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(4), 653-663.
- Diener, E. & M. Diener & C.L. Diener (1995), "Factors Predicting the Subjective Well-Being of Nations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 851-864.
- Diener, E. & M.E.P. Seligman (2004), "Beyond Money. Toward an Economy of Well-Being", *Psychological Science in the Public Interest*, 5(1), 1-31.
- Diener, E. & R. Biswas-Diener (2002), "Will Money Increase Subjective Well-Being?", *Social Indicators Research*, 57, 119-169.
- Diener, E. & S. Oishi (2000), "Money and Happiness: Income and Subjective Well-Being across Nations", in: E. Diener & E.M. Suh (Eds.), *Culture and Subjective Well-Being*, Cambridge, MA: MIT Press, 185-218.
- Dolan, P. & T. Peasgood & M. White (2008), "Do We Really Know What Makes Us Happy? A Review of the Economic Literature on the Factors Associated with Subjective Well-Being", *Journal of Economic Psychology*, 29, 94-122.
- Dumludag, D. (2013), "Life Satisfaction and Income Comparison Effects in Turkey", *Social Indicators Research*, 114, 1199-1210.
- Duncan, O.D. (1975), "Does Money Buy Satisfaction", *Social Indicators Research*, 2, 267-274.
- Easterlin, R.A. (1995), "Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 27, 35-47.
- Easterlin, R.A. (2001), "Income and Happiness: Towards a Unified Theory", *The Economic Journal*, 111(473), 465-484.
- Erdogan, B. & T.N. Bauer & D.M. Truxillo & L.R. Mansfield (2012), "Whistle While You Work: A Review of the Life Satisfaction Literature", *Journal of Management*, 38(4), 1038-1083.
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005), "Income and Well-Being: An Empirical Analysis of the Comparison Income Effect", *Journal of Public Economics*, 89, 997-1019.
- Firebaugh, G. & M.B. Schroeder (2009), "Does Your Neighbor's Income Affect Your Happiness?", *American Journal of Sociology*, 115(3), 805-831.
- Frazier, P.A. & P.A. Tix & K.E. Barron (2004), "Testing Moderator and Mediator Effects in Counseling Psychology Research", *Journal of Counseling Psychology*, 51(1), 115-134.
- Frey, B.S. & A. Stutzer (2002), "What Can Economists Learn from Happiness Research", *Journal of Economic Literature*, 40, 402-435.
- Gürbüz, S. & F. Şahin (2015), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Felsefe-Yöntem-Analiz*, (2.Baskı), Ankara, Seçkin Yayıncılık.

- Hagerty, M.R. & R. Veenhoven (2003), "Wealth and Happiness Revisited-Growing National Income Does Go with Greater Happiness", *Social Indicators Research*, 64, 1-27.
- Headey, B. & R. Muffels & M. Wooden (2008), "Money Does not Buy Happiness: Or It Does? A Reassessment Based on the Combined Effects of Wealth, Income and Consumption", *Social Indicators Research*, 87, 65-82.
- Johnson, D.R. & J.C. Creech (1983), "Ordinal Measures in Multiple Indicator Models: A Simulation Study of Categorization Error", *American Sociological Review*, 48, 398-407.
- Judge, T.A. & R. Klinger (2008), "Job satisfaction: Subjective Well-Being at Work", in: M. Eid & R.J. Larsen (Eds.), *The science of subjective well-being*, New York: The Guilford Press.
- McBride, M. (2001), "Relative-Income Effects on Subjective Well-Being in the Cross-Section", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 45, 251-278.
- McBride, M. (2010), "Money, Happiness and Aspirations: An Experimental Study", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 74, 262-276.
- Near, J.P. & R.W. Rice & R.G. Hunt (1978), "Work and Extra-Work Correlates of Life and Job Satisfaction", *Academy of Management Journal*, 21(2), 248-264.
- Oishi, S. & S. Kesebir & E. Diener (2011), "Income Inequality and Happiness", *Psychological Science*, 22(9), 1095-1100.
- Oshio, T. & K. Nozaki & M. Kobayashi (2011), "Relative Income and Happiness in Asia: Evidence from Nationwide Surveys in China, Japan and Korea", *Social Indicators Research*, 104, 351-367.
- Podsakoff, P.M. & S.B. Mackenzie & J.Y. Lee & N.P. Podsakoff (2003), "Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies", *Journal of Applied Psychology*, 88, 879-903.
- Rojas, M. (2007), "Heterogeneity in the Relationship between Income and Happiness: A Conceptual Referent Theory Explanation", *Journal of Economic Psychology*, 28, 1-14.
- Senik, C. (2005), "Income Distribution and Well-Being: What Can We Learn from Subjective Data", *Journal of Economic Surveys*, 19(1), 43-63.
- Stone, E.F. & J.R. Hollenbeck (1989), "Clarifying Some Controversial Issues Surrounding Statistical Procedures for Detecting Moderator Variables: Empirical Evidence and Related Evidence", *Journal of Applied Psychology*, 74, 3-10.
- Stutzer, A. (2004), "The Role of Income Aspirations in Individual Happiness", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 54, 89-109.
- Van Praag, B.M.S. & B.E. Baarsma (2005), "Using Happiness Surveys to Value Intangibles: The Case of Airport Noise", *The Economic Journal*, 115(500), 224-246.
- Veenhoven, R. (1991), "Is Happiness Relative?", *Social Indicators Research*, 24, 1-34.
- Zumbo, B.D. & D.W. Zimmerman (1993), "Is the Selection of Statistical Methods Governed by Level of Measurement?", *Canadian Psychology*, 34, 390-400.

Köksal, O. & F. Şahin (2015), "Gelir ve Mutluluk: Gelir Karşılaştırmasının Etkisi", *Sosyoekonomi*, Vol. 23(26), 45-59.

## Öznel Sosyal Sınıflar ve Ekonomik Eşitsizlikler Hakkındaki Görüşler

*Anıl DUMAN, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Yasar University, Turkey; e-mail: anil.duman@yasar.edu.tr*

### Subjective Social Class and Opinions on Economic Inequality

#### Abstract

The tolerance for economic inequalities displays remarkable differences among countries including Turkey. While in some countries the shifts in inequality are accepted more easily, in others the demand for redistributive policies went up rapidly. This study aims to examine the reasons for changing opinions on inequality among people even when there are no transformations in their economic positions. Besides economic, social, institutional and normative indicators the study shows that subjective class status is also explanatory for redistributive preferences. The study also found that in Turkey the share of people identifying themselves with middle class increased over time, which decreased the redistributive preferences in comparison to earlier periods.

**Keywords** : Redistribution, Social Policy, Preference Formation, Income Distribution.

**JEL Classification Codes** : D31, D63, H23.

#### Öz

Ekonomik eşitsizliklere olan tahammülün yıllar içerisindeki seyri Türkiye'nin de dâhil olduğu ülkeler arasında oldukça büyük farklılıklar göstermektedir. Bazı toplumlarda artan eşitsizlikler daha kolaylıkla kabul görünürken diğer toplumlarda yeniden bölüşüm politikalarına olan talep hızlı bir yükseliş göstermiştir. Bu çalışma bireylerin ekonomik pozisyonlarında bir dönüşüm gözlenmemesine rağmen zaman içerisinde eşitsizliğe dair görüşlerinin neden değiştiğini açıklamayı amaçlamaktadır. Çalışmada, ekonomik, sosyal, kurumsal ve normatif göstergelerin yanısıra kişilerin kendilerini hangi sosyal sınıfa ait hissettiklerinin de gelir dağılımı tercihlerini etkilediği gösterilmiştir. Ayrıca çalışma Türkiye'de yıllar içerisinde kendisini orta sınıfta görenlerin oranının artması ile birlikte gelir dağılımı hakkındaki görüşlerin de değiştiğini ve daha adil bir gelir dağılımı tercihinin önceki dönemlere göre gerilediğini ortaya koymaktadır.

**Anahtar Sözcükler** : Yeniden Bölüşüm, Sosyal Politika, Tercih Oluşumu, Gelir Dağılımı.

## 1. Giriş

Ekonomik eşitsizlikler ve bireylerin bu eşitsizlikler hakkındaki görüşleri hem zaman içerisinde hem de ülkeden ülkeye değişmektedir. Bazı toplumlarda bireyler eşitsizlikleri var olan ekonomik sistemin olağan bir sonucu olarak kabul edip tahammül gösterirken bazı toplumlarda eşitsizliklere karşı yeniden bölüşüm politikaları üretilmesi gerektiğini savunmaktadırlar. Toplumlar arası bu farklılıkların yanısıra zaman içerisinde de bireyler ekonomik eşitsizliklere karşı daha toleranslı olabilmektedirler. Bu alanda yapılan çalışmalar neden bazı toplum ve bireylerin diğerlerine oranla eşitsizlikler karşısında daha toleranslı olduğunu açıklamak için nesnel ve öznel etmenlere bakmışlardır. Nesnel faktörler bireylerin sosyo-ekonomik konumları, refah devleti politikaları ve kurumları içerirken öznel faktörler sosyal adalet hakkındaki görüşler, ekonomik geçişkenliğe olan inanç ve ait hissedilen sosyal grupları kapsamaktadır.

Bu çalışma bireylerin nesnel koşullarında bir dönüşüm gözlenmemesine rağmen zaman içerisinde eşitsizliğe dair görüşlerinin neden değiştiğini açıklamayı amaçlamaktadır. Türkiye örnek alınarak öznel sınıf konumunun bireylerin gelir dağılımı hakkındaki görüşlerine etkisi incelenmiştir. Sosyal sınıflar her ne kadar nesnel etmenler tarafından belirlense de bireyler kendilerini öznel olarak ait olmadıkları bir sınıfa bağlı hissedebilirler. Böyle durumlarda gelir ve risk dağılımındaki konumlarından bağımsız ve hatta bu konumlarla çelişen yeniden bölüşüm tercihlerinde bulunabilirler. Çalışma, Türkiye’de 1990’lardan itibaren gelir adaleti olması gerektiğini savunanlarının oranında bir düşüş olduğunu ve bu düşüşün kısmen kendisini orta sınıfta görenlerin oranının artması ile açıklanabileceğini öne sürmektedir. Öznel olarak orta sınıfta konumlanan bireyler yıllar içerisinde artan bir biçimde eşitsizliklerin ekonomik rekabete yardımcı olduğunu ve devletin bireylere bakmak konusunda daha az sorumluluk sahibi olması gerektiğini beyan etmektedirler. Üstelik orta sınıfa kayış emek piyasalarındaki durum ve gelir dağılımı gibi nesnel faktörler tarafından da desteklenmemektedir.

İlerleyen bölümde gelir dağılımı tercihlerine dair var olan bazı çalışmalar ile beraber Türkiye’deki gelir dağılımı tercihlerinin zaman içerisindeki seyri sunulmaktadır. Üçüncü bölümde çalışmada izlenen yöntem ve kullanılan veriler açıklanmıştır. Dördüncü bölüm Türkiye’de gelir dağılımına dair bireysel görüşlerin zaman içerisinde nasıl değiştiğine ve öznel sınıf konumunun bu tercihlere olan etkisi tartışmıştır. Son bölümde çalışmanın bulguları özetlenmiş ve bazı politika önermelerinde bulunulmuştur.

## 2. Gelir Dağılımı Görüşlerini Etkileyen Faktörler ve Türkiye’de Öznel Sınıf Konumu

Yaygın olarak kabul görmüş ekonomik modellere göre bireyler yeniden bölüşümü çıkarlarına hizmet ettiği ve bu tip programların beklenen faydaları beklenen maliyetlerinden fazla olduğu müddetçe destekler (Meltzer & Richard, 1981; Moene & Wallerstein, 2001). Bu faydalar sadece geliri artırmakla değil emek piyasasındaki riskleri azaltmakla da gerçekleşebilir (Duman, 2009). Ampirik olarak bu modeller eşitsizlik ile yeniden bölüşüm talepleri arasında doğrudan bir ilişki öngörmektedirler. Bunun ana sebebi gelir adaletsizliğinin fazla olduğu toplumlarda medyan seçmenin alt gelir grubuna ait olması ve dolayısıyla yeniden bölüşüm politikalarından net fayda sağlamasıdır. Aynı öngörü risk dağılımı için de geçerlidir ve riskli konumda bulunan bireylerin sosyal korumaya daha fazla destekçi olması beklenmektedir Fakat bu önermeler gerçek verilerce desteklenmemektedir ve eşitsizliğin görece yüksek olduğu bazı ülkelerde yeniden bölüşüm politikalarına verilen desteğin oldukça düşük seviyelerde seyrettiği gözlemlenmiştir. Alt gelir grubuna mensup ve bu tip politikalarından yarar görebilecek insanlar programların karşısında bir tavır sergilerken bu politikaları finanse eden ve net bir çıkarı olmayan üst gelir grubuna mensup bazı kişiler aksi yönde hareket etmektedirler. En az bunun kadar önemli başka bir ampirik bulgu da gelir ve yeniden bölüşüm arasındaki ilişkinin zaman içerisinde dönüştüğüdür. Aynı bireyler ele alınan döneme bağlı olarak sosyal politika yanlısı ya da karşıtı olabilmektedirler.

Literatürde ampirik bulgularla teorik modeller arasındaki bu uyumsuzluğu açıklamak için bazı önermeler sağlanmıştır. Bazı araştırmacılar tarafından bireysel yeniden bölüşüm tercihlerinin nesnel sosyo-ekonomik durumun değil öznel etmenlerin belirlediği iddia edilmiştir (Ravallion & Lokshin, 2000). Örneğin, kişiler nesnel ekonomik konumlarından bağımsız olarak çevrelerindeki kişilere göre görece durumları doğrultusunda kararlar verebilmektedirler. Bazı diğer incelemelere göre ise sosyal geçişkenliğe olan inanç ve sosyal olarak yükselmenin mümkün olduğu hakkındaki kanı alt gelir gruplarında olsa dahi bireylerin yeniden bölüşüme destek vermemesi sonucunu doğurmaktadır (Benabou & Ok, 2001). Dolayısıyla, kişiler politika tercihlerini gerçek gelir ve risk dağılımındaki konumlarının yanısıra beklentileri ve kendilerini toplumda gördükleri yere göre de biçimlendirmektedirler. Ve elbette hem beklentiler hem de görece konum zaman içerisinde ülke ve bireysel koşullar sonucu değişebilmektedir. Örneğin, kriz dönemlerinde yukarıya doğru sosyal bir geçişkenlik olacağına dair inanç azalırken hızlı büyüme dönemlerinde bu görüş artmaktadır.

Ayrıca, ülkede var olan sosyal koruma sistemi, vergi ve transferler sonrası gelir ve risk profilleri yoluyla hem insanların beklentilerini hem de nesnel koşullarını değiştirebilir. Örneğin, sosyal demokrat rejimlerde kişisel özellikler ve ekonomik başarısızlık arasındaki bağ zayıflarken liberal rejimlerde bu bağ oldukça güçlüdür ve bireyler



ekonomik konumlarından sorumlu tutulurlar (Breen, 2004). Sosyal korumanın olmadığı toplumlarda bireyler arasındaki farklar daha belirgin ve aşılması daha zor olabilir. Bunun yanısıra kurumların insanların uzun dönemde beklentilerini ve nasıl bir toplumda yaşamak istediklerine dair fikirlerini dönüştürme ihtimali vardır. Sosyalizm gibi eşitlik yanlısı siyasi sistemler altında yaşamış bireylerin yeniden bölüşüm programlarına daha çok taraftar olmaları beklenmektedir (Gijssberts, 2002; Suhrcke, 2001). Bu bakımdan, kişisel tercihler incelenirken ülkenin siyasi tarihi ve refah rejimi de göz önünde bulundurulmalıdır. Türkiye’de de araştırılan dönemde sosyal yardımların niteliği ve niceliğinde önemli değişimler gözlenmiştir. Fakat aynı ve nakti yardımlardaki artışların bireylerin gelir adaletsizliği hakkındaki görüşlerine ne yönde etki edeceği tartışma konusudur. Sosyal politikalar bir yandan bireyleri piyasanın yarattığı olumsuzluklara karşı koruyarak daha dirençli hale getirirken diğer yandan başkalarının yoksunluklarına da daha duyarlı hale getirebilmektedir.

Kişilerin kendi sosyal pozisyonları ve bununla belirlenmiş eşitlik görüşlerine ek olarak kendilerini hangi sosyal gruba ait hissettikleri ve grup dışındakiler hakkındaki fikirleri de hem ülkeler hem de yıllar içerisindeki yeniden bölüşüm taleplerindeki farkları açıklamaktadır. Öznel kategorilerin özellikle sosyal politika ve oy tercihleri konusundaki yararlılığını gösteren birçok inceleme mevcuttur (Armingeon, 2006). Alt ve üst sınıflar için hem nesnel hem de öznel konumlandırma eğitim, gelir, meslek, emek piyasasındaki konum gibi faktörlerle belirlenirken orta sınıf için nesnel ve öznel durum arasında farklılıklar görmek mümkündür (Hout, 2008). Sosyal grupların bir hayli belirgin olduğu ve gruplar arası sosyo-ekonomik mesafenin fazla olduğu toplumlarda daha az sosyal dayanışma beklenmektedir (Alesina & Angeletos, 2005). Buna göre, bu toplumlarda yeniden bölüşüm politikaları ancak grup üyelerine yaradığı sürece desteklenmektedir ve üyeler diğerlerinden kolayca ayrışabildiği için de üye olmayanları gözeten sosyal politikalara karşı durmak mümkündür.

Sosyal grupların daha az belirgin olduğu ve kişilerin kendilerini güçlü bir şekilde yalnızca bir toplulukla özdeşleştirdiği ülkelerde eşitsizliklere daha fazla tolerans gösterilir ve bireylere asgari yaşam koşullarını sağlama konusunda daha fazla sorumluluk atfedilir. Örneğin, ırksal gruplara bağlılık Amerika Birleşik Devletleri’nde hem düşük hem de yüksek gelirli bireyler arasında yeniden bölüşüm tercihleri için kilit teşkil etmektedir. Sahip olunan maddi imkânlardan bağımsız olarak karşıt ırktaki insanların faydalanabileceği sosyal koruma programlarına karşı çıkıldığı gözlemlenmiştir (Luttmer, 2001). Burada gruplar arası ayrışmanın belirleyicisi ırktır ama başka toplumlarda bu, etnik kimlik, din, gelir düzeyi ya da coğrafi bölgeler de olabilir. Grupların hangi kimlikler çatısı altında olduğu ve birbirlerine karşı nasıl konumlandıkları ulusual şartlara bağlıdır.

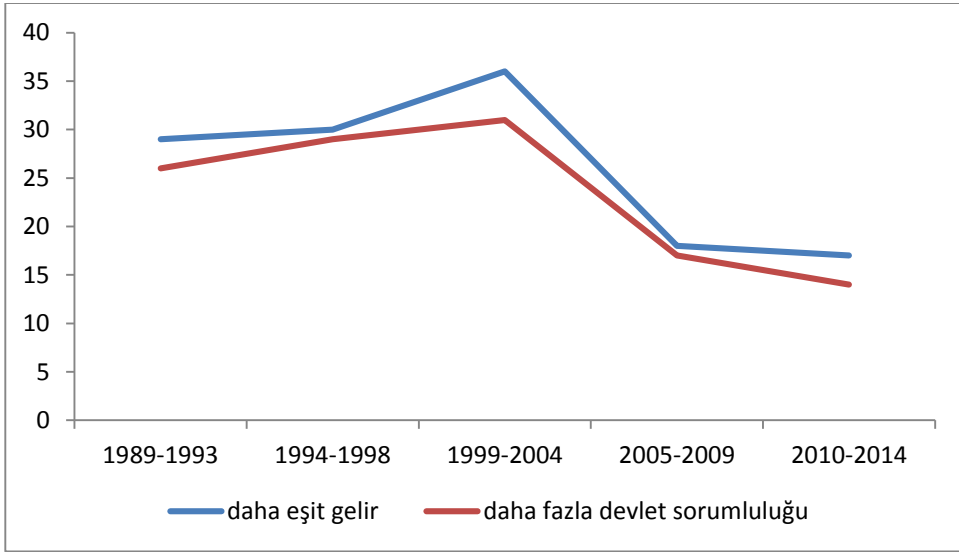
Gelişmekte olan ülkeler arası karşılaştırmalar yapan çalışmalarda Latin Amerika bölgesinde yeniden bölüşüm taleplerinin bir hayli yüksek olduğu ortaya konmuştur. Fakat bu taleplere karşılık gelecek sosyal politikalar uygulanmamaktadır. Talepleri açıklamada nesnel göstergelerden ziyade öznel değişkenler daha uygundur ve insanlar tercihlerine algıladıkları sosyal konum ile yön vermektedir (Ardanaz, 2009). Bazı toplumlarda bireysel çıkarlar ile tezat oluşturabilecek ve sosyal politika seçimlerini şekillendirebilecek dini ve kültürel etmenlerin baskın olduğu gözlenmiştir (Dion, 2010). Yoksulluğun sebeplerine dair inanışlara bakıldığında gelişmiş ülkelere benzer bulgulara rastlanmıştır. Refah ve ekonomik başarıların kişisel çabalarla elde edilebileceği ve sistematik olarak bir adaletsizlik olmadığı görüşü insanları gelişmekte olan ülkelerde de daha az yeniden bölüşüm talep etmeye teşvik etmektedir (Patti ve Navarra, 2010). Bu bakımdan, hem nesnel hem de öznel göstergelerin ampirik analizlerde kullanılması ve kişilerin sosyo-ekonomik bakımdan kendilerini nerede gördüklerinin anlaşılması sosyal politikaların tercihler üzerindeki etkisini açıklamakta gereklidir. Bahsedilen çalışmalarda bu analizler bireysel düzeyde kalmıştır ve öznel değişkenler ile sosyal adalet hakkındaki düşünceler ve grup aidiyeti ile arasında bir ilişki kurulmamıştır.

Önerilen çalışma yukarıda sözü edilen bireysel politika tercihi belirleyecilerine ek olarak öznel sosyal sınıfları da açıklayıcı değişken olarak ekleyerek katkı sunma amacını gütmektedir. Türkiye gibi birçok ülkede zaman içerisinde yeniden bölüşüm talepleri ve eşitsizliğe olan tahammül değişmiştir ve çalışmada bu değişimin ana sebebi olarak kişilerin sınıf aidiyetleri gösterilmiştir. Yıllar içerisinde bazı toplumlar artan ekonomik eşitsizlikleri olağan kabul ederken bazı toplumlar bu eşitsizlikleri azaltmak için yeniden bölüşüm politikaları talep etmişlerdir. Örneğin, Türkiye’de 1990’lı yıllarda katılımcıların %29.4’ü gelirlerin daha eşit dağılması gerektiğini savunurken 2000’li yıllarda bu oran %17.9’a gerilemiştir. Benzer bir gelişme devletin asgari geçimi sağlamadaki sorumluluğu fikri için de geçerlidir. Yine 1990’lı yıllarda katılımcıların %27.5’i bu görüşe katılırken, 2000’li yıllarda katılımcıların sadece %17.1’i devletin sorumluluğundan bahsetmektedir (WVS.org, 1989-2011). Oysa Arjantin ve Fas gibi ülkelerde bunun tam aksi bir değişim hâkimdir ve eşitsizliğe olan tahammül aynı yıllar içerisinde azalmıştır. Ayrıca katılımcıların daha büyük bir kısmı devletin bireyler için asgari yaşam standartlarını sağlamakla yükümlü olduğunu belirtmiştir.

Şekil: 1’de hem gelir adaleti hem de devletin bireylerin asgari yaşam koşullarını sağlama sorumluluğu hakkındaki görüşlerin yıllar içerisindeki seyri görülmektedir. Anketin gerçekleştirildiği dönemler arasında hem gelir dağılımının daha eşit olması gerektiği görüşüne katılanların hem de devletin asgari ihtiyaçları karşılaması gerektiğini belirtenlerin oranında 2000’lerin başına kadar bir artış daha sonra ise hızlı bir azalış gözlenmektedir. Daha fazla gelir adaleti olmasını isteyenlerin oranı %29’dan dönem sonunda %17’ye gerilerken devlet daha fazla sorumluluk üstlenmelidir diyenlerin payı tüm katılımcılar içerisinde %26’dan yine aynı dönemde %14’e düşmüştür. Gelir adaleti ve devlet

sorumluluğu hakkındaki görüşlere katılımın en yüksek olduğu dönem Türkiye’de 2000-2004 anket dönemindedir. Bu dönemin depremden hemen sonrasını ve krizi kapsadığı için yeniden bölüşüm taleplerinin daha yüksek olması beklentiler ile uyumludur. Fakat bir sonraki dönemde bireyler gelir adaleti ve asgari yaşam koşullarını sağlamada devletin yükümlülüğü gibi yeniden bölüşümü destekleyici görüşlerden bir hayli uzaklaşmışlardır.

**Şekil: 1**  
**Gelir Adaleti ve Devletin İhtiyaçları Karşılamadaki Sorumluluğu**

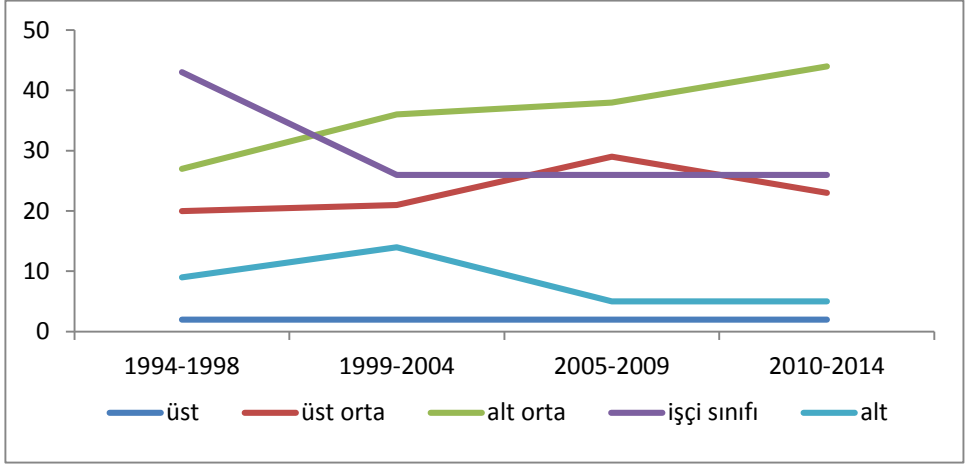


Kaynak: *World Values Survey (1989-2011)*.

Çalışmada yukarıdaki değişimler öznel sosyal sınıf konumu ile açıklanmaktadır. Bireyler Türkiye’de özellikle 2000’lerin ortasından bu yana kendilerini orta sınıfa ait görmekte ve alt sınıftan uzaklaşmaktadır. Üstelik orta sınıf aidiyetindeki bu artış emek piyasaları ya da gelir dağılımındaki değişimlere dayanmamaktadır. Şekil: 2’den görülebileceği gibi en üstteki sınıfta kendini görenlerin payı yıllar içerisinde %2’de sabitken işçi sınıfının oranı %43’ten %26’ya gerilemiştir. Alt sınıfa ait olduklarını söyleyenlerin oranında da %9’dan %5’e bir düşüş bulunmaktadır. Daha önce işçi sınıfına ve alt sınıfa mensup olduğunu söyleyen bazı bireyler giderek kendilerini daha fazla orta sınıf olarak nitelendirmekte ve gelir dağılımı ile ilgili tercihlerini de ona göre belirlemektedir. 1990’ların ortasından 2011’e kadar Türkiye’de kendini orta sınıf (üst orta ve alt orta birlikte) kabul edenlerin oranı %47’den %67’ye yükselmiştir ki bu oldukça hızlı bir artış olarak

nitelendirilebilir. Aynı dönemlerde ankete katılanlar arasında çalışanların oranı %41'de sabit kalırken gelir dağılımında da önemli bir iyileşme gözlenmemiştir. Dolayısıyla kişilerin kendilerini orta sınıfa ait görmelerinin ardında nesnel ekonomik sebeplerden ziyade öznel bazı sebepler öne çıkmaktadır fakat bu sebeplerin detayları çalışmada ele alınmamıştır.

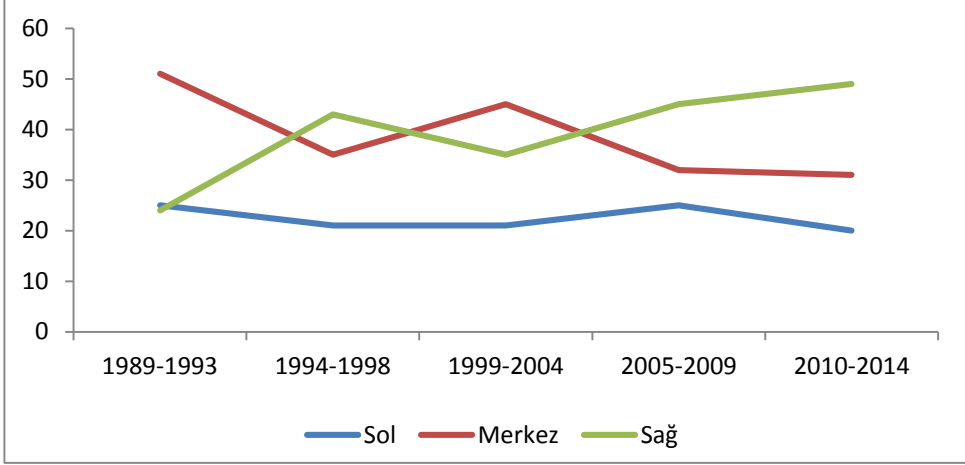
**Şekil: 2**  
**Öznel Sınıf Konumu**



*Kaynak: World Values Survey (1989-2011).*

Türkiye’de anketlerin yapıldığı dönemde gözlenen bir başka ilginç değişim ise kişilerin siyasi görüşlerine ilişkindir. Şekil 3 1980’lerin sonundan 2011 yılına kadar kendini merkezin solunda, merkezde ve merkezin sağında görenlerin oranını göstermektedir. Kendini merkezin solunda tanımlayanlar bu dönem içerisinde %25’ten %20’ye gerilerken kendini merkezde görenlerin oranı ise %51’den %31’e kadar düşmüştür. Oysa kendini merkezin sağında görenlerin payı aynı yıllar içerisinde %24’ten %49’a yükselmiştir. Öznel siyasi konumdaki bu büyük değişim diğer bazı gelişmekte olan ülkelerde gözlenmemektedir.

**Şekil: 3**  
**Öznel Siyasi Konum**



Kaynak: *World Values Survey (1989-2011)*.

### 3. Yöntem ve Veri Seti

Çalışmadaki bağımlı değişkenin kesikli ve sıralı olmasından dolayı kantitatif tercih modellerinden sıralı probit modeli kullanılmıştır. Bu tür modellerde gözlenebilir, aralıklı ve sıralı kategorilerin ardında ( $Y_i$ ) sürekli ama gözlenemeyen bir bağımlı değişken olduğu varsayılmaktadır. Gizli (latent) bağımlı değişken ( $Y_i^*$ ) gözlenebilir bağımsız değişkenler vektörü ( $X_i$ ) ve normal dağılıma sahip hata terimi ( $\epsilon_i$ ) ile açıklanmaktadır (Greene, 2002). Bu durumda regresyon eşitliği aşağıdaki biçimde ifade edilebilir:

$$Y_i^* = \alpha + \beta X_i + \epsilon_i$$

Burada  $Y_i^*$  bireylerin ekonomik eşitsizlikler hakkındaki görüşleri iken  $X_i$  nesnel ve öznel açıklayıcı değişkenleri kapsamaktadır. Sıralı probit modelinde bağımlı değişken ( $Y_i$ ) ve gizli bağımlı değişken ( $Y_i^*$ ) arasındaki ilişki bireylere göre farklı değerler almakta ve regresyon katsayıları ( $\beta$ ) kullanılarak tahmin edilen eşik değerlerin ( $\mu_j$ ) bir fonksiyonudur. Araştırmada bireyler ekonomik eşitsizlikler hakkındaki görüşleri için 1'den 10'a kadar seçim yapabildikleri için bağımlı değişken 10 farklı değer alacak şekilde sıralanmıştır. Bireylerin alternatiflerden birini seçme olasılığı aşağıdaki gibidir:

$$\Pr(Y_i=1/X_i) = \Phi(X_i\beta)$$

Bu değer,  $X$  bağımsız değişken vektörü verildiğinde bağımlı değişken  $Y$ 'nin 1 olma olasılığını ifade eder. Burada  $\Phi$  standart normal olasılık dağılımıdır.  $\beta X$  probit skoru ya da indeksi olarak adlandırılır ve normal dağılıma sahiptir.  $0 < \mu_1 < \mu_2 < \dots < \mu_{j-1}$  koşulu sağlandığı sürece tüm olasılıklar pozitifdir. Probit katsayısı  $\beta$ , tahmindeki bir birimlik bir yükselmenin probit skorunda ( $z$  standart değerinde) yapacağı  $\beta$  standart sapmalı yükselmeyi ifade eder. Örneğin, sosyal sınıfında bir alt ya da üst kategoriye çıkmanın gelir dağılımı tercihlerinde referans kategoriye göre nasıl bir etki yarattığına bakar.

Analizlerde kullanılan veriler Dünya Değerler Anketi'nden (World Values Survey) elde edilmiştir. Bu anket birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede farklı zaman dilimlerinde yapılmaktadır. Var olan uluslararası anketler arasında hem coğrafi alan hem de sorulan soruların içeriği açısından en kapsamlı olanlarındandır. Katılımcıların siyasi, ekonomik ve sosyal tercihleri ile demografik bilgileri mevcuttur. Anket ilk olarak 1986 yılında yapılmıştır fakat çok az sayıda gelişmekte olan ülke ankete katılmıştır. Türkiye için anket 1989-2011 yılları arasında toplam beş kez tekrarlanmıştır. Bu dönem bir çok gelişmekte olan ülkede yaşanan siyasi, ekonomik ve sosyal gelişmeler açısından yol göstericidir ve araştırma için yeterli uzunlukta bir periyot sağlamaktadır.

Eşitsizlik toleransını hesaplamak için anketlerde sorulan bir sorudan doğrudan faydalanılmıştır. Bu soru katılımcılara gelirlerin daha eşit mi dağılması gerektiğini yoksa insanları çalışmaya motive etmek için gelir eşitsizliğinin gerekli olup olmadığını sormaktadır. 1'den 10' kadar olan sıralamada katılımcılar bu fikirlerin herhangi birini ne derecede onayladıklarını belirtebilmektedirler. Buna göre 1 daha eşit bir gelir dağılımına tümüyle katılmak anlamına gelirken 10 toplumda daha fazla gelir farkı olmasının faydalı olacağı düşüncesini benimsemek anlamına gelmektedir. Aradaki değerler ise katılımcıların hangi uçtaki fikre daha yakın durduğunu göstermektedir. İstatistiki testlerinin sağlamlığı için bireysel ya da devlet sorumluluğu hakkındaki fikirleri ölçen bir soru da kullanılmıştır. Bu soruda katılımcılara herkes için asgari hayat şartlarını sağlamakla devletin mi yükümlü olduğu yoksa bu sorumluluğun yalnızca kişiye ait mi olduğu sorulmaktadır. Yine yukarıdakine benzer biçimde 1'den 10' kadar bir sıralama vardır ve düşük değerler bireylerin sorumluluğu düşüncesine katılımı işaret etmektedir.

Bağımlı değişken olarak kullanılan her iki soru da bireylerin öznel seçimlerine bakmaktadır ve nesnel koşullar kontrol değişkenleri ile regresyona eklenmiştir. Daha önceki çalışmalarla karşılaştırmayı mümkün kılmak bakımından gelir düzeyi, ideoloji, cinsiyet, eğitim, emek piyasasındaki konum, meslek kolu ve din gibi sıkça ele alınan faktörler bu incelemeye dâhil edilmiştir. Tüm bu bağımsız değişkenlere dair veriler bahsi geçen anketlerden derlenmiştir. Bu çalışmanın temel açıklayıcı değişkeni olan öznel sınıflar da

yine aynı ankette sorulan bir sorudan elde edilmiştir. Ankete katılan bireylere kendilerini hangi sosyal sınıfa ait gördükleri sorulmuş ve üst, üst orta, alt orta, işçi ve alt sınıf olmak üzere beş kategori arasında seçim yapmaları istenmiştir. Regresyonlarda üst ve alt orta sınıflar ile işçi ve alt sınıflar birleştirilerek üç kategori analize tabi tutulmuştur. Tablo 1 ampirik analizde kullanılan bağımsız değişkenlerin ayrıntılarını sunmaktadır.

**Tablo: 1**  
**Kullanılan Bağımsız Değişkenler**

Değişken	Açıklama
Yaş	Katılımcıların yaşlarına göre 0 (genç) – 3 (yaşlı) değerlerini alan değişken.
Cinsiyet	Katılımcıların cinsiyetlerine göre 0 (erkek) – 1 (kadın) değerlerini alan değişken
Gelir Durumu	Katılımcıların ait oldukları gelir grubuna göre 1-5 arasında değer alan değişken
Emek Piyasası Durumu	Katılımcıların emek piyasasındaki konumlarına göre 0-3 arası değer alan değişken. 0 işgücüne dâhil olmayanlar bireyleri temsil etmektedir.
İdeoloji	Katılımcıların kendilerini siyasi olarak sol-sağ skalasında gördükleri yere bağlı olarak 1 (sol) – 10 (sağ) arasında değerler alan değişken
Eğitim	Katılımcıların bitirdikleri okula göre 0 (eğitimsiz) – 4 (üniversite mezunu) arasında değerler alan değişken
Dindarlık	Katılımcıların dinin hayatlarında önemli olarak görmelerine göre 0 (önemsiz) – 4 (çok önemli) arasında değerler alan değişken
Sosyal Sınıf	Katılımcıların kendilerini ait gördükleri sınıfa göre 0 (üst sınıf) – 2 (alt sınıf) arasında değerler alan değişken

Kaynak: *World Values Survey (1989-2011)*.

#### 4. Araştırmanın Bulguları

İlk olarak regresyon yöntemi ile Türkiye’de eşitsizlik tahammülünü açıklayan nesnel ve öznel faktörler incelenmiştir. Tablo 2’de sunulan 1 numaralı modelde yaş, cinsiyet, eğitim, istihdam durumu, dindarlık, gelir, ideoloji ve öznel sosyal sınıfların gelir dağılımına dair görüşleri nasıl etkilediğine bakılmıştır. Ayrıca regresyona anketin yapıldığı döneme dair bir değişken (kukla değişkeni) de eklenmiştir. 1. sütundan görüldüğü gibi yaş, gelir, ideoloji, sosyal sınıflar ve anket dönemi %1 düzeyinde açıklayıcı iken cinsiyet %10 düzeyinde açıklayıcıdır. Örneğin, gelir durumu ile gelir dağılımının daha adil olması gerektiği görüşü arasında ters bir orantı vardır ve kişiler ekonomik olarak zenginleştikçe yaklaşık olarak .07 nokta daha az gelir adaleti taraftarı olmaktadır. Sıralı probit hesaplamalarında katsayılar açıklayıcılık yönünden yeterince güçlü olmadıkları için bağımsız değişkenlerin marjinal etkilerine de bakmak gerekmektedir.

Tablo 3 tüm modeller için örneklem ortalamasına göre marjinal etkileri göstermektedir. Buna göre 1. modelde istatistiki olarak anlamlı yaş, cinsiyet, gelir, ideoloji, sosyal sınıflar ve anket döneminin marjinal etkileri de aynı güven aralığında etkilidir.

Örneğin, gelir dağılımında bir dilimden diğerine geçiş gelir adaletsizliğine daha fazla tahammül edebilme olasılığını yaklaşık olarak %3 yükseltmektedir. İlginç bir nokta katılımcıların dinin hayatlarındaki önemi arttıkça adil bir gelir dağılımı tercihlerinin azalmasıdır, dindarlık değişkeninin katsayısı yaklaşık .2 olarak ölçülmüştür ve %1 düzeyinde anlamlıdır. Aynı değişkenin marjinal etkisi de neredeyse %8 olarak hesaplanmıştır.

**Tablo: 2**  
**Sıralı Probit Hesaplamaları**

	Katsayı		
	(1)	(2)	(3)
<b>Yaş</b>	-.1044992***	-.1033097***	-.0910237***
<b>Cinsiyet</b>	-.0567182*	-.0574237*	-.0447426
<b>Eğitim</b>	.0033208	.0046631	-.0037591
<b>İstihdam Durumu</b>	-.0408164	-.0425735	-.0245689
<b>Dindarlık</b>	.1922117***	.1919849***	.2000675***
<b>Gelir</b>	.0679481***	.0688016***	.0668774***
<b>İdeoloji</b>	.1528366***	.1535409***	.1499987***
<b>Sınıf</b>	-.1399754***		
	<b>Orta</b>	-.2947041***	
	<b>Alt</b>	-.416998***	
<b>Anket Dönemi</b>	.0785221***	.0778122***	
<b>Sınıf ve Anket Dönemi</b>			
<b>0 1</b>			.1168317
<b>0 2</b>			.1564291
<b>0 3</b>			.2960601*
<b>1 0</b>			-.305741***
<b>1 1</b>			-.2909582***
<b>1 2</b>			-.1818459
<b>1 3</b>			-.0368448
<b>2 0</b>			-.5458844**
<b>2 1</b>			-.5625451***
<b>2 2</b>			-.5355327***
<b>2 3</b>			-.4706065***
<b>Log likelihood</b>	-6565.3246	-6564.2076	-6524.1071
<b>Pseudo R2</b>	0.114	0.116	0.176
<b>Gözlem Sayısı</b>	6673	6673	6673

$p^* = .1$ ,  $p^{**} = .05$  ve  $p^{***} = .01$

Regresyonda en yüksek katsayılar ve marjinal etkiler ideoloji ve sosyal sınıflara aittir. Hesaplamalarda referans sınıf üst sınıf olduğu için negatif işaret üst sınıftan alt sınıfa doğru hareket ettikçe gelirlerin daha eşit olması gerektiği fikrine daha fazla katılma şansı olduğunu göstermektedir. Sosyal sınıf değişkeninin katsayısı -.14 iken ideoloji değişkeninin katsayısı .15 civarındadır. Marjinal etkilere bakıldığında sol görüşten sağ görüşe kayışın



katılımcıların gelir eşitliği fikrine katılma olasılıklarını %6 oranında azalttığı hesaplanmıştır. Üst sınıftan alt sınıfa geçiş ise bağımlı değişkeni neredeyse %6'lık oranla etkilemektedir.

2. modelde diğer bağımsız değişkenler sabit kalırken sosyal sınıfların her birinin gelir dağılımı görüşleri ile arasındaki ilişki incelenmiştir. Yaş, cinsiyet, dindarlık, gelir, ideoloji ve anket dönemleri hem katsayılarını hem de istatistiki önemlerini bu modelde korumaya devam etmişlerdir. Orta sınıfın katsayısı .03 olarak ölçülürken alt sınıfın katsayısı yaklaşık .04 olarak hesaplanmıştır. Buna göre referans kategorisi olan üst sınıflara oranla hem orta hem de alt sınıflar daha adil bir gelir dağılımı tercihi yapmaktadırlar. Her iki değişken %1 düzeyinde anlamlıdır. Marjinal etkilere bakıldığında üst sınıftan orta sınıfa geçildiğinde gelir dağılımı daha eşit olmalı fikrine katılma olasılığı %11, üst sınıftan alt sınıfa geçildiğinde ise %16 oranında artmaktadır. Diğer bağımsız değişkenler marjinal etki önemlerini bu modelde korumuşturlar. Anket dönemleri ekonomik eşitlik ile ilgili görüşlerin zamana bağlı olduğunu ve ilk anketle karşılaştırıldığında daha sonraki dönemlerde katılımcıların adil bir dağılım isteme olasılıklarının %3 düştüğünü göstermektedir.

Son modelde sosyal sınıfların anket dönemleri ile birlikte etkisine bakmak için etkileşim değişkenleri oluşturulmuş ve her bir sosyal sınıf ile her bir dönemin ortak etkisi referans kategori ile karşılaştırılmıştır. Bu modelde temel açıklayıcı için referans kategori 1. anket dönemindeki üst sınıf katılımcılardır. Buna göre anket dönemleri ya da zaman içerisinde üst sınıflar giderek daha az eşitlik talep eder olmuşlardır fakat sadece üst sınıf ve son dönem değişkeninin katsayısı .3'lük bir değer ile %10 düzeyinde anlamlıdır. Orta sınıflar üst sınıflara göre tüm dönemler için adil bir gelir dağılımı olması görüşüne daha fazla katılmaktadırlar fakat katsayılar yalnızca 1 ve 2. anket dönemleri için istatistiki olarak anlamlı ve sırasıyla .3 ve .29'tur.

Marjinal etkilere bakıldığında da benzer sonuçlar çıkmaktadır. Üst sınıftan orta sınıfa geçiş sadece 1. ve 2. dönemler için açıklayıcı iken 3. ve 4. dönemler için istatistiki olarak gelir eşitliği talebini etkilememektedir. 1. anket döneminde orta sınıftan birinin bir önceki dönemde üst sınıftan birine göre adil bir dağılım isteme olasılığı %42 oranında artarken 3. dönemde bu etki %21'e gerilemekte ve istatistiki olarak anlamsız kalmaktadır. Alt sosyal sınıfa bakıldığında ise tüm dönemler için anlamlı ve üst sınıfa nazaran daha fazla gelir adaleti talebi gözlenmiştir. Üst gelir grubundan birinin alt gelir grubuna doğru gidildikçe, örneğin 4. dönemde bile gelirlerin daha eşit olması gerektiğini söyleme olasılığı yaklaşık %60 oranında artmaktadır.

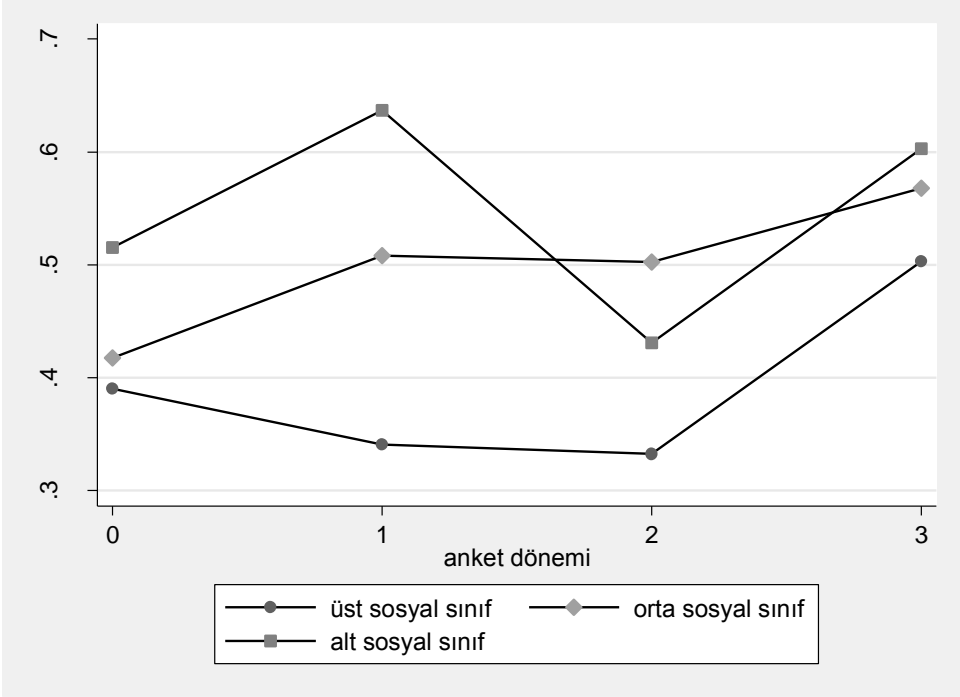
**Tablo: 3**  
**Marjinal Etkiler**

	dydx		
<b>Yaş</b>	.0409475***	.0404733***	.0353564***
<b>Cinsiyet</b>	.0222248*	.0224967*	.0173794
<b>Eğitim</b>	-.0013013	-.0018268	.0014601
<b>İstihdam Durumu</b>	.0159937	.0166789	.0095433
<b>Dindarlık</b>	-.0752233***	-.0751196***	-.0776084***
<b>Gelir</b>	-.0266251***	-.0269542***	-.0259772***
<b>İdeoloji</b>	-.0598883***	-.0601522***	-.0582641***
<b>Sınıf</b>	.0548487***		
	<b>Orta</b>	.1149364 ***	
	<b>Alt</b>	.1629431***	
<b>Anket Dönemi</b>	.0307685 ***	.0304842 ***	
<b>Sınıf ve Anket Dönemi</b>			
<b>0 1</b>			-.3593444
<b>0 2</b>			-.3447899
<b>0 3</b>			-.519411
<b>1 0</b>			.4255718***
<b>1 1</b>			.4173975***
<b>1 2</b>			.2138003
<b>1 3</b>			.2745984
<b>2 0</b>			.4995957***
<b>2 1</b>			.6226978***
<b>2 2</b>			.4170974***
<b>2 3</b>			.5876592***

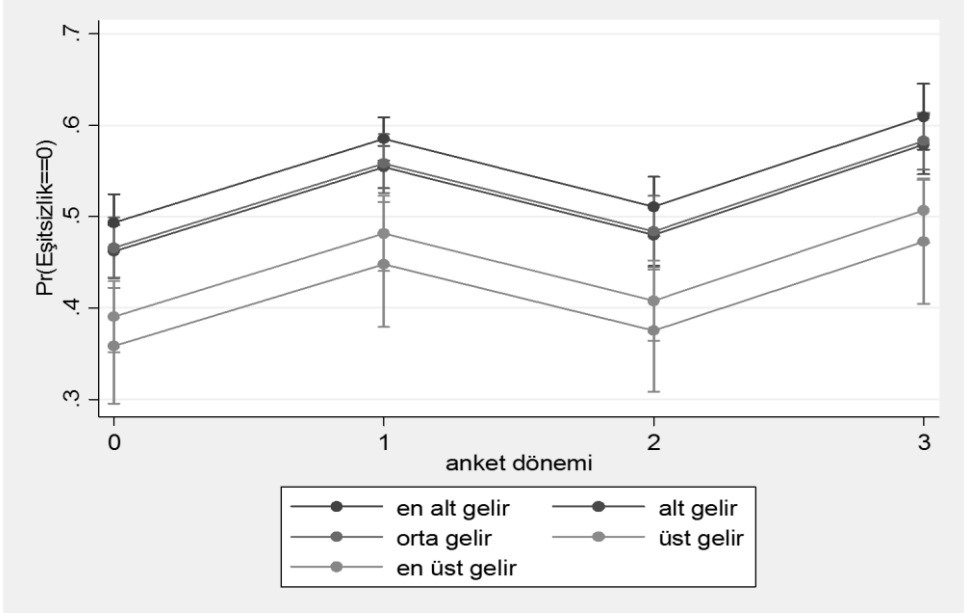
$p^* = .1, p^{**} = .05$  ve  $p^{***} = .01$

Öngörülen marjlar tüm katılımcıların bir grupta olması halinde bağımlı değişkenin tahmin edilen değerini alma olasılığını göstermektedir. Şekil 4'te görüldüğü gibi sosyal sınıfların anket dönemleri içerisinde öngörme marjları değişim göstermiştir. Oysa Şekil 5 ve 6'daki gelir ve ideoloji değişkenlerinin tahmin güçlerinin büyüklükleri zaman içerisinde değişse de sıralamaları aynı seyirdedir. Örneğin, anket yapılan ilk dönemde katılımcıların gelirler daha eşit olmalıdır fikrini söyleme olasılığı herkesin en alt gelir grubunda olması halinde %50'ye yakınken herkesin en üst gelir grubuna ait olduğu durumda aynı dönemde bu cevabı verme olasılığı %36 civarındadır. Diğer tüm değişkenlerin değerleri örneklem ortalamalarında sabitlenmiştir.

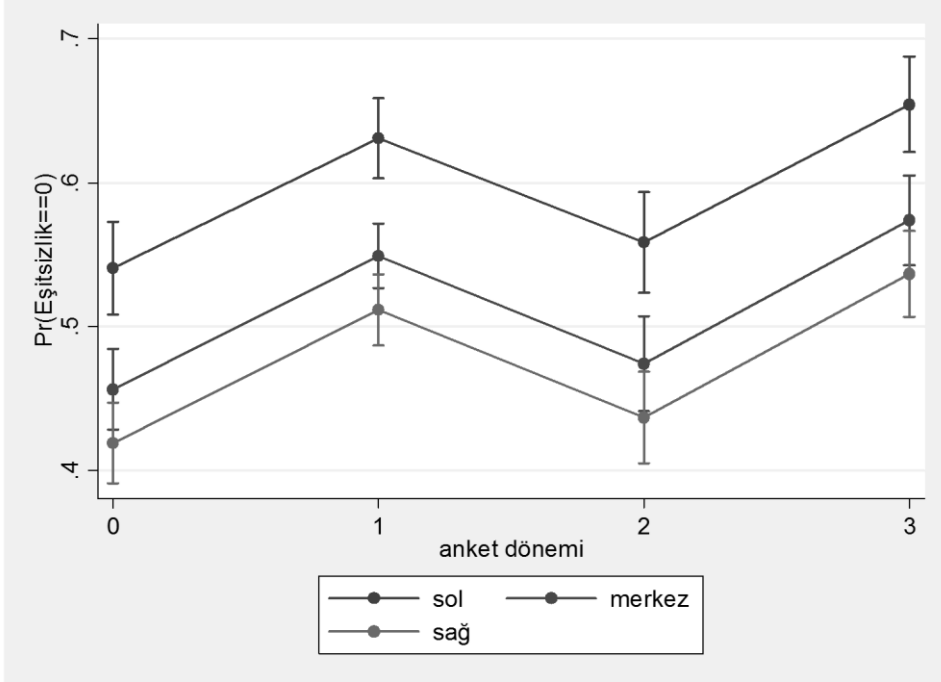
**Şekil: 4**  
**Sosyal Sınıfların Dönemler İçindeki Öngörü Marjları**



**Şekil: 5**  
**Gelirin Dönemler İçindeki Öngörü Marjları**



**Şekil: 6**  
**İdeolojinin Dönemler İçindeki Öngörü Marjları**



Oysa sosyal sınıflara bakıldığında öngörülen marjların zaman içerisinde hem büyüklükleri hem de sıralaması değişmiştir. Bu da sosyal sınıfların farklı dönemlerde farklı tercihlerde bulduklarına işaret etmektedir. İlk anket döneminde üst ve orta sınıfların gelirlerin daha eşit olması gerektiği cevabını sırasıyla %39 ve %42 oranında etkilediği şekil 4'ten görülmektedir. Aynı dönemde herkesin alt sınıfa mensup olması halinde ise daha adil bir gelir dağılımının tercih edilme olasılığı %52 civarındadır. Bir sonraki anket dönemine gelindiğinde ise sınıflar arasındaki farklar daha belirgin hale gelmiştir. Üst sınıfın öngörülen cevabı verme olasılığı düşerken orta sınıfın etkisi %50'ye ulaşmıştır. Aynı zamanda alt gelir grubundakilerin de eşit gelir dağılımı isteme olasılıklarında artış gözlenmiş ve etki yaklaşık olarak %63 olarak ölçülmüştür. 3. dönemde ise orta sınıfların etkisinde bir değişiklik gözlenmemiştir fakat hem üst hem de alt sınıfların tahmin etme gücünde bir düşüş bulunmuştur. Özellikle alt sınıflar bu dönemde gelir dağılımının daha eşit olması gerektiği cevabını verme olasılığını yalnızca %44'ler düzeyinde etkilemektedir. Aynı zamanda orta sınıfların bu cevabı verme olasılığına etkisinin altında kalmaktadır. Son dönemde alt ve üst

sınıfların etkisinde hızlı bir artış, orta sınıfların etkisinde ise görece daha yavaş bir yükseliş vardır. Alt sınıfın tahmin marjı %60'lar civarına çıkarken orta sınıfın tahmin marjı %58 seviyelerine ulaşmıştır. Üst sınıfların tahmin değeri de neredeyse %50'ye yükselmiştir ki bu da özellikle son dönemde daha önceki yıllara göre sınıflar arası farkların giderek azaldığını ortaya koymaktadır.

Tüm bu dalgalanmalar bize Türkiye’de anketlerin yapıldığı dönemler arasında sosyal sınıfların gelir dağılımı hakkındaki görüşlerinin değiştiğine işaret etmektedir. Bu dönemde Türkiye’de sadece alt sınıflardan orta sınıflara doğru öznel bir kayış değil aynı zamanda sınıflar içerisinde de tercih farklılıkları oluşmuştur. Giderek daha çok bireyin kendini orta sınıfa ait görmesi gelir ve emek piyasasındaki durumları gibi nesnel göstergeler tarafından açıklanamamaktadır. Fakat bu sebeplerin derinine inmek bu çalışmanın kapsamını aşmaktadır. Sosyal sınıflar kişilerin gelir adaleti hakkındaki fikirlerini ekr dönemde etkilemektedir ve çalışmanın ampirik bulgularına göre bu etki zaman içerisinde farklılık göstermiştir.

## 5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada Türkiye’de eşitsizlik tahammülünün bireysel düzeyde hangi faktörlerle açıklanabileceğine ve zaman içerisindeki seyrine bakılmıştır. Türkiye’de gelir dağılımının daha adil olması gerektiği görüşüne katılanların oranı yıllar içerisinde azalmıştır. Aynı dönemde sosyal sınıf dağılımında da önemli değişimler gözlenmiştir. Çalışmanın ampirik sonuçlarına göre ülkede yıllar içerisinde kendini orta sınıfta görenlerin oranının artması ile birlikte gelir dağılımının hakkındaki görüşler de değişmiş ve daha adil bir gelir dağılımı tercihi önceki dönemlere göre gerilemiştir. Kamusal tercihlerin sosyal politika yapımında önemli rol oynayabileceği düşünüldüğünde kimin ne tür ekonomik programları desteklediğini anlamak yararlı olabilir. Ayrıca ilerideki çalışmalarda bireylerin neden kendilerini nesnel sosyo-ekonomik durumlarından bağımsız olarak orta sınıfta tanımladıklarına bakmak da gereklidir.

## Kaynakça

- Ardanaz, M. (2009), “Preferences for Redistribution in the Land of Inequalities”, *Unpublished manuscript*, Columbia University.
- Armingeon, K. (2006), “Reconciling Competing Claims of the Welfare State Clientele, The Politics of Old and New Social Risk Coverage in Comparative Perspective”, K. Armingeon and G. Bonoli (eds.), *The Politics of Post-Industrial Welfare States, Adapting Post- War Social Policies to New Social Risks*, London: Routledge, 100-122.
- Benabou, R. & E. Ok (2001), “Social Mobility and the Demand for Redistribution: the POUM hypothesis”, *Quarterly Journal of Economics*, 116(3): 447–87.

- Breen, R. (2004), *Social Mobility in Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Dion, M. (2010), "When is it Rational to Redistribute? A cross-national examination of attitudes toward redistribution", *Unpublished manuscript*.
- Duman, A. (2009), *Political Support for Social Insurance: how important are labor market risks?*, Saarbrücken: VDM Verlag.
- Gijsberts, M. (2002), "The Legitimation of Income Inequality in State-Socialist and Market Societies", *Acta Sociologica*, 45(4): 269–285.
- Greene, W.H. (2002), *Econometric Analysis*, 5<sup>th</sup> ed., New York, NY: Prentice Hall.
- Hout, M. (2008), "How Class Works: Objective and Subjective Aspects of Class Since the 1970s", in: A. Lareau & D. Conley (eds.). *Social Class: How Does It Work?*, New York, NY: Russel Sage, 25-64.
- Luttmer, E.F.P. (2001), "Group Loyalty and the Taste for Redistribution", *Journal of Political Economy*, 109: 500-528.
- Meltzer, A.H. & S.F. Richard (1981), "A Rational Theory of the Size of Government". *Journal of Political Economy*, 89(5): 914-27.
- Moene, K.O. & M. Wallerstein (2001), "Inequality, Social Insurance, and Redistribution", *American Political Science Review*, 95(4): 859-74.
- Patti, D.M. & P. Navarro (2010), "Endogenizing Fairness to Explain Preferences for Redistribution", *Unpublished manuscript*.
- Ravallion, M. & M. Lokshin (2000), "Who Wants to Redistribute? The tunnel effect in 1990s Russia", *Journal of Public Economic*, 76: 87–104.
- Suhrcke, M. (2001), "Preferences for Inequality: East vs. West", *Innocenti Working Papers*, No: 89, Florence.

## Nonlinear Dynamics in Term Structure of Interest Rates: Evidence from the Euro Area

*Ayşen ARAÇ, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Hacettepe University, Turkey; e-mail: aysens@hacettepe.edu.tr*

### Faiz Oranlarının Vade Yapısında Doğrusal Olmayan Dinamikler: Euro Bölgesi Örneği

#### Abstract

The long run relationship between short term and long term interest rates has drawn much attention since European sovereign debt crisis in 2011-2012. Motivated by this observation, this paper investigates the expectations hypothesis (EH) of term structure of interest rates in the euro area for the 2000:01-2014:04 period. By using the nonlinear cointegration approach developed by Kapetanios et al. (2006), we find that the long run relationship between long term and short term interest rates is stable with nonlinear adjustment. Our results provide evidence in favour of the EH. Moreover, the findings suggest that nonlinear mean reversion effects of the cointegrating residuals increase with the maturity of interest rates.

**Keywords** : Term Structure of Interest Rates, Expectation Hypothesis, Nonlinear Cointegration.

**JEL Classification Codes** : E43, C22.

#### Öz

Kısa dönem ve uzun dönem faiz oranları arasındaki uzun dönem ilişkisi, 2011-2012'de Avrupa'da gerçekleşen borç krizinden bu yana oldukça ilgi çeken bir konu olmuştur. Buradan hareketle, bu çalışmada faiz oranlarının vade yapısını açıklamakta kullanılan beklentiler teorisi, 2000:01-2014:04 dönemi Euro bölgesi örneğinde araştırılmıştır. Kapetanios vd. (2006) tarafından geliştirilmiş olan doğrusal olmayan eş-bütünleşme yaklaşımı kullanılarak, kısa dönem ve uzun dönem faiz oranları arasındaki ilişkinin doğrusal olmayan bir uyum mekanizmasıyla durağan olduğu bulunmuştur. Çalışma sonuçları beklentiler hipotezini destekler niteliktedir. Ayrıca, çalışma bulgularına göre eş-bütünleşme hata terimlerinin doğrusal olmayan ortalamaya dönüş etkisi faiz oranlarının vadesiyle artmaktadır.

**Anahtar Sözcükler** : Faiz Oranlarının Vade Yapısı, Beklentiler Hipotezi, Doğrusal Olmayan Eş-bütünleşme.



## 1. Introduction

The issue concerning the long run relationship between long term and short term interest rates has attracted much attention since the European sovereign debt crisis in 2011-2012 in the wake of the 2008-2009 global financial crisis. In response to the crisis, along with political measures and bailout programmes being implemented in the euro area, European Central Bank (ECB) has lowered short term interest rates to near zero bound, with clear implications for the expected future short term interest rates. Motivated by such heightened importance of the term structure of interest rates in the euro area, we investigate the expectations hypothesis (henceforth EH) of term structure of interest rates for the case of the euro area as a whole.

The EH states that long term interest rate is a weighted average of present and expected future short term interest rates. The important policy implication of the EH is that it constitutes a channel in which policymakers can change the long term prospects of an economy by targeting present short term interest rates and by manipulating the expectations on future short term interest rates. For example, when the EH holds, if a policymaker adopts policies that lower present and/or expected future short term interest rates, then long term interest rates will be lower and consequently, investment and economic growth will be higher.

Due to the importance of the long run relationship between long term and short term interest rates for policy makers, the EH has been intensively investigated since the seminal studies of Campbell and Shiller (1987, 1991).<sup>1</sup> Campbell and Shiller (1987, 1991) were the first to use the linear cointegration approach in order to test the EH. They suggest that when short and long term interest rates are integrated of order one (or  $I(1)$ ), and they tend to move together, enabling them to be cointegrated, then the EH holds true. This implies that the yield spread between long term and short term interest rates predicts future changes in interest rates. Following Campbell and Shiller (1987, 1991), the linear cointegration approach is used by a large number of studies, a long list of which includes Hall et al. (1992), Taylor (1992), Engsted and Tanggaard (1994), Mustafa and Rahman (1995), Siklos and Wohar (1996), Cuthbertson (1996).<sup>2</sup> Although Hall et al. (1992), Engsted and Tanggaard (1994) and Siklos and Wohar (1996) provide support for the EH, the results of Taylor (1992)

---

<sup>1</sup> See Shiller (1990) for a survey of theoretical and empirical studies up to 1990.

<sup>2</sup> For a longer list, see, for example, Durré (2006), which tabulates a large number of studies and their main results.

and Mustafa and Rahman (1995) suggest that the EH does not hold. Cuthbertson (1996) reported mixed results regarding the validity of the EH.

Another common feature of the aforementioned studies is that they implicitly assume that portfolio adjustments are costless in asset market. When portfolio adjustment is costless, whenever arbitrage opportunities occurs, investors are assumed to change their portfolios to maximize profit. However, in the presence of transaction costs, investors tend to adjust their portfolios if they can get profit from arbitrage beyond transaction costs. This implies the existence of a band around the long run equilibrium in which there is no tendency of portfolio adjustment. Outside this band, arbitrage becomes profitable, which forces the market back towards the band. Therefore, the presence of transaction costs requires the notion of nonlinearities such as different regimes in portfolio adjustment.

In this study, bearing in mind that ignoring nonlinearities can be a theoretical drawback that limits the empirical performance of term structure models, we take into consideration the presence of nonlinearity resulted from transaction costs in order to investigate the validity of the EH.

Recently, a growing number of studies have found support for the EH by addressing nonlinearities. Among others, Anderson (1997) employed the nonlinear error correction models to study how transaction costs affect yield movements in the US Treasury bill market for 1984:06-1993:09 period. When the results are compared with linear models which assumes no transaction, he found that nonlinear models work better than linear models. Enders and Granger (1998) applied Momentum threshold model by using US term structure of interest rates for the 1958:Q1-1994:Q1 period. The results of their study suggest that the movements of long term and short term interest rates toward the equilibrium is asymmetric. Bachmeier (2002) estimated a semiparametric error correction model (ECM) by using monthly US term structure data over the period 1952-1991. The results of his study suggest that there are nonlinear adjustments in the error correction term. Hansen and Seo (2002) applied a two regime vector error correction model with a single cointegrating vector by using US data and the 1952–1991 period. They found strong evidence for a threshold effect in the term structure of the interest rates in US. Clements and Galvao (2003) tested nonlinear system versus linear system to investigate responses of a change in short rates to past values of the spread for US Treasury bill market for the 1953:04-2001:10 period. While the results based on linear VAR model does not support the EH, the results based on threshold VAR model are in favour of the EH. Clarida et al. (2006) applied a nonlinear multivariate vector equilibrium error correction model framework that allows for asymmetric adjustment and regime shifts. Using data for the 1982-1991 period from US, Germany and Japan, they found strong evidence of the nonlinearities and asymmetries in the term structure. Mili et al. (2012) investigated the EH by using a parametric nonlinear

inference approach for the 2001:06-2011:04 period on US data. They found evidence of nonlinearities in the relationship between interest rates changes and the spread.

Our approach in this paper is different from the previous studies on the EH. This study adopts the nonlinear cointegrating approach developed by Kapetanios et al. (2006). The nonlinear cointegration approach incorporates a nonlinear equilibrium process that is based on the principles of smooth transition auto regressive (STAR) models. STAR framework is more appropriate to test the EH for two reasons in presence of transaction costs compared to simple threshold and Markov regime switching models, which impose an abrupt change in coefficients. First, STAR modelling approach allows one to choose the appropriate type of the transition function unlike other regime-switching models. In presence of transaction costs, the profits from arbitrage, which is generally thought to be the force behind maintaining the EH, do not compensate the costs involved in the necessary transactions for small deviations from the equilibrium. For this reason, the regimes ought to be associated with small and large distances from the long run equilibrium. The equilibrium process specified as a STAR model with the exponential transition function, which results in ESTAR model, can capture this form of regime-switching behavior. Second, the size of the deviation from equilibrium that investors can respond to might not be the same for all investors since transaction costs are peculiar to the corresponding portfolio adjustments.<sup>3</sup> If size of the deviation from equilibrium is large, the profitability of arbitrage is greater for more investors than when it is small owing to the individually specific transactions costs. As a result, the speed of adjustment towards equilibrium varies inversely with the size of the deviation from equilibrium itself (Kapetanios et al. 2003). Unlike the other regime switching models, the nonlinear cointegration approach, assuming the change in speed of the adjustment process to be smooth rather than sharp as with TAR models, uses an equilibrium process where its error correction adjustment is slower when the cointegrating residual is close to zero.

In this study, we use a data set consisting of long term and short term interest rates from the euro area for the 2000:01-2014:04 period. Many authors have investigated the EH by using data from European countries. However, to the best of our knowledge, none of them have applied the nonlinear cointegration approach for the case of the euro area as

---

<sup>3</sup> *There are many factors which can cause transaction costs to be specific to the related portfolio adjustments. For instance, utility changes implied by trading, the time spent obtaining information and organizing the transaction, brokers' fees and tax liabilities as the bills are liquidated can vary with portfolio adjustments (Anderson 1997).*

whole.<sup>4</sup> Yet more, the studies on European countries have reported mixed results regarding the validity of the EH. On one hand, for example, Gerlach and Smets (1997) and Koukouritakis and Michelis (2008) reported evidence in favor of the EH for 17 European and 11 new member countries of European Union, respectively. Musti and D'Ecclesia (2008) found evidence supportive of the EH for Italy. On the other hand, for example, Wolters (1998) reached the conclusion that the (strong form of) EH does not hold while Durré (2006) concluded that it is possible to support the (weak form of) EH (including a constant liquidity premium) for Germany. Koukouritakis (2013) showed that the empirical findings are against the EH for the whole maturity spectrum in case of France, Germany, Italy and Spain. However, he also reported evidence in favor of the EH for specific spreads of France, Germany and Italy.

The main novelty of this study is that we calculate the expected mean reversion effects of small and large size of shocks to cointegrating residual away from zero during the subsequent period by using the estimates of the ESTAR models. Besides, this study reveals the expected mean reversion effects of different maturities in the euro area. In passing, in this study we also carry out the linear cointegration tests developed by Johansen and Juselius (1990) in order to observe whether different econometric methodologies can lead one to reach mixed conclusions regarding the validity of EH.

The remainder of this paper is organized as follows. Section 2 provides a brief description of the theoretical framework of the EH. Section 3 introduces econometric methodology. Section 4 presents data used in this study and empirical results. Last section draws conclusions and explains their policy implications.

## **2. Theoretical Framework**

The EH implies that the yield to maturity on a long-term bond is the average of the current short yield and the expected future yields on the bonds of shorter maturities. This is called the strong or pure form of the EH. The EH is said to be of the weak form if a liquidity premium is added to the average. The general statement of the EH is given by Hall et al. (1992) as follows:

---

<sup>4</sup> *Maki (2006) used Japan data and applied the nonlinear cointegration approach to test the EH. He concluded that this approach provides clear evidence for the EH.*

$$R(k, t) = \frac{1}{k} \left[ \sum_{j=1}^k E_t [R(1, t + j - 1)] \right] + L(k, t) \quad (1)$$

$R(k, t)$  is the continuously compounded yield on time  $t$  and maturity of the  $k$  period,  $E_t$  is the expectation operator conditioned on information available at time  $t$ , and  $L(k, t)$  is the liquidity premium of the  $k$  period. The existence of premium arises from interest rate risk and investor risk aversion. The pure expectations hypothesis claims that  $L(k, t)$  is zero, while other versions of the expectations hypothesis claim that it is constant over time. Other assumptions about the liquidity premium are made under different theories about the term structure.

Let the vector series  $y(t) = (R(k, t), R(1, t))'$  have only integrated of order one, (or  $I(1)$ ), components. If it is possible to find vectors of constants  $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_r$  such that the linear combinations  $\alpha_i' y(t)$  are all  $I(0)$  then  $y(t)$  is said to be cointegrated, and the vectors  $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_r$  are defined as cointegrating vectors.

Assuming the yield to maturity on a long-term bond  $R(k, t)$  and that on 1 period bond  $R(1, t)$  are  $I(1)$ , the possibility that they might be cointegrated is observed by rearranging Eq. (1) to obtain yield spread,  $S(k, 1, t)$ , as in Eq. (2).

$$\begin{aligned} S(k, 1, t) &= [R(k, t) - R(1, t)] = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^{k-1} \sum_{j=1}^{j=i} E_t \Delta R(1, t + j) + L(k, t) \\ &= \mu_t \end{aligned} \quad (2)$$

where  $\Delta R(k, s) = R(k, s) - R(k, s - 1)$ .

The right hand side of Eq. (2) is stationary if  $\Delta R(1, t)$  and the premium  $L(k, t)$  are stationary. Given these conditions, it follows that  $[R(k, t) - R(1, t)]$  is stationary and that  $(1, -1)'$  is a cointegrating vector for  $y(t)$ . This implies that each yield  $R(k, t)$  is cointegrated with  $R(1, t)$ , and that the spreads between  $R(k, t)$  and  $R(1, t)$ , defined by  $S(k, 1, t)$ , are the stationary linear combinations of  $y(t)$  which result from the cointegration of  $y(t)$ .

Eq. (2) shows that the difference between the observed yield spread  $S(k, 1, t)$  and its market value, represented by  $\mu_t$ , must be 0 when market is in the long run equilibrium. The EH is maintained when investors are indifferent between holding a bill with  $k$  period

left to maturity and investing a sequence of one period bills for successive periods up to  $k$  period. This is called "no arbitrage" condition.

The financial market is, however, likely to deviate from the long run equilibrium in the short run if portfolio adjustment is not instantaneous. Whenever the market deviates from the long run equilibrium, arbitrage opportunity occurs and it leads the market to its long run equilibrium. In particular, arbitrage opportunity can be expressed as  $S(k, 1, t) - \mu_t \neq 0$ . In order to examine the attraction to the long run equilibrium, one can separately observe the cases of  $S(k, 1, t) - \mu_t > 0$  and  $S(k, 1, t) - \mu_t < 0$ . In the first case, holders of 1 period bills will want to switch their bills with  $k$  period bills. This puts downward pressure on the spread. Conversely, if  $S(k, 1, t) - \mu_t < 0$ , holders of  $k$  periods bills will want to switch their bills with 1 period bills, which puts upward pressure on the spread. Consequently, the difference between the observed yield spread and its market value reaches 0. Therefore, the speculative behaviour produces the portfolio adjustments in a way that eliminates arbitrage opportunity.

If  $R(k, t)$  and  $R(1, t)$  have a unit root, the cointegration relationship described above can be tested for the pre-specified cointegrating vector such as  $(1, -1)'$  by using unit root tests, including that of Dickey and Fuller (1979). However, the long run equilibrium relationship does not necessarily have an ex ante one-to-one proportional relationship (Maki 2006). Instead, the following long run relationship with a relaxed form can be estimated:

$$R(k, t) = \gamma_0 + \gamma_1 R(1, t) + \mu_t \quad (3)$$

Here  $\gamma_0$  is a constant,  $\gamma_1$  is a cointegrating vector and  $\mu_t$  is the disturbance term.

### 3. Econometric Method

In this study, in order to investigate the EH, we apply the nonlinear cointegration approach proposed by Kapetanios et al. (2003, 2006). They suggest that the long run equilibrium process can be modelled with the disturbance term  $\mu_t$  of the regression in Eq. (3) following nonlinear dynamic:

$$\mu_t = \beta \mu_{t-1} + \gamma \mu_{t-1} \theta(\theta; \mu_{t-1}) + \epsilon_t \quad t = 1, \dots, T \quad (4)$$

$\beta$  and  $\gamma$  are unknown parameters and  $\epsilon_t$  is independent and identically distributed white noise disturbance with zero mean and constant variance.  $\theta(\theta; \mu_{t-1})$  is a transition function with the range of  $[0, 1]$ . It is assumed that  $\theta \geq 0$  for identification purposes.

The nonlinear cointegration approach uses a STAR model to capture the regime-switching behavior. In existence of transaction costs, it appears more appropriate to specify the transition function in such a way that the regimes are associated with small and large absolute values of  $\mu_{t-1}$ . This can be achieved by using the exponential function

$$\theta(\theta; \mu_{t-1}) = 1 - \exp(-\theta\mu_{t-1}^2) \quad (5)$$

where  $\theta(\theta; 0) = 0$  and  $\lim_{\mu_{t-1} \rightarrow \pm\infty} \theta(\theta; \mu_{t-1}) = 1$ .

The resultant exponential STAR (ESTAR) model can be derived from Eq. (4) and Eq. (5) and transformed to first differences form:

$$\begin{aligned} \Delta\mu_t &= \phi\mu_{t-1} + \gamma\mu_{t-1} [1 - \exp(-\theta\mu_{t-1}^2)] + \epsilon_t \\ \text{with } \phi &= \beta - 1 \end{aligned} \quad (6)$$

A null hypothesis of no cointegration implies that  $\phi = 0$  and  $\theta = 0$  in Eq. (6). The alternative hypothesis that  $\mu_t$  is a nonlinear globally stationary process is that  $\phi = 0$ ,  $\theta > 0$  and  $-2 < \gamma < 0$ .

Imposing  $\phi = 0$ , gives the specific ESTAR model as

$$\Delta\mu_t = \gamma\mu_{t-1} [1 - \exp(-\theta\mu_{t-1}^2)] + \epsilon_t \quad (7)$$

The null hypothesis of no cointegration thus depends on only  $\theta$ . In particular, one must test  $H_0: \theta = 0$  against  $H_1: \theta > 0$  and  $-2 < \gamma < 0$ . But,  $\gamma$  is not identified under the null hypothesis. So the null hypothesis cannot be directly tested. In order to deal with this problem, one can compute a first order Taylor series approximation to the ESTAR model around  $\theta = 0$ , which yields Eq. (8).

$$\Delta\mu_t = \delta\mu_{t-1}^3 + \epsilon_t \quad (8)$$

When the residuals in Eq. (6) are serially correlated, Eq. (8) is to be extended to the auxiliary testing regression having  $\rho$  -order augmentation. Kapetanios et al. (2006) propose a test statistic obtained by estimating the following approximate regression:

$$\Delta\mu_t = \sum_{j=1}^{\rho(T)} \varphi_j \Delta\mu_{t-j} + \delta\mu_{t-1}^3 + v_{t,p(T)} \quad (9.1)$$

$$v_{t,\rho(T)} = \sum_{j=\rho(T)+1}^{\infty} \varphi_j \Delta\mu_{t-j} + w_t \quad (9.2)$$

Where  $w_t = \varphi(L)\Delta\mu_t$  is the error term associated with an infinite autoregressive AR representation of  $\Delta\mu_t$  and  $(L) = 1 - \sum_{j=1}^{\infty} \varphi_j L^j$ . One need to allow  $\rho(T)$  to tend to grow with  $T$  for consistent estimation of Eq. (9.1). By imposing  $\rho(T) = o(T^{\frac{1}{3}})$ <sup>4</sup> Kapetanios et al. (2006) derive the following  $t$ -type test for  $\delta = 0$  in Eq. (9.1):

$$t_{NEG} = \frac{\hat{\mu}_{-1}^{3'} Q_2 \Delta \hat{\mu}}{\sqrt{\hat{\sigma}_{NEG}^2 \hat{\mu}_{-1}^{3'} Q_2 \hat{\mu}_{-1}^3}} \quad (10)$$

where  $\hat{\sigma}_{NEG}^2 = T^{-1} \sum_{t=1}^T (\Delta \hat{\mu}_t - \delta \hat{\mu}_{t-1}^3 - \sum_{i=1}^{\rho} \hat{\varphi}_i \Delta \hat{\mu}_{t-i})^2$ ,  $\Delta \hat{\mu} = (\Delta \hat{\mu}_1, \dots, \Delta \hat{\mu}_T)'$ ,  $Q_2 = I_T - \Delta \hat{\mu}_{\rho(T)} (\Delta \hat{\mu}'_{\rho(T)} \Delta \hat{\mu}_{\rho(T)})^{-1} \Delta \hat{\mu}'_{\rho(T)}$ ,  $\Delta \hat{\mu}_{\rho(T)} = (\Delta \hat{\mu}_{-1}, \dots, \Delta \hat{\mu}_{-\rho(T)})$ ,  $\Delta \hat{\mu}_{-i} = (\Delta \hat{\mu}_{1-i}, \dots, \Delta \hat{\mu}_{T-i})'$ ,  $i = 1, \dots, \rho(T)$ .

Kapetanios et al. (2006) tabulate the critical values of the  $t_{NEG}$  tests at conventional significance levels. In case the test statistic exceeds the related critical value, the hypothesis of no cointegration can be rejected at the associated significance level.

## 4. Data and Empirical Results

### 4.1. Data

In the literature related to the EH, a group of studies has used spot and future prices (Dwyer et al. 1996; Martens et al. 1998; Tsay 1998) while another group of studies has used interest rates of different maturities (Anderson, 1997; Brüggemann and Lütkepohl, 2005; Enders and Granger, 1998; Maki, 2006; Musti and D'Ecclesia, 2008; Tsay, 1998). This study follows the latter group since the formulations of the EH in this study are derived in terms of spread and changes in interest rates.

The data set used in this study consists of long term interest rates and several short term interest rates with different maturities from the euro area over the 2000:01-2014:04 period. Data after 2000 is preferred in order to discard the initial effects of introduction of the euro on interest rates since euro money market emerged in January 1999.



Long term interest rates are based on the harmonized yields on member countries' government bonds with a maturity of ten years. Short term interest rates are EURIBOR (Euro Inter Bank Offered Rates) for 1-month, 3-month, 6-month and 12-month interest rates. EURIBOR, the benchmark rate of the euro money market, is the rate at which euro interbank term deposits are offered from one prime bank to another. The contributors to EURIBOR are the banks with the highest volume of business in the euro area money markets. The panel of banks consists of banks from EU countries participating in the euro from the outset, banks from EU countries not participating in the euro from the outset, large international banks from non-EU countries but with important euro area operations.

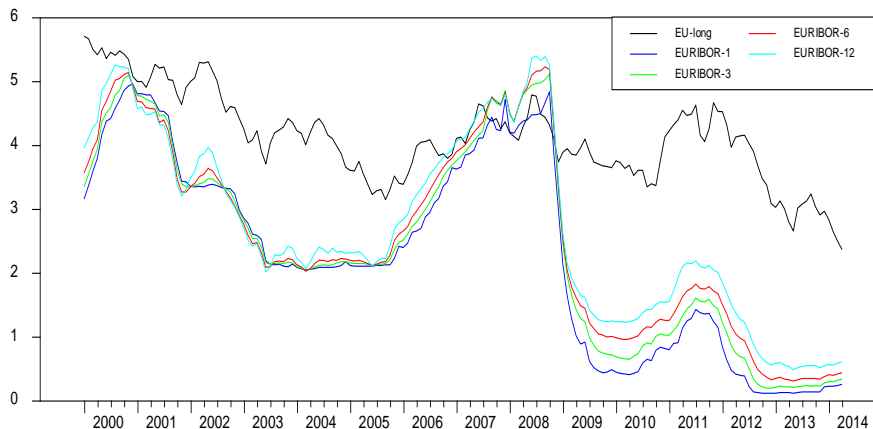
Obtained from Eurostat, all the interest rates have monthly frequencies and are expressed in percentages per annum.

#### **4.2. Preliminary Data Analysis**

In Fig. 1, the series used in this study are plotted against time. Here, EU-long stands for the long term interest rates. EURIBOR-1, EURIBOR-3, EURIBOR-6, EURIBOR-12 represent Euro Inter Bank Offered Rates for 1-month, 3-month, 6-month and 12-month interest rates, respectively. As shown in Fig. 1, the overall pattern in long term interest rates is that it was the highest at the beginning of the period (2000:01), the lowest at the end of the period (2014:04), increased in 2006, 2007 and 2008, before declining through to 2014, passing by a level similar to the low recorded in 2005. The problems regarding financing sovereign debt can be depicted by the remarkable increase in 2011.

Fig. 1 shows that short term interest rates with different maturities have followed similar paths. They increased in 2000, and then generally tended to fall during the first half of the decade, as in the case for long term interest rates. After 2005, they subsequently rose until 2007. 3-month, 6-month and 12-month interest rates peaked in the second half of 2008 ahead of long term interest rate. This reflects the effects of 2008 global financial crisis on short term interest rates. After a sharp decline in 2009, they increased in 2011 during the European sovereign debt crisis. The short term interest rates reached their lowest values around the end of the period that this study uses.

**Figure: 1**  
**Long Term and Short Term Interest Rates in the Euro Area**



**Table: 1**  
**Descriptive Statistics**

Variables	Mean	SD	Min.	Max.	Sk <sup>a</sup>	Ku <sup>a</sup>	J-B <sup>a</sup>
EURIBOR-1	2,2958	1,5498	0,11	4,95	0,0791 (0,6748)	-1,3005 (0,0007)	12,3007 (0,0021)
EURIBOR-3	2,4361	1,5335	0,19	5,11	0,1494 (0,4278)	-1,2069 (0,0016)	11,0788 (0,0039)
EURIBOR-6	2,5467	1,4793	0,30	5,22	0,1861 (0,3233)	-1,1399 (0,0028)	10,3054 (0,0058)
EURIBOR-12	2,7078	1,4301	0,48	5,39	0,2068 (0,2724)	-1,0855 (0,0044)	9,6699 (0,0080)
EU-long	4,1237	0,7005	2,36	5,70	0,0624 (0,7404)	-0,2693 (0,4799)	0,6316 (0,7292)

Notes: Sk denotes skewness, Ku denotes excess kurtosis.

J-B denotes Jarque-Berra's test for normality of series.

<sup>a</sup> Numbers in parentheses are *p-values*.

Table 1 presents descriptive statistics of interest rates. As can be seen from Table 1, the means of interest rates increase with maturity. The series exhibit relatively moderate

skewness and excess kurtosis. J-B statistics for all series except EU-long suggest the rejection of the null hypothesis that series are normally distributed.

### 4.3. Stochastic Properties of the Series

Both the nonlinear cointegration approach proposed by Kapetanios et al. (2006) and the linear cointegration approach developed by Johansen and Juselius (1990) rely on the assumption that both short term and long term interest rates series are I(1). Therefore, stationarity of the variables for short term and long term interest rates are first to be checked. Taking account of the low power of conventional Augmented Dickey-Fuller (ADF) test against alternative data generating processes, Phillips-Perron (PP) tests are also applied.

**Table: 2**  
**Unit Root Test Results**

Variables	ADF		PP	
	In level	In first difference	In level	In first difference
EURIBOR-1	-1,2139	-7,0282***	-1,1515	-7,1372***
EURIBOR-3	-1,6486	-5,3800***	-1,1761	-5,3800***
EURIBOR-6	-1,7844	-5,2000***	-1,1933	-5,2953***
EURIBOR-12	-1,8572	-5,5354***	-1,2766	-5,5304***
EU-long	-1,7016	-10,3043***	-1,4851	-10,2324***

*Notes:* \*, \*\*, \*\*\* denote significance at 10%, 5% and 1% level, respectively.

Table 2 presents the results of the ADF and PP tests. The lag lengths of each variable in each equation are selected by applying conventional Schwarz Information Criteria (SC). When testing for a unit root in interest rates in levels, only the intercept is included since the series do not show trending behavior over the period. When testing the null for the first differences of interest rates, the specification without an intercept is used for the reason that the intercept cancels out via differencing. As can be seen from Table 2, the series in level have unit roots. However, the results of ADF and PP tests suggest that for the series in first difference the null hypothesis of unit root can be rejected at 1% significance level. Therefore, it can be concluded that the short term and long term interest rates are integrated of order one.

Johansen and Juselius' (1990) cointegration (henceforth JJ) tests are, then, applied in order to examine whether there are linear cointegration relationships between short and long term interest rates. The results of JJ tests appear in Table 3. All models contain only constants as deterministic components in the long run equilibrium relationship because the theory of the term structure does not support the trend. The results of the JJ cointegration tests are sensitive to the lag structure of the variables. For this reason, the lag lengths of each endogenous variable in each equation are selected by applying SC, and then the resultant models are tested against autocorrelation of residuals. Accordingly, the most suitable lag numbers are selected.

**Table: 3**  
**The Results of Linear Cointegration Tests**

Pairs	Unrestricted Cointegration Rank Test	Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value(0.05)	Probability
EURIBOR-1 and EU-long	Trace	None	0,0388	8,4849	15,4947	0,4151
		At most 1	0,0106	1,7920	3,8415	0,1807
EURIBOR-3 and EU-long	Maximum Eigenvalue	None	0,0388	6,6929	14,2646	0,5261
		At most 1	0,0106	1,7920	3,8415	0,1807
EURIBOR-6 and EU-long	Trace	None	0,0376	8,6043	15,4947	0,4032
		At most 1	0,0125	2,1199	3,8415	0,1454
EURIBOR-12 and EU-long	Maximum Eigenvalue	None	0,0376	6,4844	14,2646	0,5519
		At most 1	0,0125	2,1199	3,8415	0,1454
EURIBOR-3 and EU-long	Trace	None	0,0361	8,9839	15,4947	0,3669
		At most 1	0,0163	2,7737	3,8415	0,0958
EURIBOR-6 and EU-long	Maximum Eigenvalue	None	0,0361	6,2103	14,2646	0,5864
		At most 1	0,0163	2,7737	3,8415	0,0958
EURIBOR-12 and EU-long	Trace	None	0,0357	9,4972	15,4947	0,3214
		At most 1	0,0197	3,3581	3,8415	0,0669
EURIBOR-12 and EU-long	Maximum Eigenvalue	None	0,0357	6,1391	14,2646	0,5954
		At most 1	0,0197	3,3581	3,8415	0,0669

The results of the JJ cointegration test suggest no cointegration relationship between short term and long term interest rates at the 5% significance level. Therefore, according to the linear cointegration tests results, long term and short term interest rates are expected to drift far apart in the long run.

#### 4.4. The Nonlinear Cointegration Tests and the Expected Mean Reversion Effects

After we found no linear cointegration relationship between long term and short term interest rates, we employed the nonlinear cointegration tests to investigate whether or not cointegrating residuals show globally stationary processes. As in the case of JJ tests, only constants are used as deterministic components in the long run equilibrium relationships. A general-to-specific modelling approach is applied to determine  $\rho$  in Eq. (9.1). The auxiliary regressions for  $\rho = 12$  are first estimated and then all insignificant lags are dropped.

The results for the nonlinear cointegrating tests are given in Table 4. Critical values of the  $t_{NEG}$  tests at 10%, 5% and 1% significance level for the intercept case are -2,98, -3,28 and -3,84, respectively. As Table 4 shows, all nonlinear  $t_{NEG}$  tests reject the null hypothesis of no cointegration at 5% significance level. Therefore, the nonlinear cointegration tests results suggest that long run relationships between long-term and each short-term interest rates are stable and that cointegration errors follow nonlinear globally stationary processes.

**Table: 4**  
**The Results of Nonlinear Cointegration Tests**

Explanatory Variable	Lag order ( $\rho$ )	$t_{NEG}$	$\hat{\theta}$	$t_{\theta}$	p-value
EURIBOR-1	1	-3,3378**	0,1034	1,6626	0,0964
EURIBOR-3	1	-3,4016**	0,1177	1,7988	0,0721
EURIBOR-6	1	-3,4948**	0,1469	1,9212	0,0547
EURIBOR-12	1	-3,4361**	0,2048	2,0863	0,0370

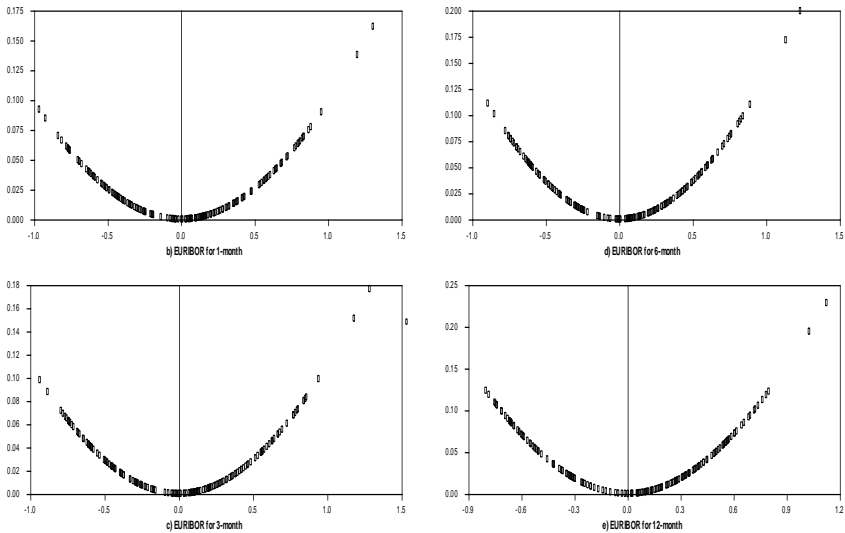
Notes: \*, \*\* and \*\*\* denotes significance at the 10%, 5% and 1% level, respectively for  $t_{NEG}$ .

The ESTAR models are, then, estimated under the alternative hypothesis of cointegration by using the nonlinear least squares technique. Focusing on the bivariate models, the nonlinear least squares estimates of  $\theta$ s are obtained from the alternative ESTAR models.  $\gamma = -1$  is imposed to circumvent the identification problems and for nonlinear algorithms not to fail to converge, as Kapetanios et al. (2006) recommend.

The results for the estimated  $\theta$ s, ( $\hat{\theta}$ ), their  $t$ -statistics and  $p$ -values are given in Table 4. Here,  $t$ -statistics can be referred to as significant if an asymptotic 90% confidence

interval around the estimate excludes zero. Hence,  $\hat{\theta}$ s can be accepted as significant in all cases.  $\hat{\theta}$ s vary between 0,1034 and 0,2048.

**Figure: 2**  
**The Transition Functions against the Associated Cointegrating Residuals**



The dependence of the speed of adjustment towards equilibrium on the position of the system can straightforwardly be observed by plotting the transition function at estimated  $\theta$  against the cointegrating residual. Fig. 2 displays the transition functions at corresponding  $\hat{\theta}$ s against cointegrating residuals for all cases. Note that apart from a very few observations in each case, each of the cointegration residuals varies within two standard deviations of its respective mean. As can be seen from Fig. 2, for each case the speed of adjustment towards equilibrium decreases with the size of the shocks to each cointegrating residual away from its mean.

Based on the model used in this study, each cointegrating residual is assumed to be locally nonstationary at its mean in the absence of augmentation terms. However, when it is away from its mean, each series exhibits mean reversion. In order to observe this implication of the model, the expected nonlinear mean reversion effects are calculated. To

calculate them, firstly, the cointegrating residuals are randomly drawn with replacement from the estimated cointegrating residuals. One and two standard deviations of each cointegrating residual are defined as a small shock and a large shock, respectively. Secondly, the values of the transition function at the associated  $\hat{\theta}$  are calculated by using both small and large shock for each case of different maturities. The process above is repeated 1000 times for each case of different maturities. Finally, the calculated 1000 separate values of the transition functions are averaged, which yields the expected mean reversion's per cent of small and large size of shocks to each estimated cointegrating residual away from its mean during the subsequent period. The results are summarized in Table 5.

As shown in Table 5, nonlinear mean reversion effects of the series increase with maturity of interest rates. Over all, the cointegrating residual for the case of EURIBOR for 1 month exhibits the smallest nonlinear adjustment with about 9% of two and 2% of one standard deviation shock to the cointegrating residual from its mean being corrected during the following period. The cointegrating residual for the case with EURIBOR for 12 months has the largest mean reversion effects in all. One and two standard shocks to this cointegrating residual would be respectively followed by about 4% and 16% correction back towards its mean during the next period.

**Table: 5**  
**Mean Reversions' Per Cent of the Shocks to Cointegrating Residuals during Subsequent Period**

Shock	$\theta(\hat{\theta}_1; \mu_{1,t-1})$	$\theta(\hat{\theta}_3; \mu_{3,t-1})$	$\theta(\hat{\theta}_6; \mu_{6,t-1})$	$\theta(\hat{\theta}_{12}; \mu_{12,t-1})$
Small	0,0248	0,0279	0,0335	0,0436
Large	0,0956	0,1071	0,1273	0,1632

*Notes:*  $\hat{\theta}_1$ ,  $\hat{\theta}_3$ ,  $\hat{\theta}_6$  and  $\hat{\theta}_{12}$  represent the estimated  $\theta$ s and  $\mu_{1,t-1}$ ,  $\mu_{3,t-1}$ ,  $\mu_{6,t-1}$  and  $\mu_{12,t-1}$  are the cointegrating residuals for the cases with EURIBOR for 1 month, 3 months, 6 months, 12 months, respectively. One and two standard deviations of each cointegrating residual are defined as a small shock and a large shock, respectively.

## 5. Conclusion

This paper examined the expectation hypothesis of interest rates (EH) by using the nonlinear cointegration approach developed by Kapetanios et al. (2006) for the case of the euro area based on monthly data. Spanning the 2000:1-2014:4 period, the data set consists of EURIBOR for 1-month, 3-month, 6-month and 12-month interest rates as short term interest rates. Long term interest rates are based on the harmonized yields on member countries' government bonds with a maturity of ten years.

Conventional approaches to examining the EH include linear cointegration tests, which is consistent with costless portfolio adjustments. However, this study takes account of transaction costs, and characterizes the long run relationship between short term and long term interest rates with a nonlinear adjustment. Unlike conventional approaches, this approach allows for different responses with respect to deviation from equilibrium and different speeds of adjustment towards equilibrium. In order to compare the results the linear cointegration tests, developed by Johansen and Juselius (1990), are also applied.

The results of linear cointegration tests imply that short-term and long-term interest rates are not cointegrated. However, the nonlinear cointegration test results suggest that long run relationship between short-term and long-term interest rates is stable with nonlinear adjustment. In contrast to the linear cointegration tests' results, the nonlinear cointegration test results support the expectation hypothesis of interest rates for the case of the euro area.

The estimates of the ESTAR models of nonlinear adjustments for the cases with EURIBOR for 1, 3, 6 and 12 months reveal that the speed of adjustment towards equilibrium decreases with the size of the shocks to each cointegrating residual away from its mean. Moreover, the calculations of the expected mean reversion effects of the cointegrating residuals indicate that they increase with maturity of the interest rates. Overall, the cointegrating residual for the case with EURIBOR for 12 months exhibits the largest, while those for the case with EURIBOR for 1 month has the smallest mean reversion effects.

The results of this study have clear policy implications. First of all, this study explicitly shows that ignoring the presence of nonlinear adjustment in the long run relationship between short term and long term interest rates can be a drawback of the term structure models of interest rates. Hence, this drawback might lead monetary authorities to misjudge the validity of the EH. Secondly, our findings suggest that ECB can affect long term interest rates by targeting short term interest rates. However, ECB should be cautious when using short term interest rates. Due to the presence of transaction costs, short term interest rates can have effects on long term interest rates only when deviation from equilibrium is large enough for investors to make profit beyond transaction costs. Otherwise, short term interest rates cannot be used as instruments. In addition, we find that ECB might expect to affect long term interest rates faster by targeting short term interest rates with longer maturity.

As a final point to note, it can be recalled that during the European sovereign debt crisis, Greece, Ireland and Portugal's default on their debts generated a lack of confidence, which, in turn, became a major source of widening the bond yield spreads and increasing risk insurance on credit default swap between these and the other member countries of the



euro area. Although ECB has lowered short term interest rates to near zero bound as a response to the crisis, the bond yield spreads did not revert back to the positions before the debt crisis. For example, Greece has been suffering from high level of its long term interest rates while the level of German long term interest rates has been even lower than long term interest rates of the euro area. As a result, we believe that merely targeting short term interest rates at low levels does not seem sufficient to affect the long term prospects of all economics in a similar way until the confidence is restored again in the whole euro area.

## References

- Anderson, H.M. (1997), "Transaction costs and non-linear adjustment towards equilibrium in the US treasury bill market", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 59, 465-484.
- Bachmeier, L. (2002), "Is the term structure nonlinear? A semiparametric investigation", *Applied Economics Letters*, 9, 151-153.
- Brüggemann, R. & H. Lütkepohl (2005), "Uncovered interest rate parity and the expectations hypothesis of the term structure: empirical results for the US and Europe," *SFB 649 Discussion paper No 2005*, 035.
- Campbell, J.Y. & R.J. Shiller (1987), "Cointegration and tests of present value models", *Journal of Political Economy*, 95, 1062-1088.
- Campbell, J.Y. & R.J. Shiller (1991), "Yield spreads and interest rate movements: A bird's eye view", *Review of Economic Studies*, 58, 495-514.
- Clarida, R.H. & L. Sarno & M.P. Taylor & G. Valente (2006), "The role of asymmetries and regime shifts in the term structure of interest rates", *The Journal of Business*, 79, 1193-1224.
- Clements, M.P. & A.B. Galvao (2003), "Testing the expectations theory of the term structure of interest rates in threshold models", *Macroeconomic Dynamics*, 7, 567-85.
- Cuthbertson, K. (1996), "The expectations hypothesis of the term structure: the UK interbank market", *The Economic Journal*, 106, 578-592.
- Dickey, D.A. & W.A. Fuller (1979), "Distribution of the estimates for autoregressive time series with a unit root", *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-31.
- Durré, A. (2006), "The liquidity premium in the money market: a comparison of the German mark period and the euro area", *German Economic Review*, 7, 163-87.
- Dwyer, G.P. & P. Locke & W. Yu (1996), "Index arbitrage and nonlinear dynamics between the SP500 futures and cash", *Review of Financial Studies*, 9, 301-32.
- Enders, W. & C.W.J. Granger (1998), "Unit root tests and asymmetric adjustment with an example using the term structure of interest rates", *Journal of Business and Economic Statistics*, 16, 304-11.
- Engsted, T. & C. Tanggaard (1994), "A cointegration analysis of Danish zero-coupon bond yields", *Applied Financial Economics*, 4, 265-78.
- Gerlach, S. & F. Smets (1997), "The term structure of euro-rates: some evidence in support of the expectations hypothesis", *Journal of International Money and Finance*, 16, 305-21.

- Hall, S.G. & H.M. Anderson & C.W.J. Granger (1992), "A cointegration analysis of treasury bill yields", *Review of Economics and Statistics*, 74, 116–26.
- Hansen, B.E. & B. Seo (2002), "Testing for two-regime threshold cointegration in vector error-correction models", *Journal of Econometrics*, 110, 293-318.
- Johansen, S. & K. Juselius (1990), "Maximum likelihood estimation and inference on cointegration-with applications to the demand for money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.
- Kapetanios, G. & Y. Shin & A. Snell (2003), "Testing for a unit root in the nonlinear STAR framework", *Journal of Econometrics*, 112, 359–79.
- Kapetanios, G. & Y. Shin & A. Snell (2006), "Testing for cointegration in nonlinear smooth transition error correction models", *Econometric Theory*, 22, 279-303.
- Koukouritakis, M. (2013), "Expectations hypothesis in the context of debt crisis: Evidence from five major EU countries", *Research in Economics*, 67, 243-58.
- Koukouritakis, M. & L. Michelis (2008), "The term structure of interest rates in the 12 newest EU countries", *Applied Economics*, 40, 479–90.
- Maki, D. (2006), "Non-linear adjustment in the term structure of interest rates: a cointegration analysis in the non-linear STAR framework", *Applied Financial Economics*, 16, 1301-07.
- Martens, M. & P. Kofman & T.C.F. Vorst (1998), "A threshold error-correction model for intraday futures and index returns", *Journal of Applied Econometrics*, 13, 245–63.
- Mili, M. & J.M. Sahut & F. Teulon (2012), "New evidence of the expectation hypothesis of interest rates: a flexible nonlinear approach", *Applied Financial Economics*, 22, 165-76.
- Mustafa, M. & M. Rahman (1995), "Cointegration between US short-term and long-term interest rates (both nominal and real)", *Applied Financial Economics*, 5, 323-27.
- Musti, S. & R.L. D'Ecclesia (2008), "Term structure of interest rates and the expectations hypothesis: the euro area", *European Journal of Operational Research*, 185, 1596-1606.
- Shiller, R.J. (1990), "The term structure of interest rates" in B. M. Friedman and F. H. Hahn (eds), *Handbook of Monetary Economics*, Vol. 1, Amsterdam: North-Holland, 627–722.
- Siklos, P.L. & M.E. Wohar (1996), "Cointegration and the term structure: A multicountry comparison", *International Review of Economics and Finance*, 5, 21–34.
- Taylor, M.P. (1992), "Modelling the yield curve", *The Economic Journal*, 102, 524-37.
- Tsay, R.S. (1998), "Testing and modelling multivariate threshold models", *Journal of the American Statistical Association*, 93, 1188–1202.
- Wolters, J. (1998), "Cointegration and German bond yields", *Applied Economics Letters*, 5, 497–502.

Araç, A. (2015), "Nonlinear Dynamics in Term Structure of Interest Rates: Evidence from the Euro Area", *Sosyoekonomi*, Vol. 23(26), 79-97.

## Turistlerin Tatil Dönemlerinde Sergiledikleri Liminoid Davranışlar<sup>1</sup>

*Semra AKTAŞ POLAT, Department of Tourism Management, Faculty of Management, Sakarya University, Turkey, e-mail: saktas@sakarya.edu.tr*

### Liminoid Behaviors of Tourists on Vacation Periods<sup>2</sup>

#### Abstract

The purpose of this study is to identify the liminoid behaviors exhibited on vacation periods by tourists and to discover whether there is a statistically significant difference between liminoid behaviors and nationality and types of tourism. According to the results of the analyses, it is discovered that there is a statistically significant difference between the liminoid behaviors and participants' nationalities, and there is also a statistically significant difference between the liminoid behaviors and the types of tourism in which the participants involved. As a result of this research, the five types of liminoid behaviors (hedonism, privacy, tolerance-anomaly, identity detachment, play-player) related to vacation periods have been identified. According to this classification, five types of tourists are suggested; hedonist, anonymous, permissive, faceless and player under "liminoid tourist" concept.

**Keywords** : Tourist Psychology, Liminoid, Tourist Behavior, Tourism.

**JEL Classification Codes** : M100, M310, M390.

#### Öz

Bu çalışmanın amacı, tatil dönemlerinde sergilenen liminoid davranışların belirlenmesi ve söz konusu davranışlar ile milliyet ve tatil türü arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığının tespit edilmesidir. Analiz sonuçlarına göre, tatil dönemlerinde sergilenen liminoid davranışlar ile katılımcıların milliyeti ve katılımcıların tercih ettiği tatil türü arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bu araştırmanın sonucunda, tatil dönemine ilişkin beş tür (hazcılık, gizlilik, tolerans-kuralsızlık, kimliğinden sıyrılma, oyun-oyuncu) liminoid davranış tespit edilmiştir. Bu davranış türlerinden hareketle; hazcı, gizli, hoşgörülü, kimliksiz ve oyuncu olmak üzere "liminoid turist" kapsamında beş turist türü önerilmiştir.

**Anahtar Sözcükler** : Turist Psikolojisi, Liminoid, Turist Davranışı, Turizm.

---

<sup>1</sup> Bu çalışma Prof.Dr. Orhan BATMAN'ın danışmanlığında, Semra AKTAŞ POLAT'ın 2013 yılında tamamlanan "Turistlerin Tatil Dönemlerinde Sergiledikleri Geçici Davranış Değişiklikleri (Liminoid) Üzerine Bir Araştırma" başlıklı doktora tez çalışmasından üretilmiştir. Ayrıca bu çalışma 2011-60-02-003 proje numarası ile Sakarya Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Komisyonu Başkanlığı tarafından desteklenmiştir.

<sup>2</sup> This study was derived from Semra Aktas Polat's dissertation titled as "A Research on Liminoid Behaviors of Tourists on Vacation Periods" which was completed in 2013 and supervised by Prof.Dr. Orhan Batman and was also supported with the code 2011-60-02-003 by Sakarya University Scientific Research Projects Commission.

## 1. Giriş

Tatil dönemi ve turist davranışını psikolojik bir yaklaşımla ele alan bu çalışma, bireyin turist olduğu dönemde günlük yaşamından daha farklı bir kimliğe büründüğünü savunur. Daha açık bir ifade ile tatil dönemi, günlük yaşamın hayali bir eşik ile ayrılarak insanların tatilde geçirdikleri bir dönem olarak kabul edilebilir.

İnsan, tatil dönemlerinde isteyerek ya da bulunduğu ortama ayak uydurmak için günlük rutinlerini, hatta sınırlarını aşarak bazı değerlerini askıya almaktadır. İnsan, bahsedilen sınırları aşma durumunda birkaç günlüğüne de olsa “kendisi olmaya” ara vererek, tatilde farklı bir şekilde kendisini yaşamaktadır. Söz konusu eşik sürecinde, tatildeki ve günlük yaşamdaki kişiler aynı kişiler olmasına rağmen, bu kişilerin hal ve davranışları farklı olabilmektedir. İnsanların farklı davranışlar sergilemesinin nedeni olarak, turist olmanın özündeki zevk ve eğlence faktörü belirtilebilir.

Çalışmanın temel amacı, turist davranışı ve turist psikolojisini anlamlandırmada “liminoid” kavramını kullanarak, turizm literatürüne farklı bir bakış açısı kazandırmaktır. Bu temel amaç kapsamında yapılan araştırma, turistlerin tatil dönemlerinde sergiledikleri liminoid davranışların neler olduğunun belirlenmesi üzerine kurgulanmıştır. Bu çalışmada, liminoid olarak bahsedilen davranışlar; özünde “eğlence ve hazzı” barındıran günlük yaşam davranışları ile çoğu zaman farklı bir düzeyde gerçekleştirilen, oyuncu ve gayri ciddi özellikleri olan davranışları içermektedir.

Araştırma konusu dâhilinde; Turist kimdir? Turist olmak nasıl bir duygudur? ve turist tatilde ne yapar? gibi bir takım sorulara da cevap aranmaktadır. Turistlerin temel hedefi eğlenmek, dinlenmek ve gündelik yaşamda yaşayamadıklarını tatil dönemlerinde yaşamaktır. Turistlerin bu isteği işletmecileri, insanlara farklı deneyimler yaşatacak tarzda ürünler üretmeye sevk etmekte ve turistlerin maksimum tatmin duyabileceği ortamlar için zemin oluşturmaktadır.

Bu çalışmada, standart davranış normlarının terk edildiği tatil dönemi “liminoid dönem” olarak adlandırılmaktadır. Liminoid dönemde, zaman farklı bir şekilde yaşanıyor, alışılmışlıklar yerini bilinmeyene bırakıyor ve sıradan olan yaşam yerini sıradışılığa bırakıyor. Liminoid davranış için önemli olan, insanların tatil dönemlerinde günlük yaşamlarından farklı bir psikoloji ile hareket etmeleridir. Daha açık bir ifadeyle, insanların turist psikolojisiyle hareket edip, günlük yaşamlarındaki kaygılarını unutarak ya da unutmaya isteğiyle, tamamen tatile odaklanmış olarak anı yaşamalarıdır. Liminoid davranışların temel özelliği, geçici olması ve kısa süreliğine görülmesidir. Liminoid davranışlar, birey liminoid evreden ayrıldığında yavaşça kaybolmakta ve kişi artık bir uyanıklık haline geçmektedir.

## 2. Liminoid ve Turizm

Geçiş ritüelleri insanın bir statüden diğer bir statüye geçtiği, toplum tarafından organize edilen geleneksel ritüellerdir (van Gennep, 1909: 10; Honko, 2006: 131). Van Gennep (1909: 10) geçiş ritüellerini ayrılma (separation), geçiş-eşiksellik/liminal (transition) ve bütünleşme (incorporation) evresi olmak üzere üç aşamada incelemiştir. Ayrılma (separation) belirgin olarak cenaze törenlerinde, bütünleşme düğün törenlerinde ve geçiş ritüelleri ise gebelik, nişanlılık, erginlenme ya da ikinci bir çocuk, ikinci bir evlilik veya orta yaş grubundan üçüncü yaş grubuna geçiş gibi insan hayatında önemli rol oynayabilecek dönemleri içerir (van Gennep, 1909: 11). Turner (1974: 232) bu üç aşamayı şu şekilde özetlemiştir;

- Ayrılma evresi; bireyin ya da grubun önceki statüden ayrılışını simgeleyen ayrılma/kopuş evresidir.
- Liminal evre; kişinin eski statüden ayrılmakla birlikte henüz yeni statüye de varamadığı, ne eski ne de yeni statüsüyle ilişkisinin olmadığı geçiş/eşiksellik evresidir.
- Bütünleşme evresi; bir statüden diğerine geçişin sembolik olarak tamamlandığı yeniden bütünleşme evresidir.

Bu çalışmada, üzerinde önemle durulan konu geçiş ritüellerinin ikinci evresi olan liminal evredir. Liminal (geçiş-eşiksellik) dönemde, bireylerin geçmiş ve gelecek konumları göz ardı edilmekte hatta tersine çevrilmektedir. Liminality, sıradan yaşamın (sosyal statülerin-fakirin zengin olması, zenginin fakir olması, kralların ve soyluların yer değiştirmesi) tersine dönmesi olarak düşünülebilir (Turner, 1979: 467; Kottak, 1991: 242-243).

Turner (1979) liminal kavramının karşısına liminoid kavramını yerleştirmiştir. Turner'ın (1979: 492-496) ifadesine göre liminal; ilkel ve erken tarım topluluklarında, liminoid ise merkezden uzakta, ekonomik ve politik süreçlerin dışında hizmet endüstrisinde görülmektedir. Turner (1979) esasında liminoidi, karnavallardaki, festivallerdeki ve geçiş törenlerindeki garip ve farklı davranışlar olarak yorumlamıştır. Horn (2010: 95) liminoid faaliyetlerin zorunlu olmadığını, isteğe bağlı olduğuna ve bireye yapı içinde esnek bir şekilde kendisini ifade etme olanağı sağladığına değinmiştir. Liminoid kavramı, endüstri toplumlarının dinle ilgili olmayan çerçevesinde oluşan, sıra dışı faaliyetleri içermektedir (Korg, 1995: 9; Illouz, 1997: 142).

Bu söylemler ışığında, çalışmanın alanına giren turizm etkinliklerinin gerçekleştirildiği ortamın liminoid karakterde olduğu söylenebilir. İlgili literatürde liminoid

kavramını turizm ile ilişkilendiren çalışmalara (Lett, 1983; Currie, 1997; Ryan, 2002; Selanniemi, 2003; Galani-Moutafi, 2003; Shaw & Williams, 2004; Pearce, 2005; Getz, 2008; Bauer, 2009; Varley, 2011; Berdychevsk vd., 2013) rastlanılmaktadır.

Söz konusu liminoid durumlar, günlük rutinlerin geçici olarak askıya alındığı veya tersine döndürüldüğü durumlar olarak açıklanmıştır (Wagner, 1977). Egan (2009: 42) liminoid aktivitelerin, tersine dönme ritüeli (rite of reversal) ile ifade edilebileceğini belirtmiş ve bu ifadesini turistleri örnek vererek açıklamıştır. Turizm alanından örnekler incelendiğinde bu çalışmaların bazılarında ilgili konunun "reversal theory-rollerin ve/veya statülerin tersine çevrilmesi teorisi" kapsamında ele alındığı görülmüştür. Örneğin Williams (1998: 9) turizmde norm ve kurallara aykırı olan davranışlardaki değişimin geçici olduğunu ifade etmektedir. Getz (2008: 414) liminoid kavramının, kimliğin ve sosyal statünün kaybını ve rollerin tersine çevrilmesini ifade ettiğini belirterek, liminoidin festivaller ile şenlikler için geçerli olabileceğini ifade etmiştir. Shaw ve Williams (2004: 151) bazı bireylerin tatilde olduklarında, alışılmış davranışlarını terk ettiklerinden ve tatil sırasında bu özel durumla ilgili ruh halini ifade eden oyun kavramının liminoid olarak kavramsallaştırıldığından bahsetmişlerdir.

Lett'in (1983: 36) ifadesine göre, çoğu toplumda, özel durumlarda alışılmış kurallar ve günlük yaşam kuralları bir kenara atılır, askıya alınır ve geçici olarak ters yüz edilir. Ludic (oyuncu) ve liminoid durum turistlere yapı karşıtı davranma hakkını verir. Gottlieb (1982: 168) tatilin ideal tanımını, tersine dönme (inversion) kavramı çerçevesinde tanımlamış ve bu kavramı, günlük hayatta yapılanların tersinin yapılması şeklinde ifade etmiştir. Currie (1997: 885) ise turist davranışlarının genellikle günlük yaşamdan farklı olduğunu ifade etmiştir.

Literatür bulgularından hareketle turizm etkinliklerinin liminoid bir karakterde olduğu, turizm etkinlikleri esnasında geçici olarak turistlerin rollerini, statülerini ve alışkanlıklarını tersine çevirerek oyun ve eğlence içerikli "liminoid davranışları" sergiledikleri ifade edilebilir. Konuya seyahat motivasyonlarından birisi olarak görülen "kaçış" (Dann, 1977; Dann, 1981; Swarbrooke & Horner, 1999) güdüsü açısından yaklaşan çalışmalara da rastlanılmaktadır. Örneğin Ryan'a (2002: 4) göre turizm etkinliklerine katılım evden, sosyal sorumluluklardan ve zorunluluklardan bir kaçıştır. Benzer bir şekilde Sommer (2005: 2) turizmin mantıktan ve stresli yaşamdan geçici bir kaçış olarak kabul edildiğini ifade etmiş ve liminoid dönemde, turistik destinasyonda bir turist olarak zaman harcayanların; ciddi olmayan ve günlük yaşamda kınansa bile turizm alanında hoş karşılanan, oyuncu davranışlar sergilediklerini belirtmiştir. Son olarak Pearce (2005: 25-26) turist rolünün sık sık anılan sonuçlarından birinin kültür şoku olduğunu vurgulamıştır. Pearce'a (2005) göre kültür şoku liminoid bir bölgeye girilmesinin bir sonucudur.

Bu çerçeveden bakıldığında, özellikle prestij/benlik geliştirme, sorumluluklardan uzaklaşmak/kaçmak, saygınlık, özgürlük ve eğlenmek gibi insanları seyahate yönlendiren seyahat motivasyonlarının ardında araştırmanın inceleme konusu olarak seçilen liminoid olgusunun olduğu ifade edilebilir. Bu çalışmada, kişilerde tatil dönemlerinde görülen geçici davranış değişiklikleri liminoid ifadesiyle karşılanmış ve günlük yaşamdan farklı olarak sergilenen eğlence ve haz odaklı davranışlar tatil dönemlerinde sergilenen liminoid davranışlar olarak ele alınmıştır.

### 3. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın temel amacı, turist davranışı ve turist psikolojisini anlamlandırmada "liminoid" kavramını kullanarak turizm literatürüne farklı bir bakış açısı kazandırmaktır. Bu temel amaç kapsamında yapılan araştırma, turistlerin tatil dönemlerinde sergiledikleri liminoid davranışların neler olduğunun belirlenmesi üzerine kurgulanmıştır. Tatil döneminde sergilenen eğlence ve haz odaklı liminoid davranışlara ilişkin boyutların belirlenmesi ve bu liminoid davranışların turistlerin katıldığı tatil türü ve milliyete göre farklılık gösterip göstermediğinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır.

Bu araştırmayı özgün ve önemli kılan özelliği kuramsal açıdan turizme "liminoid davranış" kavramını kazandırmış olmasıdır. Çalışmanın turisti psikolojik açıdan ele alması yönüyle de turist ve turizme farklı bir açıdan bakılmasını sağlayacağı düşünülmektedir. Bu yönüyle turizm literatürüne önemli bir katkı sağlayarak, bu konuda kaynak zenginliği sağlayacaktır. Böylece bu çalışmanın turist davranışı üzerinde çalışan ve çalışmak isteyen araştırmacılar için temel bir kaynak olabileceği düşünülmektedir.

### 4. Yöntem

Literatür taraması sonucu elde edilen ikincil verilerin yanında, seyahat öncesi, seyahat dönemi ve seyahat sonrası deneyimlerin tespit edilebilmesi için araştırmacı, tatil yapan turistleri gözlemek amacıyla bir tur programına katılmıştır. Araştırmacı, gözlemlenen durumun içerisinde bir katılımcı olarak yer almıştır. Seyahat öncesinde kişilerle yapılan görüşme sonuçları, tatil esnasında turistlerle yapılan görüşmeler ve katılımcı gözleme dayanan sonuçlar ile tatil sonrası yapılan görüşmelerin ardından mülakat raporlarının değerlendirilmesi sonucu bir anket formu oluşturulmuştur. Anket formu yardımıyla kişilere uygulanacak olan anket çalışmasından elde edilen veriler nicel yöntemlerle analiz edilmiştir.

Turistin tatilini geçirdiği yerde sergilediği davranışlar ile günlük yaşamını sürdürdüğü yerde sergilediği davranışlar arasında farklılıklar olduğu temel varsayımından



hareketle, bu araştırmanın problemini turistin günlük yaşamını sürdürdüğü yerde sergilediği davranışlardan farklı olarak, tatil döneminde sergilediği liminoid davranışların belirlenmesi olarak ifade edebiliriz. Araştırmanın temel probleminin dışında tatil dönemlerinde sergilenen liminoid davranışlar ile turistin milliyeti ve katıldığı tatil türü arasında bir farklılığın olup olmadığı irdelenmektedir. Araştırmada yapılan literatür taramasından hareketle görüşme tekniğinin kullanılması öngörülmuş fakat pilot uygulama esnasında araştırmanın doğası gereği turistin özel yaşamına ilişkin bir takım düşünceleri sorgulaması açısından katılımcıların bu tarz ifadelere yanıt vermektan kaçındıkları görülmüştür. Bu nedenle yapılan yarı biçimlendirilmiş görüşmelerden sonra, araştırmada anket tekniğinin uygulanması uygun görülmüştür. İlgili literatürün taranması, yapılan yarı biçimlendirilmiş görüşmeler ve uzman görüşleri yardımıyla bir anket formu hazırlanmıştır. Böylece katılımcının, araştırmacı ile yüzyüze olmadığından ve kimlik bilgileri de istenmediğinden soruları daha rahat bir şekilde yanıtlayabileceği varsayılmıştır. Bu araştırma, Türkiye’de kitle turizmi bölgeleri olan Antalya ve Muğla ile kültür turizm bölgesi olan İstanbul’da 2012 yılında Haziran-Temmuz-Ağustos aylarında tatilini geçiren sınırlı sayıda Alman, Rus, İngiliz, Arap ve Türk turistlerle sınırlıdır.

2012 yılı yaz döneminde, Antalya, Muğla ve İstanbul’a turist olarak gelen Alman, Arap, İngiliz, Rus ve yurt dışında ikamet eden ve tatilini geçirmek için gelen Türk vatandaşları bu araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. 2012<sup>3</sup> yılında Türkiye’ye gelen Alman turist sayısı 5.028.745; Rus turist sayısı 3.599.925; İngiliz turist sayısı 2.456.519; Arap<sup>4</sup> turist sayısı 2.440.721 ve Türk turist sayısı (yurt dışında ikamet eden Türk Vatandaşlar dâhil) 11.731.463’tür (Kültür ve Turizm Bakanlığı, 2013; Türkiye İstatistik Kurumu, 2013). Toplamda ise 25.257.382 kişi bu araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Böyle bir çalışmada evren büyüklüğü için Sekaran (1992: 253’den akt. Altunışık vd., 2012: 137) ölçeğine göre 384 örneklem sayısının yeterli olacağı ifade edilebilir. Örneklem ulaşmada olasılığa dayalı olmayan örneklem yöntemlerinden ankete cevap veren herkesin örneğe dahil edilmesi (Altunışık vd., 2012: 142) şeklinde tanımlanan kolayda örneklem tekniği kullanılmıştır.

---

<sup>3</sup> Araştırma 2012 yılı Haziran- Temmuz- Ağustos aylarında gerçekleştirilmiş olduğundan güncel verilere metin içinde yer verilmemiştir.

<sup>4</sup> Arap turist sayısına ulaşmak için; Mısır, Sudan, Fas, Cezayir; Suudi Arabistan, Irak, Yemen, Suriye, Tunus, Somali, Ürdün, Libya, Filistin, Lübnan, Moritanya, Umman, Birleşik Arap Emirlikleri, Kuveyt, Katar, Bahreyn, Komor ve Cibuti’den gelen vatandaş sayılarından yararlanılmıştır.

## 5. Soru Formunun Oluşturulması ve Uygulanan Testler

Araştırmada, öncelikle tatil dönemlerinde turistlerin sergilediği liminoid davranışlar ile ilgili literatür taraması yapılmıştır. Literatürden elde edilen veriler ışığında; tatil yapmayı planlayan, tatilde olan ve tatilini tamamlamış toplam 40 kişi ile yarı biçimlendirilmiş görüşme gerçekleştirilmiştir.

Nitel araştırmaların geçerlilik ve güvenilirliği araştırmacının elde ettiği kayıtlarla veya yaptığı yorumlarla gerçek hayattaki kişinin, grubun veya kurumun gerçeklerinin örtüşme derecesine bağlıdır. Kayıtlar ve yorumlar gerçeğine uygun olduğu ölçüde geçerli sayılır ve sınamalarda aynı çıktığı ölçüde ise güvenilirdir (Şencan, 2005: 500). Bu bilgiden de yola çıkılarak, yapılan yarı biçimlendirilmiş mülakatlar her defasında rapor edilerek, yapılan görüşmelerde katılımcıların birleştikleri ve ayrıldıkları noktalar üzerinde durulmuştur.

Literatürden elde edilen verilere, görüşme sonuçları ve araştırmacı tarafından gerçekleştirilen katılımlı gözleme ilişkin değerlendirmeler de eklenerek uzman görüşlerine başvurulmuştur. Literatür verileri, katılımcı gözlem değerlendirmeleri, görüşme sonuçları ve uzman görüşlerinin sentezlenmesi sonucunda bir soru formu oluşturulmuştur.

Anket ölçeklerinin geliştirilmesinde madde havuzu oluşturma, uzman görüşleri, ön test, faktör analizi ve güvenilirlik basamakları takip edilir (Karasar, 1995: 139-143). İlgili yazın taraması ve yapılan pilot uygulamaların ardından hazırlanan soru formu ilk etapta 2012 Haziran-Temmuz ayları arasında uygulanmıştır. Ön test kapsamında, İstanbul, Antalya ve Muğla illerinde uygulanan anketlerden 76 adedi ele alınmıştır. Ön test için toplanan anketler araştırmanın evrenini oluşturan milliyetler bazında toplanmıştır. Pilot çalışma neticesinde, bazı ifadelerin soru formundan çıkarılmasına ve bazı sorularda anlam karışıklığına neden olan sözcüklerin daha yalın sözcüklerle değiştirilmesine karar verilmiştir.

Soru formunun güvenilirliği, içsel tutarlılık analizi yaklaşımına göre ölçülmeye çalışılmış ve bu analizde en yaygın kullanılan yöntem olan Cronbach Alpha olarak bilinen alfa katsayısına bakılmıştır. Düzenleme sonucunda yapılan güvenilirlik analizi sonucunda alfa (cronbach alpha) değeri 0.770 olarak tespit edilmiştir. . Kabul edilebilir bir değer en az 0.7 olması arzu edilir (Altunışık vd., 2012: 126). Güvenilirlik analizi sonrasında tatil dönemlerinde sergilenen liminoid davranışlara ilişkin boyutlar belirlenmiştir. Soru formunda gerekli düzenlemeler yapılarak, soru formuna son hal verilmiş ve uygulamaya konmuştur. Belirlenen evren ve örneklem çerçevesinde toplanan 465 anket araştırmaya dâhil edilmiştir.

Bu araştırmada yerli ve yabancı turist davranışlarını ve profilini belirlemede turistlerin milliyeti ve katıldıkları tatil türü temel değişkenler olarak kabul edilmiştir. Yazın taramasından hareketle yapılan bu çalışmada, turistlerin tatil dönemlerinde sergiledikleri liminoid davranışlar ile ilişkili olan faktörlere yönelik test edilecek olan hipotezler şunlardır:

Hipotez 1: Liminoid davranış sergilemede milliyete göre farklılık vardır.

Hipotez 2: Liminoid davranış sergilemede tatil türüne göre farklılık vardır.

Araştırmacıyı bu iki hipoteze yönelten temel neden literatür taraması sonucunda liminoide özgü davranışların en fazla görüldüğü alanlar olarak sahil kenarlarının örnek verildiği kanaatine varılmıştır. Bu nedenle,  $H_2$  olarak belirlenen liminoid davranış sergilemede tatil türüne göre farklılık vardır hipotezi teste konu edilmiştir. Bununla birlikte, söz konusu davranışların milliyete göre bir farklılık gösterip göstermediği de  $H_1$  hipoteziyle sorgulanmıştır.

Katılımcıların milliyeti ile tatil dönemi sergilenen liminoid davranış ifadelerine yönelik olarak verilen yanıtlar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı, Tek Yönlü Varyans Analizi ile test edilmiş ve istatistiksel açıdan anlamlı farklılık bulunan davranışların hangi milliyetten kaynaklandığını anlamak için ikili karşılaştırmalar (post-hoc), Tukey düzeltmesi kullanılarak yapılmıştır. Katılımcıların katıldıkları tatil türü ile liminoid davranış ifadelerine verdikleri yanıtlar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olup olmadığı ise Bağımsız Gruplar Arası T Testi ile test edilmiştir. Gerçekleştirilen normallik sınaması sonucunda verilerin normal dağılıma sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu nedenle verilerin analizinde parametrik testler kullanılmıştır.

## 6. Verilerin Analizi ve Bulguların Yorumlanması

Araştırmaya katılan 465 katılımcının cinsiyet, yaş ve medeni durumlarına göre dağılımı şu şekildedir; katılımcıların %41.7'si kadın, %56.8'i erkektir. %21.3'ü 18-25 yaş, %30.1'i 26-35 yaş, %25.4'ü 36-45 yaş, %15.1'i 46-55 yaş ve %4.52'si 56-65 yaş aralığındadır. Katılımcıların %47.1'i evli ve %42.4'ü ise bekârdır. Milliyete göre ise; Türk, Rus ve Arap katılımcıların her birinin oranı %20, İngiliz katılımcıların oranı %20.4 ve Alman katılımcıların oranı ise %19.6'dır.

### ***Turistlerin Tatil Dönemlerinde Sergiledikleri Liminoid Davranışlar***

Analizleri güçlendirmek ve söz konusu davranışların turistlerin milliyeti ile katıldıkları tatil türü arasındaki farklılıkları genel bir çerçevede inceleyebilmek için soru formu maddeleri üzerine faktör analizi uygulanmıştır. Yürütülen Temel Bileşenler Analizi'nde Kaiser Meyer Olkin (KMO) değeri 0.909 olarak elde edilmiştir. Katılımcıların verdiği cevaplara göre değişkenler arasındaki korelasyonun hesaplanarak, temel bileşenler tekniği ile varimax döndürmesine göre yapılan faktör analizi sonucunda, soru formunun yapısı değerlendirilmiş ve madde sayısı 45'ten 23'e indirilmiştir.

Faktörler üzerinde 0.40 yükleme değeri ölçüt alınarak 5 faktör bulunmuş ve analiz sonuçları Tablo 1'de verilmiştir. Alpha (Cronbach) değeri 0.904 olarak tespit edilmiştir. Toplam açıklanan varyans ise % 55.187'dir. Birinci boyut "hazcılık"; ikinci boyut "gizlilik"; üçüncü boyut "tolerans ve kuralsızlık"; dördüncü boyut "kimliğinden sıyrılmama" ve beşinci boyut ise "oyun/oyuncu davranışı" olarak tanımlanmıştır. Boyutların isimlendirilmesinde literatürden yararlanılmış olup, elde edilen boyutların genel itibarı ile literatürü desteklediği görülmektedir.

Tablo 1'e göre, toplam açıklanan varyans %55.187'dir. Birinci boyut açıklanan varyansın %32.974'ünü, ikinci boyut %6.8'ini, üçüncü boyut %5.765'ini, dördüncü boyut %5.022'sini ve beşinci boyut %4.627'sini açıklamaktadır. Bu sonuçlara göre bakıldığında, birinci boyutun değerinin, diğerlerine oranla oldukça yüksek olduğu görülmüştür. Söz konusu ifadelerin aslında tek boyutu temsil ettiği de ifade edilebilir. Bu davranışlar şu şekilde açıklanabilir;

**"Hazcılık"** davranışında; kişi tatil döneminde ne hissediyorsa, nasıl yaşamak istiyorsa öyle davranır. Bu davranış türünde; sınırsız eğlence, sorumlulukların terki, anı yaşama ve ilkel isteklerin tatminine yönelme ifadelerinin hepsi birlikte bireylerin, tatil anlarında hazcı deneyimlere odaklanmaya yönelik değerlendirmelerini içermektedir.

**"Gizlilik"** davranışında; turist, tatil döneminde tıpkı maskeli bir baloda olduğu gibi farklı bir kimlikle, kimsenin kendisini tanımadığı bir ortamda yaşamak istediği kimliğini yaşayacaktır. Bu davranış türünde turist, tatil yaptığı yeri günlük yaşamında yapamadıklarını yapabileceği gizli mekân olarak görmektedir. Bu gizli kimlik, kişiye uygun olmadığını bildiği bazı şeyleri yaptıran bir kimliktir. Burada bahsedilen, kişinin gizli bir mekânda yaptıklarının gizli kalmasını istemesi ve sahip olduğu bir takım değer ve inançlarını sessizce terk etmesidir.

**Tablo: 1**  
**Liminoid Davranış Soru Formu Faktör Analizi Sonuçları (n:465)**

Faktörler	Faktör Yükleri	Varyans Açıklama Oranı	Kümülatif Varyans	Güvenilirlik Katsayısı
<b>Boyut 1: Hazcılık (Hedonizm)</b>		<b>32.974</b>	<b>32.974</b>	<b>0.793</b>
Tatilde, normal yaşantımda görüşmeyeceğimi bilsem de tanımadığım insanlarla vakit geçirmek hoşuma gider.	.697			
Tatillerde ne hissediyorsam, nasıl yaşamak istiyorsam öyle davranırım.	.684			
Tatillerde günübirlik arkadaşlıklar kurarım.	.669			
Tatilde kısa bir anlık da olsa lüks yaşamı tatmak isterim.	.593			
Tatilde eğlence mekânlarında normalden daha çok vakit geçiriyorum.	.541			
Tatil dönemlerinde eğlenceyi sınırsızca yaşamaya çalışırım.	.502			
<b>Boyut 2: Gizlilik</b>		<b>6.800</b>	<b>39.774</b>	<b>0.801</b>
Tatilde kendimi maskeli bir baloda gibi hissederim (kimsenin beni tanımadığı bir ortamda tamamen farklı bir kimlikte olurum)	.675			
Tatilde yaptıklarımı ailemin (anne, baba, eş, çocuk) bilmelerini istemem.	.674			
Tatil yaptığım yer, benim için günlük yaşamımda yapamadıklarımı yaptığım gizli mekânımdır.	.663			
Bazı şeylerin günah olduğunu bildiğim halde tatilde yaptığım olur.	.545			
Tatilde tanımadığım karşı cinsle iltifatlarda bulunurum.	.540			
Tatil dönemlerinde değer ve inançlarım konusunda biraz daha esnek olabilirim.	.462			
<b>Boyut 3: Tolerans ve Kuralsızlık</b>		<b>5.765</b>	<b>45.539</b>	<b>0.775</b>
Tatilde geleceğimi ve geçmişimi düşünmeden anın tadını çıkarmaya çalışırım.	.690			
Tatilde olduğum zaman olumsuzlukları görmezden gelirim.	.649			
Tatil dönemlerinde gelecek kaygısı taşımam (meslek, para, eş, çocuk...)	.574			
Tatil atmosferi bazı insanları baştan çıkarabilir (revü kızları, gece eğlenceleri, animasyon gösterileri gibi).	.568			
Tatilde karşı cinsle kaçamağa daha ılımlı yaklaşırım.	.528			
Tatildeki davranışlarım normal davranışlarıma göre daha kuraldışıdır.	.522			
<b>Boyut 4: Kimliğinden Sıyrılma</b>		<b>5.022</b>	<b>50.560</b>	<b>0.699</b>
Tatilde normalde en yakınlarımla bile bana yaptırılmayacakları şeyleri sırf eğlenmek için yaparım.	.806			
Tatilde benden beklenmeyecek şeyler yaparım.	.696			
<b>Boyut 5:Oyun/Oyuncu Davranışı</b>		<b>4.627</b>	<b>55.187</b>	<b>0.563</b>
Tatil dönemlerinde kendimi bir oyuncu gibi hissederim.	.749			
Tatil dönemlerini bir oyun gibi düşünürüm.	.665			
Tatilde gerçek yaşamımdakine göre daha sahte davranışlar sergileyebilirim.	.529			

Bu davranış türünde birey, yaptığı davranışın uygunluğu/uygunsuzluğu konusunda bir farkındalığa sahip, fakat sadece tatil dönemlerine ilişkin kendisine böyle bir serbestlik verebilmektedir. "Gizlilik" davranışında, etkili olan önemli unsurlardan birisinin tanınmışlık veya tanınmamışlık olduğu söylenilebilir. Tatil dönemlerinde bazı insanlar,

özellikle yalnız seyahat etmeyi seçerek gittikleri mekânlarda "tanınmamışlık" özelliğinden yararlanarak bu tanınmamışlığın verdiği duygu ile günlük yaşamlarında sergiledikleri kimliklerinden ayrılmaktadır. Bu davranışa göre turistler, tatil mekânlarında günlük yaşamlarındaki insanlar tarafından bilinmesini istemedikleri şeyleri yapıp, günlük yaşamlarındaki kuralları da bir ölçüde esneterek kendi gizini yaşamaktadır denilebilir.

**"Tolerans-Kuralsızlık"** davranışında da hazcılık davranışında olduğu gibi insanlar tatilde, geleceği ve geçmişi düşünmeden anın tadını çıkarmaya çalışır. Ancak hazcılık davranışından farklı olarak, kişi anın tadını çıkarmaya çalışırken aynı zamanda olumsuzlukları görmezden gelebilmektedir. Küçük tatsızlıklarla huzurunun kaçmasını istemeyen turist, anlık tatmine odaklandığı için geleceğe ilişkin plan ve programlarını askıya alarak geleceğe ilişkin kaygılanmak istemez. Tatil atmosferinin bazı insanları baştan çıkarabileceği düşüncesi turistlerde egemendir. Bu düşünceye sahip turist, tatilde karşı cinsle kaçamağa daha ılımlı yaklaşmakta ve tatilde normal davranışlarına göre daha kuraldışı davranışlar sergilemektedir. Bu davranış türünde turist, gününü gün etme mantığıyla kuralları yok sayıp, geleceği ve geçmişi düşünmeden zamanını geçirmektedir.

**"Kimliğinden Sıyrılmama"** davranış türünde birey, gizlilik davranışında görülen kimlik değişiminden biraz daha farklı olarak tatilde, normalde en yakınlarının bile yaptırılmayacağı şeyleri sırf eğlenmek için yaparak kendisinden beklenmeyecek davranışları sergiler. Bu davranış türünde, bireyin olduğundan daha farklı davrandığı ya da davranmaya çalıştığı ifade edilebilir. Kimliğinden sıyrılmama davranışında, bireyin tatilde farklı bir kimlik sergilediğinin farkında olduğu ve tatil atmosferinin etkisi ile bir ölçüde kimsenin bilmediği yönlerini ortaya çıkararak kendini gerçekleştirdiği ifade edilebilir.

**"Oyun-Oyuncu"** davranışında, tıpkı her oyunun bir kuralı olduğu gibi tatili de iyi vakit geçirme aracı olarak değerlendiren insanlar konaklama, yeme-içme, eğlence vb. turistik tesislerin kuralları dâhilinde eğlenceli vakit geçirirler. Bu davranış türünde insan, kendini bir oyuncu gibi hisseder, tatil dönemlerini bir oyun gibi düşünür ve tatilde gerçek yaşamındaki göre daha sahte davranışlar sergileyebilir. Fakat bunların hepsi, kişinin bilinçli olarak yaptığı şeylerdir. İnsanlar normalde özendikleri yaşamı, tatillerini geçirmek için seçtikleri bölgede bulunan turizm işletmelerinin sunduğu mekânlarda yaşamaya çalışırlar.

### ***Liminoid Davranış Sergilemede Milliyete Göre Farklılık Analizi***

Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi sonucuna göre tatil dönemlerinde sergilenen liminoid davranışlar ile araştırmaya katılan turistlerin milliyeti arasında hazcılık için [F(4, 460)=34,027, p=.000]; gizlilik için [F(4, 460)=54,497, p=.000]; tolerans-kuralsızlık için [F(4, 460)=34,118, p=.000]; kimliğinden sıyrılmama için [F(4, 460)=5,214, p=.000] ve

oyun/oyuncu için [F(4, 460)=16,093, p=.000] olduğundan istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık vardır denilebilir.

**Tablo: 2**  
**Liminoid Davranışlar ile Katılımcıların Milliyetinin Tek Yönlü Varyans Analizi ile Karşılaştırılması**

Liminoid Davranış Tipleri	Milliyet	F	Ortalama	Std.Sapma	F	Sig.
Hazcılık	Türk	93	3,0860	,90477	34,027	,000
	Arap	93	3,8065	,39722		
	İngiliz	94	3,8511	,43890		
	Rus	93	3,8495	,38859		
	Alman	92	3,8261	,45954		
Gizlilik	Türk	93	2,8602	,78839	54,497	,000
	Arap	93	3,8817	,38588		
	İngiliz	94	3,7234	,59395		
	Rus	93	3,9140	,43379		
	Alman	92	3,7174	,54118		
Tolerans-Kursalsızlık	Türk	93	3,1613	,85071	34,118	,000
	Arap	93	3,8387	,42453		
	İngiliz	94	3,8298	,37783		
	Rus	93	3,9247	,30348		
	Alman	92	3,8370	,45155		
Kimliğinden Sıyrılma	Türk	93	3,2366	1,04671	5,214	,000
	Arap	93	3,7742	,69359		
	İngiliz	94	3,5426	,74292		
	Rus	93	3,6667	,90089		
	Alman	92	3,4783	,88303		
Oyun/Oyuncu	Türk	93	2,9462	,81248	16,093	,000
	Arap	93	3,6452	,65350		
	İngiliz	94	3,4894	,56311		
	Rus	93	3,3118	,60753		
	Alman	92	3,5435	,63615		

Yapılan Tukey Testi ile istatistiksel açıdan anlamlı farklılığa neden olan gruplar belirlenmiştir. Hazcılık, gizlilik ve tolerans-kursalsızlık liminoid davranış ifadelerine Türk katılımcılar diğer katılımcılara oranla daha düşük düzeyde katılım sergilemektedir. Bu nedenle Türk turistlerin bu tutumu istatistiksel açıdan anlamlı farklılığa neden olmaktadır. Ancak, kimliğinden sıyrılma liminoid davranış ifadelerine Türk katılımcıların dışında Alman katılımcıların da diğer katılımcılardan farklı olarak daha düşük düzeyde onay verdikleri görülmektedir. Bu nedenle, kimliğinden sıyrılma boyutunda anlamlı farklılığa sebep olan grup Türk ve Alman katılımcılardır. Oyun-oyuncu liminoid davranış boyutunda ise, istatistiksel açıdan anlamlı farklılığa sebep olan Arap ve Alman katılımcılar olmuştur.

Tatil dönemlerinde bazı insanlar, özellikle yalnız seyahat etmeyi seçerek gittikleri mekânlarda "tanınmamışlık" özelliğinden yararlanarak bu tanınmamışlığın verdiği duygu ile günlük yaşamlarında sergiledikleri kimliklerinden ayrılmaktadır. Bu açıdan yaklaşıldığında Türk turistlerin liminoid davranış ifadelerine diğer katılımcılara oranla daha az katılım göstermeleri bireylerin yaşamdaki söz konusu esnekliğin de sınırları olduğunu akıllara getirmektedir. Bu nedenle hem gidilen turizm bölgesi hem de bireyin kendi kültürü tatil anını şekillendirirken, aynı zamanda katıldığı turizm türü de bu anı ve bu ana ilişkin deneyimleri şekillendirecektir.

### *Liminoid Davranış Sergilemede Tatil Türüne Göre Farklılık Analizi*

Katılımcıların, katıldıkları tatil türü ile liminoid davranış ifadelerine verdikleri yanıtlar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olup olmadığı Bağımsız Gruplar Arası T Testi ile analiz edilmiş ve test sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

**Tablo: 3**  
**Liminoid Davranışlar ile Tatil Türünün Bağımsız Örneklem t-Testi ile Analizi**

Liminoid Davranış Türleri	Tatil Türü	F	Ortalama	Std.Sapma	t değeri	Sig.
Hazcılık	Kitle	247	3,8057	,56551	4,505	,000
	Kültür	218	3,5459	,66527		
Gizlilik	Kitle	247	3,7166	,60540	3,250	,001
	Kültür	218	3,5092	,75129		
Tolerans-Kuralsızlık	Kitle	247	3,7652	,55722	1,826	,069
	Kültür	218	3,6651	,61680		
Kimliğinden Sıyrılmama	Kitle	247	3,6883	,65950	3,837	,000
	Kültür	218	3,3716	1,04926		
Oyun/Oyuncu	Kitle	247	3,3441	,71496	-1,407	,160
	Kültür	218	3,4358	,68426		

Bağımsız gruplar arası t testi sonucu hazcılık için [t (463)=4.551, p=.000]; gizlilik için [t (463)=3.294, p=.001] ve kimliğinden sıyrılmama için [t (463)=3.943, p=.025] olduğundan katılımcıların hazcılık, gizlilik ve kimliğinden sıyrılmama liminoid davranış ifadelerine verdikleri yanıtlar ile tatil türü arasında p<0,05 olduğundan istatistiksel açıdan anlamlı farklılık vardır. Tolerans-kuralsızlık için [t (463)=1.837, p=.067] ve oyun/oyuncu için ise [t (463)=-1.411, p=.159] olduğundan, tolerans-kuralsızlık ve oyun/oyuncu liminoid davranış ifadelerine verilen yanıtlar ile katılımcıların katıldıkları tatil türü arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Gray, 1970 yılında yaptığı çalışmasında, gezilerin nedenlerini ikiye ayırmış ve bu nedenlerin birincisini güneş isteği, ikincisini ise gezinme isteği şeklinde irdelemiştir. Gray (1970'den akt. Barutçugil, 1989: 34) gezme tutkusunu, bilineni bilinmeyenle değiştirme,



alışılmış olanı terk etme, farklı mekân ve insanları tanıma gibi isteklerle tanımlarken, güneş tutkusunu, yaşanılan yerde bulunmayı yaşamak için başka bir yerde daha iyi bir ortamın bulunmasına bağlı olarak oluşan seyahatler şeklinde bir tanımlama yapmıştır. Gray’in de yapmış olduğu bu çözümlenmelerdeki gibi tatil için seçilen mekân günlük yaşamda istenilen ve arzu edilen ama ulaşılamayan özellikli bir mekân olmalı ve alışkanlıkların terkedilmesi ve bilinen ile bilinmeyenin yer değiştirmesine zemin hazırlayan bir mekân olmalıdır.

## 7. Sonuç

Tatil dönemlerinde, turistler tarafından sergilenen liminoid davranışları belirlemeye yönelik olan bu çalışma, öncelikle literatürde eksikliği görülen turist davranışları ve dolayısıyla turist ve tatil psikolojisi konularına önemli ölçüde katkı sağlayacaktır.

“Geçiş ritüellerinde” kullanılan “liminal aşamanın” gönüllü etkinlikler esasındaki eşiksel halini tanımlamak için Turner (1979) tarafından önerilen “liminoid” kavramı, bu çalışmada insanların günlük hayatlarına bir süreliğine ara verdiği turistik faaliyetler esasındaki arada kalmışlık durumunu ifade eden bir kavram olarak ele alınmış ve tatil dönemlerinde insanlarda görülen eğlence ve hazzla ilişkin geçici davranış değişikliklerine bir karşılık olarak kullanılmıştır.

Yapılan analizler neticesinde elde edilen bulgulara göre, insanların günlük yaşamlarından kısa bir süreliğine ayrıldığı anda (eşikte) yaşadıkları beş tür liminoid davranış bulunmaktadır. Bu davranışlar, milliyete ve tatil türüne göre değişmektedir. Araştırma sonucunda hazcılık (hedonizm), gizlilik (privacy), tolerans ve kuralsızlık (tolerance and anomaly), kimliğinden sıyrılma (identity detachment) ve oyun/oyuncu (play/player) olmak üzere beş farklı liminoid davranış ortaya çıkmıştır. Her bir davranış türünde, bireylerin günlük yaşamdan daha farklı olarak sergiledikleri ya da sergilediklerini düşündükleri davranışlara yer verilmektedir.

Araştırmada elde edilen verilerin analizi sonucunda ortaya çıkan davranış türleri liminoid davranışlar olarak adlandırılmıştır. Literatürden ve araştırma sonucunda ulaşılan beş liminoid davranış türünden yola çıkılarak “liminoid turist” kapsamında değerlendirilebilecek, hazcı (hedonist) turist, gizli (anonymous) turist, hoşgörülü (permissive) turist, kimiksiz (faceless) turist ve oyuncu (player) turist olmak üzere beş farklı turist tipi önerilmiştir. Bu turist türleri ve özellikleri şu şekilde özetlenebilir;

**Hazcı Turist:** Anlık mutluluklara odaklanan hazcı turist, günlük yaşamında gerçekleştirmediği hayallerini ve fantezilerini gerçekleştirmek için turistik mekânları bir araç olarak görmektedir. Hazcı turist, tatilde gününü gün eden, geçici arkadaşlıklar kuran,

tanımadığı insanlarla vakit geçiren, sınırsızca eğlenen, sorumluluklarından ve kaygılarından uzakta ilkel arzu ve isteklerinin tatminine yönelik turisttir.

**Gizli Turist:** Gizli turist aile ve yakın arkadaşlarından uzakta, kimsenin kendisini tanımadığı bir ortamda olmanın verdiği bir duyguyla hareket eder. Tatil yaptığı yeri, gözlerden uzakta, kendi gizemini yaşadığı gizli bir mekân olarak algılar. Bu turist, değer ve inançlarını bilinçli olarak terk eder fakat söz konusu terk ediş, geçici bir süreliğine yaşadığı için turisti rahatsız etmez.

**Hoşgörülü Turist:** Anlık mutluluklara odaklanma, bu turistin de temel karakteri olmakla birlikte hancı turistten farklı olarak kuralları yoksayar. Geleceğe yönelik plan ve programları askıya alır. Kuralları yoksayan hoşgörülü turist, gününü gün etme mantığıyla hareket ederek tatilin kendisine sağladığı kurnalsızlıktan haz alır. Bu turist günlük yaşama ilişkin düzeni bozar hatta olumsuzlukları da görmezlikten gelerek tatilini doyasıya yaşar.

**Kimliksiz Turist:** Bu turistin en önemli özelliği, planlanmamış bir şekilde sırf eğlenmek için kendisini oyunun akışına kaptırmasıdır. Kimliksiz turist oyunda bir joker gibi oyunun tüm rollerine ayak uydurabilecek bir niteliktedir.

**Oyuncu Turist:** Oyuncu turist, tatilleri birer oyun olarak görürken, kendisini de bu oyunu oynayan bir oyuncu olarak görmektedir. Bu tür turist, tatilde bir kral ya da kraliçeymiş gibi davranabileceği gibi, kırsal turizm faaliyetlerine katılarak köy yaşamını deneyimleyerek, köylüymüş gibi de davranabilir. Oyuncu turist normalde ait olmadığı bir statüye aitmiş gibi yaparak bu ölçüde hizmet almaktan hoşlanır.

Turist davranışına liminoid eksenli yaklaşan bu çalışma, ulusal ve uluslararası yazının yanı sıra bu alana ilgi duyan veya duyacak akademisyen ve araştırmacılar için bir kaynak teşkil edecektir. Özellikle, turizm ve psikoloji ilişkisine ilgi duyan akademisyenler ve araştırmacılar için çalışmanın yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Bu konu üzerinde yapılacak olan farklı araştırmalarla bu tür çalışmaların sayısı ve çeşitliliği artırılabilir. Gelecekte yapılacak olan çalışmalarda farklı turist gruplarına ve farklı turizm türlerine yönelik araştırmalar yapılmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.

Turistleri doyum noktasına ulaştıran tatil dönemleri ya da bu çalışmanın önerisiyle liminoid alanlar, gerek turizm işletmecileri gerekse diğer işletmeciler tarafından turistlerin tatillerine uygun olarak hazırlanmaktadır. Liminoid evrede gerçekleşen eğlence ve hazzaya yönelik faaliyetlerin turistlerin ruhsal sağlığına katkısı düşünüldüğünde turistler için bu ortamları hazırlayan turizm işletmelerinin varlığının ne kadar önemli olduğu görülmektedir. Başta turizm işletmeleri olmak üzere, tatil bölgesinde faaliyet gösteren tüm

işletmeler, turist için bir tatil ortamı hazırlayıcısı olarak turistin sergileyeceği davranışlarda moderatör işlevi görmektedir.

Evini ve işini bir süreliğine arkasında bırakarak çeşitli seyahat motivasyonlarıyla yola çıkan turist, bilinmeyene doğru yol alırken yanında bulunacak bir tur rehberinin yanı sıra dilini ve yaşam tarzını bilmemesine rağmen, ayak bastığında dilini bilen bir transfer elemanının varlığı, gidilen yerde yabancı olarak tanımlanan turist için kendisini güvende hissetmesine yardımcı olan unsurlardandır. Bu noktadan hareketle, turizme doğrudan ve dolaylı olarak mal ve hizmet arzında bulunan işletmeler, turisti bulunduğu ortamda güvende hissettirecek uygulamalara daha fazla önem vererek, turist memnuniyetini sağlayacak ve tatmini artıracaktır.

Turistin tatil döneminde sergilediği davranışlar ve tatilden beklentisi gibi konularda önceden fikir sahibi olunması pazarlama karmasından daha etkin bir şekilde yararlanılmasını sağlayacaktır. Bu da daha etkili bir pazarlama ve tanıtım politikasının oluşturularak kıt olan kaynakların etkin kullanılmasını sağlayacaktır.

Turizm destinasyonunda faaliyet gösteren işletmeler, turistin tatil için belirlediği destinasyona ulaştıktan sonra yaşadığı ruhsal hareketlilik sürecinde turistin yanında olan işletmelerdir. Bu noktada önemli olan husus, işletme personeli ve yerel halk için destinasyonun günlük yaşam alanı, turist için ise boş zamanını geçirdiği bir mekân olmasıdır. İşletme personeli, aynı zaman diliminde ve aynı ortamda turistler ile farklı amaçlarla aynı ortamı ve anı paylaştığının bilincinde olmalıdır. Ortam aynı olmasına rağmen, ortamdan beklenen fayda farklıdır. Bir taraf yaşamını idame ettirmeye çalışırken diğer taraf böyle bir kaygıdan uzakta eğlenmeye, dinlenmeye ve rahatlamaya çalışmaktadır.

Turizm işletmelerinde düzenlenecek animasyon ve rekreasyon faaliyetlerine turistin aktif katılımının sağlanması, bulunulan ortama daha kolay ve hızlı bir uyumun yanı sıra ortamdaki maksimum hazzın alınmasını da sağlayacaktır. Turistin kendini mutlu hissedeceği bir mekânın görsel ve estetik tasarım sürecinde, turistin beklentileri ve tatilde sergilediği davranışlar hakkında fikir sahibi olunmasının, turist tatmini açısından çok önemli olduğu düşünülmektedir.

Bu araştırma, bir kişinin turist olarak tatil döneminde günlük yaşamından daha farklı bir kimliğe bürünerek farklı davranışlar sergilediğini vurgulamaktadır. Bu farklı davranışlar, yerel halk ile aynı mekânda gerçekleşmektedir. Bu nedenle, turistlerin sergileyeceği ve muhtemelen bölge halkı tarafından tuhaf, küstah, şımarıklık, saygısızlık, küçümseme, alay edilme hatta bir tür saldırganlık olarak algılanabilecek davranışlara karşı yerel halkın bilinçlendirilmesinin muhtemel yanlış anlaşılımları ve bu nedenle

gerçekleştirilecek tacizleri önleyeceği düşünülmektedir. Bu bilinçlendirme faaliyeti, kamu yönetimini temsil eden merkezi ve yerel yönetim birimleri tarafından yapılmalıdır.

Bir turizm destinasyonunun ulusal ve uluslararası tanıtımı genellikle kamu yönetimi tarafından yapılır. Kamu yönetiminin ulusal ve uluslararası düzeyde gerçekleştireceği tanıtım faaliyetlerinde, turistlerin gittikleri destinasyonda ne aradıkları ve hangi motivasyonlarla hareket ettikleri bilinirse, turistlerin ilgisini çekebilecek unsurlara vurgu yapılabilir. Bununla birlikte, bir destinasyonunun tanıtım sürecinde sadece doğal, tarihi ve kültürel kaynaklara odaklanılmaması, destinasyonda bulunan yerel halkın değerlerine de vurgu yapılmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.

Merkezi ve yerel yönetimlere bağlı müze, ören yeri ve antik şehir gibi tarihi ve kültürel mirasın bulunduğu mekânlarda, mekâna uygun gösteriler ve canlandırmaların yapılması, destinasyonun çekiciliğinin yanı sıra turistin bu mekânlarda geçirdiği süreçte aldığı hazzı da artıracaktır.

Yerel halka, destinasyonda bulunan sivil toplum kuruluşlarına, mesleki örgütlere ve işletmelere yönelik olarak, turist kimdir? ve turist ne ister? gibi önemli konuların değerlendirildiği çeşitli toplantılar organize edilerek, bölgede turizm faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde gelişmesi sağlanabilir. Özellikle, turizmin henüz gelişmediği fakat geliştirilmesi planlanan bölgelerde yürütülecek tanıtım faaliyetlerinde, turist hakkında yapılacak bilinçlendirme çalışmaları ile turiste karşı herhangi bir tacizi önleyerek hoşgörülle yaklaşılması sağlanabilir. Bu noktada turist, çalışan ve yerel halkın aynı mekânı paylaşma nedenlerinin farklılıkları üzerinde önemle durulmalıdır.

Turistin, tatilini geçirmek için tercih ettiği destinasyonda bulunan dinlenme parkı, ormanlık alan, mesire yeri, çay bahçesi, hayvanat bahçesi ve temalı park gibi genelde kamu idareleri tarafından işletilen veya yürütülen birçok kamusal alana ilişkin düzenlemeler yapılırken, bölgeye gelen turist profilinin de göz önüne alınmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın ve çalışma kapsamında yapılan araştırma neticesinde elde edilen bulguların genel bir değerlendirmesinin yapıldığı bu sonuç bölümünde; yararlanılan yazın ve elde edilen bulgular ışığında akademisyenler, araştırmacılar, turizme doğrudan veya dolaylı olarak ürün arzında bulunan işletmeler ve bir destinasyonun en önemli paydaşlarından olan kamu yönetimi için öneriler ve alınacak önlemler tartışılmıştır. Bu kapsamda çalışmanın, hem turizmin teorik yönüyle ilgilenen hem de bu teorilerden pratik yararlar sağlamak isteyen taraflar için yararlı bir kaynak olacağı düşünülmektedir.

## Kaynakça

- Altunışık, R. & R. Coşkun & S. Bayraktaroğlu & E. Yıldırım (2012), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*, Geliştirilmiş 7. Baskı, Sakarya, Sakarya Yayıncılık.
- Bauer, I. (2009), "Relationships between Female Tourists and Male Locals in Cuzco/Peru: Implications for Travel Health Education", *Travel Medicine and Infectious Disease*, 7, 350-358.
- Berdychevsky, L. & Y. Poria & N. Uriely (2013), "Sexual Behavior in Women's Tourist Experiences: Motivations, Behaviors, and Meanings", *Tourism Management*, 35, 144-155.
- Currie, R.R. (1997), "A Pleasure-Tourism Behaviours Framework", *Annals of Tourism Research*, 24(4), 884-897.
- Dann, M.S.G. (1977), "Anomie, Ego-Enhancement and Tourism", *Annals of Tourism Research*, 4(4), 184-194.
- Dann, M.S.G. (1981), "Tourist Motivation an Appraisal", *Annals of Tourism Research*, 8(2), 187-219.
- Egan, C. (2009), "Sexual Behaviour of International Backpackers in the Context of Travel in Australia", (*Doctoral Dissertation*), University of New South Wales.
- Galani-Moutafi, V. (2003), "Tourism Research on Greece a Critical Overview", *Annals of Tourism Research*, 31(1), 157-179.
- Getz, D. (2008), "Event Tourism: Definition, Evolution, and Research", *Tourism Management*, 29, 403-428.
- Gottlieb, A. (1982), "Americans' Vacations", *Annals of Tourism Research*, 9, 165-187.
- Gray, H.P. (1970), *International Travel: International Trade*, Heath Lexington, Knetucky, USA. akt. İ.S. Barutçugil (1989), *Turizm İşletmeciliği*, Bursa: Uludağ Üniversitesi Basımevi.
- Honko, L. (2006), "Ritüellerin Oluşum Süreci", (Çev. R. Ersoy), *Milli Folklor Dergisi*, 18(69), 129-140.
- Horn By, M. (2010), "Legere Limini: Wanderers vs. Pilgrims in the Liminal", *The Dulia et Latria Journal*, 3, 77-116.
- Illouz, E. (1997), *Consuming the Romantic Utopia-Love and the Cultural Contradictions of Capitalism*, California: Universtiy of California Press Berkely and Los Angeles.
- Karasar, N. (1995), *Bilimsel Araştırma Yöntemi: Kavramlar, İlkeler, Teknikler*, Yedinci Basım, Ankara: 3A Araştırma Eğitim, Danışmanlık Ltd. Şti.
- Korg, J. (1995), *Ritual and Experiment in Modern Poetry*, USA: Acme Art, Inc.
- Kottak, K.P. (1991), *Anthropology The Exploration of Human Diversity*, McGraw-Hill, Inc., US.
- Kültür Turizm Bakanlığı Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü (2013), <<http://www.ktb.yatirimisletmeler.gov.tr/TR,9854/sinir-giris-cikis-istatistikleri.html>>, 10.02.2013.
- Lett, J.W.R. (1983), "Ludic and Liminoid Aspects of Charter Yacht Tourism in the Caribbean", *Annals of Tourism Research*, 10(1), 35-56.

- Pearce, L.P. (2005), *Tourist Behaviour, Themes and Conceptual Schemes*, Canada: Great Britain by the Cromwell Press.
- Ryan, C. (2002), "Stages, Gazes and Constructions of Tourism", in: C. Ryan (Ed.), *The Tourist Experience*, 2nd. Edition, Thomson, 1-27.
- Selanniemi, T. (2003), "On Holiday in The Liminoid Playground: Place, Time and Self in Tourism", in: G.T. Bauer & B. McKercher, (Ed.), *Sex and Tourism, Journeys of Romance, Love and Lust*, The Haworth Hospitality Press, Binghampton, 19-29.
- Sekaran, U. (1992), *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*, John Wiley, New York, 253, akt. R. Altunışık & R. Coşkun & S. Bayraktaroğlu & E. Yıldırım (2012), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*, Geliştirilmiş 7. Baskı. Sakarya. Sakarya Yayıncılık.
- Shaw, G. & Williams, M.A. (2004), *Tourism and Tourism Spaces*, New Delhi: Sage Publications, India, Pvt Ltd.
- Sommer, G. (2005), "We Have to Please the Guests Environmental Consequences of the Liminality of Tourism", *Ist International Utech/University of Delaware Joint Conference on Hospitality and Tourism to be Held in Montego bay, Jamaica, October 12-15*.
- Swarbrooke, J. & Horner, S. (1999), *Consumer Behaviour in Tourism*, Butterworth-Heinemann, An imprint of Elsevier Science.
- Turner, V. (1974), *Dramas, Fields, and Metaphors Symbolic Action in Human Society*, New York: Cornell University Press.
- Turner, V. (1979), "Frame, Flow and Reflective: Rituel and Drama as Public Liminality", *Japaneese Journal of Religious Studies*, 6(4): 465-499.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2013), *Turizm İstatistikleri*, <[http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=51](http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=51)>, 02.03.2013.
- Varley, J.P. (2011), "Sea Kayakers at the Margins: The Liminoid Character of Contemporary Adventures", *Leisure Studies*, 30(1), 85-98.
- Van Gennep. A. (1909), *Les Rites de Passage*, (Çev. Monika B. Vizdom & Gabrielle L. Caffee), Routledge Library Editions-Anthropology and Etnography, 1960.
- Wagner, U. (1977), "Out of Time and Place: Mass Tourism and Charter Trips", *Ethnos*, 42(1/2), 38-52, <<http://hotelmule.com/wiki/Liminality>>, 20.10.2011.
- Williams, S. (1998), *Tourism Geograpy*, New York: Routledge is an imprint of the Taylor & Francis Group.

Aktaş Polat, S. (2015), “Turistlerin Tatil Dönemlerinde Sergiledikleri Liminoid Davranışlar”, *Sosyoekonomi*, Vol. 23(26), 99-117.

## Türkiye’de Kredi Kartı Kullanımının Para Politikasındaki Rolü ve Etkileri

*Esra KABAĞLARLI, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Selçuk University, Turkey; e-mail: etalasli@selcuk.edu.tr*

### The Role and the Effect of Credit Cards Usage on Monetary Policy in Turkey

#### Abstract

In this study, the role and effect of credit card usage which has increased by the years in terms of volume of credit card transactions and number of users through the monetary transmission policy is investigated. The monetary transmission policy which is used by central banks to reach the inflation and financial stability targets through money policy tools is discussed recently. Credit cards usage which belongs to credit channel in the monetary transmission mechanism, is deployed to see effects on monetary policy and the relationship between the economic growth, inflation and interest rates variables are analyzed by using VAR (Vector Autoregression) model for monthly data over the period 2005–2014 in Turkish economy.

**Keywords** : Monetary Policy, Credit Cards, VAR Analysis.

**JEL Classification Codes** : C32, E44, E50.

#### Öz

Bu çalışmada Türkiye’de yıllar itibari ile artan işlem hacmi ve kullanıcı sayısına sahip kredi kartlarının parasal aktarım mekanizması aracılığı ile para politikasındaki rolü ve etkisi araştırılmaktadır. Merkez bankasının enflasyon ve finansal istikrar hedefine ulaşmakta kullandığı para politikası araçları ile ekonomiyi hangi kanallardan ve nasıl etkileyeceği hususlarını içeren “parasal aktarım mekanizmaları “ son dönemde sıkça tartışılmaktadır. Parasal aktarım mekanizmalarından kredi kanalı içerisinde yer alan kredi kartı kullanımının, VAR (Vektör Otoregresif) modeli kullanılarak; para politikasına etkileri ile büyüme, enflasyon ve faiz oranı gibi değişkenlerle arasındaki ilişki, Türkiye ekonomisi için 2005-2014 yıllarına ait aylık veriler aracılığıyla incelenmiştir.

**Anahtar Sözcükler** : Para Politikası, Kredi Kartları, VAR Analizi.



## 1. Giriş

Günümüz ekonomilerinde nakit ile ödemenin yerini kredi kartları alırken, bunun da gelecek yıllarda daha çok akıllı telefonlarla, mobil ödemeler sayesinde gerçekleşeceği öngörülmektedir. Artık kredi kartına fiziksel olarak gerek duyulmaksızın dijital cüzdanlarla tablettten veya akıllı telefonlardan ödeme yapılması mümkündür. Teknolojik gelişmeler ile birlikte toplam tüketim, paranın dolaşım hızı gibi büyüklüklerde kolayca değişebilmektedir.

Çalışmanın amacı, günümüzde yaygın kullanımı olan kredi kartlarının, parasal aktarım mekanizması aracılığı ile para politikasındaki rolü ve etkinliğinin Türkiye ekonomisi için araştırılmasıdır. Bu amaçla yazılan makaleleri incelediğimizde eski FED başkanı Ben S. Bernanke’nin önemli çalışmaları referans olarak sıkça kullanılmaktadır. Bernanke & Gertler, (1995) konut piyasasının para politikasındaki değişime çabuk tepki verdiğini ancak para politikasının uzun dönem reel faiz oranları üzerinde sınırlı, kontrollü bir etkisinin bulunduğunu belirtmiştir. Bernanke ve Blinder (1992) kredi kanallarının işleyiş mekanizmasını inceledikleri ünlü çalışmalarında VAR analizi ile 1959-1979 dönemi için FED faiz oranı, işsizlik oranı, tüketici fiyat endeksi, banka bilançolarından elde edilen mevduat, kredi ve menkul kıymetler kalemi verilerini aylık olarak kullanmışlardır. Parasal büyüklüklerin reel ekonomiyi etkileme gücü araştırılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre; nominal faiz oranları reel ekonominin içinde yer alan değişkenlerin tahmininde önemli ve yol gösterici bir role sahiptir. Sıkı para politikası uygulamasının hemen akabinde mevduat hacmi azalır ve daraltıcı etkisi zirveye 9 ay içinde ulaşır. Mevduatlardaki düşme kredi hacmini daraltırken, menkul kıymetlerdeki azalma iki yıl içinde giderilir ve ilk seviyeler yakanır. İşsizlik oranı, FED faiz oranlarındaki bir standart sapmalıktan 9 ay sonra yükselirken iki yıl içinde etkisi zirveye ulaşır. Sıkı para politikası sonucunda bankalar ellerindeki nominal değeri düşen menkul kıymetleri elden çıkarır ve verdikleri kredi miktarını azalmazlarken süresi dolan kredileri yenilememeleri sonucunda reel ekonomide bir yavaşlama beklenebilir.

Türkiye’de parasal aktarım mekanizmasının içinde yer alan kredi kanalı ve kredi kartlarını inceleyen çalışmalar içinde Yılmazkuday (2011), 2002-2009 dönemini kapsayan; sanayi üretim endeksi (GSYH yerine), reel kredi kartı kullanım oranı (toplam kredi kartı kullanımı/ TÜFE), bankalar arası gecelik faiz oranı, tüketici fiyat endeksi, döviz kuru (Euro / TL kuru) gibi değişkenleri aylık verilerle, VAR modeli kullanılarak değerlendirmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre; kredi kartı kullanımı, enflasyon oranları üzerinde zamanla artan bir etkiye sahiptir ve para politikası uygulamalarında politika yapıcılar tarafından, kredi kanalı içinde daha fazla önemsenmelidir.

Karpuz (2012), Türkiye için kredi kartı kullanımının yoğunluğuna bağlı olarak 2001-2011 yıllarını iki ayrı döneme bölmüş ve her iki dönem için oluşturulan VAR modeli

sonucunda elde edilen etki- tepki fonksiyonlarını incelenmiştir. Etki- tepki fonksiyonları sonucunda, kredi kartlarının ekonomideki yaygınlığının artmasının, uygulanan para politikası kapsamında bankalarca kullanılan kredi miktarının artırıldığı ya da azaltıldığı (daraltıcı ya da genişletici para politikalarına bağlı olarak) durumda, Merkez Bankasının politikalarının daha gecikmeli olarak sonuç vermesine neden olabileceği tespit edilmiştir. Diğer bir tespit ise; Türkiye’de kredi kanalının fiyatlar genel seviyesi için beklendiği şekilde çalışmadığı, GSYH içinse kısa süreli de olsa beklendiği gibi çalıştığı durumudur. Genişletici para politikaları sonucunda düşen faiz oranlarına paralel olarak, kullanılan kredi miktarının artması ve artan krediler sonucunda da GSYH’de kısa süreli bir artış görülmesi beklenmektedir.

## 2. Parasal Aktarım Mekanizması

Hükümetler ve Merkez Bankaları tarafından yürütülen para politikalarının reel ekonomiyi hangi boyutlarda ve hangi kanallarla etkilediği parasal aktarım mekanizmasının konusunu teşkil etmektedir. Para politikasının toplam talep üzerindeki güçlü etkisi bilinmesine rağmen, merkez bankalarının aksiyonları, toplam arzı sınırlı da olsa etkileyebilmektedir. Literatürde parasal aktarım mekanizmaları için farklı sınıflandırmalar yer alsa da bahsedilen başlıca kanallar; faiz kanalı, kredi kanalı, döviz kuru kanalı, hisse fiyatları kanalı ve bekleşler kanalı olarak sıralanabilir (Taylor, 1995; Mishkin, 1996).



Merkez bankası tarafından gerçekleştirilen ve kısa vadeli faiz oranlarını etkileyecek para politikası aksiyonları reel döviz kurunu ve uzun vadeli faiz oranlarını etkilemektedir. Reel döviz kurundaki değişimler kısa dönemde reel net ihracat, reel

tüketimler, enflasyon, reel yatırımlar ve reel GSYH üzerinde etkili olabilmektedir (Taylor, 1995: 14).

Geleneksel Keynesyen görüşe göre; IS-LM modeli, parasal aktarım mekanizmasının *faiz kanalı* ile işleyişini açık bir şekilde özetlemektedir.

$$M \uparrow \rightarrow i, \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow Y \uparrow$$

M  $\uparrow$  ile gösterilen genişletici para politikası sonrasında reel faiz oranlarındaki düşüş ( $i, \downarrow$ ), sermayenin maliyetini düşürerek yatırımların artmasını ( $I \uparrow$ ) sağlayacaktır. Artan yatırımlar toplam talebin ve çıktının artmasına ( $Y \uparrow$ ) yardımcı olur (Mishkin, 1996: 2).

Tüketim ve yatırım kararlarını faiz oranlarının belirlediği ampirik olarak pek çok çalışmada test edilerek doğrulanmıştır. Bu açıdan para politikalarında gerçekleşen bir aksiyon ve faiz oranlarındaki değişim toplam tüketim harcamalarını, kredileri ve yatırımları etkiler.

Aktarım mekanizması içinde *kredi kanalının* çalışmasını sağlayan banka borçlanma kanalı ile bilanço kanalıdır. Genişletici para politikası sonrasında bankaların rezervleri ve mevduatları artar. Bu şekilde bankaların borç verebilme imkânları yeni kredileri artış gösterir. Kredi şartlarını yerine getirebilen firmaların yatırımları ve dolaylı olarak reel GSYH artış gösterir. Bilanço kanalına göre ise Merkez Bankası tarafından uygulanan sıkı para politikası ile yükselen faizler borçluları olumsuz etkileyerek ödenecek dönem sonu faiz harcamalarını artırır. Diğer taraftan artan faizler, sabit faizli tahvil ve bonoların nominal değerini düşürür. Bu durum banka ve hane halkının finansal açıdan ellerinde bulunan menkul kıymetlerin değerinin düşmesine ve daha az harcamalarına yol açar (Bernanke & Gertler, 1995: 36-40).

$$M \uparrow \rightarrow \text{Banka Mevduatları} \uparrow \rightarrow \text{Banka Kredileri} \uparrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow Y \uparrow$$

Genişletici para politikasının küçük işletmelerin harcamaları ve yatırımları üzerindeki refah etkisi büyük işletmelere göre daha fazladır. Büyük işletmeler bankaların aracılığı olmadan da bono, tahvil ve hisse senedi arzı yoluyla sermaye piyasalarına direkt ulaşabilirken küçük işletmeler banka kredilerine daha çok bankalar aracılığı ile ulaşırlar (Mishkin, 1996: 9).

Parasal aktarım mekanizması içinde *döviz kuru kanalının* etkinliği ülkenin sermaye hareketlerine açıklığına bağlıdır. Örneğin faiz oranındaki artış ülke parasının değer kazanmasına ve ithal malların ucuzlamasıyla beraber enflasyonun düşmesine yol açacaktır.

Sermaye hareketlerine açık olan küçük ve esnek döviz kuruna sahip bir ülkede döviz kuru kanalı önemli bir rol üstlenebilir (Taylor, 1995: 16).

$$M \uparrow \rightarrow i, \downarrow \rightarrow E \downarrow \rightarrow NE \uparrow \rightarrow Y \uparrow$$

$M \uparrow$  ile gösterilen genişletici para politikası sonrasında reel faiz oranlarındaki düşüş ( $i, \downarrow$ ), ülke parasını deşersizleştirerek, net ihracatın artmasını ( $NE \uparrow$ ) sağlayacaktır. Artan ihracat, toplam talebin ve çıktının artmasına ( $Y \uparrow$ ) yardımcı olur (Mishkin, 1996: 3).

*Hisse senedi kanalı*; Tobin’in  $q$  teorisine göre; para politikasındaki gelişmeler hisse senedi değerini değiştirerek ekonomiyi etkilemektedir. Tobin işletmelerin piyasa değerlerini sermaye maliyetlerine bölerek  $q$  olarak tanımlamıştır.  $q$ ’nun yükselmesi şirket değerlerinin sermaye maliyetlerine oranla yüksek olmasını ve yatırımların artmasını sağlayabilir. Böylece işletmeler daha az maliyetle yatırım yaparak yüksek değerden yeni hisseler arz edebilirler. Tobin’in  $q$  teoisi hisse senedi ve yatırımlar arasındaki ilişkiyi özetlerken, parasal aktarım mekanizması, parasal genişlemelerin hisse senedi talebini ve dolaylı olarak fiyatlarını artması sonucu gerçekleşmektedir (Poddar vd., 2006: 6).

$$M \uparrow \rightarrow P_e \uparrow \rightarrow q \uparrow I \uparrow \rightarrow Y \uparrow$$

Artan para arzı ile düşen faizler bonoları hisse senedine oranla daha az cazip kılarırken hisse talebi artar ve fiyatı yükselir. Bu da  $q$ ’nu yükselmesine yatırımların ve reel çıktının artışına yol açar.

*Bekleyişler kanalı*, parasal şokların hane halkının gelecekle ilgili verdiği ekonomik kararları ve enflasyon algısını değiştirmesine başlı olarak çalışır. Enflasyon oranı için bireylerin ve kurumların beklentileri faiz oranları, döviz kuru, ücretler, toplam talep ve yurt içi fiyatlar üzerinde etkili olur (Çevik & Teksöz, 2012).

### 3. Türkiye’de Kredi Kartlarının Parasal Aktarım Mekanizmasındaki Rolü

Kredi kartlarının taksit özelliği, borç erteleme, bonus ya da hediye puanlar, mil gibi kullanım avantajları faiz oranlarına duyarlı tüketim harcamalarının faiz esnekliğini etkileyebilmektedir (Karpuz, 2012: 167). Kredi kartlarının parasal aktarım mekanizmalarından kredi kanalı içinde yer aldığını düşündüğümüzde, hane halkının kredi imkânları içinde yer alan, kredi kartı kullanım oranları para politikasının etkinliğini değiştirebilmektedir.

Türkiye’de 1980’li yıllardan itibaren kullanılmaya başlanan plastik kredi kartları hızlı gelişim göstermiştir. Kartlı ödeme sistemlerine kolay adapte olan Türk halkı, hem

banka kartı sayısında, hem de kredi kartı sayısında Avrupa ülkeleri arasında ikinci sıraya yükselmiştir (BKM, 2013: 4). Türkiye’de bankacılık sisteminin dünyadaki öncü konumu ve kartlı ödeme sistemindeki gelişmeler düşünüldüğünde, kredi kartlarının parasal aktarım mekanizmasındaki rolü daha fazla etkinleşmiş ve para politikası uygulamalarında dikkat edilmesi gereken bir etken haline gelmiştir.

**Tablo: 1**  
**Türkiye’de Artan Kredi Kartı Kullanımı (2009-2014)**

	Kredi Kartı Sayısı	Toplam İşlem Adedi	Toplam İşlem Tutarı (Milyon TL)	İnternette Yapılan Kartlı Ödeme İşlem Adedi	İnternette Yapılan Kartlı Ödeme İşlem Tutarı (Milyon TL)
2009	44.392.614	1.747.831.113	183.429,89	57.227,057	9,109.05
2010	46.956.124	1.946.634.407	213.701,6	75.414,419	12,880.24
2011	51.360.809	2.166.288.480	265.336,83	102.277,215	18,740.92
2012	54.342.148	2.408.539.092	331.815,9	133.004,366	25,178.32
2013	56.835.221	2.610.874.305	388.516,13	168.061,356	34,606.04
2014*	57.346.935	1.559.913.883	241.178,56	110.235,168	24,201.28

Kaynak: Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Dönemsel Bilgiler, <<http://www.bkm.com.tr/donemsel-bilgiler.bkm>>, 03.09.2014.

\*2014 Temmuz ayı verileri, kredi kartı alışverişte kullanımı göstermektedir.

Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu (BDDK), Şubat 2014 tarihinde yürürlüğe giren taksit düzenlemesi ile kredi kartlarında taksit süresini 9 ay ile sınırlandırmış ayrıca telekomünikasyon ve kuyumculuk harcamalarında taksitlendirmeyi kaldırmıştır (BDDK, 2014). Bu değişiklik ile hükümet kredi kartlarının borç çevirmedeki bilinçsiz kullanımının önüne geçmeyi ve para politikaları uygulamalarındaki etkinliğini sınırlandırmayı hedeflemektedir. Uygulama etkisini çabuk göstermiş ve Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına kıyasla taksitli ödemeler %10 azalmıştır. Ancak hane halkı ve işyerleri uygulamanın alternatifine çabuk uyum gösterirken, taksitlendirmede sektör sınırlandırmasının ticari kartlarda kalkması ile Tablo 2’deki verilerden de görüldüğü gibi, ticari kart kullanımını artırmıştır (BKM, 2014: 2).

**Tablo: 2**  
**Kredi Kartları ile Taksitli Ödeme Tutarı (Milyar TL) ve Ticari Kredi Kartlarının Payı**

	2013 Haziran	2014 Haziran	Değişim
Toplam Kredi Kartı Taksitli Ödeme Tutarı (Milyar TL)	9,3	8,3	-10%
Ticari Kredi Kartı Taksitli Ödeme Tutarı (Milyar TL)	1,1	1,6	43%
Ticari Kredi Kartlarının Toplam İçindeki Payı	12%	19%	

Kaynak: BKM, Aylık Bülten, 2014 Temmuz, <<http://www.bkm.com.tr/Upload/basin/BKM-Aylık-Bulden-201406.pdf>>, 03.09.2014.

#### 4. Veri Seti ve Yöntem

Parasal aktarım mekanizması içinde kredi kanalını inceleyen literatüre baktığımızda farklı değişkenler kullanılmakla beraber reel ekonomi için GSYİH değişkeni, para politikası için para arzı (M1) ve fiyatlar genel seviyesi için ise Tüketici Fiyat Endeksinin kullanıldığı görülmektedir. İncelenen literatür sonrasında çalışmada kullanılan veriler aşağıdaki tabloda sıralanmıştır.

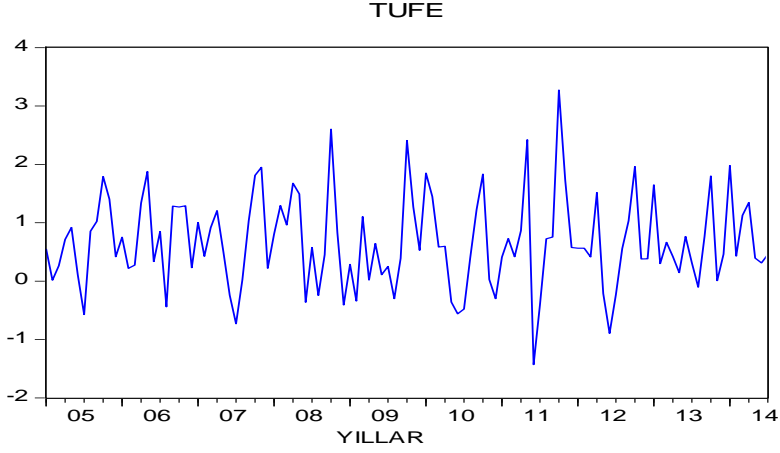
**Tablo: 3**  
**VAR Modeli İçerisinde Kullanılan Değişkenler**

Model İçerisindeki Sembol	Veriye Ait Bilgi
Lsanayi	Sanayi Üretim Endeksi, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış (2010=100),logaritması alınmış (GSYH değişkenini temsilen yer almaktadır)
Lrkart	Yerli ve yabancı kartlarla yurt içinde gerçekleşen reel kredi kartı kullanım tutarı. Mevsimsellikten arındırılmış, tüketici fiyat endeksi ile reel değerlere dönüştürülmüş ve logaritması alınmış.
Tüfe	Tüketici Fiyat Endeksinde meydana gelen aylık % değişim, mevsimsellikten arındırılmış.
M1	Dar para arzındaki aylık % değişim
Lrfaiz	Bankalarca Açılan Kredilere Uygulanan Ağırlıklı Ortalama Faiz Oranları, ihtiyaç kredisi faiz oranı, tüketici fiyat endeksi ile reel değerlere dönüştürülmüş, logaritması alınmış.

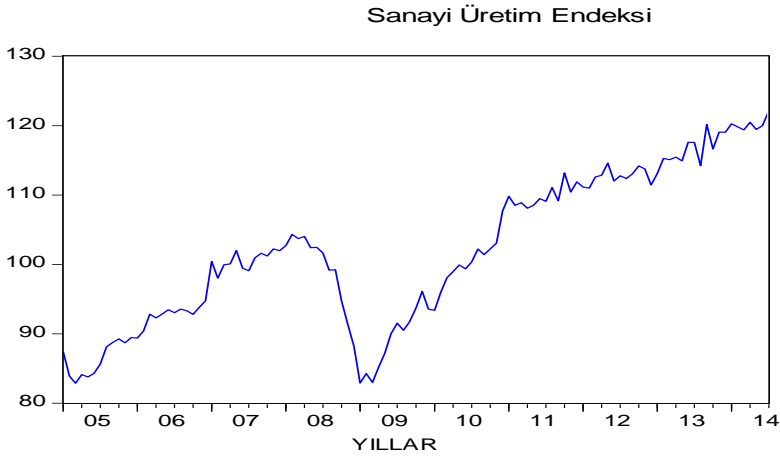
GSYH serilerinin çeyrek dönemler şeklinde hesaplanmasından dolayı bu serilerin yerine geçebilecek aylık hesaplanan, öncü nitelikteki sanayi üretim endeksi serilerine yer verilmiştir. Sanayi üretim endeksi, inşaat sektörü ve bazı sektörler dâhil edilmeden madencilik, imalat sanayi ve enerji sektörünün, alt ana sektörleri ayrıtısında hesaplanmaktadır. Ekonomideki iş çevrimlerinin göstergesidir. Sanayide oluşan katma değer üzerinden hesaplamalarda bulunur. GSYİH serisi ile paralel hareket eder ve en önemli bileşenlerindedir (Mitchell vd., 2012: 545).

Model içerisinde yer alan kredi kartı kullanım tutarı ile TÜFE değişkenlerinin grafikleri incelendiğinde gösterdiği mevsimsel düzenli hareketler nedeniyle Tramo/Seats yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmıştır. Sanayi Üretim endeksi, düzey verileri mevsim ve takvim etkisinden arındırılarak yayımlandığı için tekrar bir uygulama yapılmamıştır.

### Şekil: 1 & 2 Tüketici Fiyat Endeksi ve Sanayi Üretim Endeksi



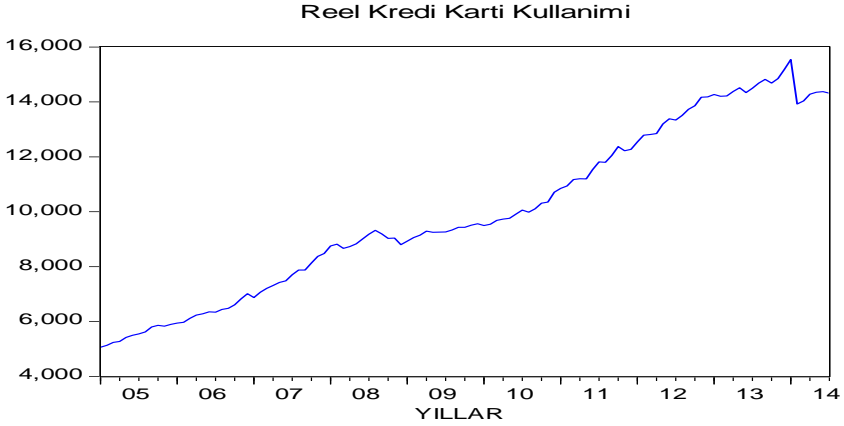
*Kaynak: TCMB, İstatistiki Veriler, Fiyat Endeksleri.*



*Kaynak: TÜİK, İstatistik Göstergeler.*

Türkiye’nin sanayi üretiminin global krizin başlamasıyla birlikte, 2009 yılı ilk çeyreğinde resesyona girdiği ve üretimin keskin bir şekilde 2008 yılı sonlarında düştüğü gözlemlenmektedir. Toparlanma ardından üretim 2011 yılında tekrar yükselişe geçmiştir.

**Şekil: 3**  
**Reel Kredi Kartı Kullanım Tutarı**



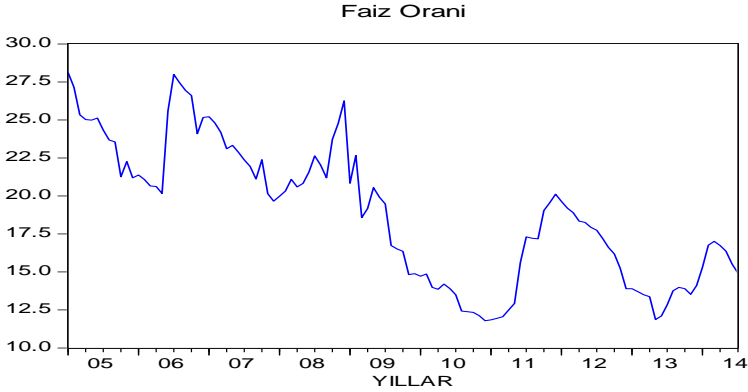
*Kaynak: Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Yerli ve Yurt içi Kredi Kartlarının Kullanım Tutarı.*

Reel kredi kartı kullanım tutarı grafiğe göre: 2005-2014 yılları arasında 2008 yılına kadar hızlı bir yükseliş göstermiş ardından 2008 sonlarında yaşanan global krizin etkisiyle düşüş ve 2010 yılı başlarında tekrar eski seviye yakalanıp tekrar bir yükseliş gözlenmiştir.

Kredi kartı kullanımında diğer bir düşüş ise BDDK’nın para politikasının etkinliğini artırmak amacıyla 2014 Şubat ayında yürürlüğe soktuğu bazı sektörlere taksit uygulamasını kaldırması nedeniyle yaşanmıştır.



#### Şekil: 4 Bankalarca Açılan Kredilere Uygulanan Ağırlıklı Ortalama Faiz Oranları



*Kaynak: TCMB, İstatistik Veriler, Haftalık Para Ve Banka İstatistikleri, İhtiyaç Kredisi (TL Üzerinden Açılan) Faiz Oranı.*

Şekil 4’de yer alan faiz oranları grafiği incelendiğinde 2005-2009 yılları arasında ara ara çıkıp yükselen faiz oranları özellikle FED’in global krizin olumsuz etkilerini bertaraf etmek için uyguladığı genişletici para politikası ile beraber dünyada düşen faiz oranlarının etkisiyle 2009 yılından itibaren düşüşe geçmiştir. 2011 yılının başlarındaki dip seviyenin ardından bir yükseliş yaşandığı ve 2012 yılının ortalarında tekrar keskin bir düşüşün yaşandığı gözlemlenmektedir.

Kredi kartı kullanımının parasal aktarım mekanizmasındaki rolü için kullanılan en popüler yöntem VAR modelinin kurulmasıdır. VAR modelinin, makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi ve şokların değişkenlere olan dinamik etkisinin ölçülmesinde, değişkenler için içsel ve dışsal ayrımı gözetmeksizin kullanılabilmesi önemli bir avantajdır (Sims,1980).

“k” değişkenli bir VAR modelinde her bir değişkenin sırayla bağımlı değişken olduğu k sayıda denklem bulunmaktadır. Her bir denklemdeki gecikme sayısı da p’ye eşittir. “ k “değişkenli ve p gecikmeli böyle bir denklem sistemine VAR(p) denir ve aşağıdaki, şekilde gösterilir (Lütkepohl, 2004: 88).

$$Y_{1t} = a_{10} + \sum_{j=1}^p B_{1p} Y_{1t-p} + \dots + \sum_{j=1}^p \gamma_{1p} Y_{kt-p} + \mu_{1t}$$

$$Y_{kt} = a_{k0} + \sum_{j=1}^p B_{kp} Y_{1t-p} + \dots + \sum_{j=1}^p \gamma_{kp} Y_{kt-p} + \mu_{kt} \quad (1)$$

$$\begin{bmatrix} \Delta GSYH \\ M1 \\ \Delta FAİZ \\ TUF E \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} A_{11} & \dots & A_{14} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ A_{41} & \dots & A_{44} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \Delta GSYH_{t-1} \\ M1_{t-1} \\ \Delta FAİZ_{t-1} \\ TUF E_{t-1} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} c_1 Kart_{t-1} \\ c_2 Kart_{t-1} \\ c_3 Kart_{t-1} \\ c_{41} Kart_{t-1} \end{bmatrix} + \dots + \begin{bmatrix} e_{1t} \\ e_{2t} \\ e_{3t} \\ e_{4t} \end{bmatrix} \quad (2)$$

1 numaralı formülde VAR modelinde değişkenler ve gecikmeli değerleri arasındaki ilişki eşanlı denklem sistemi içinde gösterilmiştir. 2 numaralı formülde VAR modeli ve makalede kullanılan değişkenler: GSYH (Sanayi indeksi ile hesaplanmış olup logaritması ve birinci farkı büyüme olarak yorumlanabilir), M1 (para arzındaki aylık yüzde değişim), Faiz (reel faiz oranları), TÜFE (tüfe endeksindeki aylık yüzde değişim enflasyon olarak yorumlanabilir), Kart (kredi kartı harcamalarının reel tutarı) ile hesaplanmış VAR modeli matrisi yer almaktadır (Enders, 2014).

**Tablo: 4**  
**Augmented Dickey–Fuller (ADF), Phillips–Perron (PP) i Duraganlık Testleri**

Değişkenler	Seviye Değerleri		Fark Değerleri	
	ADF <sup>a</sup>	PP <sup>a</sup>	ADF <sup>a</sup>	PP <sup>a</sup>
Lsanayi	1.760 (0.717)	-2.129 (0.523)	-6.168 (0.000)	11.133 (0.000)
Lrkart	1.240 (0.896)	1.064 (0.929)	10.979 (0.000)	11.380 (0.000)
Tüfe	9.720 (0.000)	9.682 (0.000)		
M1	9.166 (0.000)	14.272 (0.000)		
Lrfaiz	2.039 (0,573)	-2,337 (0.410)	9.969 (0,000)	-9.998 (0.000)
<b>Kritik Değerler</b>				
% 1	-4.040		-4.041	
% 5	-3.449		-3.450	
% 10	-3.150		.3150	
<i>Not: Regresyon sabit terim ve trend içermektedir. *, **, *** sırasıyla %10, %5, %1 anlamlılık düzeyleri, birim kök olduğu boş hipotezi reddedilmektedir.</i>				

VAR analizinin ilk aşaması serilerin durağanlığının testidir. VAR analizinde yer alan değişkenler durağan haliyle modelde kullanılır (Sims, 1980). Modelde yer alan değişkenler Augmented Dickey–Fuller (ADF) testi ve Phillips– Perron (PP) ile durağanlık açısından incelenmiştir.

Tablo 4'e göre modelde kullanılacak değişkenlerden reel kredi kartı kullanım tutarı, sanayi üretim endeksi ve faiz oranı, birim kok taşımaktadır yani bu değişkenler düzeyde durağan değildir. Değişkenlerin birinci farkları alınarak durağan hale getirilebilmektedir. Dolayısıyla modelde bu değişkenlerin düzey değerleri ile değil, birinci farkları ile çalışılmıştır. Tüfe ve para arzı değişkenleri, testlere göre durağan oldukları için I(0) olarak modelde yer alırlar.

VAR analizinde uygun gecikme uzunluğu için (p) AIC, kriterinin gösterdiği 12 gecikme uzunluğu uygun bulunmuştur (Tablo 13).

**Tablo: 5**  
**VAR Gecikme Uzunluğu Belirleme Kriteri**

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	262.3908	NA	4.42e-09*	-5.046879	-4.918204*	-4.994774*
1	283.9598	40.60044	4.73e-09	-4.979604	-4.207553	-4.666975
2	302.6116	33.28066	5.38e-09	-4.855130	-3.439703	-4.281975
3	324.8042	37.42287	5.74e-09	-4.800083	-2.741281	-3.966404
4	347.3353	35.78462	6.12e-09	-4.751673	-2.049495	-3.657469
5	372.9618	38.18856*	6.22e-09	-4.763958	-1.418404	-3.409229
6	387.5240	20.27279	7.95e-09	-4.559294	-0.570364	-2.944040
7	415.9330	36.76462	7.90e-09	-4.626137	0.006168	-2.750359
8	443.7211	33.23677	8.11e-09	-4.680806	0.594874	-2.544503
9	469.9662	28.81808	8.83e-09	-4.705219	1.213838	-2.308391
10	497.0904	27.12426	9.78e-09	-4.746871	1.815561	-2.089518
11	530.7875	30.39340	9.93e-09	-4.917401	2.288407	-1.999524
<b>12</b>	<b>567.8606</b>	<b>29.80393</b>	<b>9.98e-09</b>	<b>-5.154130*</b>	<b>2.695053</b>	<b>-1.975728</b>

\* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

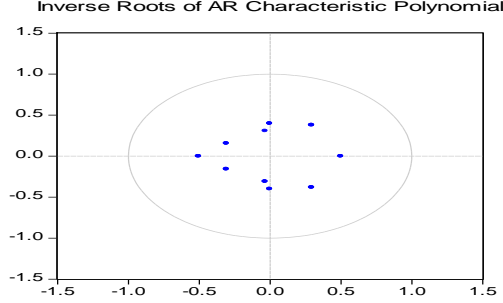
AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

Hesaplanan VAR modelinin bütün olarak durağanlığı ise, modelden elde edilen karakteristik polinomunun ters köklerine bakılarak anlaşılabilir. Bütün kökler birim çemberin içinde yer alıyorsa ve modulus tablosunda değerler 1'den küçükse VAR süreci durağandır (Lütkepohl, 1991).

### Şekil: 5 VAR Modeli Durağanlık Grafiği



Grafiğe göre AR Karakteristik polinomunun ters kökleri birim çemberin içinde yer almaktadır. Bu durumda VAR modeli durağandır. Diğer taraftan durağanlığın testinde yapısal sorunların varlığını inceleyen Seri korelasyon LM testinin uygulanması Tablo 6' da gösterilmektedir.

**Tablo: 6**  
**VAR Hata Kalıntıları Seri Korelasyon LM Testi**

Gecikme	LM-istatistiği	olasılık
1	20.09916	0.7416
2	23.20198	0.5658
3	26.05070	0.4049
4	35.70246	0.0762
5	23.05059	0.5746
6	22.04126	0.6334
7	29.51586	0.2429
8	30.42469	0.2088
9	15.96980	0.9157
10	22.03715	0.6336
11	31.13461	0.1846
12	30.93536	0.1912

LM testinde boş hipotez,  $H_0$ : h dereceden gecikmede seri korelasyonun bulunmadığını belirtmektedir. Hata yapma olasılığın %5 anlamlılık düzeyinden büyük olması durumunda  $H_0$  hipotezini kabul etmek zorunda olduğumuzdan  $H_0$  hipotezini yani hata terimlerinin arasında otokorelasyonun bulunmadığını kabul ederiz. Tablo 6' ya göre tüm gecikmeler için otokorelasyon bulunmamaktadır.

## 5. Etki Tepki Fonksiyonları ve Varyans Ayrıştırması

Bir makroekonomik parametrenin üzerinde en etkili değişkenin hangisi olduğu varyans ayrıştırması ile etkili bulunan bu değişkenin politika aracı olarak kullanılabilir olup olmadığı ise etki-tepki fonksiyonları ile belirlenmektedir (Özgen & Güloğlu, 2004: 97). Etki tepki analizi ile denklemlerdeki hata terimlerinde bir standart sapmalık sarsıntılar yaratılır ve değişkenlerin tepkilerinin zaman içindeki değişimi bulunarak grafik üzerinde incelenir. Etki-tepki analizi bir değişkende meydana gelecek rastgele bir şokun sistemdeki diğer değişkenler üzerindeki etkisini analiz ederken, ekonomik politikalara yön vermede önemli bir rol üstlenmektedir (Özgen & Güloğlu, 2004: 96).

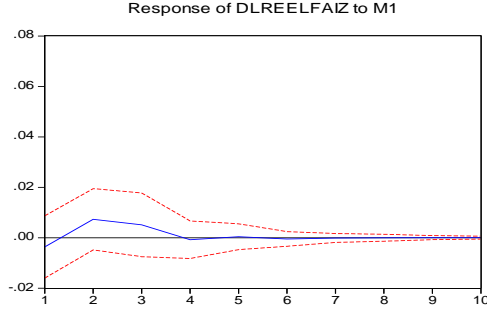
Bu çalışmada etki-tepki fonksiyonlarının standart hatalarının hesaplanmasında Monte Carlo tekniği kullanılmaktadır. Eviews 8 programı etki-tepki fonksiyonlarının standart hatalarının hesaplanmasında None, Analytic ve Monte Carlo teknikleri gibi üç farklı seçenek sunmaktadır. Monte Carlo seçeneğinin seçilmesi sonucunda standart hataların yaratacağı şok yinelenmesinin belirlenme imkânı bulunmaktadır.

Etki – tepki analizinde Choleski ayrıştırması matris için kısıtlama koyar ve k (kısıt sayısı) kadar yapısal şokun tam belirlenmesine (ayrıt edilmesine) olanak verir. Bu yöntem ile denklemlerdeki hata terimlerinde bir ölçümlü sapmalık sarsıntılar yaratılır ve değişkenlerin tepkilerinin zaman içindeki değişimi bulunarak grafik üzerinde incelenir. İndirgenmiş form hata terimleri arasında eş dönemli ilişki varsa yani  $\Omega$  matrisi köşegen değilse o zaman bir şoku etkisi diğerinden ayırt edilemeyecektir. Bu yüzden etki-tepki fonksiyonları hesaplanırken şoklar dikeyleştirilir (orthogonalized) yani ilişkisiz hale getirilir. Bunu yapmanın bir yolu varyans kovaryans matrisinin Cholesky ayrıştırmasını kullanmaktır (Lütkepohl, 1999: 20; Özgen ve Güloğlu, 2004: 97-98).

Şekil 8-12 arasındaki grafiklerde 10 aylık zaman diliminde etki-tepki fonksiyonları gösterilmektedir. Şekil 8’e göre, para arzındaki aylık % değişimde meydana gelen bir standart sapmalık yapısal şoka reel faizin tepkisi kısa bir süre için, negatif olmuştur. Birinci dönem ortasında tepki pozitif dönerken, şokun etkisi dördüncü dönem itibari ile dengeye ulaşmış ve sönümlenmiştir. Reel faizler üzerinde para politikasındaki değişimler, etkisini 4 aydan sonra yitirmektedir. Ancak tüm tepkiler istatistiksel olarak anlam taşımamaktadır.

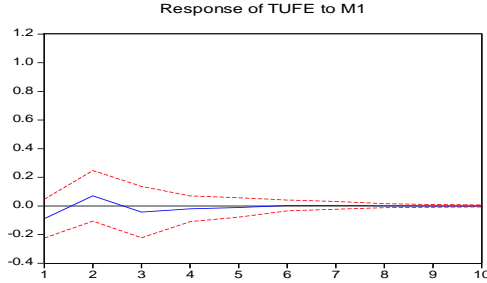
### Şekil: 8 Reel Faizin Para Arzındaki Değişime Tepkisi

Response to Cholesky One S.D. Innovations  $\pm 2$  S.E.



### Şekil: 9 TÜFE'nin Para Arzına Tepkisi

Response to Cholesky One S.D. Innovations  $\pm 2$  S.E.

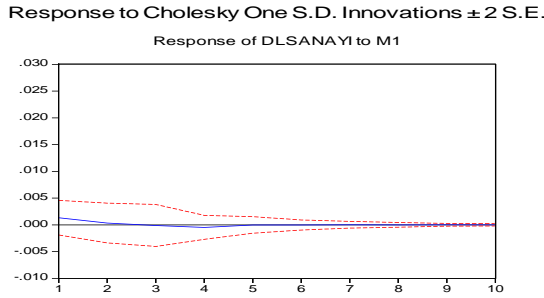


Şekil 9'da yer alan grafik incelendiğinde; para arzında meydana gelen % değişimdeki bir standart sapmalı yapısal şoka TÜFE'deki değişimin yani enflasyonun tepkisi ikinci döneme kadar negatif olurken ikinci dönemden sonra pozitif tepki yaşanmış, üçüncü dönemde negatif etki tekrar yaşanırken, şokun etkisi altıncı dönem başında sönümlenmiştir. Ancak tüm tepkiler istatistiksel olarak anlam taşımamaktadır.

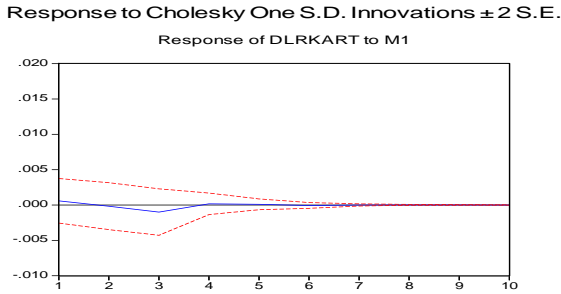
Şekil 10'a göre para arzındaki yüzdesel değişimde meydana gelen bir standart sapmalı yapısal şoka sanayi üretim endeksindeki değişimin yani temsil ettiği ekonomik büyümenin tepkisi çok hafif gerçekleşmiştir ve istatistiksel olarak anlamsızdır. İkinci döneme kadar zayıf pozitif bir tepki şeklinde olurken ikinci dönemden sonra denge değerine

yaklaşmış ve şokun etkisi sönümlenmiştir. Yani para politikasındaki dinamik şokların reel ekonominin önemli göstergesi sanayi üretim endeksindeki değişim yani büyüme üzerinde kayda değer etkisi bulunmamaktadır. Para arzındaki aylık değişimlere verilen şokun reel ekonomi üzerinde önemli bir etki yaratmaması ve denge değerine çabuk ulaşılmasının nedeni artan kredi kartı kullanımının hem ticari hem de tüketim alanında hane halkı ve işletmeleri taksit ya da nakit çekim özelliği ile finanse etmesi olarak yorumlanabilir. Bu şekilde para politikası beklenen etkiyi ekonomi üzerinde göstermeyebilir.

**Şekil: 10**  
**Sanayi Üretim Endeksinin Para Arzına Tepkisi**



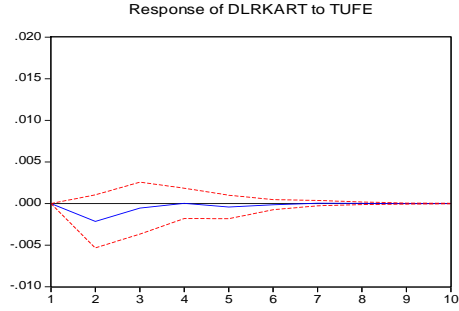
**Şekil: 11**  
**Kredi Kartı Kullanımının Para Arzına Tepkisi**



Para arzındaki aylık % değişimde meydana gelen bir standart sapmalı yapısal şoka kredi kartı kullanım tutarı fazla tepki vermemektedir. İkinci döneme kadar zayıf bir pozitif tepki şeklinde olurken negatif tepki ikinci aydan itibaren başlamış, dördüncü dönem itibari ile denge değerine yaklaşmış ve şokun etkisi sönümlenmiştir (Şekil 11).

### Şekil: 12 Kredi Kartı Kullanımının TÜFE'ye Tepkisi

Response to Cholesky One S.D. Innovations  $\pm 2$  S.E.



Şekil 12'ye göre TÜFE'deki yüzdesel değişim yani enflasyonda meydana gelen bir standart sapmalı yapısal şoka kredi kartı kullanım tutarı üç döneme kadar negatif tepki verirken dördüncü dönem itibari ile şokun etkisi hafiflemiş ve denge değerine ulaşılmıştır. Tepkiler istatistiksel olarak anlamsızdır.

Varyans ayrıştırması ile modeldeki herhangi bir değişkenin üzerinde diğer değişkenlerden en çok hangisinin etkili olduğu sorusuna cevap aranacaktır. Kurduğumuz VAR modelindeki değişkenlerin varyans ayrıştırması sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

**Tablo: 7**  
**Para Arzının (M1) Varyans Ayrıştırması**

Dönem	S.H	M1	DLKART	DLSANAYİ	DLREELFAİZ	TUFE
1	7.373635	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	7.665948	99.22076	0.107091	0.195730	0.451367	0.025053
3	7.686177	99.12328	0.106553	0.228684	0.512305	0.029174
4	7.687468	99.11602	0.106716	0.231426	0.515764	0.030077
5	7.687551	99.11559	0.106746	0.231619	0.515943	0.030101
6	7.687556	99.11556	0.106748	0.231630	0.515955	0.030105
7	7.687557	99.11556	0.106748	0.231631	0.515955	0.030105
8	7.687557	99.11556	0.106748	0.231631	0.515955	0.030105
9	7.687557	99.11556	0.106748	0.231631	0.515955	0.030105
10	7.687557	99.11556	0.106748	0.231631	0.515955	0.030105



Tablo 7’ deki sonuçlara göre, M1’in kısa dönem için (dönem 1) öngörü hata varyansı içinde en büyük paya sahip değişken, ilk dönem yaklaşık tamamı ile kendisi iken zaman içinde uzun vadede etki fazla değişmemiştir. M1’in gelecek dönemler için öngörü hata varyansı içinde en büyük paya sahip değişken yine kendisidir. Bunun en önemli nedeni para arzındaki değişmelerin Merkez Bankası tarafından belirlenmesi ve analizde yer almayan döviz kurlarındaki gelişmeler ve uygulanan para politikasının karakteristiğine göre ayarlanmasıdır.

**Tablo: 8**  
**Kredi Kartı Kullanım Tutarının Varyans Ayrıştırması**

	S.E.	M1	DLRKART	DLSANAYI	DLREELFAIZ	TUFE
1	0.016714	0.187090	99.81291	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.016955	0.188491	97.01030	0.063872	1.482424	1.254909
3	0.016977	0.226232	96.76155	0.064252	1.479184	1.468780
4	0.016978	0.226426	96.74830	0.064848	1.479616	1.480811
5	0.016978	0.226564	96.74758	0.064928	1.479611	1.481312
6	0.016978	0.226566	96.74756	0.064929	1.479618	1.481332
7	0.016978	0.226566	96.74756	0.064929	1.479618	1.481332
8	0.016978	0.226566	96.74756	0.064929	1.479618	1.481332
9	0.016978	0.226566	96.74756	0.064929	1.479618	1.481332
10	0.016978	0.226566	96.74756	0.064929	1.479618	1.481332

Tablo 8’e göre, kredi kartı kullanım tutarının kısa vadede (dönem 1) öngörü hata varyansı içinde en büyük paya sahip değişken, kendisidir. Zaman içinde etki çok az değişmiştir. Kredi kartı kullanım tutarının kendinden başka gelecek dönemler için öngörü hata varyansı içinde en büyük paya sahip değişken yaklaşık %1,48 (10. dönem) ile TUFE ve %1.47 ile reel faiz iken; M1 ve Sanayi üretim endeksi düşük paya sahiptir. Reel faiz değişkeni olarak kullanılan ihtiyaç kredisi faizlerindeki değişmeler bankaların kredi kartlarında uyguladıkları aylık gecikme faizi için gösterge niteliğindedir. Kredi kartı harcama tutarının gelecek dönemdeki değerini reel faiz oranının açıklama düzeyi %1,47 ile düşük seviyede olsa da diğer değişkenlere nazaran daha yüksektir. Yine genel fiyatlar düzeyindeki değişmelerde kredi kartı harcama tutarını uzun dönemde açıklama düzeyi %1.48 gibi düşük bir düzeyde olsa da diğer değişkenlere göre daha yüksek açıklama payına sahiptir.

Tablo 9’a göre, sanayi üretim endeksinin kısa dönemde öngörü hata varyansı içinde en büyük paya sahip değişken, kendisidir. Zaman içinde etki değişmiştir. Sanayi üretim endeksinin gelecek dönemler için (uzun dönem) öngörü hata varyansı içinde en büyük paya sahip değişken (kendisi hariç) %3.96 (10. dönem) ile kredi kartı kullanımı ve %1.76 ile reel faiz iken M1 ve TÜFE düşük paya sahiptir. Bu durumda modelde yer alan

değişkenler içinde sanayi üretim endeksinin açıklamada en önemli değişkenin kredi kartı kullanım tutarı olduğu görülmektedir. Bunun nedeni hane halklarının ve işletmelerin kredi kartlarının yarattığı borçlanma imkânı ile toplam tüketim ve yatırımlarını artırmabilmektedirler. Bu da ülke ekonomisinde çarpan ve çoğaltan etkilerine neden olarak topla üretimi artırabilir.

**Tablo: 9**  
**Sanayi Üretim Endeksinin Varyans Ayrıştırması**

	S.E.	M1	DLRKART	DLSANAYI	DLREELFAIZ	TUFE
1	0.018244	0.512621	0.419729	99.06765	0.000000	0.000000
2	0.018811	0.484130	3.978234	93.42697	1.736793	0.373874
3	0.018848	0.495434	3.969465	93.06055	1.768929	0.705627
4	0.018851	0.496224	3.968853	93.03246	1.768992	0.733473
5	0.018851	0.496234	3.968791	93.03108	1.769001	0.734894
6	0.018851	0.496237	3.968788	93.03102	1.769005	0.734952
7	0.018851	0.496237	3.968788	93.03102	1.769005	0.734953
8	0.018851	0.496237	3.968788	93.03102	1.769005	0.734953
9	0.018851	0.496237	3.968788	93.03102	1.769005	0.734953
10	0.018851	0.496237	3.968788	93.03102	1.769005	0.734953

## 6. Sonuç

Hükümetler ve Merkez Bankaları tarafından yürütülen para politikalarının reel ekonomiyi hangi boyutlarda ve hangi kanallarla etkilediğini inceleyen parasal aktarım mekanizmasına değinilen çalışmada, 2005-2014 yılları, Bankalararası Kart Merkezi (BKM), TÜİK ve TCMB verilerinden yararlanılmıştır. Literatür incelemesi sonucunda, parasal aktarım mekanizmasının işleyişini, yani para arzı ile reel değişkenlerin kısa ve uzun vadeli ilişkilerini açıklamada en çok kullanılan yöntem olan VAR analizi kullanılmıştır.

Para politikasındaki dinamik şokların reel ekonominin önemli göstergesi sanayi üretim endeksi üzerinde kayda değer etkisi bulunmamaktadır. Para arzındaki aylık değişimlere verilen şokun reel ekonomi üzerinde önemli bir etki yaratmaması ve denge değerine çabuk ulaşılmasının nedeni artan kredi kartı kullanımının hem ticari hem de tüketim alanında hane halkı ve işletmeleri taksit ya da nakit çekim özelliği ile finanse etmesidir. Bu şekilde para politikası beklenen etkiyi ekonomi üzerinde göstermeyebilir ve para politikasının etkinliği zayıflayabilir.

Çalışmanın diğer önemli bulgusuna göre; sanayi üretim endeksinin gelecek dönemler için açıklanmasında modelde yer alan değişkenler içinde en büyük paya sahip değişkenin, kredi kartı kullanım tutarı olduğu görülmektedir. Bunun nedeni hane halklarının

ve işletmelerin kredi kartlarının yarattığı borçlanma imkânı ile toplam tüketim ve yatırımlarını artırabilmeleridir. Bu da ülke ekonomisinde çarpan ve çoğaltan etkilerine neden olarak toplam üretimi artırabilir.

## Kaynakça

- Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelik (2014), *T.C. Resmî Gazete*, 8999, 13 Mayıs 2014.
- Bankalararası Kart Merkezi (BKM), *Aylık Bülten*, 2014 Temmuz, <<http://www.bkm.com.tr/Upload/basin/BKM-Aylik-Bulten-201406.pdf>>, 03.09.2014.
- Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2013 Faaliyet Raporu, <<http://www.bkm.com.tr/basin/Faaliyet-Raporu-2013.pdf>>, 03.09.2014.
- Bernanke, B.S. & A. Blinder (1992), “The Federal Funds Rate and the Channels of Monetary Transmission,” *American Economic Review*, 82 (4), 901-921.
- Bernanke, B.S. & M. Gertler (1995), “Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission”, *The Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 27-48.
- Çevik, S. & K. Teksöz (2012), *Lost in Transmission? The Effectiveness of Monetary Policy Transmission Channels in the GCC Countries*, Washington DC, USA: International Monetary Fund.
- Enders, W. (2014), *Applied Econometric Time Series*, 4th Edition, Wiley, USA.
- Mishkin, F.S. (1996), “The Channels of Monetary Transmission: Lessons for Monetary Policy”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*: 5464.
- Karpuz, E. (2012), “Ödeme Sistemleri ve Araçlarının Artan Kullanımı: Kredi Kartı Kullanımının Para Politikası Etkinliğine Etkisi”, *TCMB Uzmanlık Yeterlilik Tezi*, Ankara.
- Lütkepohl, H. (1991), *Introduction to Multiple Time Series Analysis*, New York: Springer-Verlag.
- Lütkepohl, H. (1999), “Vector Autoregressions”, *Discussion Papers*, University of Berlin, Interdisciplinary Research Project 373: Quantification and Simulation of Economic Processes.
- Lütkepohl, H. & P. Phillips (2004), *Applied Time Series Econometrics*, Cambridge University Press, İngiltere.
- Sims, C.A. (1980), “Macroeconomics and Reality”, *Econometrica*, 48, 1-48.
- Mitchell, J., & S. Solomos & W. Martin (2012), “Monthly GDP estimates for inter-war Britain”, *Explorations in Economic History*, Elsevier, 49(4), 543-556.
- Özgen, F.B. & B. Güloğlu (2004), “Türkiye’de İç Borçların İktisadi Etkilerinin VAR Tekniğiyle Analizi”, *METU Studies in Development*, (31), 93-114.
- Poddar, T. & K. Hasmik & S. Randa (2006), “The Monetary Transmission Mechanism in Jordan”, *IMF Working Papers*, 6-48.

## Türkiye’de Mali Yerelleşme Emareleri ve Yatay Eşitsizlik Sorunu<sup>1</sup>

*Berkan KARAGÖZ, Balıkesir Metropolitan Municipality, Turkey; e-mail: berkankaragoz@hotmail.com*

### The Signs of Fiscal Decentralisation and Horizontal Inequality Problem in Turkey<sup>2</sup>

#### Abstract

The article explains the horizontal inequality problem which is an obstacle for fiscal decentralisation which has been 21th century trend and shown as a solution to the inefficiency of the public sector by the case of Turkey. The aim of this study is to reveal the signs of fiscal decentralisation in Turkey and to contribute to the local government economics by revealing whether people migrate with the fiscal considerations. The article consists of quantitative analysis section and empirical analysis section. In quantitative analysis section using various fiscal data, the horizontal inequality problem is revealed. In the section of the empirical analysis, the existence of the fiscal considerations about inner migration is analysis including period 2007-2010 with annual data based on panel data techniques in Turkey. According to test results showing how the model should be constructed, testing the existence of the fiscal considerations about inner migration bases on a random effects model.

**Keywords** : Local Government Economics, Fiscal Decentralisation, Horizontal Inequality.

**JEL Classification Codes** : H70, H77.

#### Öz

Makale, 21. yüzyılın trendi olan ve kamu sektörünün etkinsizliğine çare olarak gösterilen mali yerelleşmeyi ve önünde engel olan yatay eşitsizlik sorununu Türkiye örneği üzerinden açıklamaktadır. Çalışmanın amacı, Türkiye’de mali yerelleşmenin emarelerini ortaya çıkarmak; insanların mali düşüncelerle göç edip etmediğini ortaya koyarak yerel yönetimler ekonomisi

---

<sup>1</sup> Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye (Kamu Ekonomisi) Anabilim Dalı’nda 04.12.2014 tarihinde savunulan ve jüri tarafından onaylanan “Mali Yerelleşme ve Yatay Eşitsizlik Sorunu: Türkiye Örneği” adlı doktora tezinden üretilmiştir.

<sup>2</sup> This paper has been produced from a dissertation titled as “Fiscal Decentralisation and Horizontal Inequality Problem: The Case of Turkey” defended on 4th December 2014 at Ankara University, Social Sciences Institute, Department of Public Finance (Public Economics) and also accepted by the jurors consist of five professors.

literatürüne katkıda bulunmaktadır. Makale nicel analiz ve ampirik analiz kısımlarından oluşmaktadır. Nicel analiz kısmında çeşitli veriler ışığında yatay eşitsizlik problemi ortaya konmaktadır. Ampirik analiz kısmında ise, Türkiye’de 2007-2010 dönemini kapsayan yıllık verilere dayalı panel veri teknikleriyle, içgöçlerde mali düşüncelerin varlığı analiz edilmektedir. Modelin nasıl kurgulanması gerektiğini gösteren test sonuçlarına göre, içgöçte mali düşüncelerin varlığının test edilmesi rassal etkiler modeline dayanmalıdır.

**Anahtar Sözcükler** : Yerel Yönetimler Maliyesi, Mali Yerelleşme, Yatay Eşitsizlik.

## 1. Giriş

Türkiye’de kamu ekonomisi mali yerelleşme emareleri göstermektedir. Ancak yerleşen kamu ekonomisinde yatay eşitsizlik sorunu ile mücadele edilmektedir. Bu bağlamda, çalışmada kamu ekonomisindeki yatay eşitsizlik sorunu incelenmekte ve Türkiye’deki yatay eşitsizlik tespit edilmektedir.

Türkiye’de mali düşünceler yurtiçi göçün belirleyicileri arasındadır ve buna bağlı olarak Türkiye’de kamu ekonomisinde aksak da olsa rekabet ortamının varlığından söz edilebilir ve kamu ekonomisinin mali yerelleşme emareleri gösterdiği sonucu ortaya çıkar. İnsanlar yerel harcama motifini dikkate alarak daha fazla yerel harcama yapan yerel birime ve yerel vergileme motifini dikkate alarak daha fazla yerel vergileme yapan yerel birime göçme eğilimindedirler. Yatay eşitsizliğin varlığı, kamu ekonomisinde rekabet ortamının çarpıklığına işaret eder. Yatay eşitsizliğe sahip iller, kamu ekonomisinde yatay rekabette dezavantaja sahiptirler ve yatay eşitsizliği giderici “kaynak transfer politikaları” geliştirilmelidir.

## 2. Mali Yerelleşme ve Türkiye’de Mali Yerelleşme Emareleri

Mali yerelleşme (İng. *fiscal decentralisation*), ulusal düzeyde üretilmesi gereken kamusal mallar dışındaki kamusal mal üretiminin (Samuelson, 1954: 387) ve mali karar alma yetkisinin merkezi yönetimden alt yönetim birimlerine aktarılması anlamına gelir. Mali yerelleşme sonucunda, kamu ekonomisi üretiminin bileşeninde alt yönetim birimleri lehine bir değişim ortaya çıkar. Mali yerelleşmeden beklenen, kamu ekonomisinin performansını güçlendirerek kamu ekonomisindeki etkisizlik sorununu çözmesidir (Oates, 1999: 1120). Mali federalizm, merkezi yönetimin kamusal üretimine göre ortaya çıkan ekonomik refahtan daha fazlasını ortaya koyabilir (Oates, 1999: 1122). Mali yerelleşme, kamu ekonomisi üretici birimleri arasında rekabet ortamının tesisini sağlar.

Mali yerelleşmenin teorik altyapısını mali federalizm teorisi oluşturur. Ortaya çıkmasında politik tarihin temel belirleyici olduğu ABD ve Kanada federal sistemleri, mali

federalizm teorisi ışığında şekillenmiştir (Bailey, 1999: 1). Mali federalizm teorisinin ortaya koyduğu tavsiyelerin uygulanabilirliği sadece federal sisteme sahip ülkelerle sınırlı değildir. Söz konusu tavsiyeler İngiltere, Fransa, Türkiye gibi federal yapıya sahip olmayan ülkelerin yönetim birimleri arasındaki mali ilişkilerin belirlenmesinde de kullanılabilir.

Federal yapıya sahip olmayan pek çok üniter Avrupa ülkesi, mali yerelleşmeye dayalı bir kamu ekonomisi geliştirmiştir. Diğer yandan, federal yapılanmaya sahip olup da mali federalizm teorisinin öngörülerine uymayan ülke sistemleri veya kamu ekonomisi açısından mali yerelleşme konusunda eksikliklerin ve aksaklıkların olduğu ülkeler mevcuttur. Mali yerelleşme konusunda yaşanan sorunların temelinde genelde demokrasi kurumlarının gelişmemişliği problemi vardır<sup>3</sup>. Yüzölçümü açısından büyük olan ülkeler ve etnolinguistik farklılığı olan ülkeler mali yerelleşmeyi tercih etmektedirler. Diğer yandan kişi başına düşen milli gelir düzeyi yüksek ve demokrasisi gelişmiş olan ülkelerin mali yerelleşme reformunda başarısı artar (Panizza, 1999: 123). Bunun yanında yerel hesap verme konusundaki tedbirler ve düzgün işleyen bir kurumsal alt yapının varlığı mali yerelleşmenin başarısını etkiler (Neyaptı, 2005: 104).

Birçok maliye, iktisat ve kamu yönetimi bilim insanı, son çeyrek yüzyılda siyasi, mali ve idari sistemin, tarihi süreç içerisinde merkezi yönetim ağırlıklı yapıdan tekrar<sup>4</sup> yerelliğin ön planda olduğu yapıya doğru evrilmekte olduğunu düşünmektedir. Dünya Bankası’na (2000) göre, şehirlerin, illerin, bölgelerin, ulusaltı birimlerin ekonomik, mali ve politik güçleri artma eğilimine girmiştir.

Mali yerelleşme şu hareketlerle ortaya çıkar (Litvack & Seddon, 2004: 8): Yerel yöneticilerin kamusal mal üretimi karşısında verdiği sözleri yerine getirmesi ve aldıkları kararların maliyetlerini yüklenmeleri; yerel toplulukların, hizmetlerin maliyetleri ve kaynağı hakkında bilgi sahibi olmaları; yerel toplulukların kendi tercihlerini yansıtabilecekleri ve politikacılar üzerinde bağlayıcı olan bir mekanizma; hesap verilebilirliğin ve mali saydamlığın olduğu bir sistem; (Böylelikle yerel topluluklar, yerel birimlerin

---

<sup>3</sup> Bu durumda mali federalizm temelli kamu ekonomisinin işleyişini bozucu bir federalizm ortaya çıkar. Sınırlandırılmış devlet biçiminin yani devletin ekonomik ve siyasi hakları kabul edeceğini güvenilir bir şekilde vaat eden politik kurumların varlığından söz edilemez. Bu durumda ülkelerin politik sistemleri kamu kesimi başta olmak üzere piyasalara zarar verme dereceleri artar. Düşük işlem maliyetleri ve güvenilebilen vaatler ortaya çıkmaz, kamu ekonomisinde rekabet ortamı oluşmaz (Karabacak, 2012: 390 ve 406).

<sup>4</sup> “Küreselleşme sürecinin kaçınılmazlık olarak gösterildiği son çeyrek yüzyılda yaşanan gelişmeler, bazı yazarlarca ‘feodaliteye dönüş’ olarak yorumlandı. Buna göre son beşyüz yıllık siyasal iktidarın merkezileşme süreci sona eriyor, ulus-devlet yapılarının parçalanmasıyla kent-devletler, beylikler zamanlarına geri dönüş süreci canlanıyordu...” (Birgül A. Güler, *Yeni Yönetim Anlayışında Kökler*, Okumalar notu, 30 Aralık 2005).

performanslarını takip edebilirler ve uygun şekilde tepki verebilirler.); mali yerelleşme enstrümanlarının tespit edilmesi: Anayasal ve yasal çerçeve, hizmet sunum sorumlulukları, idareler arası transfer sistemi.

Mali yerelleşme mali reformun önemli bileşenlerinden biri olup, vergileme ve harcama yapma güçlerinin alt düzeydeki yönetim birimlerine devredilmesi demektir (OECD, 1999: 9). Mali yerelleşme, kamu ekonomisi üretici birimleri arasında rekabet ortamının tesisini sağlar. Mali yerelleşme reformunun birkaç boyutu bulunmaktadır: (a) Kamusal harcamaların yerelleşmesi, (b) Vergilemenin yerelleşmesi, (c) Kamu mali yönetim sisteminin mali yerelleşmeye uyumlandırılması, (d) İdarelerarası mali ilişkilerin düzenlenmesi, (e) Yerel birimlerin borçlanmasıyla ilişkin düzenlemeler. Bu bağlamda; mali sorumluluk alanında birçok bileşenden oluşan bir reformun varlığı söz konusudur. Söz konusu reform, yerel kamusal mal üretici birimlerinin sorumluluklarını güçlendiren ve onlara mali açıdan hareket serbestisi getiren düzenlemelerin uygulamaya geçirilmesini içerir (OECD, 1999: 10).

Türkiye’de yerel birimler, merkezi yönetimin bir tür idari ya da icracı temsilcileri, uzantıları ya da belli ölçüde taşra teşkilatının unsurları olma özelliği göstermektedir (Kösecik & Özgür, 2005: 10). Ancak yeni yerel yönetim düzenlemeleri mali yerelleşmeye doğru sınırlı da olsa yol alındığını göstermektedir. Yeni Belediye Kanunu<sup>5</sup>, Büyükşehir Belediyesi Kanunu<sup>6</sup> ve İl Özel İdaresi Kanunu<sup>7</sup> yerel yönetim sisteminde merkez-yerel yönetim ilişkilerine yönelik hakim olan geleneksel eğilimi, yerel yönetimler lehine değiştirmektedir. 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu<sup>8</sup> ile birlikte ise sert ve tavizsiz merkeziyetçi yapıdan hesapverebilir, saydam ve etkin merkezi yönetim anlayışına geçilmiştir. 5018 sayılı yasayla performansa dayalı bütçeleme sistemine geçilmesiyle, yasa mali yerelleşmeye yönelik politikaların geliştirilmesine olanak tanıyan bir sistemi getirmiştir. 5779 sayılı “İl Özel İdarelerine Ve Belediyelere Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkında Kanun”<sup>9</sup> Türkiye’nin idarelerarası transfer mekanizmasını; idarelerarası kaynak paylaşım politikasına mali yerelleşme lehine değiştiren bu konularda yenilik ve kısmi yatay eşitlik getiren bir yasa olarak 2008 yılında yürürlüğe

---

<sup>5</sup> Yasa No: 5393 (RG: 13.07.2005, 25874)

<sup>6</sup> Yasa No: 5216 (RG: 23.7.2004, 25531)

<sup>7</sup> Yasa No: 5302 (RG: 22.2.2005, 25745)

<sup>8</sup> Yasa No: 5018 (RG: 24.12.2003, 25326)

<sup>9</sup> Yasa No: 5779 (RG: 15.7.2008, 26937)

girmiştir. Aslında bu değişimler ve kaynak paylaşım sistemindekideğişen uygulamalarTürkiye’de yerelleşme ile birlikte mali yerelleşmeyi hızlandıran adımlardır.

TBMM’nin 2003–2004 yasama yılında kabul ettiği ancak cumhurbaşkanı tarafından tekrar görüşülmek üzere meclise geri gönderilen 5227 sayılı “Kamu Yönetiminin Temel İlkeleri ve Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun”<sup>10</sup> merkezi yönetim ile yerel yönetimler arasındaki yetki, görev, sorumluluk ve kaynak paylaşımının yeniden yapılandırılmasını; kamu hizmetlerinin etkin ve verimli bir şekilde yerine getirilmesi için merkezin ve yerelin rollerinin yeniden belirlenmesini gündeme getirmektedir. 5227 sayılı Yasa ile yetki ve sorumluluklar hizmetten yararlananlara en yakın birimlere verilirken yerel yönetimler birincil hizmet veren yapılanmalar haline getirilmekte; kamu hizmeti görülmesinde merkezi yönetim ise ikincil konuma (*subsidiarity*) düşürülmektedir (Aktel & Memişoğlu, 2005: 32). Merkezi yönetimin sorumluluklarının adalet, güvenlik, savunma ve maliye gibi temel kamusal hizmet alanlarıyla sınırlandırılarak tek tek sayılması, diğer tüm hizmet alanlarının ise yerinden yönetim birimlerine bırakılması geleneksel devlet modelindeki dönüşüm olacağını göstermektedir.

Önceden sadece İstanbul ve Kocaeli için getirilen il mülki sınırlarının büyükşehir sınırları olması durumu, 6360 sayılı “On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması İle Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnemelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” ile diğer büyükşehirler için ve yeni kurulan 14 büyükşehir belediyesi için de geçerli hale getirilmiştir. Böylelikle büyükşehirlerin sorumluluk alanı genişletilmiştir. 6360 sayılı Yasa ile tüm büyükşehirlerde il özel idareleri kaldırılmıştır. İl özel idareleri, yerel yönetim birimi olmakla birlikte merkezi yönetim mandaterliğinin yoğun hissedildiği tüzel kişiliklerdir. İl özel idarelerinin ortadan kaldırılmaya başlanması, aslında bir reformdur. Yerel yönetimler üzerinden merkezi yönetim vesayetinin zamanla kalkacağını göstermektedir. Çünkü il özel idarelerinde valinin, dolayısıyla merkezi yönetimin özel idare üzerindeki etkisi yükündür. İl özel idarelerinin merkezi yönetim birimi olan valiliklerle olan iç içeliği, başının ve icra organının vali olması özel idareleri kendi başına bir yerel yönetim birimi olarak gelişmesini engellemiştir (Koçak & Kavsara, 2012: 79). İl özel idarelerinin büyükşehir belediyesine dönüşmesi, yerelleşme konusunda atılan önemli bir adımdır<sup>11</sup>. 6360 sayılı Yasa ileAydın, Balıkesir, Denizli, Hatay, Malatya, Manisa, Kahramanmaraş, Mardin, Muğla, [Ordu], Tekirdağ, Trabzon, Şanlıurfave Van büyükşehirkonumunagetirilmiştir.

---

<sup>10</sup> <[http://www.tbmm.gov.tr/develop/owa/kanun\\_tasarisi\\_sd.onerge\\_bilgileri?kanunlar\\_sira\\_no=54](http://www.tbmm.gov.tr/develop/owa/kanun_tasarisi_sd.onerge_bilgileri?kanunlar_sira_no=54)>, 28.02.2015.

<sup>11</sup> Ancak bir taraftan büyükşehir belediyelerinin yetki alanı genişlemekte bir taraftan da valilik makamı Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı (YKİB) ile insan kaynağı ve harcama yetkileri genişletilerek güçlendirilmektedir (Koyuncu & Köroğlu, 2012: 3).



BüyükşehirYasası’na tabi olan sözkonusu iller mali yerelleşme düzeyinin yani GSYİH içinde yerel kamusal harcamaların artmasına da neden olacaktır.

Türkiye bölgeselleşme eğilimi içerisine girmiştir. Avrupa Birliği'nin bölgesel düzeyde uyguladığı müktesebata uyum çerçevesinde Türkiye istatistiki yapılanma olarak on iki bölgeye ve yirmi altı alt bölgeye ayrılmıştır. İlgili Bakanlar Kurulu Kararı'nın<sup>12</sup> birinci maddesi: “Bölgesel istatistiklerin toplanması, geliştirilmesi, bölgelerin sosyo-ekonomik analizlerinin yapılması, bölgesel politikaların çerçevesinin belirlenmesi ve Avrupa Birliği Bölgesel İstatistik Sistemine uygun karşılaştırılabilir istatistiki veri tabanı oluşturulması amacıyla ülke genelinde İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması tanımlanmıştır.” İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırmasında iller “Düzy 3” olarak tanımlanmış; ekonomik, sosyal ve coğrafi yönden benzerlik gösteren komşu iller ise bölgesel kalkınma planları ve nüfus büyüklükleri ile dikkate alınarak “Düzy 1” ve “Düzy 2” olarak gruplandırılmak suretiyle hiyerarşik İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması yapılmıştır<sup>13</sup>. Türkiye “Düzy 2” bölgelerine göre, 5449 sayılı “Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun” yasal dayanak olmak üzere Bakanlar Kurulu Kararıyla, yirmi altı Bölgesel Kalkınma Ajansı<sup>14</sup> kurulmuştur.

**Tablo: 1**  
**GSYİH içinde Yerel Yönetim Harcamaları (%)**

	Yerel Yönetimler Toplamı	Belediyeler
2006	%4,35	%2,85
2007	%4,67	%3,06
2008	%4,83	%3,26
2009	%5,06	%3,26
2010	%4,73	%3,12
2011	%4,70	%3,16
2012	%4,89	%3,31
2013	%5,60	%3,84

Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, <[www.muhasebat.gov.tr](http://www.muhasebat.gov.tr)> verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

<sup>12</sup> Bakanlar Kurulu'nun 2002/4720 sayılı kararı, (RG: 22.09.2002, 24884)

<sup>13</sup> <<http://www.dpt.gov.tr/bgyu/büd/ibbs.html>>, 13.03.2015.

<sup>14</sup> Bölgesel kalkınma ajanslarının temel işlevi, içsel kaynakları harekete geçirmektir. Bölgesel politikalarındaki değişim, geleneksel yaklaşımdan modern yaklaşıma geçilmesine neden olmuştur. Modern yaklaşım öğrenen bölge yaklaşımı olarak adlandırılmakta ve bölgenin rekabet gücünü artırma temel strateji olarak belirmektedir. Problemlili bölgelere değil tüm bölgelere yönelik politika geliştirme ve aşağıdan yukarıya doğru şekillenen bir organizasyon oluşturulmak istenmektedir. Öncelikle yerel ya da bölgesel dinamiklerin harekete geçirilmesine yönelik adımlar atılmaktadır. (İldırar, 2004: 111).

Yerel yönetimlerin yaptığı harcamaların GSYİH içindeki payı, Türkiye Cumhuriyeti Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü verilerine dayanılarak hesaplanması durumunda; 2006, 2007, 2008, 2009 yılı ortalaması %4.7; 2010, 2011, 2012 ve 2013 yılı ortalaması alındığında %4.9 seviyelerinde çıkmaktadır (Bkz. Tablo 1). Belediyeler bazında bakıldığında ise; %3 seviyelerinde olduğu ve artma eğilimi gösterdiği tespit edilmektedir. Türkiye’de %5 düzeylerinde olan mali yerelleşme, kişi başına düşen yerel yönetim harcamalarına göre bakıldığında iller bazında dengeli dağılmamaktadır. 2010’dan 2012’ye geldiğinde kişi başına düşen yerel yönetim harcamalarının dağılımında düzelme olduğu görülmekle birlikte hala yatay eşitsizlik sorunu devam etmektedir. 2012 yılı hesaplamalarına göre Kocaeli ilinde kişi başına düşen yerel yönetim harcaması 1332,34 TL iken, il sıralamasının en sonunda yer alan Kars ilinde kişi başına düşen yerel yönetim harcaması 512,37 TL’dir.

### 3. Türkiye’de Yatay Eşitsizlik Sorununun Analizi

Mali yerelleşme, atomise kamu birimleri arasında yatay rekabetin oluşmasına zemin hazırlar<sup>15</sup>. Ancak atomise kamu birimleri arasındaki yatay eşitsizlik sorunu<sup>16</sup>, kamu ekonomisinde rekabetin oluşmasını engeller. Yatay eşitsizlik, kavram olarak birkaç unsuru içerisinde barındırır:

*i. Harcama yönünden yatay eşitsizlik:* Vergi toplama kapasitesi aynı olan yerel birimlerden bazıları, bazı nedenlerle daha fazla kamu harcaması yapma eğilimi gösterebilir ve fazla kamu harcaması yaptığı miktar için mali eşitsizliğe düşebilir. Harcama ihtiyaçları fazla olan yerel birimler, ortalama standart bir hizmet sağlanması durumuna göre, daha fazla kişi başına düşen harcama yapan yerel birimlerdir. Örneğin, dağlık bir bölgede kurulu bir şehrin harcama ihtiyacı, ovalık bir bölgede kurulu bir şehrin harcama ihtiyacından daha fazla olabilir. Kırsal bir şehirde sosyal refah harcama ihtiyacı fazlayken, metropol bir şehirde fiziki altyapı hizmetleri ihtiyacı fazla olabilir. Harcama ihtiyacı fazla olan yerel birim diğer yerel birimlerin yerel kamusal mal demetine eş değer yerel kamusal mal demeti oluşturmak istediğinde, bireyler üzerinde diğer yerel birimlere göre daha yüksek bir vergi yüküne sebep olacaktır. Harcama ihtiyacının normal olduğu yerel birim, belirli bir kamusal mal demetini, diğer yerel birimlere göre daha düşük bir vergi yüküne konu olabilecek şekilde üretecektir.

---

<sup>15</sup> Yataylık, aynı hukuksal ve mali durumda olan birimleri tanımlamaktadır. Bu bağlamda birbiriyle yatay konumda olan kamu kesimi üretici birimleri, aynı düzeydeki yerel yönetim birimleridir (Falay, 2006: 9).

<sup>16</sup> *Ing. Horizontal inequality veya fiscal disparities.*

Harcama ihtiyacı fazla olan yerel birim, daha fazla kaynak ihtiyacı duyacaktır (Ladd, 2005a: 143).

*ii. Gelir yönünden yatay eşitsizlik:* Yerel sakinlerin kamu harcamaları ihtiyacını karşılamada yerel birimlerin kaynak bulabilme yeteneğinin birbirinden farklı düzeylerde olması anlamına gelmektedir (Ladd, 2005a: 143). Genellikle, yerel birimlerce üretilen kamusal malları finanse etmede yerel birimlerin gelir toplama ve yaratma kapasitesi birbirinden farklılık gösterir. Bazı yerel birimler, diğer yerel birimlere göre kaynak oluşturmakta zorlanır. Vergi toplama kapasitesi düşük olan yerel birimler, mükellef-seçmen önüne yerel kamusal mal demeti koymakta zorlanırlar veya sınırlı ve az miktarda kamusal mal içeren yerel kamusal mal demeti sunmak zorunda kalırlar. Sınırlı ve az miktarda kamusal mal içeren yerel kamusal mal demetini tercih edecekler, genelde karşılığında az vergi ödemek isteyecek olan düşük gelire sahip bireyler olacaktır. Vergi toplama kapasitesi düşük olan yerel birim diğer yerel birimlerin yerel kamusal mal demetine eş değer yerel kamusal mal demeti oluşturmak istediğinde, bireyler üzerinde diğer yerel birimlere göre daha yüksek bir vergi yüküne sebep olacaktır. Mali şartların olumlu olduğu yerel birim, belirli bir kamusal mal demetini, diğer yerel birimlere göre daha düşük bir vergi yüküne konu olabilecek şekilde üretecektir. Ya da mali şartların olumlu olduğu yerel birim, diğer yerel birimlere göre belirli bir vergi yükü baz alındığında, daha fazla kamusal mal üretecektir (Ladd, 2005a: 143).

Bazı yerel birimler daha fazla düşük gelirli hanehalkına sahip olabilir ve bu durum yerel birimin kamu alacağı potansiyelini düşürdüğünden, bir demet kamu malının yüksek maliyetle üretilmesine neden olabilir. Bu durum söz konusu yerel birimde yüksek vergi oranlarının olması anlamına da gelir. Bu durumda orta ve üst düzey gelire sahip hanehalkı yerel birimden ayrılmak isteyeceklerdir. Sonuçta yüksek vergi oranları düşük gelirli hanehalkının durumunu şiddetlendirecektir. İkincisi, yüksek düzeyde gelire sahip hanehalkı daha üst düzey hükümet tarafından alınması gereken kadar yüksek vergi yüküne sahip olacaktır<sup>17</sup> (Ladd, 2005b: 145).

Yatay eşitlik, a) Aynı hukuksal ve idari güce sahip kamu birimlerinin vergi kapasitelerinin eş düzeyde olması anlamına gelir. Dolayısıyla vergi kapasitelerinin denk olmasıyla, benzer seviyede kamusal üretim gerçekleştirebilirler. b) Yerel kamusal üretim gerçekleştiren aynı hukuksal ve idari güce sahip kamu birimlerin farklı sonuçlar doğurmayan harcama ihtiyaçlarına sahip olmaları anlamına gelir. c) Yerel birimlerin, gelir kaynakları

---

<sup>17</sup> *Fayda eğrisi alt düzeyde seyreden yüksek gelirli bazı kimseler, fayda eğrileri yukarı düzeyde seyreden bazı kimselere göre daha az oranla vergi ödemelidir (Musgrave, 1959: 130).*

farklılıklarının ve harcama ihtiyaçları farklılıklarının olmaması veya giderilmesi sonucu aynı mali güce sahip olmaları anlamına gelir.

Harcama ihtiyacı ve/veya vergi toplama kapasitesi farklılığı nedeniyle ortaya çıkan yatay eşitsizlik, birçok soruna neden olmaktadır. Yatay eşitsizliğin olduğu yerlerdeki iktisadi ajanlar, vergi yükünü daha çok hissedebilirler<sup>18</sup> (Due & Friedlaender, 1977: 464). Harcama ihtiyacı nedeniyle ortaya çıkan maliyet sebebiyle, başka yerel birimlere göç meydana gelebilir. Diğer yandan, vergi toplama kapasitesi farklılığına eğer merkezi hükümet müdahale etmezse, yerel kamusal mal üretimi refah düzeyi daha yüksek olan yerlerde yoğunlaşabilir. Düşük gelirlerinin bulunduğu yerel birim, yüksek gelirli yerlerin bulunduğu yerel birime göre daha yüksek düzeyde kamu malı üretimi durumunda topluluk üzerinde ek yüke neden olabilir.

Yatay eşitsizlik olması durumunda, bazı insanlar nerede yaşayacağı veya çalışacağı konusunda daha zengin yerel birimlerin mali avantajlarından faydalanma teşebbüsüne girerek etkin olmayan kararlar alabilirler. Yatay eşitsizlik, mali açıdan dezavantajlı topluluklarda yaşayan insanlar üzerindeki vergi yükünü etkiliyorsa, söz konusu insanlar daha avantajlı mali pozisyon için başka yerel birime göç etmesine neden olabilir (Ladd, 2005a: 143).

Yatay eşitsizlik, ülke çapındaki farklı şehirlerde yaşayan yurttaşların farklı muamele görmesine neden olur (Litvack & Seddon, 2004: 28). Mali şartları uygun olan bölgelerde yaşayanlar niceliksel ve niteliksel olarak daha yüksek düzeyde kamusal mal ve hizmet tüketirken, mali şartları yetersiz olan bölgelerde yaşayanlar niceliksel ve niteliksel olarak daha düşük düzeyde kamusal mal ve hizmet tüketirler.

### **3.1. Nicel Analiz**

#### **3.1.1. Kişi Başına Düşen Yerel Yönetim Harcamaları Açısından**

2007, 2008, 2009 ve 2010 yılları itibariyle yerel yönetim harcamaları incelendiğinde, iller itibariyle büyük dengesizliklerin olduğu görülmektedir. Bazı iller daha fazla yerel yönetim harcaması yaparken, bazı iller ortalamanın oldukça altında yerel yönetim harcaması yapmıştır. Ortalamanın oldukça altında kalan yerel yönetimler büyük ihtimalle yeteri kadar transfer alamadıklarından ve vergi toplama kapasitesi düşük olduğundan yeterli

---

<sup>18</sup> Bu husus, bölgelerarası net mali yararın farklılaşmasına neden olur (Litvack & Seddon, 2004: 85).

düze yde yerel kamusal üretim gerçekleştirememiştir. Bu durum, mali yerelleşme sürecinde yatay eşitsizliğin önemli bir sorun olduğunu gösterir.

Burada ortalama değer, ülke genelinde var olduğu düşünölen ‘standart harcama ihtiyacı’ temsil eder<sup>19</sup>. Her ilin harcama ihtiyacının gerçek olarak belirlemenin zor olduğu düşünölmürse, bu yaklaşım bazı yerel birimlerin harcama ihtiyaçlarının karşılanamadığı sonucunu göstermede bir araçtır.

Yılmaz’ın araştırmasına (2013) göre: Belediyelerin toplam harcamalarının yaklaşık %40’ını nüfusu 1 milyonun üzerinde olan kentler yapmaktadır; nüfusu 500 bin ve üstü alındığında bu oran %51’e, nüfusu 50 bin ve üstü aldığımızda ise bu oran %83’e çıkmaktadır; bunun anlamı yaklaşık 250 belediyenin kaynakların %90’ına yakın bir büyüklüğü kullanıyor olmasıdır.

Yatay eşitsizliğin giderilmesi için oldukça düşük değerlerin olduğu illerdeki yerel birimlere transfer yapılmalıdır. Ancak, nüfus kriteri dışında başka kriterler oluşturulmadan merkezi yönetimden yapılan aktarmalar, mali açıdan yerel yönetimlerin farklılaşmasına ve kamu hizmetlerinin niteliksel ve niceliksel olarak güçlü kentler lehine ifa edilmesine neden olmaktadır (TESEV, 1996: 6). Bu yüzden nüfus kriteri dışında özellikle bölge kriteri getirilmelidir. 5779 sayılı Yasa’da bununla ilgili yeni düzenlemeler yapılmış, belediyelerin alacağı transferin %20’si gelişmişlik endeksine göre dağıtılması öngörülmüştür.

Ekonomik olarak yeterince güçlü olmayan kent yönetimi ya da kent kültürünü henüz özümseyememiş kent yönetimleri, kentlerde mekansal ya da teknolojik olarak sosyal-kültürel olanakları, donatıları sunmakta yetersiz kalmaktadır (Arapkirlioğlu, 2007: 206). Bu durum yerel yönetimler arası yatay rekabeti olumsuz etkilemektedir.

Türkiye’de özellikle Batı Anadolu illeri ile Doğu Anadolu illeri arasında yerel yönetim harcamaları açısından farklar vardır. Doğu Anadolu Bölgesi ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi’ndeki illerin birçoğu rekabet ortamına katışmamaktadır. Buna İç Anadolu ve Karadeniz’in birçok ili de eklenebilir. Türkiye’nin büyükşehirleri arasında rekabet ortamı doğmakta, diğer iller rekabete girişmemektedirler. Eğer mali yerelleşme reformu

---

<sup>19</sup> Ancak her ilin harcama ihtiyacı birbirinden farklı olabilir. Bu durum göz ardı edilmektedir. Her ilin harcama ihtiyacının aynı olduğu varsayılmaktadır. Burada eleştirilebilecek nokta, aynı miktarda harcama aynı seviyede hizmetin sağlanacağı anlamına gelmemesidir.

gerçekleştirilirse ve yeterince kaynağı bulunmayan illere yönelik tedbirler arttırılırsa, büyükşehirler dışındaki şehirler de kamu ekonomisinde rekabete kalkışabilirler.

2010 yılı itibariyle Türkiye’de kişi başına düşen ortalama yerel yönetim harcaması 698,92 TL’dir. 2010 yılı ortalamasının altında kalan ve en son yirmide yer alan iller bölgelere göre şunlardır (Bkz. Şekil 1-2):

- Marmara Bölgesi: Kırklareli,
- Ege Bölgesi: Manisa, Uşak,
- İç Anadolu Bölgesi: Aksaray,
- Akdeniz Bölgesi: Adana, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye,
- Doğu Anadolu Bölgesi: Ardahan, Ağrı, Bitlis, Iğdır, Kars, Muş,
- Güneydoğu Anadolu Bölgesi: Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Mardin, Şanlıurfa, Şırnak.

**Şekil: 1**  
**Ortalama Harcama İhtiyacının Altında Kalan En Son 20 İlin Coğrafi Dağılımı (2010)**



*Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, <www.muhasabat.gov.tr> verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.*

**Şekil: 2**

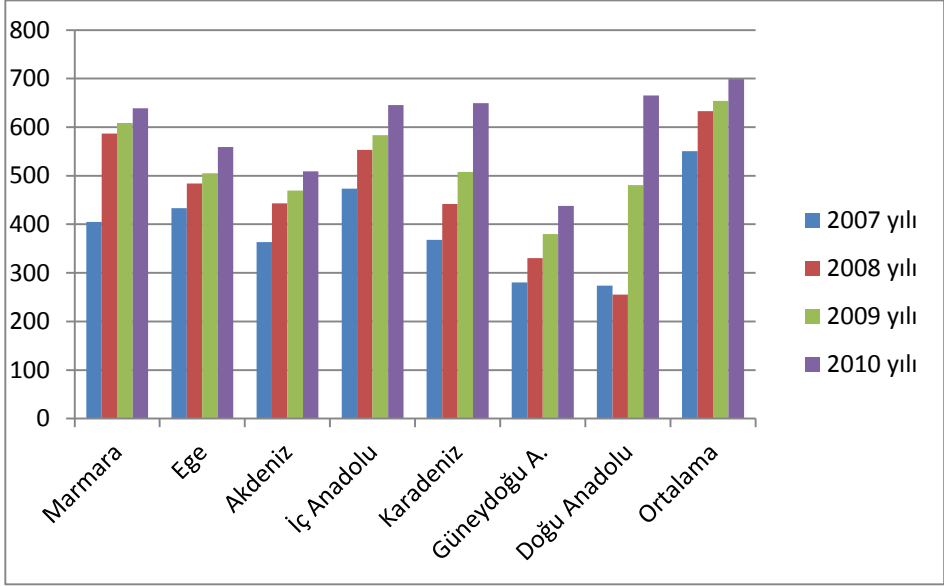
**Ortalama Harcama İhtiyacı ve Ortalamasının Altında Kalan En Son 20 İl (TL) (2010)**



*Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, <www.muhasebat.gov.tr> verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.*

Ortalama kişi başına düşen yerel yönetim harcamasının üzerinde kalan il sayısı 15’dir. Bunlar: Hakkari, Adana, Kocaeli, Giresun, Tunceli, İstanbul, Amasya, Gümüşhane, Çankırı, İzmir, Erzincan, Kırıkkale, Bingöl, Artvin ve Antalya. 2010 yılı öncesi üç dönemle birlikte ele alındığında; genelde aynı illerin sonlarda yer aldığı dikkati çekmektedir. Bu iller Doğu Akdeniz, Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgeleri’ndeki illerdir. Bu illerin lehine transfer politikası geliştirilmelidir. Şekil 3’e bakıldığında, Doğu Anadolu Bölgesi için yıllar itibariyle bir toparlanma olduğu görülebilir. Ancak Güneydoğu Anadolu ve Akdeniz Bölgesi için bunu söylemek doğru değildir.

**Şekil: 3**  
**Dört Yıl İtibariyle Bölgelerin Kişi Başına Düşen Yerel Yönetim Harcaması Seyri (TL)**



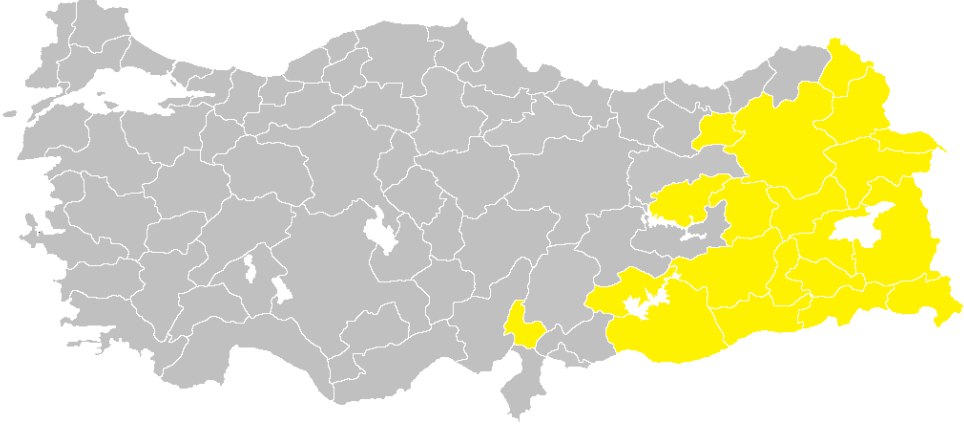
Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, <[www.muhasabat.gov.tr](http://www.muhasabat.gov.tr)> verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

### 3.1.2. Kişi Başına Düşen Yerel Vergi Geliri Açısından

Yerel yönetimlerin özgelirleri olarak nitelendirilebilecek vergi gelirlerinin kişi başına düşen miktarı incelendiğinde iller arasında büyük farklar olduğu görülmektedir. Özellikle Güneydoğu Anadolu, Doğu Anadolu ile Doğu Karadeniz illerinde belediyelerin vergi gelirleri (emlak vergisi ve belediye vergileri) oldukça düşüktür. İç Anadolu'nun küçük ölçekteki illerinde de durum aynıdır. Böyle bir durumda bu bölgelerdeki belediyelerin kamu ekonomisi içinde rekabete girebilmesi zordur. Bu durumdaki illerin önemli kaynağı transferler olmaktadır. Harcamalar açısından zor durumda olan iller aynı zamanda vergi gelirleri de düşük olan illerdir. Bu yüzden mutlaka bu illerin lehine transfer politikası geliştirilmelidir.



**Şekil: 4**  
**Kişi Başına Düşen Yerel Vergi Gelirinde En Son 20 İl (2010)**

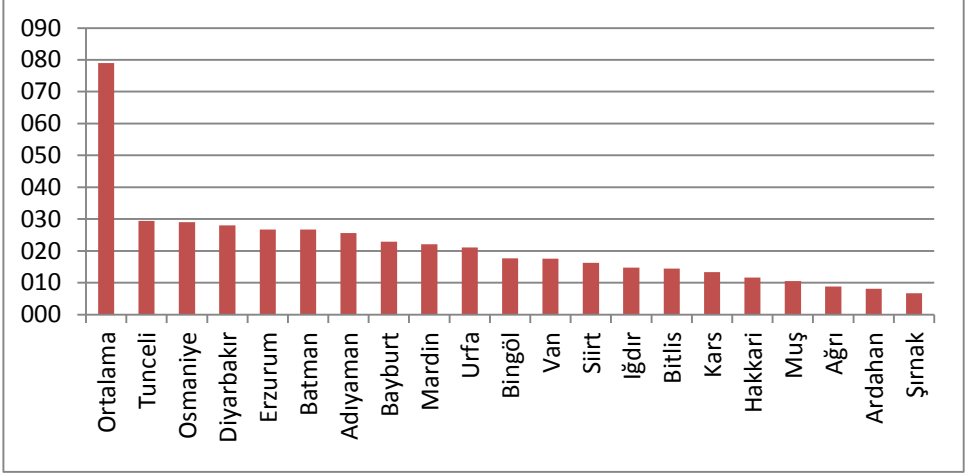


*Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, <www.muhasebat.gov.tr> verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.*

2010 yılında Türkiye’de kişi başına düşen ortalama yerel vergi geliri 79,02 TL’dir. Bu ortalamanın altında kalan ve en son yirmide yer alan iller bölgelere göre şunlardır (Bkz. Şekil 4-5):

- Akdeniz Bölgesi: Osmaniye,
- Karadeniz Bölgesi: Bayburt,
- Doğu Anadolu Bölgesi: Ağrı, Ardahan, Bingöl, Bitlis, Erzurum, Hakkari, Iğdır, Kars, Muş, Tunceli, Van,
- Güneydoğu Anadolu Bölgesi: Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Mardin, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak.

**Şekil: 5**  
**Ortalama Kişi Başına Düşen Vergi Geliri ve Kişi Başına Düşen Vergi Gelirinde Son 20 İl (TL) (2010)**



*Kaynak: Muhasebat Genel Müdürlüğü, <www.muhasabat.gov.tr> verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.*

Yerel vergileme açısından, vergi gelirleri düşük olan bölgelerde, vergi kaynağı daha çok olup, öne çıkan iller ortaya çıkmamaktadır. Halbuki, yerel yönetim harcamaları düşük bölgelerde, yerel yönetim harcamaları açısından bölgesel güç olarak nitelendirilebilecek belli başlı ve daha önde olan iller görülmekteydi. Bu durum, yüksek yerel yönetim harcaması yapan bölge illerinin daha fazla transfer aldığı ortaya koymaktadır.

2010 yılı verilerine göre ortalama kişi başına düşen yerel vergi geliri 79,02 TL'dir. Söz konusu ortalamanın üzerinde 11 il kalmaktadır. Bunlar: Kırklareli, İstanbul, Muğla, Antalya, Kocaeli, Yalova, Ankara, İzmir, Kırıkkale, Tekirdağ, Bursa. Söz konusu illerin tamamı Batı Anadolu'da yer alan illerdir.

### 3.2. Ampirik Analiz

Çalışmanın bu bölümünde, 2007–2010 yılları arasında Türkiye sınırları içindeki 81 ile ait kişi başına düşen yerel harcama, kişi başına düşen yerel vergi miktarı ile birlikte ihracat yapan firma sayısı, yapılan ihracatın parasal büyüklüğü ve rekabetçilik endeksi ele

alınarak her bir il için bu ele alınan değişkenlerin net göç miktarı üzerindeki etkileri incelenmiştir.

Eldeki veriler yatay kesite ve 4 yıllık zaman serisine dayanmaktadır. Dolayısıyla  $81 \times 4 = 324$  gözleme dayalı model üretilmiştir. Bu gözlem sayısı mevcut literatüre göre panel veri regresyon analizi yapmak için yeterli bulunmuştur (Bkz. Cebula, 2009). Bu sebeple; izleyen dönemlerde zaman serisi boyutunun genişlemesi ile yapılabilecek panel veri analizlerinin yine benzer sonuçlar ortaya koyacağı belirtilmektedir.

Ekonomistler bireylerin belirli bir yerde ikamet etme kararlarında, mali düşüncelerin rol oynayıp oynamadığı konusunda kanıt aranması gerektiği üzerinde durmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'de mali düşüncelerin yerel ikametgâhı belirlemede rol oynayıp oynamadığının ortaya konması, yatay eşitsizliğin bir göstergesi olarak yorumlanmasına yardımcı olacaktır.

Belirli varsayımlar altında sadece mali düşüncelerin iç-göçe neden olacağı kuramına maliye teorisi literatüründe Tiebout hipotezi denmektedir. Tiebout hipotezi; taşınma maliyetleri, barınma maliyetleri ve alternatif iş bulamama maliyeti gibi maliyetlerin olmaması durumunda bireylerin mali düşüncelerle hareket edeceği konusunda iddiada bulunmaktadır.

Tiebout hipotezi üzerine önemli araştırmalar ABD ve Kanada iç göçleri baz alınarak yapılmıştır (Karidis & Quinn, 2006: 2). Pack (1973), kişi başına düşen yerel vergiler, kamu harcamaları ve refah ödemeleri gibi yerel mali değişkenlerin iç göçte anlamlı olduğunu bulmuştur. Cebula ise, yaşlı olmayan kesimin düşük emlak vergisi alanlarını tercih ettiğini ve Tiebout hipotezinin yerel ikametgâhı belirlemede önemli rol oynadığını ortaya koymuştur (Cebula 1974a; Cebula 1978; Cebula 1979). Greenwood (1975) çalışmasında işsizlik oranı, gelir gibi mali olmayan değişkenlerin önemli ve istatistiki olarak anlamlı rol oynadığı sonucuna ulaşmıştır. 1990 yılı öncesinde Tiebout hipotezi açısından şu sonuçlar elde edilmiştir (Cebula, 2002): Yoksul insanlar yüksek düzeyde sosyal yardım yapılan alanlara doğru göç etmektedirler. Pek çok göçmen grubu kişi başına düşen kamusal eğitim harcamalarının yüksek olduğu alanları tercih etmektedir. Yaşlı göçmenler ve yüksek gelirli göçmenler düşük emlak vergilerinin ve yerel vergilerin olduğu alanlara yönelmektedirler. Ancak Cebula 1974 yılında yapmış olduğu bir çalışmada, yaşlı insanların göç hareketinde, mali değişkenlerin önemli rol oynamadığını bulmuştur.

Cebula'ya (2002) göre, Tiebout hipotezi iç göç motifinin belirlenmesinde istatistiki olarak anlamlı rol oynar. Eyaletlerin net göç oranları, toplam eyalet ve yerel kamu harcamaları, kişi başına düşen kamusal eğitim harcaması, kişi başına düşen eyalet ve yerel vergi yükü ile doğrudan ilişkilidir. Cebula (2009), Amerika Birleşik Devletleri'nde bir

eyaletin gelir vergisinin iç göç hareketlerinde belirleyici rol oynadığını da bulmuştur. Tüketici-seçmenler özellikle düşük eyalet gelir vergisi yükünün, düşük emlak vergisi yükünün ve yüksek kişi başına düşen ilk ve ortaokul harcamasının olduğu eyaletlere doğru yönelmektedirler.

Sakashita ve Hirao (1999: 214) Japonya büyükşehirleri üzerine yaptıkları çalışmada Tiebout hipotezini destekleyici bulgular elde etmişlerdir. Karidis ve Quinn (2006) de Avrupa Birliği ülkeleri üzerine yaptıkları çalışmada mali değişkenlerin ülkeler arası göçte belirleyici rol oynadıklarını bulmuşlardır.

### **3.2.1. Ekonometrik Metodoloji**

Panel veri analizinin tercih edilmesinin nedeni; panel veri analizi kesit ve zaman serisi gözlemlerini birleştirdiği için, göçe ilişkin gözlemlere zaman serisi boyutunun da katılmasıyla yatay kesit analizinden öte daha güvenilir sonuç vermektedir.

Bu şekilde, panel veri analizinde örneklemdaki farklı zaman noktaları için bireysel gözlemler dikkate alınmakta ve bu örneklemdaki her bir bireysel veri için çoklu gözlemler oluşturulması imkanı doğmaktadır. Yatay kesit veri birçok birim için sadece bir dönem hakkında bilgi verirken, zaman serisi verisi sadece bir birimin dönemlere göre gelişiminin bilgisini vermektedir. Hem dönemlere hem de birimlere göre bilgiler mevcut ise, panel veri kullanılması daha uygun görülmektedir. Panel veri, zaman serisi ve yatay kesit verisinden daha karmaşık davranışsal modeller yapmaya ve dinamik uyarlamaların daha iyi incelenmesine ve test etmeye olanak tanır. Başka bir ifadeyle, iktisadi ve sosyal olayları anlamada birimlerin dinamik tepkilerine ilişkin bilgiyi sağlaması nedeniyle önemlidir.

Panel veri analizinde “sabit etkiler modeli” ve “rassal etkiler modeli” olmak üzere iki tahmin bulunmaktadır. Katsayıların birimlere veya birimler ile zamana göre değiştiğinin varsayıldığı modellere sabit etkiler modeli denmektedir. Modelin genel formülasyonu, birimler arasındaki farklılıkların sabit terimdeki farklılıklarla yakalanabildiğini varsaymaktadır. Diğer bir ifadeyle, sabit etkiler modelinde, birimlerin davranışlarındaki farklılıklar sabit terimdeki farklılıklarla ortaya konulmaya çalışılır. Sabit etkiler modelinde gözlenemeyen bireysel etkilerin modelde yer alan açıklayıcı değişkenlerle ilişkili olduğu kabul edilir (Greene, 2003: 285).

Rassal etkiler modelinde, birimlere veya birimlere ve zamana göre meydana gelen değişiklikler, modelde hata teriminin bir bileşeni olarak dahil edilmektedir. Bunun temel sebebi sabit etkili modellerde karşılaşılan serbestlik derecesi kaybının önlenmek istenmiş olmasıdır. Ayrıca rassal etkiler modelinde, sadece gözlenen örnekteki kesit, birimler ve zamana göre meydana gelen farklılıkların etkisini değil, örnek dışındaki etkileri de dikkate

almaktadır. Sabit etkiler modelinde kabul edildiğinin aksine bireysel etkiler eğer modelde yer alan açıklayıcı değişkenlerle ilgili değilse, birimlere özgü sabit terimlerin; birimlere göre rassal olarak dağıldığının varsayılması ve ona göre modelleme yapılması daha uygun olmaktadır (Greene, 2003: 293).

Sabit etkiler modeli genellikle, kesitbüyüklüğünün küçük, zaman boyutunun büyük olduğu durumda kullanılırken rassaletkiler modeli tersi durumda kullanılmaktadır. Hangi modelin kullanılması gerektiği konusunda Hausman testi yapılır. Söz konusu test, yataykesite ilişkin özellikler ile bağımsız değişkenler arasında korelasyon olup olmadığından dayanmaktadır. Eğer korelasyon katsayısı sıfır ise, rassal etki modeli kullanılır (Baltagi, 2001:11-20).

Panel veri modeli aşağıdaki eşitlikteki gibi ifade edilmektedir ( $i=1,..,N$ ) ( $t=1,..,T$ ):

$$y_{it} = \beta_{1i} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + e_{it} \quad (1)$$

Burada  $N$  birimleri,  $t$  ise zamanı göstermektedir.  $Y$  değişkeni, birimden birime ve bir zaman periyodundan ardışık zaman periyoduna farklı değerler alan bağımlı bir değişken olduğunda, kesit boyutu için  $i$ , zaman periyodu için  $t$  olmak üzere iki alt indisle ifade edilmektedir. Rassal etkiler modeli oluşturmak için yukarıdaki modelde  $\beta_{1i}$  rassal değişken olarak alınıp, aşağıdaki biçime getirilir.

$$\beta_{1i} = \bar{\beta}_1 + \mu_i \quad (2)$$

$\beta_{1i}$  iki bileşenden oluşmaktadır. Birinci bileşen anakütle ortalama sabiti olup bilinmeyen parametredir ve  $\mu_i$  ise birey davranışlarındaki bireysel farklılıkları dikkate alan gözlenemeyen tesadüfi hatalardır.  $\mu_i$ 'ler birbirlerinden ve  $e_{it}$ 'lerden bağımsızdır. İki bileşen modelde yerine yerleştirildiğinde;

$$\begin{aligned} Y_{it} &= (\bar{\beta}_1 + \mu_i) + \beta_2 X_{2it} + \dots + \beta_k X_{kit} + e_{it} \\ &= \bar{\beta}_1 + \sum_{k=2}^K \beta_k X_{kit} + (e_{it} + \mu_i) \end{aligned} \quad (3)$$

elde edilir. Burada  $e_{it}$  tüm hataları gösterirken,  $\mu_i$  bireysel spesifik hata, bireysel farklılıkları ve sabit zamana göre bireyler arasındaki değişmeyi gösterir.

### 3.2.2. Modelin Kurgulanması

Çalışmada net göç miktarı ile kişi başına düşen yerel harcama, kişi başına düşen yerel vergi miktarı ile birlikte ihracat yapan firma sayısı, yapılan ihracatın parasal büyüklüğü ve rekabetçilik endeksi kullanılarak panel veri regresyon analizinin kurulması amaçlanmıştır. Panel veri regresyon modeli aşağıdaki gibidir;

$$NGM_{it} = \beta_0 + \beta_1 KBDVM_{it} + \beta_2 KBDYH_{it} + \beta_3 IR_{it} + \beta_4 İYFS_{it} + \beta_5 RE_{it} + \varepsilon_{it} + \mu_i$$

$$i = 1 \dots 81, t = 1 \dots 4$$

Yukarıdaki eşitliğin sol tarafı açıklamak istenilen net göç miktarını, sağ tarafında bulunanlar ise net göç miktarını etkileyen faktörler olarak tanımlanmaktadır.

Çalışmadaki veri seti Türkiye'nin 2007, 2008, 2009, 2010 yıllarına ait il bazında yatay kesit verilerinden oluşmaktadır. Veriler TÜİK, Muhasebat Genel Müdürlüğü, Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu ve Ekonomi Bakanlığı'ndan derlenmiştir (Bkz. Tablo 2).

Modelin kurulmasındaki temel amaç, kişi başına düşen yerel harcamaların ve kişi başına düşen yerel vergi miktarının göçe etkisini ortaya koymaktır. Modelin değişkenleri aşağıdaki açıklanan değişkenlerden oluşturulmuştur.

**Tablo: 2**  
**Veri Seti ve Alındığı Kaynak**

Veri*	Alındığı Kaynak
<b>Net Göç Miktarı (NGM)</b>	Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi
<b>Kişi Başına Düşen Yerel Yönetim Harcaması (KBDYH)</b>	Muhasebat Genel Müdürlüğü'nden elde edilen il bazındaki yıllık yerel yönetim harcaması verisinin, söz konusu yıla ait Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sisteminden alınan söz konusu il nüfusuna oranlanmasıyla elde edilmiştir.
<b>Kişi Başına Düşen Yerel Vergi Miktarı (KBDVM)</b>	Muhasebat Genel Müdürlüğü'nden elde edilen il bazındaki yıllık yerel vergi miktarı verisinin, söz konusu yıla ait Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sisteminden alınan söz konusu il nüfusuna oranlanmasıyla elde edilmiştir.
<b>Rekabet Endeksi (RE)</b>	Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu
<b>İhracat Yapan Firma Sayısı (İYFS)</b>	Ekonomi Bakanlığı
<b>İhracat Rakamı (IR)</b>	Ekonomi Bakanlığı

\*(2007-2008-2009-2010 Yılları)

*Net Göç Miktarı:* Modelin bağımlı değişkeni olarak kullanılan değişken olup illerin yıl bazında net göç miktarını ifade etmektedir. Net göç miktarı; illerin aldıkları göç ile verdikleri göç arasındaki farktır. Net göç miktarı verisi, TÜİK Adrese Dayalı Nüfus Kayıt

Sisteminden elde edilmiştir. Adrese Dayalı Kayıt Sistemi’nde 2007 yılından itibaren veriler açıklanmaya başlamıştır. Söz konusu değişkeni açıklayan değişkenler, kişi başına düşen yerel yönetim harcamaları, il rekabet endeksi, kişi başına düşen yerel vergi geliri, ihracat yapan firma sayısı ve ihracat rakamı olarak tespit edilmiştir.

*Kişi Başına Düşen Yerel Harcama:* Model’de bağımsız değişken olarak kullanılan ve analizde ortaya konulmak istenen ilişkide temel değişkendir. Kişi başına düşen yerel harcama T.C. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü tarafından açıklanan yıllık verilerin, TÜİK’in her yıl açıkladığı illerin nüfuslarına bölünmesiyle tespit edilmiştir. İllerin yıllar itibarıyla açıklanan net göç miktarı ile yıllık yerel yönetim harcamaları arasında bir ilişkinin ortaya konması, mali düşüncelerin yerel ikametgahı belirleyip belirlemediği sonucuna ulaştıracaktır. Eğer göçler ile yerel yönetim harcamaları arasında tutarlı bir ilişki varsa, göçün belirleyicileri arasında yerel yönetim harcamaları da vardır.

*Kişi Başına Düşen Yerel Vergi Miktarı:* Modelde bağımsız değişken olarak kullanılan ve analizde ortaya konulmak istenen ilişkide bir diğer temel değişkendir. Kişi başına düşen yerel vergi miktarı, T.C. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü tarafından açıklanan yıllık verilerin, TÜİK’in her yıl açıkladığı illerin nüfuslarına bölünmesiyle tespit edilmiştir. Eğer net göç miktarı ile kişi başına düşen yerel vergi miktarı arasında bir ilişki ortaya konursa, Türkiye’de mali yerelleşmeden ve mali motifli göçten söz edilebilir.

*Rekabetçilik Endeksi:* Modele, Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu’nun her yıl açıkladığı iller arası rekabetçilik endeksi eklenmiştir. Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu, 2007 yılından beri bu endeksi hesaplamaktadır. En son 2010 yılının endeksleri açıklanmıştır. URAK İller Arası Rekabet Endeksi dört alt endeksten oluşmaktadır. Bunlar: Beşeri Sermaye ve Yaşam Kalitesi Endeksi, Markalaşma Becerisi ve Yenilikçilik Endeksi, Ticaret Becerisi ve Üretim Potansiyeli Endeksi, Erişilebilirlik Endeksi’dir. Bir ilin birçok bileşeni tek bir endekte toplandığından değişkenler arasında yer almasına karar verilmiştir.

*İhracat Yapan Firma Sayısı:* Ekonomi Bakanlığı’ndan elde edilen veri, modelde bir başka bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Bir ilin sanayileşmesini temsil eden göstergelerden biri olduğu için veri yapısının uygunluğu da dikkate alınarak modele dahil edilmiştir.

*İhracat Rakamı (İhracatın Parasal Büyüklüğü):* Ekonomi Bakanlığı’ndan elde edilen veri, modelde bir başka bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Firma sayısı yanında ihracat büyüklüğünün konulması sanayileşme etkisinin daha iyi ölçülmesi açısından önemli görülmüştür.

### 3.2.3. Ampirik Sonuçlar

Panel veri regresyonu GRETL programı ile tahmin edilmiştir. Çalışmada, Hausman testi sonuçları modellerin rassal etki varsayımına dayanarak oluşturulması gerektiği sonucunu göstermektedir. Hausman testinde yokluk hipotezi "rassal etki modeli", alternatif hipotez ise "sabit etki modeli" kullanılmalıdır şeklinde kurulur.

Model'de Prob. = 0.72 > 0.050 olduğu için  $H_0$  hipotezi kabul edilebilir. Yani rassal etki vardır. Söz konusu sonucun, kesit büyüklüğünün zaman büyüklüğünün üzerinde olduğu göz önünde bulundurulursa sabit ve rassal etki modellerinin varsayımlarıyla uyumlu olduğu görülür. Diğer bir ifadeyle, eğer panel veride yer alan kesit birimi sayısı fazla ve zaman dönemi, kesit verisine ait örnek sayısından kısa ise, rassal etkiler modeli, sabit etkiler modeline göre daha etkin tahminler sağlar. Öte yandan, zaman döneminin sayısı büyük ve kesit verisine ait örnek sayısı da az ise, iki tahmin sonuçları arasında çok az farklılık beklenmekte sabit etkiler modeli daha tercih edilmektedir.

GRETL'de hesaplanan Hausman testi aşağıdaki gibidir:

Hausman test -

Nullhypothesis: GLS estimates are consistent

Asymptotic test statistic: Chi-square(5) = 51.3747

with p-value = 0.724

Model'in açıklama gücü %66 olarak tespit edilmiştir ( $R^2 = 0.66$ ). Katsayılarla ilişkin anlamlılık sınavası sonuçlarına bakıldığında ise, p değerlerine göre; tüm bağımsız değişkenler %1 düzeyinde anlamlı ve beklenildiği gibi çıkmıştır. Buna göre kişi başına düşen yerel harcama arttıkça, bir ile göç eden kişi sayısı artmaktadır. Kişi başına düşen yerel vergi miktarı değişkeni de %1 anlamlılık düzeyine göre, istatistiki olarak anlamlıdır. Başka bir ifadeyle ilde, kişi başına düşen yerel vergi miktarı arttıkça, o ile göç eden kişi sayısı artmaktadır (Bkz. Tablo 3).

Panel veri analizi sonuçlarına göre; bir ilde kişi başına düşen yerel harcama arttıkça; söz konusu il göç almaktadır. İnsanlar daha fazla kişi başına düşen yerel harcama yapılan illere doğru göç etmektedir. Türkiye'de insanlar yaşam kolaylıkları ve kalitesi açısından daha fazla yerel hizmet istemektedirler ve insanlar göç ederken yerel harcamaları da dikkate alarak göç etmektedirler.



**Tablo: 3**  
**Rassal Etkiler Modeli**

Model: Random-effects (GLS), using 324 observations

Included 81 cross-sectionalunits

Time-serieslength = 4

Dependentvariable: NGM

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>	
const	-11380.8	1463.98	-7.7739	<0.00001	***
KBDVM	47.5715	16.2863	2.9210	0.00374	***
KBDYH	10.0774	2.18847	4.6048	<0.00001	***
IR	-0.00203179	0.000294586	-6.8971	<0.00001	***
IYFS	6.74427	0.71592	9.4204	<0.00001	***
RE	181.628	65.4651	2.7744	0.00586	***

Meandependent var	0.000000	S.D. dependent var	13141.44
Sumsquaredresid	2.00e+10	S.E. of regression	7908.601
Log-likelihood	-3365.345	Akaikecriterion	6742.691
Schwarzcriterion	6765.375	Hannan-Quinn	6751.745

Panel veri analizi sonuçlarına göre; bir il, kişi başına düşen yerel vergi geliri (emlak vergisi ve belediye vergileri) arttıkça göç almaktadır. Türkiye'de insanlar daha fazla kişi başına düşen yerel vergi geliri toplanan illere doğru göç etmektedir. İnsanlar daha fazla vergi toplanan yerlerde yerel hizmetlerin daha fazla olacağını düşünmekte olabilirler. Ya da emlak vergisinin büyükşehirlerde iki kat uygulandığı düşünülürse, insanlar daha fazla yerel hizmet almak için daha fazla vergi ödeme isteklisi olabilirler.

Oates'e (1969) göre, mali şartlar bireylerin bir yerel birimde yaşayıp yaşamama isteğini belirlemede rol sahibidir. 1969 yılında yapmış olduğu çalışmada bireyler yüksek düzeyde hizmet veren yerel birimlerde yaşamaya, buralarda daha yüksek ödeme yapmaya rağmen isteklidirler sonucuna ulaşmıştır. Panel veri analizi sonuçları da Türkiye için benzer sonuçları vermektedir.

Panel veri analizi sonuçlarına göre, bir il rekabet endeksi arttıkça göç almaktadır. Bir ilin rekabet gücü arttıkça sosyo-ekonomi bakımından cazibe noktası haline gelmesi söz konusudur. Bir ille göçte, bir ilin rekabet etme gücünün, yerel harcama ve yerel vergileme motifinden daha etkili olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu durum yerel harcama motifinin

ve yerel vergileme motifinin aslında tek başına göçü açıklamakta yeterli olmayacağı başta ekonomik gelişmişlik ve sanayi altyapısı gibi diğer faktörlerle birlikte modellenmesi gerektiğini göstermesi açısından önemlidir.

Türkiye’de yatay eşitsizliğin olduğu illerden daha fazla harcama yapan ve daha fazla yerel vergi toplayan illere doğru göç olmaktadır. Türkiye, toplumda yerel harcama ve yerel vergileme motifiyle göç olgusu olmasına rağmen; yatay eşitsizlik, yurtiçi göçlerin belirli yönlere doğru olmasına neden olmaktadır. Bu yapı Türkiye’de rekabet ortamının büyükşehirlerin lehine olması anlamına gelmekte ve politika oluşturucu açısından dikkate alınması gereken bir durumu ortaya koymaktadır.

#### **4. Sonuç**

Türkiye mali yerelleşme emareleri gösteren ancak idarelerarası yatay eşitsizliğin olduğu bir kamu ekonomisine sahiptir. İdarelerarası yatay eşitsizlik sorununun varlığı, mali yerelleşmeden beklenen ekonomik getirileri ortadan kaldırmaktadır.

Yatay eşitsizlik sorununun arkasında bölgesel gelişmişlik farkları sorunu bulunmaktadır. Gelişmiş bölgelere doğru yapılan yoğun göçler, metropollerin büyümesine ve yeni metropoller yaratılmasına neden olmaktadır. Bu durumda metropoller daha fazla yerel harcama ve daha fazla yerel vergi toplama yoluna gidecekler ve bu durum mali göçlerin tek yönlü olmasına neden olacaktır. Bölgelerarası gelişmişlik farkları giderilmesi gereken bir sosyo-ekonomik sorundur. Bu sorunu çözmeye yönelik politikalar geliştirilmelidir. Buna bağlı olarak, Geleneksel politikalar (ekonomik faaliyetlerin bir takım teşvik tedbirleriyle belirli yörelere yönelmesini sağlamak, gerekli devlet yatırımlarını yapmak, metropoliten bölgelerin gelişiminin sınırlandırmak gibi politikalar) terk edilerek yönetim örgütünün bölgesel kalkınma sorununa uyumunu sağlamak amacıyla modern bölgesel kalkınma politikasına uygun idareler kurularak politikalar geliştirilmelidir.

#### **Kaynakça**

- Aktel, M. & D. Memişoğlu (2005), “Yerel Yönetim Reformlarının Başarısızlık Nedenleri”, *Yerel Yönetimler Üzerine Güncel Yazılar-I: Reform*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Arapkirlioğlu, K. (2007), “Kentli Kimliği ve Kentsel Siyasal Hareketler”, *Yerellik ve Politika*, Ed. A. Mengi, 193-210.
- Bailey, J.S. (1999), *Local Government Economics*, London: MacmillanPress Ltd.
- Baltagi, B.H. (2001), *Econometric Analysis of Panel Data*, Second Edition, Chichester: John Wiley&Sons, Ltd.

- Cebula, R.J. (2009), "Migration and the Tiebout-Tullock Hypothesis Revisited", *American Journal of Economics and Sociology*, 68(2), 541-551.
- Cebula, R.J. (2002), "Migration and the Tiebout-Tullock Hypothesis Revisited", *The Review of Regional Studies*, 32(1), 87-96.
- Cebula, R.J. (1979), *The Migration Impact of Public Policies: A Critique of the Literature*, In *The Determinants of Human Migration*, Lexington, Mass.: Lexington Books, D.C. Heath and Company.
- Cebula, R.J. (1978), "An Empirical Note on the Tiebout-Tullock Hypothesis", *The Quarterly Journal of Economics*, 92(4), 705-711.
- Cebula, R.J. (1974), "The Quality of Life and Migration of the Elderly", *Review of Regional Studies*, 4, 62-68.
- Cebula, R.J. (1974a), Interstate Migration and the Tiebout Hypothesis: An Analysis According to Race, Sex, and Age, *Journal of the American Statistical Association*, 69, s. 876-879.
- Due, J.F. & A.F. Friedlaender (1977), *Government Finance Economics of the Public Sector*, Sixth Edition, Richard D. Irwin Inc.
- Dünya Bankası, *World Development Report 1999-2000*, 107-124.
- Falay, N. (2006), "Yerel Yönetimlerin Hizmet ve Harcama Sorumlulukları", *Mali Yerleşme: Teori ve Uygulama Üzerine Yazılar*, İstanbul: Güncel Yayıncılık, 9-29.
- Falay, N. & E. Kalaycıoğlu & U. Özkırımı (1996), *Belediyelerin Mali Yönetimi: İktisadi ve Siyasal Bir Çözümleme*, İstanbul: TESEV Yayınları.
- Greene, W.H. (2003), *Econometric Analysis*, Prentice Hall, Fifth Edition, ABD.
- Greenwood, M.J. (1975), "A Simultaneous-Equations Model of Urban Growth and Migration", *Journal of the American Statistical Association*, 70, 797-810.
- Güler, B.A. (2005), "Yeni Yönetim Anlayışında Kökler", *Okumalar Notu*, 30 Aralık 2005.
- Ildırar, M. (2004), *Bölgesel Kalkınma ve Gelişme Stratejileri*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Karabacak, B.N. (2012), "Mali Yerleşme Alanında Ortaya Çıkan Yeni Yaklaşımlar: Kuşaklar Arası Çatışma Mı?", *Maliye Dergisi*, 163, Temmuz-Aralık.
- Karidis, S. & M.A. Quinn (2006), "Fiscal Policy and Migration in the EU: Does the Tiebout Hypothesis Apply?", *Global Business and Economics*, 12(1): 1-18.
- Koçak S.Y. & V. Kavsara (2012), "5302 Sayılı Kanun Sonrasında İl Özel İdarelerinde Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri", *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt: 10, Sayı: 20.
- Koyuncu, E. & T. Köroğlu (2012), *Büyükşehir Tasarısı Üzerine Bir Değerlendirme*, Kasım, <<http://www.tepav.org.tr>>, 03.03.2013.
- Köseçik, M. & H. Özgür (2005), "Yerel Yönetimlerde Reform: Geleneksel Modelin Değişim Süreci", *Yerel Yönetimler Üzerine Güncel Yazılar-I: Reform*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Ladd, H.F. (2005a), "Fiscal Disparities", *The Encyclopedia of Taxation And Tax Policy* (eds. J.J. Cordes & R.D. Ebel & J.G. Gravelle), Washington: The Urban Institute Press.

- Ladd, H.F. (2005b), "Fiscal Equalization", *The Encyclopedia of Taxation And Tax Policy* (eds. J.J. Cordes & R.D. Ebel & J.G. Gravelle), Washington: The Urban Institute Press.
- Litvack, J. & J. Seddon (2004), *Desantralization Briefing Notes*, World Bank Institute.
- Musgrave, R.A. (1959), *Kamu Maliyesi Teorisi*, (çev. O. Şener & Y. Methibay), Asil Yayın Dağıtım.
- Neyaptı, B. (2005), "Mali Yerelleşme Aracılığı ile Mali Eşitleme", *Mali Yerelleşme: Yoksulluk ve Bölgesel Eşitsizlik Sorunlarının Çözümü İçin Yeni Yaklaşım*, İstanbul: TESEV Yayınları, 104-127.
- Oates, W.E. (1999), "An Essay on Fiscal Federalism", *Journal of Economic Literature*, 37(3), September, 1120-1149.
- Oates, W.E. (1969), "The Effects of Property Taxes and Local Public Spending on Property Values: An Empirical Study Tax Capitalization and the Tiebout Hypothesis", *Journal of Political Economy*, 77(6), 957-971.
- OECD, (1999), *Fiscal Decentralisation in Emerging Economies*.
- Pack, J.R. (1973), "Determinants of Migration to Central Cities", *Journal of Regional Science*, 13, 249-260.
- Panizza, U. (1999), "On the Determinants of Fiscal Centralization: Theory and Evidence", *Journal of Public Economics*, 74, 97-139.
- Sakashita, N. & M. Hirao (1999), "On the Applicability of the Tiebout Model to Japanese Cities", *Review of Urban and Regional Development Studies*, 11(3): 206-215.
- Samuelson, P.A. (1954), "The Pure Theory of Public Expenditure", *Review of Economics and Statistics*, 36.
- Yılmaz, H.H. (2013), *Türkiye'de Belediyelerin Mali Yapıları ve Mali Farklılaşma*, Ankara: TBB Yayınları.

Karagöz, B. (2015), “Türkiye’de Mali Yerelleşme Emareleri ve Yatay Eşitsizlik Sorunu”, *Sosyoekonomi*, Vol. 23(26), 139-163.

## Türkiye İçin Orta Gelir Tuzağından Kurtuluş Önerileri<sup>1</sup>

*Hasan ATİK, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: hasan.atik@ogr.deu.edu.tr*

### Suggestions for Overcoming Middle Income Trap in Turkey<sup>2</sup>

#### Abstract

Middle income trap is defined as countries that attains the middle income but could not reach higher income for many years. To overcome the trap necessitates qualified and steady economic growth. In this study, information on middle income trap will firstly be given, then experiences of countries, which overcome the middle income trap, will be investigated and suggestions for Turkey will be presented.

**Keywords** : Middle Income Trap, Innovation, R&D, University-Industry Collaboration, Human Capital, Value Added.

**JEL Classification Codes** : O10, O30, O40.

#### Öz

Orta gelir tuzağı, orta gelir seviyesine erişen ülkelerin uzun yıllar yüksek gelir seviyesine erişememeleri şeklinde tanımlanmaktadır. Tuzağın aşılması nitelikli ve kalıcı bir ekonomik büyümeyi gerektirmektedir. Çalışmada öncelikle orta gelir tuzağı hakkında bilgi verilecek, sonrasında orta gelir tuzağından kurtulan ülkelerin deneyimleri incelenip Türkiye için öneriler sunulacaktır.

**Anahtar Sözcükler** : Orta Gelir Tuzağı, İnovasyon, Ar-Ge, Üniversite-Sanayi İşbirliği, Beşeri Sermaye, Katma Değer.

<sup>1</sup> Bu makale, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü tarafından düzenlenen "Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Bilimsel Araştırma ve Lisansüstü Tez Yarışması-2015"te birincilik ödülüne layık görülmüştür.

<sup>2</sup> This paper had won the "First Place" in "Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Scientific Research and Thesis Competition-2015" organized by Dokuz Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

## 1. Giriş

İlk kez Dünya Bankası'nın 2007 yılında sunduğu “Bir Doğu Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler” adlı raporda dile getirilen “Orta Gelir Tuzağı” kavramı (Gill ve Kharas, 2007: 17) iktisat literatüründe önemli bir yer edinmiş ve gittikçe daha fazla dikkat çekici ve popüler bir konu haline gelmiştir. Orta gelir tuzağı kavramı; düşük gelir seviyesinden orta gelir seviyesine ulaşan gelişmekte olan ülkelerin, üretim politikalarını düşük katma değere ve ucuz işçiliğe dayandırmalarından ötürü bu seviyede takılıp yüksek gelir seviyesine yükselememesi şeklinde tanımlanmaktadır (Gezer, 2014: 1).

Orta gelir tuzağından kurtulmada başarılı olan ülkelerin deneyimleri incelendiğinde ise en etkili faktörün, teknolojiye dayalı yenilikçi sanayileşme stratejileri olduğu görülmektedir. Teknolojiye ve inovasyona gereken önemi veren bu ülkeler, yüksek beceri gerektiren yenilikçi ürünler üretebilmişlerdir. Bu sayede ekonomik büyüme performanslarını artırmışlar ve yüksek gelirli ülkeler ile rekabet edip orta gelir tuzağından çıkabilmişlerdir. Öte yandan Türkiye, teknolojisini basit tekniklerden öteye taşıyamadığından, rekabet gücünü ucuz işçiliğe dayandırdığından ve Ar-Ge (Araştırma ve Geliştirme) faaliyetlerine yeterli önemi vermediğinden katma değeri yüksek ürünler üretememekte ve üst orta gelir eşliğini aşamamaktadır.

## 2. Gelir Düzeyi Ölçütleri ve Türkiye

Günümüzde gelir düzeylerinin belirlenmesinde Dünya Bankası'nın kişi başına düşen milli geliri esas aldığı sınıflandırma dikkate alınmaktadır. Dünya Bankası, 2015 yılı verilerine göre, kişi başına geliri 1.045 doların altındaki ülkeleri düşük gelirli; geliri, 1.046 dolar ile 12.745 dolar arasında olan ülkeleri orta gelirli ve geliri, 12.746 doların üzerinde olan ülkeleri yüksek gelirli ülkeler olarak sınıflandırmaktadır. Dünya Bankası, orta gelirli ülkeleri de ikiye ayırmakta ve kişi başına düşen gelirin 4.125 doların altında olduğu ülkeleri alt orta gelirli; bunun üzerindeki de üst orta gelirli ülkeler olarak gruplandırmaktadır. 2015 yılı sınıflandırmasına göre, Türkiye, 10.970 dolarlık kişi başına düşen yıllık ortalama milli geliriyle üst orta gelir seviyesinde bulunmaktadır (The World Bank, 2015a, <<http://data.worldbank.org/country>>).

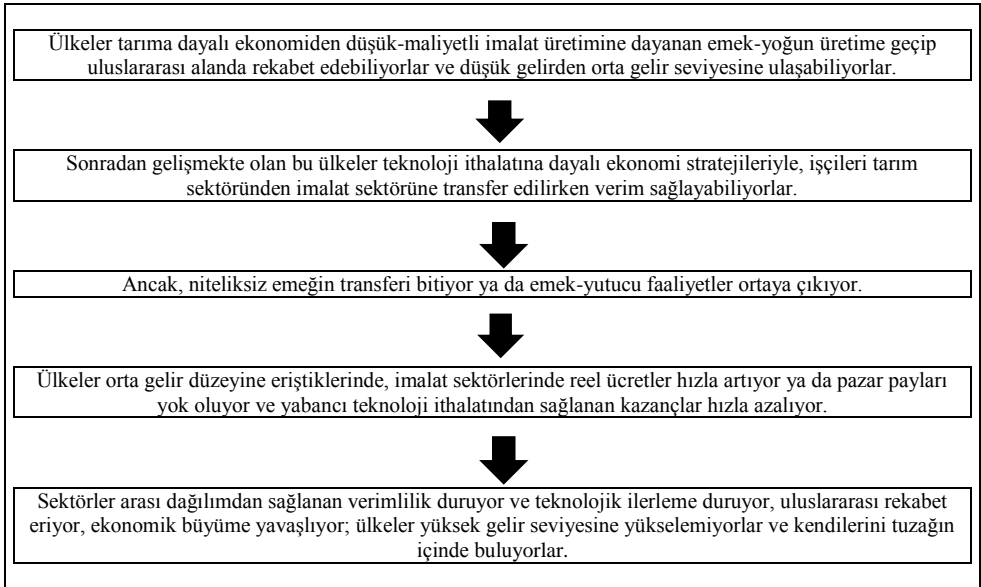
Bu sınıflandırmadaki referans veriler yıllara göre zamanla değişmiş olsa da Türkiye 50 yıldır alt orta, 10 yıldır üst orta olmak üzere 60 yıldır orta gelirli ülkeler sınıfında yer almaktadır. Dolayısıyla 1955'te yer almaya başladığı orta gelir seviyesinde sıkışıp kalan Türkiye'nin, bunca yıldır bir üst seviyeye ulaşamaması, Dünya Bankası sınıflandırmasına göre orta gelir tuzağında olduğunu düşündürmektedir. Türkiye'nin orta gelir seviyesinde en uzun süre kalmış olan üç ülkeden (Bulgaristan ve Kosta Rika ile birlikte) birisi olduğu da ifade edilmektedir (Yeldan vd., 2013: 163).

**Tablo: 1**  
**Dünya Bankası Ülke Ekonomileri Sınıflandırması**

Ekonomiler	Kişi Başına Düşen Yıllık Ortalama Gelir
Düşük Gelirli Ekonomiler	1.045 doların altı
Orta Gelirli Ekonomiler	1.046 — 12.745 dolar arası
Alt Orta Gelirli Ekonomiler	1.046 — 4.125 dolar arası
Üst Orta Gelirli Ekonomiler	4.126 — 12.745 dolar arası
Yüksek Gelirli Ekonomiler	12.746 dolar ve üzeri

Kaynak: *The World Bank, 2015b.*

**Şekil: 1**  
**Orta Gelir Tuzağına Yakalanan Ülkelerin Ekonomilerindeki Süreç**



Kaynak: *Gezer, 2014: 46.*

### 3. Türkiye'nin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Süreci

Türkiye'nin ekonomik büyüme tarihine bakıldığında düşük gelir seviyesinden orta gelir seviyesine geçişinde hızlı bir büyüme sergilediği; ancak orta gelir seviyesinin üst sınırlarına geldiğinde yükselme trendinin sonlanıp daha yatay bir seviyede seyrettiği görülmektedir. Bu büyüme, Türkiye'nin 2005 yılında üst orta gelir seviyesine yükselmesine



neden olmuş; ancak yüksek gelir seviyesine sıçramasına yetmemiştir. Türkiye gibi orta gelir tuzağına yakalanan ülkelerin ekonomik büyüme hızlarını kaybetmelerinin altında belirli sebepler yatsa da yaşadıkları süreci Pierre-Richard Agenor Şekil 1’deki gibi açıklamaktadır (Agenor’dan aktaran Gezer, 2014).

Şekil 1’deki süreci birebir yaşayan Türkiye’nin vasıflı işgücünün artması, ücretlerin de artmasına neden olmuştur. Bu ücret seviyesi, ihracatını ucuz işçiliğe dayandıran ülkelerin ücret seviyesine kıyasla yüksektir. Sürecin bir diğer sonucu olan teknolojik ilerlemenin durması ise Türkiye’de katma değeri yüksek ürünlerin çıkmasına engel olmuştur. Bu iki sebep, Türkiye’nin hem fakir hem de zengin ülkelere karşı uluslararası rekabetini kaybetmesine neden olmuş ve Türkiye kendini tuzağın içinde bulmuştur.

#### 4. Tuzaktan Kurtuluş Yolunda Örnek Alınacak Bir Başarı: Güney Kore

Türkiye’nin orta gelir tuzağı ile karşı karşıya olduğu çok açıktır. O halde çıkış için yapılması gerekenler tartışılmalıdır. Bu sorunla karşı karşıya olan ekonomiler için tek bir çözüm yolu sunmak tabii ki mümkün değildir. Her ülkenin kendine özgü ekonomik, politik, sosyal, kültürel, teknolojik özellikleri vardır. Ancak tüm farklılıklara rağmen tuzaktan kurtulabilmiş ülkelerin tecrübelerinin göz ardı edilmemesi, analiz edilmesi ve bu tecrübelerden ders çıkarılması büyük önem taşımaktadır.

Dünya Bankası tarafından 2012 yılının Şubat ayında yayımlanan “Çin 2030: Modern, Uyumlu ve Yaratıcı Bir Toplumun İnşası” adlı rapora göre, 1960 yılında orta gelir seviyesinde bulunan 101 ülkeden sadece 13 tanesi tuzaktan kurtulup yüksek gelir seviyesine ulaşabilmiştir (The World Bank, 2012). Bu ülkeler; Güney Kore, Japonya, Hong Kong, İsrail, Yunanistan, İspanya, Portekiz, Porto Riko, Mauritius, İrlanda, Ekvator Ginesi, Singapur ve Tayvan’dır (Öz, 2012: 1). Bu ülkeler arasından Güney Kore ekonomisi, başlangıçta Türkiye ile benzer koşullara sahip olduğu için, ders çıkarılmaya en uygun modellerden biridir.

**Tablo: 2**  
**Güney Kore İle Türkiye’nin Gelir Seviyesi Karşılaştırması**

	Alt Orta Gelirli Ülke Olduğu Yıl	Üst Orta Gelirli Ülke Olduğu Yıl	Yüksek Gelirli Ülke Olduğu Yıl
Güney Kore	1978	1988	2003
Türkiye	1975	2004	–

Kaynak: *The World Bank, 2015a.*

Dünya Bankası'nın yaptığı sınıflandırmaya göre Güney Kore, 1978-1988 arası alt orta gelirli, 1988-2003 arası üst orta gelirli olmak üzere toplam 35 yıl orta gelir seviyesinde yer almış; aynı sınıflandırmaya göre 2003 yılından itibaren yüksek gelirli bir ülke konumuna gelmiştir (Gezer, 2014: 111). Güney Kore'nin bu başarısının altında, teknolojik inovasyona verdiği önem ve Ar-Ge alanlarındaki dikkat çekici gelişimi ile başarılı bir ekonomik kalkınma elde etmesi yatmaktadır. 1980'lere kadar Ar-Ge faaliyetlerine yapılan harcamalar açısından Türkiye'nin bile altında yer edinmiş olan Güney Kore, 1980'lerden sonra bu gidişatı tamamen tersine çevirmeyi başarmıştır. Bu durum sayesinde teknolojik açıdan önemli bir gelişim sağlayıp bilgi yoğun ve ileri teknoloji üretimine dayalı ihracat modellerine yönelmiştir. Beşeri sermayesinin gelişimi ve ekonomik büyümesinin kalıcılığı için eğitime de ciddi yatırımlar harcamıştır. Uyguladığı bu politikalar sayesinde ciddi bir büyüme sağlamış ve yüksek gelirli ülkeler sınıfına dahil olmuştur. Bu süreçte üretim ve ihracatta yüksek katma değer getiren ileri teknoloji ürünlere doğru bir geçiş yakalayan Güney Kore, Türkiye gibi orta gelir tuzağında olan ülkeler için çok önemli bir örnektir. Yarattığı Samsung, Hyundai, LG, Kia, Daewoo, Ssangyong gibi dev markalarıyla günümüzde uluslararası rekabette iddiasını korumaya devam etmektedir (Arslanhan ve Kurtal, 2010: 2).

Türkiye'nin, üretim ve ihracat yapısında ucuz işgücü ve emek yoğun sektörlere dayalı stratejilerini sürdürerek uluslararası rekabet gücünü artırması mümkün görünmemektedir. Küresel pazarlarda rekabetçiliği sürdürülebilir kılmak için Güney Kore gibi patent markalar yaratabilmek gerekmektedir. Bunun için Türkiye'nin de düşük teknoloji yapıdan yüksek teknoloji bir yapıya geçmesi gerekmektedir. Bu yapılanma orta gelir tuzağından çıkış için bir anahtar olacaktır (Arslanhan ve Kurtal, 2010: 15). Bu nedenlerle, Türkiye şartları göz önünde bulundurularak Güney Kore başarısı analiz edilmeli ve benzer bir yapılanma sergilenmelidir. Şüphesiz ki Güney Kore'nin örnek alınması, uyguladığı politikalarından ders çıkarılması Türkiye'nin dönüşüm sürecini hızlandıracaktır.

## **5. Türkiye İçin Kurtuluş Reçetesi: Ar-Ge, İnovasyon ve Üniversite-Sanayi İşbirliği**

Türkiye'nin 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girmek amacı ve yüksek teknoloji ürünlerde Avrasya'nın üretim üssü olmak vizyonu ile belirlediği hedeflerden bazıları şunlardır (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2012: 19):

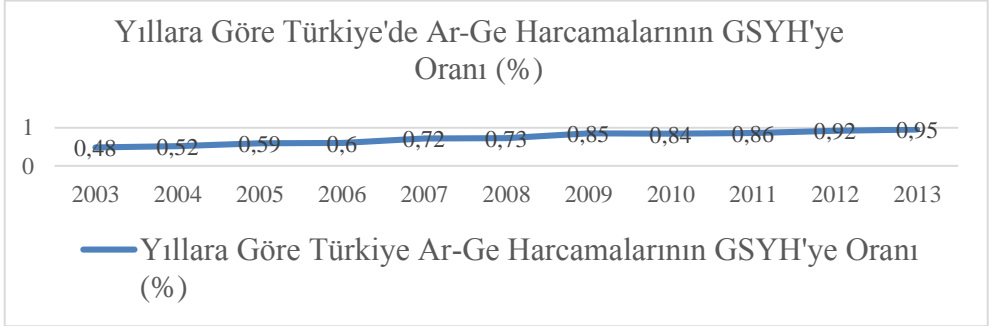
- Kişi başına düşen geliri 25 bin dolar seviyesine çıkarmak,
- Yıllık GSYH (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla)'yi 2 trilyon dolara çıkarmak,
- 500 milyar dolarlık ihracat yapmak,

- Dünya çapında tanınan en az 10 marka yaratmak.

Orta gelir tuzağından kurtulmak anlamına gelen bu hedeflerin gerçekleştirilmesinin en önemli yollarından biri, bilgi bazlı, sürdürülebilir, yenilikçi sanayileşme stratejisi uygulamaktır. Dünya’da birçok ülke, bilgi çağının ve küreselleşmenin gereği olan yeni bir sanayileşme stratejisi benimsemiştir. Türkiye’nin de bu gelişmeleri görmezden gelmesi düşünülemez. Bu nedenle, sürdürülebilir olmayan ucuz emeğe dayalı sanayileşme ile yetinmek yerine dinamik rekabet avantajına olanak sağlayan bilgi bazlı, sürdürülebilir, yenilikçi bir sanayileşme vizyonuna sahip olmak gerekir (Erkan vd., 2007: 2). Bu vizyon, kalıcı, nitelikli ve dinamik bir büyümeyi mümkün kılacaktır. Çünkü orta gelir tuzağı her ne kadar niceliksel açıdan açıklansa da ortaya çıkan durum, dolar cinsinden bir ölçüm sorunu olmayıp daha ziyade teknolojik gelişme ve bunun getirdiği ileri teknoloji ihracı, vasıflı işgücü ve sağlam yapısal politikalarla aşılabilen bir durumdur (Çaşkurlu ve Arslan, 2014: 72). Türkiye’nin sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sağlaması ve dolayısıyla orta gelir tuzağından kurtulması için para politikası dışında verimliliği artırıcı, bilgiyi katma değeri yüksek ürün ve hizmetlere dönüştürebilen araç ve sistemler geliştirmesi gerekir. Bu araçların en başında ise Ar-Ge ve inovasyon gelmelidir (Temel vd., 2013: 177).

OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) ve Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan ve TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) tarafından Türkçe’ye çevrilen Oslo Kılavuzu’nda inovasyon şu şekilde tanımlanmaktadır: “İşletme içi uygulamalarda, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün (mal veya hizmet) veya süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da yeni bir organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesidir” (Oslo Kılavuzu, 2005). Bilginin ekonomik ve toplumsal değere dönüştürülmesi olarak adlandırılan inovasyon, tek bir aktöre değil, birden çok aktöre bağlıdır ve bu aktörler birbirleriyle uyum içinde olmalıdır (Mutioğlu ve Gözgülü, 2013: 112). Teknolojik inovasyon elde etmek için en önemli aktör Ar-Ge faaliyetleridir (Erkan vd., 2007: 115). Ar-Ge faaliyetleri, bilginin üretime dönüştürülmesinde büyük önem taşımaktadır. Türkiye’nin, orta gelir tuzağından kurtulma amacıyla, bilgi toplumu yönünde büyüme stratejisi belirleyen gelişmiş ülkeleri örnek alarak teknoloji üretecek Ar-Ge merkezlerine olan desteğini artırması gerekir (Erkan vd., 2007: 9).

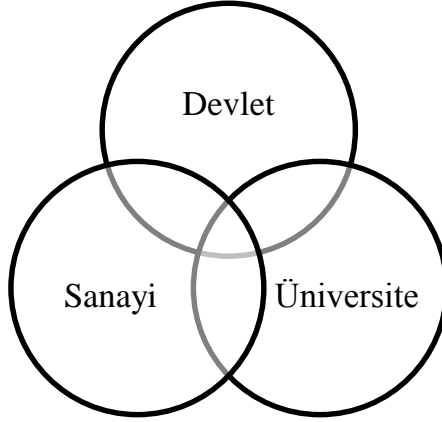
**Şekil: 2**  
**Yıllara Göre Türkiye’de Ar-Ge Harcamalarının GSYH’ye Oranı**



*Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2014.*

Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranı, bir ülkenin bu dönüşüme verdiği önemi gözler önüne sermektedir. Türkiye'nin Ar-Ge'ye verdiği önem, Şekil 2'de görüldüğü üzere olması gerekenin altındadır. Orta gelir tuzağından kurtulmak için sıçramak istediğimiz yüksek gelir seviyesindeki ülkelerde bu oran %3-5 seviyesindedir. Şu anda yüksek gelirli ekonomi seviyesinde yer alan birçok ülkenin Ar-Ge ve inovasyona büyük miktarlarda yatırım yaptıkları görülmektedir. Örneğin Finlandiya, Ar-Ge faaliyetlerine yaptığı desteklerle bilişim teknolojileri sektörünü, ülke ekonomisinin itici gücü haline getirmiştir. Bu sayede güçlü bir ekonomi ve yaşam seviyesi yüksek bir toplum yaratmayı başarmıştır. Finlandiya bu gelişme ile 1980'lerde ortalama 10.000 dolar olan kişi başına düşen gelirini günümüzde yaklaşık 50.000 dolar seviyesine çıkarabilmiştir (Erkek, 2011: 9). Diğer yandan, incelediğimiz Güney Kore ve Finlandiya gibi ülkeler, eğitim ve üniversite-sanayi işbirliğine de Ar-Ge ve inovasyon üzerindeki çok yönlü olumlu etkisi nedeniyle gereken önemi vermeyi ihmal etmemektedir.

**Şekil: 3**  
**Üniversite-Sanayi-Devlet İşbirliğinde Üçlü Sarmal Modeli**



*Kaynak: Etzkowitz ve Leydesdorff, 2000: 111.*

Üniversite-sanayi işbirliği ve üniversiteden sanayiye teknoloji transferi, orta gelir tuzağından kurtulan ülkelerin küresel pazarda rekabet gücünü yükselten önemli bir unsurdur. Bu işbirliği sayesinde üniversitelerde üretilen bilginin, sanayinin deneyim ve finansman gücü ile bütünleşerek ekonomik bir değere dönüştürülmesi hedeflenmektedir. Nitekim üniversitelerde ve teknoparklarda yapılan projelerin, patent sayısının artması ve patentlerin ticarileştirilerek katma değeri yüksek ürünlere dönüşmesi sonucunda teknolojik gelişme ve ekonomik büyümeyi hızlandırdığı bilinmektedir. Üniversite-sanayi işbirliği ile beraberinde getirdiği teknoloji üretimi ve teknolojinin transferi çok sayıda ülkenin bilgi tabanlı ekonomiye geçişinde önemli katkı sağlamıştır. Orta gelir tuzağından kurtulması gereken Türkiye'nin üniversite-sanayi işbirliğinin ulusal ekonomi üzerinde yarattığı pozitif etkileri göz ardı etmemesi, verdiği önemi artırması gerekmektedir (Temel vd., 2013: 178-179).

## **6. Sonuç**

Günümüzde ülkelerin gelişmişlik düzeyleri kişi başına düşen gelir düzeylerine göre belirlenmektedir. Bu kritere göre Türkiye, uyguladığı düşük katma değere dayalı üretim politikaları sayesinde 1950'lerde düşük gelirden orta gelir seviyesine yükselebilmiştir. Fakat uygulanan bu politikalar, Türkiye'nin belli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra ekonomik büyümesinin durgunlaşmasına neden olmuştur. Uzun yıllar bu seviyede takılı kalan ve dolayısıyla orta gelir tuzağı ile karşı karşıya olan Türkiye'nin tuzaktan kurtulabilmesi için

artık yüksek katma değerli üretime yönelik yenilikçi sanayileşme politikalarını hayata geçirmesi gerekmektedir.

Türkiye'nin bu amaç doğrultusunda, eğitim yapısını, beşeri sermayesini, işçi niteliğini inovasyona yönelik geliştirmesi ve ileri teknoloji üretimi amacıyla Ar-Ge yatırımlarını, üniversite-sanayi işbirliği ilişkisini artırması gerekmektedir. Bu gelişmeler sayesinde modern hizmet ve imalat sanayinde yüksek katma değerli ürünlerin üretimini gerçekleştirebilecek altyapı sağlanmış olacaktır. Türkiye, bu yapısal dönüşüme uygun atılımları uyguladığı takdirde aşırı ithalat bağımlılığından kurtulabilecek ve emek yerine sermaye kullanımına dayalı üretim yapısından vazgeçebilecektir. Bu sayede küresel rekabette iddialı olacak nitelikli bir ekonomik büyüme performansı sergileyip yüksek gelir seviyesine ulaşabilecek ve orta gelir tuzağından kurtulabilecektir.

Türkiye'nin son yıllardaki büyüme oranlarına bakıldığında, orta gelir tuzağından kurtulması şimdilik pek mümkün görünmese de risk altında olan her ülke gibi, uzun dönemde tuzaktan kurtulmayı hedeflemesi gerekmektedir. Bunun için bilgi çağına uygun olan yenilikçi politikalar benimsendiğinde gelir düzeyinin yanı sıra toplumun üretkenliği ve kalitesi de artacaktır. Bu ilerleme, hem Türkiye'nin toplumsal refah seviyesini hem de yabancı ülkelerin Türkiye'ye bakiş açısını değiştiren bir gelişme olacaktır.

### **Kaynakça**

- Arslanhan, S. & Y. Kurtsal (2010), “Güney Kore İnovasyondaki Başarısını Nelere Borçlu? Türkiye İçin Çıkarımlar”, *TEPAV Politika Notu*.
- Çaşkurlu, E. & C.B. Arslan (2014), “Orta Gelir Tuzağından Çıkışa Odaklanma: Ürün Tuzağı (Ürün Boşluğu) ve Demiryolu Taşımacılık Sektörü”, *Maliye Dergisi*, 167, 71- 92.
- Erkan, H. & Y. Uysal & C. Erkan & M. Çetinkaya & S. Şanlısoy & N.E. Başer & K.E. Afşar & Ü. Aydın (2007), *Türkiye İçin Bilgi Bazlı Sürdürülebilir Yenilikçi Sanayileşme Stratejisi*, EĞİAD, İzmir.
- Erkek, D. (2011), *Ar-Ge, İnovasyon ve Türkiye*, <<http://geka.org.tr/yukleme/dosya/16f80581dc639ad5f68c7f3b891eccd0.pdf>>, 07.05.2015.
- Etzkowitz, H. & L. Leydesdorff (2000), “The Dynamics of Innovation: from National Systems and Mode 2 to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations”, *Research Policy*, 29(2), 109-123.
- Gezer, M.A. (2014), “Gelir Tuzakları ve Türkiye'nin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Riski”, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya.
- Gill, I. & H. Kharas (2007), *An East Asian Renaissance Ideas For Economic Growth*, The World Bank, Washington DC.

- Mutioğlu, H. & F. Gözğü (2013), "Küreselleşme Çağında Bilgi Ekonomisindeki Yeni Gelişmeler ve Rekabet Gücü", içinde: M. Ural & D. Seymen & A. Abuk Duygulu (ed.), *Türkiye Ekonomisinde Dönüşüm ve Yeniden Yapılanma Arayışları*, 1. Baskı, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir, 109-131.
- Öz, S. (2012), "Orta Gelir Tuzağı", Koç Üniversitesi-TÜSİAD Ekonomik Araştırma Forumu *Politika Notu*, 12-06.
- Temel, S. & R.C. Akdeniz & F. Vardar Sukan (2013), "Bilgi Tabanlı Ekonomiler Yaratmada Üniversitelerin ve Üniversite Sanayi İşbirliğinin Yeri ve Önemi", içinde: M. Ural & D. Seymen & A. Abuk Duygulu (ed.), *Türkiye Ekonomisinde Dönüşüm ve Yeniden Yapılanma Arayışları*, 1. Baskı, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir, 177-192.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2014), *Araştırma-Geliştirme Faaliyetleri Araştırması, 2013*, <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=16163>>, 08.05.2015.
- Yeldan, E. & K. Taşcı & E. Voyvoda & M.E. Özsan (2013), *Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye? Cilt 2: Bölgesel Kalkınma ve İkili Tuzaktan Çıkış Stratejileri*, TÜRKONFED, İstanbul.
- T.C. Ekonomi Bakanlığı (2012), *2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı*, <[http://www.sasad.org.tr/uploaded/2023\\_ihracat\(3\).pdf](http://www.sasad.org.tr/uploaded/2023_ihracat(3).pdf)>, 09.05.2015.
- The World Bank (2012), *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society*, <<http://www.worldbank.org/en/news/feature/2012/02/27/china-2030-executive-summary>>, 08.05.2015.
- The World Bank (2015a), <<http://data.worldbank.org/country>>, 08.05.2015.
- The World Bank (2015b), *Country and Lending Groups*, <<http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups>>, 08.05.2015.
- TÜBİTAK (2005), *Oslo Kılavuzu*, <[http://www.tubitak.gov.tr/tubitak\\_content\\_files/BTYPD/kilavuzlar/Oslo\\_3\\_TR.pdf](http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Oslo_3_TR.pdf)>, 08.05.2015.

## Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye'nin Konumu Açısından Bir Değerlendirme<sup>1</sup>

*Cemal Caner UYANIK, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: caner.uyanik@outlook.com*

### An Evaluation on Middle Income Trap and Turkey's Position<sup>2</sup>

#### Abstract

The issue investigated in this paper is quite important on the grounds that Turkey is mentioned among the countries in middle income trap and it is challenging to overcome this trap. The quality of the workforce, and accordingly workforce's relatively low wage profile, economic policy and structural factors are selected as explanatory variables. In this paper, the issue is discussed in details in the context of explanatory variables by examining the strategic moves of the selected countries and appropriate road map is tried to be drawn.

**Keywords** : Middle Income Trap, Economic Policy, The Quality of Workforce, Structural Factors.

**JEL Classification Codes** : O10, O20, O50, J00, J30.

#### Öz

Türkiye'nin geldiği noktada orta gelir tuzağı ile birlikte anılmaya başlaması ve bunu aşmasının güçlüğüne vurgu yapılması, konunun önemini ortaya koymaktadır. Bu çalışmada açıklayıcı değişkenler olarak işgücünün niteliği ve buna bağlı olarak görece düşük ücret profili, iktisat politikası ve yapısal faktörler seçilmiştir. Açıklayıcı değişkenler bağlamında sorun etraflıca ele alınmaya ve örnek ülkelerin stratejik hamleleri incelenerek uygun bir yol haritası çizilmeye çalışılmıştır.

**Anahtar Sözcükler** : Orta Gelir Tuzağı, İktisat Politikası, İşgücünün Niteliği, Yapısal Nedenler.

---

<sup>1</sup> Bu makale, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü tarafından düzenlenen "Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Bilimsel Araştırma ve Lisansüstü Tez Yarışması-2015"te ikincilik ödülüne layık görülmüştür.

<sup>2</sup> This paper had won the "Second Place" in "Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Scientific Research and Thesis Competition-2015" organized by Dokuz Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.



## 1. Giriş

İktisat biliminin önemli alt alanlarından biri de iktisadi büyümedir. Bu alanda birçok teori ve yaklaşım bulunmakla birlikte konunun bütün boyutlarıyla ve evrensel geçerliliğe sahip olarak yeterince açıklandığını söylemek güçtür. Son yıllarda oldukça popüler olan "orta gelir tuzağı" kavramı ise iktisadi büyüme bağlamında ele alınan ve daha çok gelişmekte olan ülkeleri ilgilendiren önemli bir konu ve sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Bilindiği gibi, ekonomiler zaman içerisinde farklı dinamiklere dayalı bir biçimde büyüme gerçekleştirmektedir. Fakat kimi ekonomiler zaman içinde belli bir kişi başına gelir seviyesinde takılıp bunu aşamaz hale gelmektedir. Bu durum hem ekonomik büyümeyi hem de toplumsal refahın artışını olumsuz yönde etkilemektedir.

Orta gelir tuzağının Türkiye özelinde incelenmeye çalışıldığı bu makalenin ilk bölümünde, orta gelir tuzağının tanımı ile Türkiye'nin orta gelir tuzağında bulunup bulunmadığına ilişkin değerlendirmeler yapılmaktadır. İkinci bölümde, orta gelir tuzağının açıklayıcı değişkenlerinin Türkiye örneğinde neler olabileceği ve sürecin nasıl geliştiği incelenmektedir. Orta gelir tuzağından kurtulmuş ülke örneklerinden çıkarılabilecek dersler ve Türkiye için önerilere ise çalışmanın üçüncü ve son bölümünde yer verilmiştir.

## 2. Orta Gelir Tuzağı: Kavram ve Türkiye

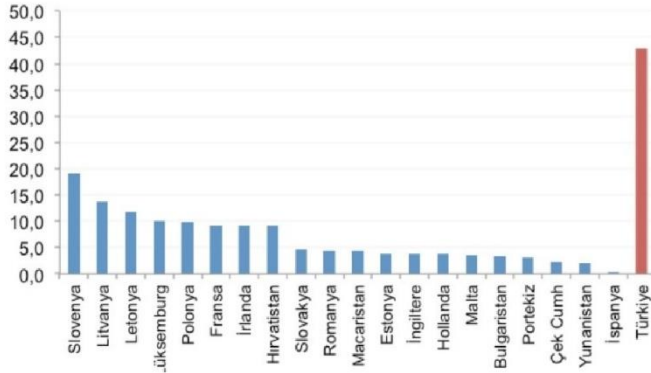
Orta gelir tuzağı iktisat yazınında önemli bir yere sahiptir. Ülkelerin belli bir eşik kişi başına düşen milli gelir seviyesine gelip uzun bir süre o seviyeyi aşamamaları durumu şeklinde tanımlanan orta gelir tuzağı için net bir gelir seviyesi belli değildir. Orta gelir tuzağı, kişi başına milli gelirin 16.000 Amerikan Doları (USD) düzeyine ulaştığı eşik olarak belirlenmektedir. Bunun dışında, ülkenin kişi başına gelirinin dünyanın hegemonik lideri Amerikan ekonomisindeki gelirin %58'ine ulaşması ve ülke içerisinde imalat sanayi payının %23'ü bulması da orta gelir tuzağını betimleyen unsurlar arasında sayılmaktadır (Yeldan vd., 2012: 35). Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre 2014 yılı itibarıyla Türkiye'nin kişi başına düşen milli gelirinin 10.404 USD olması orta gelir tuzağının bir göstergesidir. Bu bağlamda Türkiye'de bu gelir seviyesinin neden aşılamadığı konusu incelenmeye değerdir.

## 3. Orta Gelir Tuzağında Türkiye

İktisadi büyüme temelde üç kaynaktan beslenmektedir. İşgücü ve sermaye stokundaki artışlar büyümeyi sağladığı gibi, toplam faktör verimliliğindeki artışlar ve teknolojik gelişme de büyümenin önemli kaynağıdır.

Neo-klasik yakınsama teorisi geliştirmekte olan ülkelerde (GOÜ) sermayenin marjinal verimliliğin, gelişmiş ülkelerde (GÜ) ise emeğin marjinal verimliliğinin yüksek olduğunu kabul etmektedir. Bu duruma bağlı olarak GÜ'lerden GOÜ'lere bir sermaye akımının gerçekleşeceği; buna bağlı olarak artacak yatırımlar sonrasında GOÜ'lerde büyümenin hızlanacağı öngörülmektedir. Bu süreçte çok uluslu şirketler aracılığı ile GOÜ'lerden elde edilen kârın bir kısmının GÜ'lere geri döneceği; yani bu iki farklı grup ülkenin zamanla birbirlerine yakınsayacağı ifade edilmektedir. İçsel büyüme teorileri ise Neo-klasik öngörünün gerçekleşmeyeceğini açıklamakta; GÜ'lerin bilgi çağına girmiş olması, bilgi teknolojileri, beşeri sermaye, eğitim, sağlık, araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) yatırımlarını yapmış olması nedeniyle yakınsamanın gerçekleşmeyeceği tezini içermektedir. Sermayenin azalan getiri yasasına göre işlediği gerçeğiyle beraber uzun süreli büyümenin sadece fiziksel sermaye artışıyla sağlanamayacağı Solow'dan sonra netlik kazanmıştır. Bu bağlamda Türkiye'nin içsel büyüme teorilerinin araçlarına verdiği önem, bir tartışma alanı olarak karşımıza çıkmaktadır.

**Şekil: 1**  
**Asgari Ücretin %105'inden Az Ücret Alanlar**



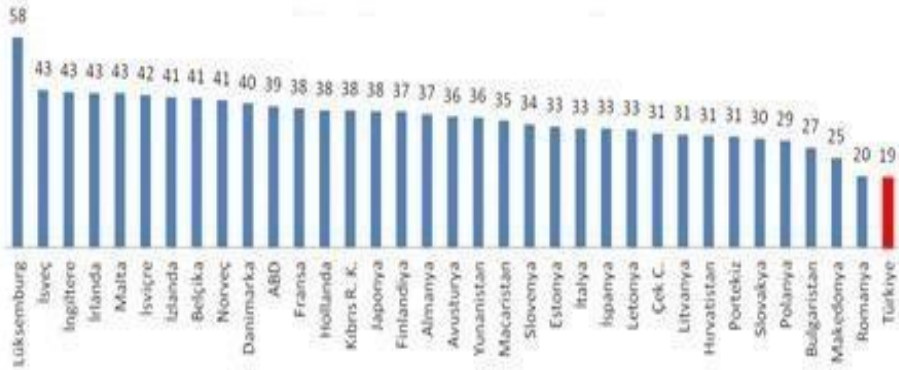
Kaynak: Eurostat, 2015.

İşgücü niteliği yüksek olan bir ülkede, istihdamın ücret profili itibarıyla asgari ücretin oldukça üzerinde bir seviyede olması beklenen bir durumdur. Şekil 1'de görüldüğü gibi Türkiye'de asgari ücretin %105'inden daha az ücret alanların toplam istihdam içindeki

payı %45'e çok yakındır. Emeğin bir talep unsuru da olduğu göz önüne alındığında, iç talep kaynaklı büyümenin orta gelir tuzağından kurtulmak adına katkısı, bu ücret profilinin sergilendiği bir ekonomide düşük kalacaktır.

Hem iç talep yönlü katkı hem de yüksek katma değer sağlayan bilgi teknolojilerinin üretilmesi adına beşeri sermayenin niteliğinin artırılması gerekmektedir. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD)'nin "Programme for International Student Assessment" (PISA) endeksindeki veriler Türkiye'nin 65 ülke arasında matematikte, fen bilimlerinde ve okuma alanlarında sırasıyla 44, 43 ve 42. sırada bulunduğunu göstermektedir (OECD, 2012). Bir başka deyişle Türkiye, orta gelir tuzağına, eğitim-öğretime yeterince önem vermemesi nedeniyle düşmüştür. TÜİK verilerine göre Ar-Ge harcamalarının Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYH)'ya oranı 2013 itibariyle %0,95'tir. Orta gelir tuzağından çıkan ve/veya hiç bu seviyeye takılmadan daha yüksek bir gelir seviyesine ulaşan ülkelerin Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranının oldukça altında kalmış görülen Türkiye verisinin neden görece düşük kaldığını, Şekil 2'deki %19'luk bilgi yoğun istihdam oranı seviyesi açıklamaktadır.

**Şekil: 2**  
**Bilgi Yoğun İstihdam Oranı (%)**



Kaynak: Eurostat, 2015.

Öte yandan sektörlerin emek verimliliği derecelerine bakıldığında, 2014 yılı itibariyle tarım sektöründe çalışan bir kişinin reel olarak 2.028 TL (Türk Lirası)'lık bir

üretim yaptığı, sanayi sektöründe çalışan bir kişinin 7.810 TL'lik üretim yapmakta olduğu ve hizmetler sektöründe ise 5.627 TL'lik kişi başı üretim gerçekleştirildiği görülmektedir. Küresel likidite bolluğu döneminde artan USD arzının önemli bir kısmı, yüksek faiz ve olası yüksek borsa kazancı potansiyeli nedeniyle Türkiye'ye gelmiş olup reel döviz kuru düşmüş (TL değerlenmiş) ve sanayinin ihtiyaç duyduğu ara mallarını ithal etmek daha rasyonel hale gelmiştir. İstihdam yaratmayan büyüme sürecini yaşayan bir Türkiye'nin bu gelir seviyesini niçin aşamadığı anlaşılabilir. Bu veriler birinci sırada desteklenmesi gereken sektörün hangisi olduğunu da ortaya koymaktadır.

Daha önce 22 ülke için yapılan çalışmanın metodolojisi, Dünya Bankası Türkiye Ofisi tarafından Türkiye'de faaliyet gösteren 330 şirkete uyarlanmış ve şirketlere yakından bakılıp bazı sonuçlara ulaşılmıştır. Şirketlerin kendi yönetim becerilerine olan güvenleri ile şirketlerin performansları arasında büyük fark olduğu anlaşılmıştır. Araştırmanın yapıldığı ülkeler arasında kendine en çok güvenen, daha mükemmelini aramayan şirket yöneticileri, Türkiye'de faaliyet gösterenler olarak tespit edilmiştir. Farkın en fazla olduğu ülke ise Türkiye'dir. Şirket çalışanlarında da durumun aynı olduğu anlaşılmaktadır. Bu yöneticilerin yönettiği şirkette çalışanların %40'ı yapmakta oldukları iş için gereğinden fazla donanımlı olduklarını belirtmektedirler (Sak, 2015).

Orta gelir tuzağı seviyesinde bulunmanın bir diğer açıklayıcı değişkeni, yönetici ve çalışanların, performanslarına göre kendi becerilerini yüksek görmeleri durumudur. Yapabileceğinin en iyisini yaptığına inanan çalışanların verimliliğinin daha da artırılması neredeyse olanaksızdır. Şüphesiz dışa açık bir ekonomi sadece kendi iç dinamikleri ile değerlendirilmemelidir; bu yüzden genel küresel koşullar üzerinde de durulmasında yarar vardır.

### **3.1. Küresel Şartlar ve Türkiye**

Küresel likidite bolluğunun getirdiği, yapay ve istihdam yaratmayan, dış kaynağa dayalı büyüme sürecinden ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Merkez Bankası'nın önümüzdeki 6 aylık dönem içerisinde faiz artışına gidecek olmasından en çok etkilenecek ekonomilerden birisi, Türkiye ekonomisi olarak görülmektedir. Hazine Müsteşarlığı verilerine göre, Türkiye'nin dış borç stokunun 2014 itibarıyla 402,4 milyar USD olması ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB)'nin verilerine göre, TCMB'nin rezervlerinin düzeyi, etkinin ne denli yüksek olabileceği hakkında fikir edinmeye yetmektedir. Türkiye'nin ihracat yaptığı bölgeler arasında en büyük paya sahip Avrupa bölgesinde yaşanan durgunlukla beraber Rusya'nın, petrol fiyatlarının düşmesi sonucu yaşadığı ekonomik durum da koşulların Türkiye aleyhine olduğunun işaretlerindedir. Şüphesiz aleyhte olan bu koşulların altında yatan nedenlerin arasında, Türkiye'nin ihraç ettiği malların niteliği de yatmaktadır. Gelir esnekliği katsayısı düşük ve fiyat esnekliği katsayısı yüksek

mallar ihraç eden bir ekonominin bu koşullardan olumsuz etkilenmesi kaçınılmaz görünmektedir. Sanayi sektörüne, işgücünün niteliğinin gereğince artırılması için öğretime, yönetici ve çalışanlarımızın her zaman mükemmeli araması için gerekli olan eğitime önem ve destek verildiğinde, gelir esnekliği katsayısı yüksek mallar üretmek daha ulaşılır bir amaç haline gelecektir.

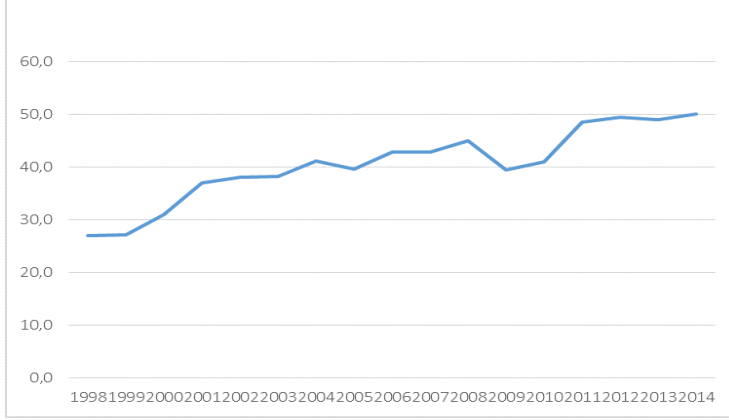
Dünyada yaşanan gelişmeler incelendiğinde, dünya genelinde gelir düzeyinin giderek artacağı öngörülebilmektedir. Bu durumda gelir esnekliği katsayısı yüksek mallar üretemeyen ekonomilerin de dünya ticaretindeki paylarının giderek azalması kaçınılmazdır. Dünya ticaretindeki payı azalan bir ekonominin kişi başına düşen milli gelirini orta gelir tuzağı seviyesinin üzerine çıkarabilmesi, ancak nüfusunun giderek azalmasıyla gerçekleşebilecektir. Türkiye için nüfus artış hızının TÜİK verilerine göre 2014 yılı itibariyle %1,33 olduğu göz önüne alındığında, böyle bir durumun (savaş ve benzeri durumlar hariç) mümkün olmayacağı ve istenmediği de açıktır. Bu durumun oluşumunda şüphesiz yapısal nedenlerin de etkisi vardır. Yapısal faktörlerin istenilen yönde değiştirilebilmesi için iktisat politikası önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

### 3.2. İktisat Politikası ve Türkiye

Orta gelir tuzağının açıklayıcı değişkeni olarak düşünülen bir diğer öge, iktisat politikasıdır. Yeldan vd. (2013), gelişmişlik düzeyine etki eden sermaye yatırımlarının GSYH'ye oranı ve X ihracatı, M ithalatı göstermek üzere, dışa açıklık oranı  $[(X+M)/GSYH]$  değişkenlerini kullanarak bir sonuca varmışlardır. Vardıkları sonuca göre sermaye yatırımlarının GSYH'ye oranı, yoksul ülkelerde %10,5, orta gelir düzeyindekilerde %15,9 ve zengin ülkelerde %23,4 şeklindedir. Yoksul ülkelere ilişkin oranın diğerlerine göre düşük olması, gelir düzeyi üzerindeki etkisini kavramaya katkı sağlamaktadır. Dışa açıklık oranı da sermaye yatırımlarının GSYH'ye oranı sıralamasını izlemekte ve değerler, zengin ülkelerde %85,4, orta gelirli ülkelerde %79,8 ve yoksul ülkelerde ise %61 olarak ortaya çıkmaktadır. Diğer taraftan Utkulu ve Özdemir (2005) çalışmasındaki bulgular, Türkiye örneğinde ticari açıdan dışa açılmanın büyüme üzerindeki uzun dönemli etkisinin pozitif olduğunu göstermektedir.

Türkiye'de sermaye yatırımlarının GSYH'ye oranı, Yeldan vd. (2013) çalışmasında ulaşılan sonuçların biraz altında; fakat kabul edilebilecek bir seviyededir. Ancak dışa açıklık oranı konusunda Yeldan vd. (2013) çalışmasında elde edilen sonuçlar, Türkiye örneğinin üzerinde kalmaktadır. Bu çalışmanın bulgularına göre, yoksul ülkeler için dışa açıklık oranı %61 iken 2014 itibariyle Türkiye verisi %50 dolaylarında olup oldukça düşük bir seviyededir (Yeldan vd., 2013). Konuya bu açıdan bakıldığında, içsel teori araçlarına verilmesi gereken önem kadar iktisat politikasına da aynı düzeyde önem verilmesi gereği ortaya çıkmaktadır.

**Şekil: 3**  
**(X+M)/GSYH (%)**



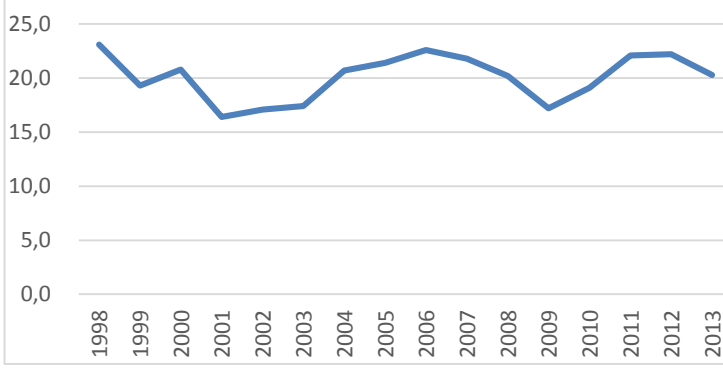
*Kaynak: TÜİK verilerinden derlenerek tarafımızdan hazırlanmıştır.*

Türkiye’de sermaye yatırımlarının GSYH’ye oranı, Yeldan vd. (2013) çalışmasında ulaşılan sonuçların biraz altında; fakat kabul edilebilecek bir seviyededir. Ancak dışa açıklık oranı konusunda Yeldan vd. (2013) çalışmasında elde edilen sonuçlar, Türkiye örneğinin üzerinde kalmaktadır. Bu çalışmanın bulgularına göre, yoksul ülkeler için dışa açıklık oranı %61 iken 2014 itibariyle Türkiye verisi %50 dolaylarında olup oldukça düşük bir seviyededir (Yeldan vd., 2013). Bu veri Şekil 3 yardımıyla görülebilir. Konuya bu açıdan bakıldığında, içsel teori araçlarına verilmesi gereken önem kadar iktisat politikasına da aynı düzeyde önem verilmesi gereği ortaya çıkmaktadır.

İktisat politikası bağlamında yatırım ortamını iyileştirici önlemler, I yatırımı göstermek üzere, I/GSYH oranını artırmakla beraber, artan yatırımların bir bölümü kuşkusuz ihracat ve ithalat kanalı ile dışa açıklık oranını da artırıp orta gelir tuzağından çıkmış ülkelerin dışa açıklık ve I/GSYH oranlarına erişmeye katkı sağlayacaktır. Şekil 4, Türkiye’de I/GSYH oranını göstermektedir. Buna göre, söz konusu oranın Türkiye ekonomisi açısından bir bantta sıkışıp kaldığını söylemek yanlış olmayacaktır.

Orta veya düşük gelir tuzağı sadece bir teknoloji ve kaynak kullanımı sorunu değil; iktisat politikası, ticaret ve ürün deseni ile kurumsal nitelikleri de içeren karmaşık bir olgudur (Yeldan vd., 2012). Türkiye’nin neden orta gelir tuzağında bulunduğu açıklanmaya çalışılmasından sonra bu alanda başarı elde etmiş ve referans alınabilecek ülkelerin koşullarına değinmek de yerinde olacaktır.

**Şekil: 4**  
**I/GSYH (%)**



*Kaynak: TÜİK verilerinden derlenerek tarafımızdan hazırlanmıştır.*

#### **4. Örnek Ülkeler: Güney Kore ve Finlandiya**

Bugün kişi başına düşen gelir düzeyleri Türkiye'nin oldukça üzerinde olan Güney Kore (25.920 USD, 2013) ve Finlandiya (48.820 USD, 2013), bu başarıyı orta gelir tuzağına yakalanmadan sergilemişlerdir. Türkiye için referans alınabilecek bu iki ülkenin attığı adımlar, uyguladıkları eğitim ve öğretim sistemleri ile büyümenin itici gücü olarak seçtikleri sektörler büyük öneme sahiptir.

Güney Kore'de 1960 yılında eğitim sistemine bilgi teknolojisi eğitiminin eklenmesini, Bilim ve Destekleme Kanunu'nun çıkarılması izlemiştir. Teknolojik Gelişmeyi Teşvik Kanunu'nun kabulünün ardından sanayi sektörünün gereklerine uygun araştırmalar da teşvik edilmiştir. Atılan bu stratejik adımların 20 yıllık uyum ve uygulamaya konulma döneminin ardından 1980'lere geldiğinde, Güney Kore artık üst düzey mühendisler ve bilim insanlarına sahip olmuştur. Ulusal Ar-Ge projelerinin uygulamaya alındığı bu dönemden sonra Güney Kore ekonomisi bugünkü şeklini almış ve artık talebe yönelik teknoloji geliştirme sistemi çerçevesinde işleyen bir ekonomik yapıya sahip olmuştur. Kendi teknolojisini üreten bir sanayileşme modeline sahip olan Güney Kore, teknoloji devi sayılabilecek birçok küresel markaya sahiptir (Erkan vd., 2007: 39-40). Görüldüğü gibi, eğitim ve öğretim sisteminin büyümenin itici gücü olarak seçilen sektör lehine yönlendirilmesinin, o yönde kanun ve düzenlemelerle desteklenip sanayi ile bütünleştirilmesi Güney Kore'yi başarıya götürmüştür.

Bilim, teknoloji ve sanayi eksenli ekonomik yapıya sahip olup kişi başına düşen gelir açısından yüksek seviyede bulunan bir diğer ülke de Finlandiya'dır. 20. yüzyılın başında ormancılık ve tarıma dayalı bir ülke olan Finlandiya, 2000'li yılların başında internete bağlanma ve üniversite eğitimi gibi kriterleri içinde barındıran bir değerlendirmede dünya rekabet sıralamasında birinci olmuştur (Erkan vd., 2007: 36). Başarılı sonuçlar veren bilim, sanayi ve teknoloji politikaları, Finlandiya'yı bilgiye dayalı katma değeri yüksek, yani gelir esnekliği katsayısı yüksek ve fiyat esnekliği katsayısı düşük ürün (yani markalı ürün) ve hizmet üretir duruma getirmiştir. Milli gelirinin %3,5'ini Ar-Ge harcamalarına ayıran Finlandiya için bu, beklenen bir sonuçtur.

Gerek Finlandiya gerekse Güney Kore, üretim kazanan ve kazandığını teknolojiye yatıran, dolayısıyla hem dışa açıklık hem de sermaye yatırımlarının GSYH'ye oranı kriterleri yönünden yüksek seviyelere tutunmuş iki referans alınabilir ülke konumundadır. Referans ülkelerin attığı stratejik adımların Türkiye açısından da değerlendirilmesi, bu adımların ülkenin özgün koşullarına entegre edilebilmesi oldukça yararlı olacaktır.

## 5. Türkiye için Bir Değerlendirme ve Öneriler

Bilgi temelli küreselleşmenin devrimsel yapısı, birçok alanda dinamizmi ve dönüşümü beraberinde getirmiştir. Girişimci yapısında kâr öncelikli yapıdan müşteri memnuniyeti öncelikli yapıya dönüşümün, yönetim alanında idarecilikten liderliğe geçişin ve diğer bazı alanlardaki baş döndürücü ilerlemelerin yaşandığı günümüzde Güney Kore ve Finlandiya'dan öğrenilecek çok şey bulunmaktadır. Fakat yıllar önce gerekli politikaları uygulamaya koymuş olan bu ülkelerin açtığı yolu sadece takip etmek, orta gelir tuzağının aşılmasına katkı sağlayacaksa bile, referans alınan ve diğer önde gelen ülkelerin önüne geçmeye olanak vermeyecektir. Türkiye'nin bilgi temelli sanayileşmeye yoğunlaşması yanında kendine özgü bir yol seçmesi yerinde ve rasyonel bir seçim olacaktır.

Bilginin ticarileştirilmesi süreci, kuşkusuz nitelikli işgücünü gerektirmekte ve nitelikli işgücünün yetiştirilmesi ise kararlı ve yenilikçi bir eğitim ve öğretim sistemi ile gerçekleşmektedir. Temel bilimlere yoğunlaşmış ve tüm bireyleri birbirinin aynı kabul etmeyip yeteneklere uyarlanmış ve talebe göre dönüştürülebilen bir eğitim ve öğretim sistemi küresel patikanın yönünü çizen ülkeler tarafından uygulanmaktadır. Türkiye bununla da yetinmeyip özel yeteneklilere yönelik uygun donanımlı okullar açmalı, özgür akla ve yenilikçi beyinlere sahip kişileri kaybetmemelidir. İngiltere örneğinde, 2014 yılında ilköğretim düzeyindeki 10-11 yaşlarındaki çocuklara "yazılım geliştirmeye olanak tanıyan tabletler" dağıtılmıştır. Yazılımların gündelik hayatın içine kadar girdiği bu dönemde ne denli başarılı bir adımın atıldığı ortadadır. Türkiye'nin böylesine bir eğitim ve öğretim sistemini desteklemesi, arandığı cevabın bir başka boyutunu oluşturmaktadır.



Demokrasinin ve hukukun üstünlüğünün olmazsa olmaz bir koşul olduğu göze çarpan diğer bir konudur. Teknoloji devi Apple 2007'de sonuçlanan Ar-Ge çalışması için 150 milyon USD harcama yapmıştır. Şüphesiz bu harcamayı ceza alma korkusu içinde olmadan gerçekleştirmiştir. Devlet mekanizmasının gerekli önemi ve desteği sağlamasının süreci ne kadar hızlandırdığı, referans ülke örneklerinden anlaşılabilir. Aranılan cevabın diğer bir boyutu da bilgiyi ticarileştirme sürecinin desteklenmesi ve hızlandırılması için demokrasi ve hukukun üstünlüğünün, devlet mekanizması tarafından ön planda tutulmasıdır.

Referans ülkelerden gerekli dersleri çıkarmış bir Türkiye'nin hızla gelişme göstereceği öngörülebilmektedir. Bununla beraber kendi kilit sektörlerini belirlemiş ve o sektörlerde uzmanlaşmış karşılaştırmalı üstünlük elde etmiş bir Türkiye'nin, hedeflediği 25.000 USD'lik kişi başına düşen gelir düzeyine ulaşması olasıdır. Türkiye'nin, iklim koşullarının imkân verdiği 3.000 adet endemik bitkiye ev sahipliği yaptığı ve bu bitkilerin ilaç, kozmetik ve tohumculuk sektörlerinde atılım yapmak için büyük bir potansiyele sahip olduğu da akılda tutulmalıdır. Bilgi, teknoloji ve sanayi temelli dönüşümde hız kazanmış bir Türkiye, bu ve buna benzer potansiyellerini en iyi şekilde değerlendirebilecektir. Çünkü bu sektörlerde fiyat esnekliği katsayısı düşük, markalı, yüksek katma değerli ürünler üretmek açısından eşsiz imkânlar bulunmaktadır.

İlaç, kozmetik ve tohum sektöründe yapılacak çalışmaların birçok kanaldan büyümeyi destekleyeceği öngörülmektedir. Bu alanlar için yetiştirilecek yenilikçi beyine sahip bireyler, yüksek katma değerli ürünler üretilen bu ürünlerin ihracatının artmasını sağlayabilecektir. Sonuçta hem yüksek teknolojili ürün ihracatı artmış olacak hem de dış talep kaynaklı büyüme sağlanacaktır. Yine bu yolla dışa açıklık oranı yönünden orta gelir tuzağı eşliğindeki ülkelerin ortalamasından da hızla uzaklaşacaktır. Bunun yanında Dünyada Ar-Ge'ye en fazla pay ayrılan sektör olan ilaç sektörü, yapılacak Ar-Ge çalışmaları sayesinde milli gelirden Ar-Ge'ye ayrılan payı da artırarak önde gelen ekonomilerin seviyelerinin yakalanmasına yardımcı olacaktır.

Özellikle ilaç sektörü, bu yönleriyle Türkiye'nin ihracat ve üretim alanında sıçrama yapması için fırsat sunmaktadır. Bu fırsatı değerlendirmenin yolu, ilaç sanayini dönüştürmek ve teknoloji üretir hale getirmektir. Bu atılımlarla birlikte bilim, teknoloji ve sanayi temelli bir yapıya geçilecek ve diğer sektörler de zamanla bu dönüşümü sağlayıp gelir esnekliği katsayısı yüksek, fiyat esnekliği katsayısı düşük ürünler üretilip ihraç eder hâle gelmiş olacaktır. Dünya ticaretindeki payı gittikçe artan bir Türkiye'nin orta gelir tuzağından uzaklaşması olanaklı olacaktır.

Toplam faktör verimliliği artışının diğer üretim faktörlerinin miktarsal artışına göre ülke ekonomilerini hangi seviyelere getirdiği ve getirebileceğinin önemi daha önce

vurgulanmaya çalışılmıştı. Sözü geçen atılımların tümünün kolayca gerçekleşmeyeceği bir gerçektir. Fakat bu sürecin hızlanması isteniyorsa diğer adımlardan önce harekete geçilmesi gereken nokta, bireylerin özeleştiriyi yapmaları noktasıdır. Çalışanlarının içinde performansları ile kendine yönelik tutumu arasında negatif yönde büyük bir fark bulunan, daha iyisinin, mükemmelinin aranmadığı bir ortamda, bulunduğu konuma, yaptığı işe göre fazla donanımlı olduğunu ileri süren bireylerin yaşadığı bir toplumda, orta gelir tuzağından kurtulmak için yenilenmesi gereken en önemli etken, bireylerin, toplumun faydasının maksimizasyonu adına ne kadar katkıda bulduklarına yönelik eleştirel bir bakış açısı kazanmalarıdır. Raiser (2015)'in, bu bakış açısının henüz işgücü piyasasında yerleşmediğine ilişkin sonuçlara ulaştığı söylenebilir. Üzerinde durulan değişkenlerin kısa süre içinde istenilen yönde etkilenmesi mümkünse bile, tam sonuç alınabilmesi ancak bir zaman gecikmesi ile mümkün olacaktır. 1960'ta harekete geçen Güney Kore'nin vardığı nokta göz önünde bulundurulup Türkiye'nin de kendi koşullarına özgü önlemleri alması gerekmektedir.

## 6. Sonuç

Orta gelir tuzağına takılmayıp daha yüksek gelir seviyesine ulaşmış ülkelerin ortak özelliği, gelir esnekliği katsayısı yüksek, markalı ve buna bağlı olarak fiyat esnekliği katsayısı düşük, yüksek katma değerli ürünler üretilip bu ürünlerin ihracatını yapmaları ve bunun sonucunda da gelir seviyelerini hızlı bir şekilde artırmalarıdır. Küreselleşmenin hızla geliştiği günümüzde bu niteliğe sahip ürünlerin üretimi bazı yapısal dönüşümler, iyileşmeler sonucu sağlanmaktadır. Gerekli yapısal değişimi yapamamış ve dolayısıyla sözü geçen niteliğe sahip ürünleri üretemeyen ekonomiler orta gelir tuzağıyla karşı karşıya gelmişlerdir.

Orta gelir tuzağından kurtulmak için eğitim ve öğretim sisteminin teknoloji üretebilir yenilikçi bireyler yetiştirmesinin sağlanması Türkiye açısından büyük önem arz etmektedir. Bu yapısal dönüşümün ardından, gerek nitelikli işgücünün alacağı görece yüksek ücretin sağlayacağı iç talep kaynaklı büyüme gerekse yine nitelikli işgücünün üreteceği gelir esnekliği katsayısı yüksek ve fiyat esnekliği katsayısı düşük ürünlerin ihracatı sonucu ortaya çıkacak dış talep kaynaklı büyüme, Türkiye'nin orta gelir tuzağından kurtulmasına ve yüksek gelirli ülkeler grubuna ulaşmasına katkı sağlayacaktır.

Diğer ülkelerin gerekli adımları yıllar önce atmış olması, Türkiye'nin pek çok açıdan lider bir ülke olması olasılığını düşürmüştür. Kendi alanında lider olmayı hedefleyen bir Türkiye'nin böyle bir durumda seçeceği kilit sektörlerin kendine özgünlüğünü gözetmesi gerekmektedir. Bu bağlamda ilk olarak ilaç, kozmetik, tohum ve yeni malzemeler sektörlerine yönelik yenilikçi adımların atılması, Türkiye'yi orta gelir tuzağından kurtarabilecektir.

Sonuç olarak, hedef sektör ve ürünleri belirlemiş, bunun gerektirdiği insan gücünü yetiştirmeye olanak verecek niteliklere sahip eğitim sistemini yerleştirmiş, akli ve vicdani hür bireylere sahip, orta ve uzun vadeli yapısal destekleri hayata geçirmiş bir ülke olduğunda Türkiye, orta gelir tuzağı sorunundan kurtulmuş olacaktır. Aksi halde, söz konusu iyileştirmeleri ve dönüşümleri yapmamış bir Türkiye'nin orta gelir tuzağından kurtulmasını beklemek, rasyonel bir tutum olarak değerlendirilemez.

## Kaynakça

- Erkan, H. & Y. Uysal & C. Erkan & M. Çetinkaya & S. Şanlısoy & N.E. Başer & K.E. Afşar & Ü. Aydın (2007), *Türkiye İçin Bilgi Bazlı Sürdürülebilir Yenilikçi Sanayileşme Stratejisi*, EGIAD, İzmir.
- European Commission Eurostat (2015), *Monthly minimum wage as a proportion of average monthly earnings (%)*, <[http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn\\_mw\\_avgr2&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_mw_avgr2&lang=en)>, 07.05.2015.
- OECD (2012), *Pisa 2012 Results in Focus*, <<http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/pisa-2012-results-overview.pdf>>, 06.05.2015.
- Raiser, M. (2015), *Kimi Tanıdığından 'Nasıl Yaptığına' Geçiş: Türkiye ve "Orta Gelir Tuzağı"*, <<http://www.worldbank.org/tr/news/opinion/2015/02/19/know-who-to-know-how-in-turkey>>, 29.04.2015.
- Sak, G. (2015), *Böyle Başa Böyle Tıraş Yaraşır*, <<http://www.tepav.org.tr/tr/blog/s/5127/Boyle+basa+boyle+tiras+yarasir>>, 09.03.2015.
- Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) (2015), *İlaç Ar-Ge Ekosistemi Raporu*, <[http://www.tepav.org.tr/upload/files/1430228364-4.IIac\\_ARGE\\_Ekosistemi\\_Raporu.pdf](http://www.tepav.org.tr/upload/files/1430228364-4.IIac_ARGE_Ekosistemi_Raporu.pdf)>, 06.05.2015.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2015), *Temel İstatistikler*, <<http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>>, 07.05.2015.
- Utkulu, U. & D. Özdemir (2005), "Does Trade Liberalization Cause a Long Run Economic Growth in Turkey?", *Economic Change and Restructuring*, 37(3), 245-266.
- World Bank (2015), *Countries and Economies*, <<http://data.worldbank.org/country>>, 07.05.2015.
- Yeldan, E. & K. Taşçı & E. Voyvoda & M.E. Özsan (2012), *Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye?*, Cilt 1: Makro/Bölgesel/Sektörel Analiz, <[http://turkonfed.org/Files/ContentFile/ogt-1sektorel\\_analiz.pdf](http://turkonfed.org/Files/ContentFile/ogt-1sektorel_analiz.pdf)>, 29.04.2015.
- Yeldan, E. & K. Taşçı & E. Voyvoda & M.E. Özsan (2013), *Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye?*, Cilt 2: Bölgesel Kalkınma ve İkili Tuzaktan Çıkış Stratejileri, <<http://turkonfed.org/Files/ContentFile/ogt-raporu-ii-cilt.pdf>>, 04.05.2015.

## Orta Gelir Tuzağında Türkiye: 2023<sup>1</sup>

*Çağla ERKOÇ, Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Dokuz Eylül University, Turkey; e-mail: caglaerkocdeu@gmail.com*

### Turkey in the Middle-Income Trap: 2023<sup>2</sup>

#### Abstract

The aim of this study is to search the ways for Turkey to overcome the middle-income trap. The main problem of developing countries is that growth rate gets stationary after a certain level. Some measures can be taken to prevent the economy from remaining stagnant. This study focuses on the causes of the middle-income trap and the ways to overcome this trap. Besides, a comparison between Turkey and other developing countries is made with the help of descriptive analysis.

**Keywords** : Middle Income Trap, Turkey, Economic Development.

**JEL Classification Codes** : O10, O30, O50.

#### Öz

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin orta gelir tuzağından kurtulmasının yollarını aramaktır. Gelişmekte olan ülkelerin genel sorunu, büyüme oranının belirli bir seviyeden sonra durağanlaşmasıdır. Bu durağanlaşmanın kalıcı olmaması için bir takım önlemler alınabilir. Bu çalışmada orta gelir tuzağının nedenleri ve bu tuzaktan kurtulma yöntemleri üzerinde durulmuştur. Ayrıca betimsel analiz yardımıyla Türkiye'nin gelişmekte olan ülkeler ile karşılaştırılması yapılmıştır.

**Anahtar Sözcükler** : Orta Gelir Tuzağı, Türkiye, Ekonomik Kalkınma.

---

<sup>1</sup> Bu makale, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü tarafından düzenlenen "Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Bilimsel Araştırma ve Lisansüstü Tez Yarışması-2015"te üçüncülük ödülüne layık görülmüştür.

<sup>2</sup> This paper had won the "Third Place" in "Prof.Dr. Mehmet Sadık ACAR Scientific Research and Thesis Competition-2015" organized by Dokuz Eylül University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics.

## 1. Giriş

Dünya Bankası, günümüz ekonomilerini gelişmişlik düzeylerine göre 5 gruba ayırmaktadır. Yapılan bu sınıflandırmanın ölçütü ise ülkelerin kişi başına düşen gelir düzeyidir. Dünya Bankası tarafından yapılan hesaplar çerçevesinde, 2015 yılı için kişi başına yıllık ortalama geliri, 1.045 dolardan az olan ülkeler düşük gelirli; 1.045 dolar - 12.745 dolar aralığında olan ülkeler orta gelirli; 1.045 dolar - 4.125 dolar aralığında olanlar düşük orta gelirli; 4.125 dolar - 12.746 dolar aralığında olanlar yüksek orta gelirli ve 12.746 dolardan daha fazla olan ülkeler yüksek gelirli ülkeler olarak sınıflandırılmaktadır (Dünya Bankası, 2015). Bu bağlamda Türkiye, yüksek orta gelirli ülkeler kategorisinde yer almaktadır.

Zenginleşen ülkelerin büyüme oranlarının yavaşlama eğilimi göstermesi çok da şaşırtılmayacak bir durumdur. Ülkelerin büyüme verileri değerlendirildiğinde, 50 yıldan fazla süre önce orta gelir düzeyine ulaşan ülkelerin ekonomilerinin, durgunluk eğilimi içine girdiği gözlemlenmektedir. Bu durgunluk nedeniyle orta gelir düzeyinde olan ülkeler, yüksek gelir düzeyine geçiş yapamamaktadır. Bir ekonomide kişi başına gelir düzeyinin belirli bir aşamadan öteye geçememesi durumu orta gelir tuzağı olarak adlandırılmaktadır.

**Tablo: 1**  
**Ülkelerin Orta Gelir Düzeyinde Kalma Süreleri**

Ekonomi	2010 KBGSYH (SGP ile) (Dolar)	Alt Orta Gelirli Olarak Geçen Yıl Sayısı	Yüksek Orta Gelirli Olarak Geçen Yıl Sayısı
Çin	8.019	17	2
Tayland	9.143	28	7
Bulgaristan	8.497	53	5
Macaristan	9.000	51	10
Polonya	10.731	50	11
Türkiye	8.123	51	6
Meksika	7.763	53	8

Kaynak: Felipe, 2012.

Tablo 1’de görüldüğü gibi, düşük orta gelir düzeyinde kalma süresi Çin Halk Cumhuriyeti’nde 17 yıl iken; Türkiye için bu süre 51 senedir. Türkiye düşük orta gelir düzeyine 1955 yılında ulaşmasına rağmen yüksek orta gelir düzeyine 2005 yılında geçiş yapabilmıştır. Orta gelir bandında yaşadığı 50 sene ile Türkiye, bu düzeyde en çok süre alan ülkelerden biridir.

## 2. Türkiye Tuzağa Düştü Mü?

Henüz 2000'li yılların başında patlak veren krizlerin ardından uygulanmaya başlanan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile Türkiye, hızlı bir büyüme performansı göstermiştir<sup>3</sup>. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Türkiye'nin Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYH)'sı %7 civarı büyümüştür. 2008 yılında Mortgage balonunun patlamasıyla ortaya çıkan küresel finans krizi, Türkiye ekonomisinin ciddi miktarda küçülmesine sebep olmuştur. Gelişmiş ülkelerin merkez bankalarının uyguladıkları politikalar sayesinde Türkiye, 2010 yılında yüksek büyüme oranını yakalamış; fakat 2012 yılında büyüme yeniden yavaşlamıştır. Ayrıca son 10 yılda Türkiye'de özel kesim tasarruflarının GSYH'ye oranının ciddi biçimde azalması sonucunda yatırımların finansmanında dış tasarrufların payı ciddi biçimde artmış; ekonominin yapısı özellikle ara malı ve enerji ithalatına bağımlı hale gelmiştir (Koçak ve Bulut, 2014: 3). Bunun sonucunda Türkiye ekonomisi yüksek cari işlemler hesabı açıklarıyla karşı karşıya kalmıştır. Ayrıca imalat sektöründe en çok katma değer yaratan ülkeler arasında bulunan Türkiye, 2010 yılında liste dışı kalmıştır. Beşeri sermayenin geliştirilmesi ve teknolojik ilerleme konularında da Türkiye'nin çok başarılı olduğu söylenememektedir.

**Tablo: 2**  
**Türkiye ile ABD Verilerinin Karşılaştırılması**

Yıllar	Türkiye KBGSYH (Dolar)	ABD KBGSYH (Dolar)	Türkiye/ABD (%)
2000	4.147	35.252	11,76
2001	3.002	36.065	8,32
2002	3.519	36.950	9,52
2003	4.535	38.325	11,83
2004	5.791	40.401	14,33
2005	7.040	42.629	16,51
2006	7.626	44.750	17,04
2007	9.245	46.467	19,90
2008	10.272	46.901	21,90
2009	8.528	45.461	18,76
2010	10.017	46.811	21,40
2011	10.363	48.328	21,44
2012	10.457	49.802	21,00

Kaynak: Eğilmez, 2012.

<sup>3</sup> Ayrıntılı bilgi için bakınız: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), <[http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/fc5a4a1a-63d9-4de3-bb8b-d56a61409df6/program+\(1\).pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fc5a4a1a-63d9-4de3-bb8b-d56a61409df6](http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/fc5a4a1a-63d9-4de3-bb8b-d56a61409df6/program+(1).pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fc5a4a1a-63d9-4de3-bb8b-d56a61409df6)>.

Eğilmez (2012) çalışmasına göre, Uluslararası Para Fonu (IMF) Dünya Ekonomik Görünümü verileri dikkate alındığında, 2006-2010 yılları arasında Türkiye kişi başına GSYH'sinin Amerika Birleşik Devletleri (ABD) kişi başına GSYH'sine oranı yüzde 20 bandında sıkışıp kalmıştır. Türkiye'nin bu görünümü, henüz düşme bile, orta gelir tuzağının etrafında dolaştığının sinyallerini vermektedir. Tablo 2 bu konuya ilişkindir.

### 3. Türkiye Orta Gelir Tuzağından Nasıl Kaçabilir?

Dünya Bankası Türkiye Direktörü Martin Raiser, orta gelir tuzağından çıkabilen ülkelerin birkaç tane ile sınırlı kaldığını belirtmiştir (Raiser, 2015). Gerçekten de deneyimler, orta gelir tuzağından çıkışın hiç de kolay olmadığını göstermektedir. Orta gelir tuzağından çıkmayı başarabilen ülkelerin deneyimleri incelendiğinde ya petrol kaynakları tespit ettiklerini ya da sıra dışı biçimde yüksek tasarruf ve yatırım oranlarına sahip oldukları görülmektedir. Bu ülkelere Japonya ve Güney Kore örnek olarak gösterilebilir (Yeldan, 2012: 29).

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ekonomileri arasında orta eğitime katılım oranları ve millî gelirden Araştırma ve Geliştirmeye (Ar-Ge) ayrılan pay açısından en son sırada yer alan kurumsal yapısıyla, bir türlü rayına oturtulamayan eğitim sistemiyle Türkiye, 2023 yılına yüksek gelirli bir ülke olarak girebilecek midir?

Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkabilmesi için ilk olarak eğitim sisteminde köklü değişikliklere gitmesi gerekmektedir. Çünkü yüksek gelir düzeyine ulaşmak için üretken bir ekonomiye geçmek gerekmektedir. Üretken bir ekonominin olmazsa olmazı ise nitelikli iş gücüdür.

OECD ülkelerinin eğitim bütçelerinin GSYH'ye oranı %6 iken Türkiye'de bu oran %4,23'tür. Türkiye'nin Millî Eğitim Bakanlığı (MEB)'na ayırdığı 80 milyar Türk Lirası (TL) bütçenin %80'inin personel harcamalarına ayrılması, düşük nitelikli eğitim tuzağı içerisinde olduğumuzu göstermektedir.

Yüksek tasarruf ve yatırım oranları, gelişmekte olan ülkelerin itici gücü olarak ifade edilebilir. Gelişmekte olan bir ülke, kullanılmayan kaynakları harekete geçirerek gelişmiş ülkelere aldıkları borçlarla öngörülen kalkınma hızını gerçekleştiriyorsa, iç tasarrufa ağırlık vermek ve bunun boyutlarını arttıracak önlemler almak zorundadır. Çünkü düşük olan gelir düzeyinde yurt içi tasarruflar, kalkınma hızının gerçekleşmesi için gerekli yatırımları çoğunlukla tam olarak finanse edemez. Bir başka ifadeyle, gelişmekte olan ekonomilerde harcama eğilimi 1'den büyüktür. Bu ülkelerde kalkınmanın başlatılması isteniyorsa belli bir tasarruf değerine ulaşmak gerekmektedir (Yereli, 1997: 72). Bu

nedenledir ki Türkiye yüksek gelir düzeyine ulaşmayı istiyorsa etkili tasarruf ve yatırım politikaları üretmelidir.

Gelişmekte olan ülkeler için değinilmesi gereken belki de en önemli konu ise teknolojidir. Teknoloji bilgi toplumuna geçişteki etkili araçtır. Teknoloji ve Ar-Ge, üretken bir ekonominin yapıtaşdır. Teknolojinin gelişmesi dışa bağımlılığı en aza indirmektedir. Teknoloji sayesinde üretimden, nitelikli iş gücünden, yatırımlardan optimal şekilde faydalanılabilmektedir. Ayrıca ileri teknoloji, ihracat gelirlerinin de artmasını sağlayacaktır. Ancak Türkiye’de Ar-Ge harcamalarının milli gelire oranı %1’in altında kalmaktadır. Yüksek gelir grubundaki gelişmiş ülkelerde ise bu oran %1,5-3,5 arasında değişmektedir.

Ayrıca devlet, Ar-Ge çalışmalarının önünde en büyük engel olan rant yaratmaktan özenle kaçınmalıdır. Şurası unutulmamalıdır ki, üretim yetersizliğinin sorumlusu rekabet içindeki az gelişmiş ülkeler değil; tekelci konumda Ar-Ge malları ihraç eden gelişmiş ülkelerdir. Az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelerin talep ettikleri malları talebi doyuracak kadar üretmektedir. Fakat gelişmiş ülkeler hiçbir zaman az gelişmiş ülkelerin ihtiyaçlarını tatmin etmemiş ve bu yüzden mübadele hadleri hep yoksulların aleyhine gelişmiştir. Buna da yoksullaştırıcı büyüme denilmektedir (Acar, 2000: 101).

Türkiye orta gelir tuzağından çıkmak için teknolojiye atılım yapmalı; yatırımları ve tasarrufları artırmalıdır. Eğitimin iyileştirilmesi ve yaygınlaştırılması yanında kadınların işgücüne katılımı da artırılmalıdır (TÜRKONFED, 2012: 119). Ülkemizde kadınların işgücüne katılım oranı %30 civarındadır. Gelişmiş ülkelerde bu oranların %50’nin üzerine çıktığı görülmektedir.

#### 4. Sonuç

Türkiye gelişmiş ülkeler arasına girebilmek için önemli adımlar atmaktadır. Geçmişten günümüze pek çok proje hayata geçirilmiş olup pek çoğu da yapım aşamasındadır. Ancak atılan adımların yavaş olması Türkiye’yi istenilen seviyeye bir türlü getirememiştir. Buna örnek olarak Türkiye’nin en büyük entegre projesi olan Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) gösterilebilir.

Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP), 37 yılda tam 27 hükümet görmesine karşın halen tamamlanabilmiş değildir. Bölgenin sosyoekonomik yapısını değiştirmeyi hedefleyen insan odaklı bir kalkınma projesi olan GAP, Türkiye’de sulanabilir arazilerin yüzde 20’sini sınırlarında bulundurmaktadır. GAP’ın en temel hedefi, bölgenin çehresini değiştirmektir. Proje tamamlandığında kişi başına düşen gelir, yüzde 200 oranında artacak; bölgenin işsizlik sorunu çözüme kavuşacaktır. Ayrıca bölgede 22 baraj, 19 hidroelektrik santrali olacak; 1,8



milyon hektar alan sulanacak ve yılda 27 milyar kilovat saat hidroelektrik enerji üretilecektir. GAP bölgesinden yapılan ihracatın ülke genelindeki payı iki kat artarak yüzde 4,4'e ulaşmıştır. Böylece bölgesel gelir farklılıkları bir nebze de olsa azalmaya başlamıştır.

Büyümenin ve kişi başına düşen gelir artışının nispeten yüksek düzeyde devam edebilmesi için toplam faktör verimliliğinin katkısının artması gerekir. Bu ise iyi işleyen ekonomik, siyasal ve hukuk kurumlarıyla, yüksek vasıflı işgücü ve teknolojik gelişmeyle mümkün olabilir.

İmalat sanayinin gelişimini hızlandırmak ve yaratılan katma değeri artırmak için uygulamaya konan yeni teşvik modelleri, iyi niyetli girişimler olmakla birlikte çok daha fazlasına ihtiyaç vardır. Sanayide çeşitlenmeyi gerçekleştirebilmek için her şeyden önce üzerinde çok konuşulan ama bir türlü gerçekleştirilemeyen sanayi envanteri çalışmasının tamamlanması gerekmektedir. Emek piyasasında gerekli esnekliği sağlamadan önce kayıt dışılık başta olmak üzere altyapı sorunlarını öncelikle çözmek yerinde olacaktır. Teknolojiyi kullanan, bilgiyi üreten, eğitimin kalitesini artırıcı reformlar yapan Türkiye, orta gelir tuzağına mahkûm olmayacaktır.

### Kaynakça

- Acar, S. (2000), "Bilgi Çağı Ekonomisine Teorik Bir Yaklaşım", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 87-101.
- Dünya Bankası, (2015), *Country and Lending Groups*, <<http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups>>, 08.05.2015.
- Eğilmez, M. (2012), *Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye*, <<http://www.mahfiyegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html>>, 15.05.2015.
- Felipe, J. (2012), "Tracking the Middle Income Trap What is It, Who is in It, and Why? Part 1", *Asian Development Bank*, No: 306, <<http://www.adb.org/sites/default/files/publication/29804/economics-wp-306.pdf>>, 15.05.2015.
- Koçak, E. & Ü. Bulut (2014), "Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama", *Maliye Dergisi*, 167, <[http://dergiler.sgb.gov.tr/calismalar/maliye\\_dergisi/yayinlar/md/167/167-01.pdf](http://dergiler.sgb.gov.tr/calismalar/maliye_dergisi/yayinlar/md/167/167-01.pdf)>, 15.05.2015.
- Raiser, M. (2015), *Kimi Tanıdığından 'Nasıl Yaptığına' Geçiş: Türkiye ve Orta Gelir Tuzağı*, <<http://www.worldbank.org/tr/news/opinion/2015/02/19/know-who-to-know-how-in-turkey>>, 15.05.2015.
- Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) (2012), *Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye?*, Cilt: 1: Makro/Bölgesel/Sektörel, <[http://turkonfed.org/Files/ContentFile/ogt-1sektorel\\_analiz.pdf](http://turkonfed.org/Files/ContentFile/ogt-1sektorel_analiz.pdf)>, 15.05.2015.

- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) (2015), *Türkiye'nin Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*, <[http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/fc5a4a1a-63d9-4de3-bb8b-d56a61409df6/program+\(1\).pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fc5a4a1a-63d9-4de3-bb8b-d56a61409df6](http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/fc5a4a1a-63d9-4de3-bb8b-d56a61409df6/program+(1).pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fc5a4a1a-63d9-4de3-bb8b-d56a61409df6)>, 15.05.2015.
- Yeldan, E. (2012), "Türkiye Orta Gelir Tuzağına Yaklaşırken", *İktisat ve Toplum*, 2(21-22), <<http://www.iktisatvetoplum.com/wp-content/uploads/erinc-yeldan-turkiye-orta-gelir-tuzagina-yaklasirken-s21-22.pdf>>, 15.05.2015.
- Yereli, A.B. (1997), "Tasarruf Politikalarının Oluşumunda Vergi Sisteminin Rolü", *Maliye Yazıları*, Nisan-Haziran, (55), 64-89, <<http://ahmetburcinyereli.com/TPOVS.pdf>>, 15.05.2015.

Erkoç, Ç. (2015), "Orta Gelir Tuzağında Türkiye: 2023", *Sosyoekonomi*, Vol. 23(26), 187-194.

## Borsa İstanbul'da İşlem Gören İmalat Sanayi Şirketlerinin Sermaye Yapılarının Firmaya Özgü Belirleyicileri

*Nida ABDİOĞLU, Department of Business Administration, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey; e-mail: nidaabdioglu@balikesir.edu.tr*

*Devran DENİZ, Department of Business Administration, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Bandırma Onyedi Eylül University, Turkey; e-mail: devrandnz@gmail.com*

### The Determinants of Capital Structure for the Manufacturing Industry Firms Listed in Borsa İstanbul

#### Abstract

This paper investigates the factors that determine the capital structure of the manufacturing industry firms that are listed in BİST between the period 2009 and 2013. We use the data for 188 firms that are included in sub sectors of manufacturing industry. These sectors are food-beverage-tobacco, textile-wearing apparel-leather, paper and paper products-printing-publishing, chemicals-petroleum rubber-plastic products, nonmetallic mineral products, basic metal industries, fabricated metal products-machinery-equipment, wood products including furniture. We use the ratio of total debt to total liabilities as a proxy for capital structure. We also use random effect panel regression to run our analyses. Our findings indicate consistent results with pecking order theory.

**Keywords** : Capital Structure, Pecking Order Theory, Static Trade-off Theory, Panel Data Analysis.

**JEL Classification Codes** : G30, G32.

#### Öz

Bu çalışmada, BİST'te işlem gören imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren şirketlerde sermaye yapısını belirleyen faktörler 2008 finansal krizi sonrası 5 yıllık dönem verileriyle araştırılmıştır. Araştırma, imalat sanayinin; gıda- içki- tütün, dokuma- giyim eşyası- deri, kâğıt ürünleri-basım-yayın, kimya-petrol- kauçuk- plastik ürünler, taş ve toprağa dayalı sanayi, metal ana sanayi, metal eşya- makine- gereç yapım ve orman ürünleri- mobilya alt sektörlerinden 188 şirket ile yapılmıştır. Bağımlı değişken olarak şirketlerin sermaye yapısını temsilen toplam borç/toplam pasif oranı kullanılmıştır. Çalışmada rassal etkiler panel veri analizi kullanılmış ve bulgular çeşitli sermaye yapısı teorileri ile ilişkilendirilmiştir. Sonuçta, değişkenler arasında genellikle finansman hiyerarşisini destekleyen ilişkiler bulunmuştur.

**Anahtar Sözcükler** : Sermaye Yapısı, Finansman Hiyerarşisi, Dengeleme Teoremi, Panel Data Analizi.

## 1. Giriş

Sermaye yapısı, finans yazınının 1950'lerden bu güne en fazla tartışılan konularından biri olmuştur. Sermaye yapısından kastedilen şirketlerin yükümlülüklerindeki borç/öz sermaye dengesidir (Başaran, 2008: 137). Sermaye yapısı, kısa vadeli borçları hariç tutmak suretiyle uzun vadeli borç ve öz sermaye dengesini anlatmak için de kullanılmaktadır (Başaran, 2008: 4). Tartışma sermaye yapısının sermaye maliyetini dolayısıyla firma değerinin etkileyip etkilemediği ve sermaye yapısının belirleyicilerinin neler olduğu etrafında yoğunlaşmıştır (Sheikh & Wang, 2011: 118). Bu çalışmada, BİST'te işlem gören imalat sanayi sektöründeki işletmelerin sermaye yapısının firmaya özgü belirleyicilerinin 2008 finansal kriz sonrası verilerle görülmesi amaçlanmıştır.

2008 finansal krizi sonrasında başta ABD olmak üzere gelişmiş ülke merkez bankalarının uygulamış oldukları genişlemeci para politikaları gelişmekte olan ülkelere yönelik yabancı sermaye akışını artırmıştır. Hatta bizatihi gelişmekte olan ülke merkez bankalarının uyguladıkları genişlemeci para politikaları da piyasada likiditeyi artırmıştır (Barlas & Kaya, 2013: 2)<sup>1</sup>. Bu durumun firmaların borç maliyetlerini düşürdüğü ve sermaye yapılarında borç artışı yönünde değişikliğe sebep olduğu düşünülmektedir. Ancak uygulama sonunda imalat sanayi sektöründeki işletmelerin sermaye yapısında borcun payının düştüğü tespit edilmiştir. Sermaye yapısını açıklayan firmaya özgü bağımsız değişkenlerle sermaye yapısı arasındaki ilişkilerin ise önceki yıllarda yapılan çalışmalardakine benzerlik gösterdiği görülmüştür.

Bu çalışmada imalat sanayi sektöründeki 8 endüstrinin sermaye yapılarının aynı dönem verileri ile incelenmesi hedeflenmektedir. Çalışmada imalat sanayi sektörünün seçilmesindeki sebep, Türkiye Cumhuriyeti hükümeti tarafından ilan edilen 2015-2017 orta vadeli mali programda üretim ve büyümede imalat sanayi payının artırılmasına yönelik hedef belirtilmesi ve bu hedef doğrultusunda çeşitli eylem planlarının yer alması olmuştur (R.G. No: 29142, 11.10.2014, 2014/28 Sayılı Karar). Büyüme hızı ve sektördeki şirketlerin büyüklüğünün artması ile sermaye yapısı arasındaki tespit edilecek ilişki anılan dönemde sektörün sermaye yapısının ne yönde değişebileceği hakkında fikir verecektir. Bunun dışında imalat sanayi sektörünün toplam GSYH ve toplam ihracat içindeki payının sırasıyla %19,5<sup>2</sup> ve %93,5<sup>3</sup> gibi oldukça yüksek seviyede olması bu sektörün incelenmesinde etkili

---

<sup>1</sup> 2008-2013 döneminde FED bilançosu 800 milyar USD'den yaklaşık 3 trilyon USD seviyesine kadar yükselmiştir (Barlas & Kaya, 2013: 2).

<sup>2</sup> TOBB, *Ekonomik Rapor*, 2008: s 42.

<sup>3</sup> TÜİK, <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=16076>>, 10.01.2014.

olmuştur. Zira ülkemiz ekonomisi açısından hem GSYH hem de ihracat içinde imalat sanayi sektörü oldukça önemli yer tutmaktadır.

Çalışmanın sonucunda, firmaya özgü değişkenlerin sermaye yapısındaki değişimin %36'lık kısmını açıkladığı ve değişkenler arasındaki ilişkilerin genellikle finansman hiyerarşisi teorisini desteklediği görülmüştür. Ayrıca alt sektörler bazında sermaye yapıları arasında farklılıklar olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde sermaye yapısına dair temel modeller anlatılmış, daha sonra sermaye yapısını belirleyen firmaya özgü faktörler hakkında yazında yapılmış çalışmalar özetlenmiştir. Üçüncü bölüm daha önce yapılan ampirik çalışma ve teorik yaklaşımlar çerçevesinde hipotezlerin oluşturulması, verilerin sunumu, uygulamanın icra edilmesi ve bulguların sunulması şeklinde oluşturulmuştur. Dördüncü bölümde ise çalışmanın sonuçları özet olarak aktarılmış ve çıkarımlarda bulunulmuştur.

## 2. Literatür

Modern sermaye yapısı teorisi ilk kez 1958 yılında Modigliani ve Miller tarafından geliştirildiğinden beri sermaye yapısı kararları ile firmanın değerinin değiştirip değiştiremeyeceği araştırılmaktadır (Cortez & Susanto, 2012: 121). Optimal sermaye yapısını belirlemek için çeşitli sermaye yapısı teorileri geliştirilmiş; ancak işletme ve finans yöneticilerinin optimal borç oranını belirlemek için kullanabilecekleri spesifik bir metot geliştirilememiştir (Sheikh & Wang, 2011: 118). Fakat bu teoriler firmaların finanslama davranışlarını anlamaya ve sermaye yapısını etkileyen faktörlerin belirlenmesine yardımcı olmaktadır (Sheikh & Wang, 2011: 118).

Modigliani ve Miller'in 1958'de yayınladıkları makale modern sermaye yapısı teorilerinin başlangıcı olarak kabul edilmektedir (Terim & Kayalı, 2009: 126). Bu çalışmada piyasaların mükemmel işlediği ve vergi unsurunun göz ardı edildiği varsayımları altında, "ilişkisizlik teorisi/ilintisizlik teorisi (*irrelevance principle*)" adı verilen işletmenin değerinin sermaye yapısından bağımsız olduğu, borçlanarak işletme değerinin artırlamayacağı iddia edilmiştir (Cortez & Susanto, 2012: 122). Daha sonra varsayımların gerçekçi olmayışına yönelik (işlem maliyetleri, iflas ve finansal sıkıntı maliyetleri, vergi faktörünün dikkate alınmaması, arbitraj olanaklarının kısıtlı olması gibi) (Akgünc, 2011: 501) akademik çevreden gelen eleştiriler üzerine yazarlar varsayımlarını güncellemiş ve ikinci teorilerini (1963) ortaya atmışlardır. Bu teoride borçlanmanın getirmiş olduğu vergi avantajı dikkate alınmış ancak finansal sıkıntı maliyetleri göz ardı edilmiştir. Bu şekilde, borçlanma yoluyla işletmenin piyasa değerinin yükseltilebileceğini iddia etmişlerdir (Başaran, 2008: 28).

Daha sonraki sermaye yapısı teorileri, Modigliani ve Miller'in oluşturmuş olduğu teorik çerçeveye onların göz önüne almadıkları faktörler de dâhil ederek geliştirilmeye çalışılmıştır (Başaran, 2008: 28). Günümüzde sermaye yapısı teorileri, Krauz ve Litzebnerger (1977) tarafından geliştirilen statik bir yaklaşım olan dengeleme teorisi ve Myers ve Majluff (1984) tarafından geliştirilen finansman hiyerarşisi teorisi şeklinde iki yaklaşım üzerinde yoğunlaşmıştır (Cortez & Susanto, 2012: 121). Bu teoriler de firmanın değerinin borçlanma ve sermaye yapısından bağımsız olduğunu reddetmektedir (Cortez & Susanto, 2012: 123).

Dengeleme teorisi, borçla finansmanın getirdiği avantaj ve maliyetleri dikkate alarak firmaların optimal sermaye yapısını belirlediğini savunan sermaye yapısı yaklaşımıdır (Gülşen & Ülkütaş, 2012: 50). Bu teoriye göre belirli bir noktaya kadar (optimal sermaye yapısı) borçla finansmanın getirmiş olduğu vergi avantajı borcun getirmiş olduğu finansal sıkıntı maliyetlerinden yüksektir ve borçlanmak firma değerini artırmaktadır. Ancak optimal sermaye yapısı aşıldıktan sonra borcun maliyetleri vergi avantajını aşmakta ve firma değerini düşürmektedir (Yükeri, 2009: 39). Dolayısıyla söz konusu teori, firmanın optimal sermaye yapısını belirlemek için daima borcun marjinal faydası ve marjinal maliyetini hesapladığını savunmaktadır. Aynı zamanda dengeleme teorisi firmalara göre hedef borç oranlarının değişebileceğini iddia etmektedir. Teoriye göre, maddi duran varlık oranı yüksek ve borcun getirmiş olduğu vergi tasarrufundan faydalanmak için yeterli düzeyde vergilendirilebilir karı olan şirketlerin hedef borçlanma oranları daha yüksektir (Elitaş & Doğan, 2013: 42).

Sermaye yapısı teorileri içinde dengeleme teorisinin en güçlü şekilde destek bulduğu dönemlerde bu modelin açıklayamadığı bazı firma davranışlarının olduğu anlaşılmıştır. Firmaların bir sermaye yapısı belirleyip ona doğru ilerlemeleri gerektiğini ortaya koyan dengeleme teorisine karşılık Myers ve Majluf (1984) asimetric bilgi ve sinyal etkisi kavramlarından faydalanarak finansman hiyerarşisi teoremini sistematik olarak ortaya koymuştur. Bu teoriye göre şirketler finansman ihtiyacında öncelikli olarak iç kaynakları (dağıtılmamış karlar vb.) kullanmakta, bunun dışında ihtiyaç olması halinde dış kaynaklara yönelmektedir. Dış kaynakların sırası ise önce borç kullanımı daha sonra hisse senedi ihracıdır. Bu sıralamanın oluşmasında asimetric bilgi ve sinyal etkisinin hisse senedi ihraç maliyetlerini yükseltmesi, yeni hissedarların şirket üzerindeki getireceği kontrol yetkisi, borçlanmanın getirmiş olduğu finansal maliyetler ve iç kaynakların gelir vergisi etkisinden dolayı maliyetinin küçülmesi gibi nedenler etkilidir (Myers & Majluf, 1984). Bu sebeple finansman hiyerarşisi teoremine göre karlılığı yüksek olan firmalar daha az oranda karlılığı düşük olan firmalar daha yüksek oranda borçlanacaktır (Terim & Kayalı, 2009: 128).

Sermaye yapısının belirleyicilerini açıklamaya çalışan başka teoriler olsa da karar verme sürecini etkileyen değişkenlerin oldukça fazla olduğundan, tek bir teori sermaye yapısı

teorisinin tamamını açıklayamamaktadır (Cortez & Susanto, 2012: 122). İşletmelerin sermaye yapısını etkileyen değişkenler, faaliyet gösterdikleri ülkenin genel ekonomik durumu, içinde buldukları sektörün yapısı ve firmaya özgü değişkenler olmak üzere üç şekilde sınıflandırılabilir (Başaran, 2008: 8; Akgüç: 501-505). Nitekim Korajczyk ve Levy (2003) yalnızca işletmeye özgü faktörlerin sermaye yapısındaki değişimleri açıklayamadığını, faaliyet gösterilen endüstri ve içinde bulunulan ekonomik şartların da etkili olduğunu ifade etmiştir (Nelson & Arshanapalli: 321).

Ülkenin mevcut ekonomik durumunu ve gelecekte nasıl seyredeceğine yönelik sinyaller işletmelerin sermaye yapısı kararları üzerinde etkili olmaktadır. Genel olarak ekonomide bir genişleme bekleniyorsa bu durum işletmelerin faaliyetlerine fayda sağlayacak ve fon bulmalarını kolaylaştıracaktır. Bu durumda işletmeler daha fazla borçlanabilecektir. Ekonomide bir daralma bekleniyorsa, işletmeler riskini yükseltmemek adına yabancı kaynak kullanımlarını azaltacak ve daha çok öz sermaye ile finansmanı tercih edecektir (Başaran, 2008: 9). Özetle; GSYH veya GSYH'daki büyüme, enflasyon ve faiz oranları, sermaye ve para piyasalarının gelişmişliği, mevzuattaki vergi ve teşvik politikası, kambiyo pazarı ve döviz kurundaki gelişmeler, işletmelerin sermaye yapılarını etkileyen makroekonomik değişkenlerdir (Akgüç, 2011: 505-506).

İşletmeler sermaye yapısını oluştururken, ülkenin genel ekonomik durumunun yanında içinde bulunduğu endüstrinin koşullarından da etkilenmektedir (Yükeri, 2009: 17). İçinde bulunulan endüstrinin mevsimsel hareketlerden etkilenip etkilenmemesi önemli bir faktördür. Mevsimsel hareketlerden etkilenen işletmeler genellikle, geri ödeyememe risklerini azaltmak için, daha kısa vadeli esnek ödeme planlı borçlanma araçlarını kullanmakta ve daha çok öz sermaye ile finansmanı tercih etmektedir (Akgüç, 2011: 507). Sermaye yapısını etkileyen bir diğer önemli faktör faaliyet gösterilen endüstrinin konjonktür (dönemsel) hareketlerden etkilenip etkilenmemesidir. Çünkü gelir esnekliği yüksek, dayanıklı tüketim malları, sermaye malları gibi mallar üreten firmalar ulusal gelirdeki dalgalanmalardan büyük ölçüde etkilenmektedir. Böylesi endüstrilerde faaliyet gösteren firmalar için öz sermaye ağırlıklı finansman tercih edilebilmektedir. Rekabetin fazla olduğu endüstrilerdeki firmalar için de borç oranını düşük tutmak risk azaltıcı bir yöntem olarak kullanılmaktadır (Akgüç, 2011: 507-508). Ayrıca içinde bulunulan endüstrinin başlangıç, büyüme, olgunluk veya gerileme gibi hangi yaşam evresinde oluşu gibi faktörler de işletmelerin sermaye yapısını etkileyebilmektedir (Başaran, 2008: 11-12; Yükeri, 2009: 18-19).

Sermaye yapısını etkileyen firmaya özgü değişkenler ise hipotezler kısmında teorik çerçevesiyle anlatıldığı için bu kısımda detaylı anlatılmamıştır. Ancak bu değişkenler: işletme şekli (hukuki yapı), varlık yapısı (maddi duran varlık oranı), işletme büyüklüğü (Zulfıqar vd, 2012: 1844), kredi değerliliği (Başaran, 2008: 13, 15, 95), firmanın büyüme



arzusu, faaliyet kaldıracı (Başaran, 2008: 13, 15, 95), likidite (Zulfiqar vd, 2012: 1844), karlılık(Zulfiqar vd, 2012: 1844), borçlanma maliyeti, borç dışı vergi kalkanı (Başaran, 2008: 13, 15, 95) ve yöneticilerin tutumu şeklinde sıralanabilir (Akgüç, 2011: 509-511).

Aşağıda gerek yurtiçi gerek yurtdışında yapılan çalışmalar bulunan sonuçların hangi teorileri desteklediğine göre paragraflar halinde özetlenmiştir. Bu çalışmanın konusu imalat sanayi alt sektörleri olduğu için literatür taramasında bu sektörlerle ağırlık verilmiştir.

Okuyan ve Taşçı (2010: 105), Türkiye'de sanayi şirketlerinin sermaye yapılarını 1993-2007 dönemi için 1000 şirket üzerinde incelemiş ve finansman hiyerarşisi kuramını destekleyen bulgulara ulaşmıştır. Acaravcı (2004: 134-136) imalat sanayi sektörünü; gıda-içki-tütün, metal eşya-makine- gereç yapım, dokuma-giyim-deri, kimya-petrol-kauçuk-plastik, metal ana sanayi alt sektörleri bazında 1992-2002 dönemi için incelemiştir. Çalışmasında sermaye yapısını işletme dışı makroekonomik değişkenlerden çok firmaya özgü (işletme içi) değişkenlerin etkilediğini tespit etmiştir. İşletme içi değişkenlerin sermaye yapısına etkisi ise genel olarak finansman hiyerarşisi kuramını destekler niteliktedir. Dokuma- giyim-deri sektörü hariç sektörler arası bir farklılık bulunmamıştır. Ayrıca literatürden farklı olarak maddi duran varlık oranı ile sermaye yapısı arasında ilişki gözlenmemiştir. Yazar bu durumu maddi duran varlıklar yeniden değerlendirme hesaplarının öz kaynakları artırması dolayısıyla borç / öz kaynak oranını düşürmesi ile açıklamıştır. Yükeri (2009: 95) borsa dışından Adana Organize Sanayi Bölgesinde imalat sanayinde faaliyet gösteren 112 şirketin sermaye yapısını etkileyen faktörleri anket yöntemini kullanarak araştırmıştır. Araştırma sonunda işletmelerin genellikle hedef bir borç öz kaynak oranı belirlemediği bunun yerine maliyetlerine göre sırasıyla iç ve dış kaynakları kullandığını tespit etmiştir. Bu sonuç finansman hiyerarşisi kuramına göre hareket ettiklerini göstermektedir.

Ata ve Ağ (2010: 45-60) BİST'te işlem gören Metal Ana Sanayi ve Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapım sektörlerinde işlem gören şirketler üzerinde firma karakteristiğinin sermaye yapısı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Firma karakteristiğini temsil eden sermaye yapısının belirleyicileri olarak; likidite oranı, faiz karşılama oranı, firma büyüklüğü ve büyüme oranı bağımsız değişkenleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, büyüklük ile sermaye yapısı arasında pozitif bir ilişkiye rastlanmıştır. Bu sonuç dengeleme teorisini destekler niteliktedir. Diğer tüm değişkenler ile (likidite oranı, faiz karşılama oranı, büyüme oranı) sermaye yapısı arasında negatif bir ilişkiye rastlanmıştır. Bu sonuçlar ise finansman hiyerarşisini desteklemektedir. Terim ve Kayalı (2009: 136-137) BİST'te işlem gören imalat sektöründeki firmaların sermaye yapılarını etkileyen faktörleri 2000-2007 yılları arasındaki verilerle araştırmış ve genellikle finansman hiyerarşisinin geçerli olduğunu tespit etmiştir. Maddi duran varlık oranı ile finansal kaldıraç oranı arasında bulunan ters yönlü ilişki dengeleme teorisinin geçerli olmadığını göstermektedir. Dengeleme teorisine uyumlu

olarak firma büyüklüğü ile finansal kaldıraç oranı arasında aynı yönlü ilişki bulunmuştur. Karlılık değişkeni ile finansal kaldıraç oranı arasındaki ters yönlü ilişki de finansman hiyerarşisi teorisini desteklemektedir. Sarıoğlu ve diğ. (2013) 2007-2011 dönemleri için çimento ve otomotiv sektörlerinin sermaye yapılarının belirleyicilerini araştırmıştır. Bu çalışmada çimento sektöründe aktif büyüklük ile sermaye yapısı arasında aynı yönlü bir ilişki (dengeleme teorisini destekleyen), karlılık ile sermaye yapısı arasında ters yönlü (finansman hiyerarşisini destekleyen) bir ilişki bulmuştur. Sheikh ve Wang (2011) Pakistan KSE'de (Karachi Stock Exchange) işlem gören imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren 160 işletmenin sermaye yapısını etkileyen faktörleri, işletmelerin 2003-2007 arasındaki verileriyle incelemiştir. Kısa vadeli borçların bilanço içindeki büyüklüğünden dolayı bağımlı değişken olarak toplam borçlar/toplam varlıklar oranını (borç rasyosu) kullanmıştır. Sonuçta karlılık ve likidite ile borç rasyosu arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Bu bulgu finansman hiyerarşisi teorisini desteklemektedir. Firma büyüklüğü ve kazançların oynaklığı (volatilitite) değişkenleri ile borç oranı arasında bulunan negatif yönlü bir ilişki dengeleme teorisini desteklerken; duran varlık/ toplam varlık oranı ile borç rasyosu arasındaki negatif ilişki dengeleme teorisinin ön görülerine aykırılık teşkil etmektedir. Borç dışı vergi kalkanı ve büyüme olanakları değişkenleri ile borç rasyosu arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Cortez ve Sunato (2012) 3'ü otomotiv, 10'ü elektrikli aletler, 4'ü makina üretim, 3'ü eczacılık ve kimya, 1'i gıda olmak üzere imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren toplam 21 adet Japon işletmenin sermaye yapısının işletme özelinde belirleyicilerini araştırmıştır. Çalışma sonunda toplam borç/toplam öz sermaye bağımlı değişkeni ile büyüme arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Bağımlı değişken ile maddi duran varlık/ toplam varlık değişkeni arasında pozitif, bağımlı değişken ile karlılık değişkeni arasında negatif yönlü bir ilişki tespit etmiştir. Bu sonuçların sırasıyla dengeleme teorisini ve finansman hiyerarşisi teorisini destekler nitelikte olduğunu ama her iki teorisinin bir birine önemli bir üstünlük kuramadığını ifade etmiştir. Bu sebepten dolayı finansman hiyerarşisi teorisine göre ayarlanmış bir dengeleme teorisini, yani her iki teoriyi birleştiren yeni bir teorisinin geliştirilmesini önermiştir.

### **3. Veri Seti, Değişkenler, Metodoloji**

#### **3.1. Veri Seti**

Çalışmanın ana kütesini imalat sanayi sektörüne ait BİST'te işlem gören şirketler oluşturmaktadır. İmalat sanayi sektöründeki şirketlerin alt sektörlere göre dağılımları Tablo 1' de gösterilmiştir.

**Tablo: 1**  
**BİST'te İşlem Gören İmalat Sanayi Sektöründeki Şirketlerin Alt Sektörlere Göre Dağılımı**

Sıra	Alt Sektörler	Firma Sayıları
1	Gıda, içki, tütün	31
2	Dokuma, giyim eşyası ve deri	27
3	Kağıt ürünleri, basım ve yayın	16
4	Kimya, petrol, kauçuk ve plastik ürünler	33
5	Taş ve toprağa dayalı sanayi	29
6	Metal ana sanayi	17
7	Metal eşya, makine ve gereç yapım	31
8	Orman ürünleri ve mobilya	4
<b>Toplam</b>		<b>188</b>

Kaynak: <<http://www.kap.gov.tr/sirketler/islem-goren-sirketler/endeksler.aspx>>, 15.01.2015.

### 3.2. Bağımlı Değişkenler

Sermaye yapısı ile ilgili yapılan çalışmalarda araştırmacılar bağımlı değişken olarak finansal kaldıraç oranlarını kullanmıştır. Bu çalışmada finansal kaldıraç oranı toplam borçların toplam pasiflere oranı şeklinde seçilmiştir. Söz konusu oran, çalışmanın devam eden kısmında "kaldıraç" olarak ifade edilmiştir.

### 3.3. Bağımsız Değişkenler

Literatür çalışmalarından derlenen bağımsız değişkenler aşağıdaki gibi sırlanmıştır.

#### Değişken 1: Varlık Yapısı

Maddi duran varlıkların yüksek olması şirketin tasfiye değerini artırmakta, iflas maliyetini düşürmektedir (Akman, 2012: 41). Bu durum alacaklıların firmaya daha kolay borç vermelerini sağlamaktadır. Ayrıca maddi duran varlıkları yüksek firmaların teminat gösterme olanağının fazla olması kolay kredi bulmalarını sağlayan bir başka etkindir (Demirhan, 2009: 681). Bu sebeplerden dolayı dengeleme teorisi varlıklar içinde maddi duran varlıkların payı ile borçlanma arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığını ön görmektedir. Finansman hiyerarşisi teorisine göre ise söz konusu değişkenler arasında net bir ilişki öngörülemez (Cortez & Susanto, 2012: 124; Sheikh & Wang, 2014: 122). Wessels (1988), Rajan ve Zingales (1995), Fama ve French (2002) gibi birçok araştırmacı, sabit varlıkların toplam varlıklara oranı ile sermaye yapısı arasında dengeleme teorisini destekler nitelikte pozitif yönlü bir ilişki tespit etmiştir (Terim ve Kayalı, 2009: 128). Ancak

literatürde maddi duran varlık oranı ile sermaye yapısı arasında negatif yönlü ilişkiler bulan veya herhangi bir ilişki bulamayan birçok çalışma da mevcuttur. Bunlara Acaravcı (2004), Terim ve Kayalı (2009), Sheikh ve Wang (2011), Psillaki ve Daskalakis (2009)'ın çalışmaları örnek olarak verilebilir.

### **Değişken 2: Karlılık**

Bir firmanın optimal sermaye yapısının borçlanmanın getirdiği vergi avantajı ile finansal sıkıntı maliyetlerinin dengelenmesi sonucu oluştuğunu öneren dengeleme teorisine göre yüksek karlılığı olan firmaların borç kullanımı, firmanın karını kurumlar vergisine karşı korumaktadır (Sheikh & Wang, 2011: 121; Demirhan, 2009: 682). Aynı teoriye göre karlılığı yüksek olan firmaların borç taşıma kapasitesi daha yüksek olacağından borçlanmanın getirmiş olduğu finansal sıkıntı maliyetleri daha düşük olacaktır. Bu sebeplerden dolayı, dengeleme teorisine göre karlılığı yüksek olan firmalar daha yüksek oranda borçlanabilecektir (Sarioğlu vd, 2013: 485). Oysaki finansman hiyerarşi teorisine göre işletmeler yatırımlarını ilk önce iç kaynaklarla (genellikle dönem karı veya dağıtılmayan karlar) gerçekleştirirler. Sonra sırasıyla dış finansman seçenekleri olan borçlanma ve hisse senedi ihracı gerçekleştirirler. Yani finansman hiyerarşisi teorisi karlılık arttıkça borçlanmanın azalacağını iddia etmektedir (Shah & Kausar, 2012: 121). Karlı firmaların daha düşük iskontoyla hisse senedi ihraç edebilme şansı da borçlanmasını azaltıcı bir unsur olabilmektedir (Cortez & Susanto, 2012: 125). Teorik yaklaşımlarda karlılık ve borçlanma arasındaki ilişki hakkında tam bir uzlaşıya varılamazken, ampirik çalışmalara bakıldığında da kimi çalışmalarda ilgili değişkenler arasında aynı yönlü kimi çalışmalarda tersi sonuçlara ulaşılmıştır (Demirhan, 2009: 682)<sup>4</sup>. Ancak tarafımızca yapılan araştırmada, karlılık ile sermaye yapısı arasındaki ilişkinin genellikle negatif yönlü olarak bulunduğu gözlenmiştir.

### **Değişken 3: Büyüklük**

Farklı büyüklükteki firmalar farklı karakterlere sahip olabilmektedir (Shah ve Kausar, 2012: 1844). Büyük firmaların iflas riskleri ve iflas maliyetleri daha düşük olacağı için borçlanmanın getirmiş olduğu finansal sıkıntı maliyetleri görece düşük olmaktadır. Aynı zamanda bu şirketler bilinirliklerinden dolayı daha düşük maliyetle borçlanabilmektedir. Bu

---

<sup>4</sup> *Finansal kaldıraç ile karlılık arasında negatif ilişki bulan çalışmalara, Toy ve diğ. (1974), Titman ve Wessels (1988), Rajan ve Zingales (1995), Wald (1999), Booth ve diğ. (2001), Chen (2004), Bauer (2004), Tong ve Green (2005), Huang ve Song (2006), Zou ve Xiao (2006), Viviani (2008), Jong ve diğ. (2008), Serrasquerio ve Ragao (2009), Sheikh ve Wang (2011)'in çalışmaları, Noulas ve Genimakis'in (2011), Gülşen ve Ülkütaş (2012)'in çalışması örnek olarak verilebilir. Elitaş ve Doğan (2013)'un çalışması da tersi yönde sonuç veren (dengeleme teorisini destekleyen) çalışmalara örnek olarak verilebilir.*

sebeplerden dolayı dengeleme teorisi büyük firmaların daha fazla borçlanabileceğini iddia etmektedir (Frank & Goyal, 2009: 7 & Terim & Kayalı, 2009: 129). Ancak büyük işletmeler için asimetrik bilgi sorununun azalması ile şirket hisse senedi ihraç etmeye de teşvik olabilmektedir. Bu sebeplerle finansman hiyerarşisi teorisi büyüklük ile borçlanma arasında negatif bir ilişki olduğunu öngörmektedir (Sheikh & Wang, 2011: 122). Bu konuda teorik yaklaşımlarda olduğu gibi ampirik çalışmalar arasında da mutabakat sağlanamamıştır (Demirhan, 2009: 682). Wald (1999) büyüklük ile finansal kaldıraç oranı arasında; ABD, İngiltere ve Japonya firmaları için pozitif yönlü ve istatistiksel açıdan anlamlı; Almanya firmaları için negatif yönlü ve istatistiksel açıdan anlamsız ilişki tespit etmiştir (Sheikh & Wang, 2011: 122). Marsh (1982), Bauer (2004), Deesomsak ve diğ. (2004), Zou ve Xiao (2006), Eritotis ve diğ. (2007), Sarrasqueiro ve Rogao (2009) finansal kaldıraç ile firma büyüklüğü arasında pozitif yönlü bir ilişki bulan diğer araştırmacılarıdır. Chen (2004) ise Çin firmaları için büyüklük ile uzun vadeli borç/ öz sermaye oranı arasında negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulmuştur (Sheikh & Wang, 2011: 122).

#### **Değişken 4: Likidite**

Dengeleme teorisi, yüksek likiditeye sahip işletmelerin sözleşmeden doğan faiz ve anapara gibi yükümlülüklerini yerine getirebilecek oluşlarından dolayı, finansal sıkıntı maliyetlerinde bir artış olmadan daha yüksek oranda borçlanabileceklerini ifade etmektedir (Sheikh & Wang, 2011: 123). Finansman hiyerarşisi teorisine göre ise likiditesi yüksek firmalar yatırımlarını bu likidite ile yapabildikleri için daha az borçlanacaklardır (Sarioğlu vd, 2013: 485). Deesomsak vd. (2004) ve Viviani (2008)'in çalışmaları finansman hiyerarşisi teorisini destekler nitelikte çalışmalardır. Bu çalışmada likidite oranı olarak çalışmalarda sıkça kullanılan asit test oranı kullanılmıştır. Ancak; literatürde likidite için cari oranı (dönen varlıklar/kısa vadeli yabancı kaynaklar) kullanan araştırmacılar da mevcuttur (Shah & Kausar, 2012: 1844).

#### **Değişken 5: Büyüme**

Büyüme oranları ile sermaye yapısının ilişkisi kuramsal olarak net olmayıp, yapılan uygulamalı çalışmalarda da çelişkili sonuçlar ortaya çıkmıştır (Başaran, 2008: 96). Finansman hiyerarşisi teorisini savunan araştırmacılara göre hızlı büyüyen işletmeler yeni ve karlı yatırımları için daha fazla fona ihtiyaç duyacaklar ve bu durum işletmeleri birincil finansman aracı olan borçlanmaya yönlendirecektir. Dengeleme teorisine göre ise büyüyen firmaların hem temsil maliyetlerini artmakta hem de kreditorlerin risk algısındaki yükselişten dolayı borçlanma maliyetleri artmaktadır. Bu durum görece hızlı büyüyen firmaların daha az borçlanmasını sağlamaktadır (Cortez & Susanto, 2012: 126).

#### **Değişken 6: Faaliyet Kaldırıcı**

Faaliyet kaldırıcı, satışlardaki değişimin faiz ve vergi öncesi kardaki (FVÖK) yarattığı değişimi gösteren ölçüdür. Yüksek faaliyet kaldırıcı satışlardaki küçük miktardaki değişimin FVÖK'te daha büyük değişim yarattığını gösterir (Başaran, 2008: 15). Faaliyet kaldırıcı işletmenin sermaye yapısını etkileyebilmektedir. Faaliyet kaldırıcı düşük olan firmalar finansal kaldıracı ağırlık verebilmekte yani borç/öz sermaye oranını artırabilmektedir. Faaliyet kaldırıcı yüksek olan firmalar ise toplam riskini (bileşik riskini) artırmamak için borçla finansman oranını düşürebilmektedir (Benarje & De, 2014: 40). Dolayısıyla dengeleme teorisi gereğince faaliyet kaldırıcı yüksek olan işletmelerin finansal sıkıntı maliyetlerini azaltmak için borç kullanımını azalttığı kuramsal olarak savunulmaktadır.

### **Değişken 7: Satışlardaki Dalgalanma**

Dayanıklı tüketim malları, sermaye malları veya diğer lüks mallar üreten firmaların satışları konjonktür hareketlerinden, ulusal gelirlerdeki dalgalanmalardan önemli ölçüde etkilenir. Ağır bir borç yükü, finansman riskini artırarak faaliyetlerin canlı olmadığı dönemlerde borç ödeme konusunda söz konusu firmaları güç durumda bırakabilir. Satışları yüksek dalgalanma gösteren dolayısıyla karları istikrarsız olan firmaların risklerini azaltabilmek için daha büyük oranda öz sermaye kullanmaları gerekmektedir. Böylece firmalar yüksek olan iş risklerini düşük finansman riski ile dengeleyebilmektedir (Akgüç, 2011: 507). Bu sebeplerden dolayı, dengeleme teorisi gereğince satışlarındaki dalgalanma yüksek olan işletmelerin finansal sıkıntı maliyetlerini azaltmak için borç kullanımını azalttığı savunulmaktadır (Moosa & Li, 2012: 6; Psilakki & Daskalakis, 2008: 326). Ancak satışlardaki dalgalanması yüksek olan firmaların nakit akışlarındaki dalgalanmasında yüksek olacağı gerekçesiyle, finansman hiyerarşisi teorisi böylesi firmaların daha yüksek oranda dış kaynaklara ihtiyaç duyacağını iddia etmektedir (Frank & Goyal, 2009: 10).

### **Değişken 8: Borç Dışı Vergi Kalkanı**

Borcun işletmelere vergi avantajı (*vergi kalkanı*) sağladığı bilinmektedir. Ancak vergilendirilebilir karı çok düşük veya negatif olan işletmeler bu avantajdan yeteri kadar yararlanamamakta ve faiz ödemelerinin yükünü daha fazla hissetmektedir. Amortisman giderleri de (*borç dışı vergi kalkanı*) işletmelere vergi avantajı sağlamak ve borçla finansmandaki vergi kalkanının ikamesi olarak nitelendirilmektedir (Sheikh & Wang, 2011: 122). Bu nedenle hem finansman hiyerarşisi hem dengeleme teorisi gereğince, diğer koşullar sabitken borç dışı vergi kalkanı yüksek olan firmaların borcun daha maliyetli hale gelmesinden dolayı daha az borçlanacağı kuramsal olarak kabul edilmektedir (Cortez & Susanto, 2012: 125). Literatürde yapılan çalışmalarda sermaye yapısı ile borç dışı vergi kalkanı arasında genellikle negatif yönlü ilişkiler tespit etmiştir (Sarioğlu vd. 2013: 485; Cortez & Susanto, 2012: 125). Ancak aynı yönlü ilişki bulan çalışmalar da mevcuttur

(Sheikh & Wang, 2011: 122). Çalışmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler ve bu değişkenleri temsil eden oranlar Tablo 2'de liste olarak gösterilmiştir.

**Tablo: 2**  
**Çalışmada Kullanılan Değişkenler**

Değişken	Değişkenin Türü	Kullanılan Değişken	Kullanıldığı Çalışmalar
Kaldıraç ( $y$ )	Bağımlı	Toplam Borç / Toplam Pasif	Sheikh, Wang (2011) Başaran (2008) Cortez, Susanto (2012) Elitaş, Doğan (2013)
Varlık Yapısı ( $x_1$ )	Bağımsız	Maddi Duran Varlık / Toplam Varlık (MDV/TV)	Sheikh, Wang (2011), Cortez, Susanto (2012) Başaran (2008) Elitaş, Doğan (2013)
Karlılık ( $x_2$ )	Bağımsız	Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Toplam Varlık (FVÖK/TV)	Cortez, Susanto (2012) Başaran (2008) Sarioğlu vd. (2013)
Büyükölük ( $x_3$ )	Bağımsız	Aktif Büyükölüğünün Doğal Logaritması $\ln(TV)$	Shah ve Kausar, 2012, 1844 Elitaş, Doğan (2013)
Likidite ( $x_4$ )	Bağımsız	Asit Test Oranı	Başaran (2008)
Büyüme ( $x_5$ )	Bağımsız	Toplam Varlıklardaki Artış $(TV_t/TV_{t-1}) - 1$	Cortez, Susanto (2012) Başaran (2008) Gülşen, Ülkütaş (2012)
Faaliyet Kaldırıcı ( $x_6$ )	Bağımsız	Brüt Kar (BK) / Faiz ve Vergi Öncesi Kar (FVÖK)	Başaran (2008)
Satışlardaki Dalgalanma ( $x_7$ )	Bağımsız	5 yıl için; Satışların Toplam Varlıklara Oranının Standart Sapması Std. Sap. (SAT/TV)	Sheikh, Wang (2011)
Borç Dışı Vergi Kalkanı ( $x_8$ )	Bağımsız	Toplam Amortisman ve İtfa Payı / Toplam Varlıklar TA/TV	Sarioğlu vd. (2013)

### 3.4. Metodoloji

Bu çalışmada 8 farklı bağımsız değişken ( $x_1, \dots, x_8$ ) ile sermaye yapısı bağımlı değişkeni ( $y$ ) arasında doğrusal bir ilişkinin varlığını test eden aşağıdaki model kullanılmıştır:

$$y_{f,t} = b_0 + b_1 X1_{f,t} + b_2 X2_{f,t} + b_3 X3_{f,t} + b_4 X4_{f,t} + b_5 X5_{f,t} + b_6 X6_{f,t} + b_7 X7_{f,t} + b_8 X8_{f,t} + \varepsilon$$

Y herbir firma (f) ve yıl (t) için sermaye yapısını;  $x_1$ : varlık yapısı,  $x_2$ : karlılık,  $x_3$ : büyüklük,  $x_4$ : likidite,  $x_5$ : büyüme,  $x_6$ : faaliyet kaldırıcı,  $x_7$ : satışlardaki dalgalanma,  $x_8$ : borç

dışı vergi kalkanını göstermektedir. Herbir değişkenin tanımı 3.2. bölümde yapılmıştır. Modelde ayrıca herbir alt sektör için sektör kuklaları oluşturulmuş ve toplam 8 sektör kuklası modele eklenmiştir. Varlık yapısı ve büyüklük dışındaki değişkenlerin dağılımlarındaki çarpıklıklarından dolayı (skewed) bu değişkenler %1 seviyesinde winsorize edilmiştir.

Modelin testi için rassal etkiler panel analizi kullanılmıştır. Rassal etkiler modeli, gözlemlenemeyen rassal firma etkilerinin kontrol edilmesini sağlamaktadır. Firmalar arasındaki farklılıkların, bağımlı değişkeni etkileyebileceği varsayıldığından bu model kullanılmıştır. İlk olarak, Breusch and Pagan (1980) Lagrange Multiplier (LM) testi yapılarak rassal etkilerin varlığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Rassal firma etkilerinin varyansının sifıra eşit olduğunu öngören null hipotezi reddedilmiştir. Bu sonuca göre rassal etkiler modelinin OLS modeline tercih edileceği sonucuna varılmıştır. İkinci olarak, Hausman testi yapılarak rassal etkiler modelinin sabit etkiler modeline tercih edileceği sonucuna varılmıştır. Ayrıca Variance Inflation Factors (VIF) analizi yapılarak test sonuçlarında multicollinearitenin bir etkisinin olup olmadığı araştırılmış ve bu eğilim için bir kanıt bulunamamıştır. Son olarak regresyonda heteroskedasticity robust standard hatalar kullanılarak, zaman serisinde herhangi bir bağımlılık ihtimali kontrol edilmiştir.

**Tablo: 3**  
**Tanımlayıcı İstatistikler**

Değişkenler	N	Ortalama	SD	p25	p50	p75
Kaldıraç	884	0,49	0,26	0,3	0,47	0,64
Karlılık	884	0,06	0,10	0,00	0,05	0,10
Büyüklük	884	19,03	1,66	17,89	19,04	20,03
Likidite	884	1,60	2,08	0,71	1,04	1,63
Varlık Yapısı	884	0,36	0,18	0,22	0,36	0,48
Faaliyet Kaldırıcı	704	4,57	8,50	1,53	2,29	3,99
Büyüme	884	0,15	0,33	-0,01	0,09	0,21
Borçdışı Vergi Kalkanı	884	0,03	0,02	0,02	0,03	0,04
Satışlardaki Dalgalanma	884	0,21	0,21	0,09	0,14	0,26

*N: gözlem sayısı, Ortalama:aritmetik ortalama, SD:Standart sapma, p25:25.yüzdelik değer, p50:medyan, p75:75.yüzdelik değer*

## 4. Ampirik Sonuçlar

### 4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 3, bu çalışmada kullanılan değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklerini göstermektedir. Bu sonuçlara göre, imalat sanayi sektöründeki şirketler ortalama %49 oranında kaldıraca sahiplerken, bu şirketler için karlılık oranı %6'dır. Ortalama firma



büyüklüğü 19.03, likitide 1.60, faaliyet kaldırıcı ise 4.57'dir. Maddi duran varlıkların toplam varlıklar içindeki oranı ortalama %36'dır. Toplam varlıklardaki artış (büyüme) %15 seviyesinde iken borç dışı vergi kalkanı ortalama %3'tür. 2009-2013 yılları arasındaki satışlardaki dalgalanma oranı ise %21'dir.

Tablo 4, bu çalışmada kullanılan tüm değişkenler için pearson korelasyon katsayılarını göstermektedir. Değişkenler arasında korelasyon probleminin olmadığı görülmektedir. Tablo 6'ya göre, bağımlı değişken kaldırıcı ile karlılık, büyüklük, likitide, varlık yapısı değişkenleri arasında negatif bir ilişki var iken, faaliyet kaldırıcı, büyüme, borç dışı vergi kalkanı ve satışlardaki dalgalanma arasında pozitif bir ilişki vardır.

**Tablo: 4**  
**Korelasyon Matrixi**

	Kaldıraç	Karlılık	Büyükük	Likitide	Varlık Yapısı	Faaliyet Kaldırıcı	Büyüme	Borçdışı Vergi Kalkanı	Satışlardaki Dalgalanma
Kaldıraç	1								
Karlılık	-0,1232	1							
Büyükük	-0,0378	0,1843	1						
Likitide	-0,4959	0,1287	-0,0822	1					
Varlık Yapısı	-0,0624	-0,2788	-0,0046	-0,1745	1				
Faaliyet Kaldırıcı	0,0882	-0,2337	-0,0595	-0,0848	-0,0452	1			
Büyüme	0,0039	0,1105	-0,0581	0,0948	-0,0787	-0,0139	1		
Borçdışı Vergi Kalkanı	0,0282	-0,0978	0,0535	-0,0809	0,2064	0,0368	-0,152	1	
Satışlardaki Dalgalanma	0,2115	0,1233	-0,2887	-0,0118	-0,1714	0,0165	0,2341	-0,1296	1

**Tablo: 5**  
**Sektörlere Göre Sermaye Yapısı**

Sektör	N	Ortalama	SD	p25	p50	p75
Gıda, İçki ve Tütün	142	0,58	0,33	0,33	0,55	0,75
Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri	127	0,49	0,24	0,34	0,46	0,62
Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın	77	0,45	0,25	0,25	0,44	0,64
Kimya, Petrol, Kauçuk ve Plastik Ürünler	148	0,49	0,24	0,33	0,46	0,61
Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	143	0,32	0,20	0,18	0,27	0,38
Metal Ana Sanayi	81	0,50	0,17	0,41	0,49	0,60
Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapımı	149	0,59	0,25	0,44	0,59	0,73
Orman Ürünleri ve Mobilya	17	0,41	0,27	0,14	0,38	0,51
<b>Ortalama</b>		<b>0,48</b>				

Tablo 5'de imalat sanayi sektöründeki sekiz alt sektöre ait ortalama sermaye yapısı (Toplam borç/ Toplam pasif oranları) verilmiştir. Tablo 5'den görüldüğü üzere en az borç oranına sahip olan sektörler, taş ve toprağa dayalı sanayi (0,32) ve Orman ürünleri ve

mobilya (0,41) sektörleridir. En yüksek borç oranına sahip sektörler ise Gıda-içki ve tütün (0,58) ve Metal eşya-makine ve gereç yapım (0,59) sektörleridir.

#### 4.2. İmalat Sanayi Şirketlerinin Sermaye Yapılarının Belirleyicileri

Aşağıdaki Tablo 6, imalat sanayi şirketlerinin sermaye yapılarının belirleyicilerini incelediğimiz rassal etkiler modelinin sonuçlarını sunmaktadır. Bu sonuçlara göre; karlılık, likidite, varlık yapısı ve satışlardaki dalgalanma ile kaldıraç arasında anlamlı ilişkiler vardır. Karlılık ve likidite değişkenleri ile sermaye yapısı arasında negatif yönlü ilişki bulunmuştur. Kaynak kullanım sırasını iç kaynaklar, borçlanma ve hisse senedi ihracı olarak sıralayan finansman hiyerarşisi teorisine göre karlılık ve borçlanma arasında negatif bir ilişki vardır (Shah & Kausar, 2012, 121). Bu nedenle karlılık için bulduğumuz negatif katsayı finansman hiyerarşisi teorisini desteklemektedir. Diğer yandan yine finansman hiyerarşisi teorisine göre yüksek likitideye sahip olan firmalar bu likitide ile yatırımlarını gerçekleştireceklerinden daha az borçlanmak isteyeceklerdir (Sarıoğlu vd, 2013, 485). Negatif katsayıya sahip olan likitide bu nedenle finansman hiyerarşisi teorisini desteklemektedir.

**Tablo: 6**  
**Rassal Etkiler Modeli Regresyon Sonuçları**

	Kaldıraç
Karlılık	-0.273*** [0.000]
Büyükölük	-0.006 [0.369]
Likidite	-0.057*** [0.000]
Varlık Yapısı	-0.173*** [0.000]
Faaliyet Kaldıracı	0,0002 [0.758]
Büyüme	0.015 [0.511]
Borç Dışı Vergi Kalkanı	0.193 [0.457]
Satışlardaki Dalgalanma	0.166*** [0.000]
Constant	0.589*** [0.000]
R-squared	0,36
N	704

N: gözlem sayısı, \*\*\*: %1 derecesinde anlamlılık, parantez içindeki sayılar p değerlerini göstermektedir.

İşletme riskinin önemli bir bileşeni olan satışlardaki dalgalanma ile sermaye yapısı arasında pozitif yönlü ilişki bulunmuştur. Bu sonuç da finansman hiyerarşisi teorisini desteklemektedir. Zira finansman hiyerarşisi teorisi nakit akışı daha oynak (volatil) olan firmaların daha yüksek oranda dış kaynaklara ihtiyaç duyacağını iddia etmektedir (Frank, Goyal, 2009: 10).

Varlık yapısı ve sermaye yapısı arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Buna göre varlıkları içerisinde maddi duran varlık oranı fazla olan firmalar daha az borçlanmaktadırlar. Ancak dengeleme teorisine göre borç verenler risk derecelendirmesini varlık yapısına göre yaparlar ve varlık yapısı ve kaldıraç arasında pozitif bir ilişki beklenmektedir. Ancak yapılan ampirik çalışmalarda genellikle bu durumun tersi görülmektedir. Bunlara Acaravcı (2004), Terim ve Kayalı (2009), Sheikh ve Wang (2011), Psillaki ve Daskalakis (2009)'in çalışmaları örnek olarak verilebilir. Söz konusu negatif ilişkiyi Terim ve Kayalı (2009) temsil sorunu çerçevesinde açıklamıştır. Buna göre, teminat gösterilecek varlık oranının fazla olması, yöneticilerin optimalin üzerinde borçlanmasıyla sonuçlanabilir. Bu durumun iflas riskini artırır ve borç verenler tarafından daha yakından takip edilen yöneticilerin borçlanma isteği azalır. Bu nedenle varlık yapısı ve kaldıraç arasında negatif bir ilişki bulmak mümkündür. Acaravcı (2004) ise bu durumu maddi duran varlık oranı yüksek olan firmaların yeniden değerlemesinden kaynaklanan öz sermaye artışının Toplam borç/Öz sermaye ve Toplam borç/Toplam pasif oranını düşürmesine bağlamıştır.

Bağımsız değişkenler ile sermaye yapısı arasındaki beklenen ilişkiler ve tespit edilen ilişkiler Tablo 7'de özetlenmiştir.

**Tablo: 7**  
**Bağımsız Değişkenler ve Sermaye Yapısı Arasındaki İlişki**

Bağımsız Değişken	Sermaye Yapısı ile Beklenen İlişki Yönü	Destekleyen Teori	Sermaye Yapısı ile Tespit edilen İlişki
Karlılık	Negatif*/Pozitif**	Finansman Hiyerarşisi*/ Dengeleme Teorisi**	Negatif
Büyükölük	Negatif*/Pozitif**	Finansman Hiyerarşisi*/ Dengeleme Teorisi**	-
Likidite	Negatif*/Pozitif**	Finansman Hiyerarşisi*/ Dengeleme Teorisi**	Negatif
Varlık Yapısı	Pozitif	Dengeleme Teorisi	Negatif
Faaliyet Kaldıraç	Negatif	Dengeleme Teorisi	-
Büyüme	Negatif*/Pozitif**	Dengeleme Teorisi*/ Finansman Hiyerarşisi**	-
Borç Dışı Vergi Kalkanı	Negatif	Dengeleme Teorisi ve Finansman Hiyerarşisi	-
Satışlardaki Dalgalanma	Negatif* / Pozitif**	Dengeleme Teorisi*/ Finansman Hiyerarşisi**	Pozitif

## 5. Sonuç

Bu çalışmada BİST'te işlem gören imalat sanayi sektörüne ait 188 işletmenin sermaye yapısı 2009-2013 dönem verileriyle incelenmiştir. Sermaye yapısının firmaya özgü belirleyicilerinin tespit edilmesi çalışmanın özünü oluşturmaktadır. Sermaye yapısı değişkenini temsilen (bağımlı değişken) toplam borç/ toplam pasif oranı kullanılmıştır. Açıklayıcı değişken olarak karlılık, büyüklük, likidite, varlık yapısı, faaliyet kaldırıcı, büyüme, borç dışı vergi kalkanı ve satışlardaki dalgalanma değişkenleri kullanılmıştır. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki rassal etkiler regresyon analizi ile tespit edilmiştir. Bağımlı değişkendeki değişimin %36'luk kısmının firmaya özgü değişkenler ile açıklandığı görülmüştür. Bağımsız değişkenlerin her birinin bağımlı değişkenle olan ilişkisi incelendiğinde sonuçların genellikle finansman hiyerarşisi teorisini desteklediği görülmüştür.

Karlılık ve likidite değişkenleri ile sermaye yapısı arasında bulunan negatif yönlü ilişki, hemen tüm amprik çalışmalardaki gibi finansman hiyerarşisini destekleyen bir sonuçtur. Satışlardaki dalgalanma ile sermaye yapısı arasındaki pozitif ilişki de finansman hiyerarşisi teorisini desteklemektedir. Varlık yapısı ve kaldırıcı arasındaki negatif ilişki ise, aktifleri içerisinde maddi duran varlıkları fazla olan şirketlerin, dengeleme teorisinin aksine daha az borçlandığı göstermektedir. Bu sonuç amprik çalışmalarla örtüşmektedir.

Büyükölük ve büyüme değişkenleri ile sermaye yapısı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bu sebeple 2015-2017 orta vadeli mali programda planlanan üretim ve büyümede imalat sanayi payının artırılmasına yönelik uygulamaların önümüzdeki yıllarda sektörün sermaye yapısının herhangi bir yönde etkileyeceği söylenememektedir.

Çalışma 2009- 2013 dönem güncel verileriyle yapılmıştır. Ancak sermaye yapısını belirleyen firmaya özgü faktörlerin sermaye yapısı ile arasındaki ilişkiler daha önceki yıllarda yapılan çalışmalardakine benzer sonuçlar üretmiştir. Bu noktada önemli bir değişiklik göze çarpmamıştır. Ancak imalat sanayi sektörün Toplam borç/ toplam pasif oranı 1993-2007 dönemi için %60,7 (Okuyan & Taşçı, 2010: 113) iken bu oranın 2009-2013 dönemi için önemli bir gerileme gösterdiği görülmüş ve %48 olarak ölçülmüştür.

## Kaynakça

- Acaravcı, S.K. (2004), "Gelişmekte Olan Ülkelerde Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörler: Türkiye'de Bir Uygulama", *Doktora Tezi*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akgüç, Ö. (2011), *Finansal Yönetim*, Avcıol Basım, 9. Baskı, İstanbul.

- Akman, E. (2012), "Sermaye Yapısını Belirleyen İşletmeye Özgü Faktörler: İMKB'de İşlem Gören Sanayi Firmaları Üzerine Bir Panel Veri Uygulaması", *Doktora Tezi*, Bülent Ecevit Üniversitesi.
- Ata, H.A. & Y. Ağ (2010), "Firma Karakteristiğinin Sermaye Yapısı Üzerindeki Etkisini Analizi", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 11, 45-60.
- Barlas, Y. & N. Kaya (2013), "Parasal Genişleme Politikalarının Gelişmekte olan Ülke Portföy Akımları Kompozisyonuna Etkisi", *TCMB Ekonomi Notları*, 1-10.
- Başaran, Ü. (2008), "İMKB'de İşlem Gören Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi İşletmelerinin Sermaye Yapısı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin Analizi", *Yüksek Lisans Tezi*, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi.
- Benarje, A. & A. De (2014), "Determinants of Corporate Financial Performance Relating to Capital Structure Decisions in Indian Iron and Steel Industry: An Empirical Study", *Paradigm*, 18(1), 35-50.
- Cortez, M.A. & S. Susanto (2012), "The Determinants of Corporate Capital Structure: Evidence from Japanese Manufacturing Companies", *Journal of International Business Research*, 11(3), 121-134.
- Deesomsak, R. & K. Paudyal & G. Pescetto (2004), "The Determinants of Capital Structure: Evidence from the Asia Pasific Region", *Durham Research Online*, June, 387-405.
- Demirhan, D. (2009) "Sermaye Yapısını Etkileyen Firmaya Özgü Faktörlerin Analizi: İMKB Hizmet Firmaları Üzerine Bir Uygulama", *Ege Akademik Bakış*, 9(2), 677-697.
- Elitaş, B.L. & M. Doğan (2013), "Sermaye Yapısını Belirleyen Faktörler: İMKB Sigorta Şirketleri Üzerine Bir Araştırma", *MÖDAV*, 2013/2, 41-57.
- Frank, M.Z. & V.K. Goyal (2009), "Capital Structure Decisions: Which factors Are Reliably Important", *Financial Management*, 1-37.
- Gülşen, A.Z. & Ö. Ülkütaş (2012), "Sermaye Yapısının Belirlenmesinde Finansman Hiyerarşisi ve Ödünleşme Teorisi: İMKB Sanayi Endeksinde Yer Alan Firmalar Üzerine Bir Uygulama", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(15), 49-59.
- Moosa, I. & L. Li (2012), "Firm-Specific Factors as Determinants of Capital Structure: Evidence from Indonesia", *Review of Pacific Basin Financial Market Policies*, 15(2), 1-17.
- Myers, S.C. & N.S. Mafluj (1984), "Corporate Finance and Investment Decision When Firms Have Information That Investors Don't Have", *Journal of Financial Economics*, 13, 187-221.
- Nelson, W. & B. Arshanapalli (2014), "Using Quantile Regression to Examine the Capital Structure Decision of US Firms", *International Journal of Business and Finance Research*, 8(5), 1-8.
- Noulas, A. & G. Genimakis (2011), "The Determinants of Capital Structure Choice: Evidence from Greek Listed Companies", *Applied Financial Economics*, 21, 379-387.
- Okuyan, H.A. & H.M. Taşçı (2010), "Sermaye Yapısının Belirleyicileri, Türkiye'deki En Büyük 1000 Sanayi İşletmesinde Bir Uygulama", *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 4(1), 105-120.
- Padron, Y. et. al. (2005), "Determinants Factors of Leverage: An Emprical Analysis of Spanish Corporations", *Journal of Risk Finance*, 6(1): 60-68.

- Psillaki, M. & N. Daskalakis (2009), "Are the Determinants of Capital Structure Country or Firm Specific", *Small Business Economics*, 33(3), 319-333.
- Sarıoğlu, S.E. & E. Kurun & H. Güzeldere (2013), "Sermaye Yapısının Belirleyicileri: İMKB'de İşlem Gören Çimento, Otomotiv ve Bilişim Sektörlerinin Sermaye Yapısı Analizi", *Ege Akademik Bakış*, 13(4), 481-496.
- Shah, S.Z.A. & J. Kausar (2012), "Determinants of Capital Structure of Leasing Companies in Pakistan", *Applied Financial Economics*, 22, 1841-1853.
- Sheikh, N.A. & Z. Wang (2011), "Determinants Capital Structure, An Emprical Study of Firms in Manufacturing Industry of Pakistan", *Managerial Finance*, 37(2), 117-133.
- Terim, B. & C.A. Kayalı (2009), "Sermaye Yapısını Belirleyici Etmenler, Türkiye'de İmalat Sanayi Örneği", *Sosyal Bilimler*, 7(1), 125-154.
- Titman, S. & R. Wessels (1988), "The Determinants of Capital Structure Choice", *Journal of Finance*, XLIII (1), 1-19.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2015), <<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=16076>>, 15.12.2014.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (2008), *Ekonomik Rapor*.
- Viviani, J. (2008), "Capital Structure Determinants: An Empirical Analysis of French Companies in The Wine Endustry", *Internal Journal of Wine Business Research*, 20(2), 171-194.
- Yükeri, Y. (2009), "İmalat Sanayi İşletmelerinin Sermaye Yapısı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi: Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir Uygulama", *Yüksek Lisans Tezi*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Abdioğlu, N. & D. Deniz (2015), "Borsa İstanbul'da İşlem Gören İmalat Sanayi Şirketlerinin Sermaye Yapılarının Firmaya Özgü Belirleyicileri", *Sosyoekonomi*, Vol. 23(26), 195-213.

## **Ekonomik Koordinasyon Bağlamında Enflasyon Hedeflemesi ve Mali Disiplin İlişkisi: Türkiye Örneği**

*Hilmi ÇOBAN, Department of Public Finance, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Kırıkkale University, Turkey; e-mail: hcoban20@gmail.com*

### **Economic Coordination in the Framework of the Relationship between Inflation Targeting and Fiscal Discipline: The Case of Turkey**

#### **Abstract**

Ensuring economic coordination is very important in terms of managing the macro economic impact of policies. Coordination of monetary and fiscal policy in terms of the basic policy of macro-economic effects has been emphasized more than in recent years. In this study, within the framework of the coordination of monetary and fiscal policy will focus on the need for economic coordination and find a wide range of applications in recent years, the relationship between inflation targeting and fiscal discipline will attempt to demonstrate using Granger causality analyses and Turkish treasury and Central bank monthly data from the 2006-2014 years.

**Keywords** : Economic Coordination, Monetary Policy, Fiscal Policy, Inflation Targeting.

**JEL Classification Codes** : E61, E52, E31.

#### **Öz**

Ekonomik koordinasyonun sağlanması, makroekonomik etkileri olan politikaların yönetilmesi bakımından oldukça önemlidir. Makroekonomik etkileri bakımından en temel politikalardan olan para ve maliye politikalarının koordinasyonu son yıllarda daha fazla vurgulanmaktadır. Çalışmada para ve maliye politikalarının koordinasyonu çerçevesinde ekonomik koordinasyonun gereklilikleri üzerinde durulacak ve son yıllarda geniş uygulama alanı bulan enflasyon hedeflemesi ile mali disiplin arasındaki ilişki Türkiye'nin 2006-2014 yılları arasındaki hazine müsteşarlığı ve merkez bankası aylık verileri kullanılarak Granger nedensellik analiziyle ortaya konmaya çalışılacaktır.

**Anahtar Sözcükler** : Ekonomik Koordinasyon, Para Politikası, Maliye Politikası, Enflasyon Hedeflemesi.



## 1. Giriş

Son yıllarda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin para otoriteleri tarafından enflasyon hedeflemesi sistemi temel para politikası rejimi olarak kullanılmaktadır. Fiyat istikrarını sağlama nihai hedefine yönelik olarak uygulanan enflasyon hedeflemesi sisteminin kullanımının genişlemesi, diğer politikalar ile olan ilişkisini daha önemli hale getirmektedir.

Enflasyon hedeflemesi sistemi merkez bankalarının bağımsızlığı ile birlikte daha fazla ön plana çıkan bir uygulama olmakla birlikte, ortaya konan enflasyon hedefinin tutturulabilmesi açısından makroekonomik etkileri olan başta maliye politikası olmak üzere diğer politikaların da söz konusu hedefi engelleyici değil, destekleyici olmalarını beklenmektedir.

Para ve maliye politikalarının farklı amaçlara sahip olmaları beklenmektedir. Ancak politikaların amaçları arasında çıkan çatışma nedeniyle uygulanan politikaların etkinliklerinin azalması, koordinasyon açısından ortaya konan temel problemlerden biridir. Bu bakımdan merkez bankasının bağımsızlığı enflasyon hedeflemesi sistemini uygulayan 30 ülke için önemli olmakla birlikte, bu bağımsızlık nedeniyle ortaya çıkan koordinasyon sorunları da vurgulanmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde ekonomik koordinasyon para ve maliye politikaları özelinde gerekçeleri ile birlikte ortaya konulmaktadır. Teorik olarak para politikası rejimi olarak ortaya konan enflasyon hedeflemesi sistemi ve maliye politikasının temel çıktılarından biri olan mali disiplinin ardından Türkiye’de 2006-2014 yılları arasındaki veriler kullanılarak bu ilişki somut olarak değerlendirilecektir.

## 2. Ekonomik Koordinasyon

Demokratik ülkelerde modern yönetim sürecinin temel konularından biri olarak kamu politikalarının koordinasyonu, araştırmacıların ilgisinin yoğunlaştığı alanlardan biridir. Etkinliği olmayan programların azaltılarak uygulanan programlara yönelik etkinlik düzeyinin artırılabilmesi için ülkeler kurumlar arası koordinasyona önem vermektedir (Matei & Dogaru, 2013: 66). Ülkeler tarafından yürütülen kamu politikaları toplumsal tercihlerin farklılığı, toplumsal ve ekonomik yapıdaki değişim ve hatta teknolojik ilerleme ile birlikte farklılaşmış, çeşitlenmiş ve daha karmaşık bir yapıya bürünmüştür. Aynı toplumsal hedefe yönelik uygulanan farklı kamu politikaları arasında eşgüdümün sağlanmasının, hedefin gerçekleşmesine yönelik olasılıkları artırması ve bütün bu süreç sonunda uygulanan kamu politikalarının etkinliğinin artması beklenmektedir.

Politika koordinasyonu para ve maliye politikalarının koordinasyonunu ifade etmektedir ve bunun dar anlamdaki ifadesi, fiyat istikrarını zaafa uğratabilecek uygulamaların önlenmesidir. Daha geniş bir ifade ile politika koordinasyonu, ülkeler için ortaya konmuş olan ortak hedefler doğrultusunda gerekli uygulamaların hayata geçirilmesini ifade etmektedir (Ferre, 2008: 223). Politika koordinasyonu geniş anlamda ele alındığında, yalnızca bir ülkenin özellikle para politikası hedeflerine uygun biçimde para ve maliye politikalarının koordinasyonunu değil, uluslararası entegrasyonlar ve entegrasyona dâhil olan ülkeler açısından ele alınmasını gerektirmektedir. Ancak çalışmamızın kapsamı, ülke içinde uygulanan para ve maliye politikalarının koordinasyonunu ifade edecek şekilde belirlenmiştir.

Ekonomik büyümenin sağlanması, fiyat istikrarı ve ödemeler dengesinin sağlanması gibi makroekonomik hedefler, söz konusu politikaların uygulayıcıları arasındaki koordinasyonun önemini arttırmaktadır. Makroekonomik hedeflere yönelik politikaların etkinliği, yalnızca kendi amacına yönelik sonuçlar ile değil, söz konusu politikanın diğer alanlar üzerindeki etkisi ile de değerlendirilmelidir (Laurens & Piedra, 1998: 5). Politika uygulayıcılar sorumlu oldukları politikalar ile ilgili olarak, kendi uygulamalarının sonuçlarını değerlendirirken, diğer politikalar ile karşılıklı etkileşimi göz önünde bulundurmamak durumundadır. Politikalar arası etkileşimin, etkinlik üzerinde olumlu veya olumsuz etki oluşturabilmesi politikalar arasındaki koordinasyona ilişkin beklentileri arttırmaktadır.

Ekonomi politikasına ilişkin araçlar temel olarak parasal ve mali araçlar olmak üzere iki gruba ayrılabilir. Para otoritesi olarak genellikle merkez bankaları tarafından uygulanan para politikası araçları ile maliye bakanlığı tarafından yürütülen maliye politikası araçlarının belli bir işbirliği içinde yürütülmesi zorunludur (Hanif & Arby, 2003: 1). Bu zorunluluğun arkasındaki temel neden her iki politikanın ulaşmak istediği amaçlar arasında uyumun sağlanmasının gerekli olmasıdır. Her iki politika için ortaya konan hedefler çoğu kez ortak olmakla birlikte, politikaların koordinasyonuna ilişkin yaşanan asıl sorun, amaçlar arasında çatışmanın olduğu politikalar arasında koordinasyonun sağlanmasıdır. Bu durumda öncelik sırasının belirlenmesi gerekmekte ve fırsat maliyeti ortaya çıkmaktadır.

Para ve maliye politikalarının koordinasyonuna ilişkin yapılan açıklamalar doğrultusunda, para ve maliye politikaları arasında yapılacak bir koordinasyonun gerekçelerini Laurens ve Piedra (1998) aşağıdaki şekilde sıralamıştır (Laurens & Piedra, 1998: 5-6)

- Ekonomik koordinasyon, finansal istikrarın sağlanmasına, yüksek faiz, döviz kuru baskısı ve yüksek enflasyonun önlenmesine katkı sağlayarak sürdürülebilir bir ekonomik büyümeyi sağlayabilir,

- Politika koordinasyonu ile para ve maliye politikaları arasındaki zaman gecikmesi problemi ortadan kaldırılabilir.
- Ekonomik koordinasyon, para ve maliye politikalarını etkinliğini ve başarısını arttıracaktır.
- Koordinasyon ile makro ekonomik performans yukarıya doğru çıkacaktır.
- Nordhaus (1994) Nash dengesi yardımı ile ortaya koyduğu çalışmasında, koordinasyon ile bütçe açıklarının azalacağını ve yüksek faizlerin düşeceğini belirtmiştir (Nordhaus, 1994: 150).
- Halaç (2007) özellikle mal ve sermaye akımlarının serbest olduğu ekonomilerde koordinasyonun sürdürülebilir bir ekonomik büyüme, fiyat istikrarı ve ödemeler bilançosunda denklik için gerekli olduğunu belirtmiştir (Halaç, 2007: 34).
- Para ve maliye politikalarının koordinasyonu deflasyonist şoklarla mücadelede olumlu katkı sunabilecektir (Eggertsson, 2010: 2).
- Para maliye politikaların arasında koordinasyonun yokluğu, toplumsal refahın azalmasına neden olacaktır (Blinder, 1982: 8).

Para ve maliye politikalarının koordinasyonuna ilişkin sayılan gerekçelerin genel yaklaşımı koordinasyonun yokluğunda ortaya çıkabilecek sorunlar üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu noktadan hareketle koordinasyon ile politikaların etkinliğinin artması, ekonomik performansın yükselmesi ve sosyal refahın artırılması gibi katkılarının olması beklenmektedir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülkede son yirmi yılda para politikası rejimi, enflasyon hedeflemesi sistemi üzerine kurulmaktadır. Türkiye'nin de para politikası rejimi olarak kendisine seçtiği bu sistem, politikanın etkin biçimde uygulanabilmesi bakımından maliye politikası ile iç içedir. Maliye politikasının kullandığı araçlardan birisi olarak mali disiplinin sağlanması, merkez bankaları tarafından uygulanan enflasyon hedeflemesinin etkinliğini doğrudan etkilemekte ve bu nedenle maliye politikaları ile uyumlu çalışması ön şart olarak ortaya konmaktadır.

Politikalar arasında sağlanacak koordinasyon, para ve maliye politikalarının başarısı ve her iki politikanın karşılıklı olarak birbirine katkısı açısından son derece önemlidir. Para ve maliye politikasının koordinasyonu, politikaların kısa dönemli uyumlarını ifade etmekle birlikte, makroekonomik performans üzerinde etkili olacak şekilde uzun dönemli olarak da analiz edilebilir (Laurens & Piedra, 1968: 6). Para ve maliye politikalarının esasen temel hedefi makroekonomik performansa olumlu yönde katkı

sağlayabilmektir. Bu nedenle politikalar arasındaki koordinasyonu uzun dönemli olarak ele almak, bu bağlamda koordinasyona yönelik olarak ortaya konan uygulamaların bu makroekonomik hedeflere uygun olmasına odaklanmak oldukça önemlidir.

Esasen ekonomik koordinasyon, makroekonomik hedeflere odaklanmış bütün politikaların uyumlu ve koordineli biçimde uygulanmasını ifade etmekte iken, genel olarak para ve maliye politikalarının koordinasyonu üzerine odaklanılmaktadır. Bu bağlamda ülkemizde de para politikası rejimi olarak uygulama alanı bulan enflasyon hedeflemesi ile maliye politikasının en önemli amaçlarından olan mali disiplin arasındaki ilişki ele alınmaya çalışılacaktır.

### **3. Enflasyon Hedeflemesi ve Mali Disiplin İlişkisi**

Enflasyon hedeflemesi hükümet, merkez bankası veya her ikisinin birlikte belirlediği ve kamu oyuna ilan ettiği spesifik sayısal bir enflasyon hedefinin veya sayısal bir enflasyon hedef aralığının sağlanması için merkez bankasının çalışmasıdır (Bernanke & Mishkin, 1997: 98). Enflasyon hedeflemesi rejimi, merkez bankasının kendisine nihai hedef olarak seçtiği fiyat istikrarının sağlanması amacı ile ilgili olarak sayısal olarak kendisine bir enflasyon hedefi belirlemesi ve bunu kamuoyuna açıklaması şeklinde uygulama alanı bulan bir para politikası rejimidir (Alparslan & Erdönmez, 2000: 16). Enflasyon hedeflemesi sisteminde nihai hedefe yönelik olarak uygulanan ara hedefler yerine, doğrudan sayısal bir enflasyon oranı veya aralığı belirlenmekte ve kamuoyu ile paylaşılan bu hedefe yönelik para politikaları uygulanmaktadır. Esasen bu sistemde hedeflenen enflasyon oranı, bizzat nihai hedefin kendisi olmaktadır. Ortaya konan enflasyon hedefinin belli bir sayı olmasının yanı sıra, belli bir aralık olarak da seçilebilmektedir. Merkez bankası kamuoyuna ilan edilen hedefin yakalanabilmesi veya hedeften uzaklaşmaması için elindeki politika araçlarını kullanırken en çok tercih ettiği araç kısa vadeli faiz oranlarıdır.

İlk kez 1990 yılında Yeni Zelanda'da, onu takiben 1991 yılında Kanada'da ve 1992 yılında İngiltere'de uygulanan enflasyon hedeflemesi sistemi son yıllarda oldukça popüler hale gelmiştir (Gosselin, 2007: 2). Enflasyon hedeflemesi sistemi bugün 30 merkez bankası tarafından uygulanan ve popülerliği sürekli artan bir para politikası rejimidir (Roger, 2009: 6). Ülkemizde de enflasyon hedeflemesi sistemi 2002 yılından itibaren uygulama alanı bulmuş, ancak henüz sistemin gerekliliklerinin sağlanamaması ve ekonominin istikrarlı bir yapıya kavuşabilmesi için enflasyon hedefi kamuoyuna ilan edilmemiş ve örtük enflasyon hedeflemesi biçiminde uygulanmıştır. 2006 yılından itibaren ise para politikası rejimi olarak kullanılan enflasyon hedeflemesi sistemi kamuoyuna ilan edilmiş ve açık enflasyon hedeflemesi şeklinde uygulanmıştır. Dennis (2010) ve Sherwin (2000) enflasyon hedeflemesi yaklaşımında sayısal enflasyon hedefinin veya aralığının kamuoyuna açıklanmasını ve tüm para politikalarının bu hedefe yönelik formüle edilmesini gerekli bir

şart olarak belirtmektedir (Dennis, 2010; Sherwin, 2000: 3). Bu bağlamda Türkiye'de enflasyon hedeflemesi sisteminin 2006 yılından itibaren uygulama alanı bulduğu söylenebilir.

Enflasyon hedeflemesi, para politikasını nihai hedefi olan fiyat istikrarının sağlanmasına ve sürdürülmesine yönelik modern bir para politikası rejimidir (Şahin, 2014: 116). Mishkin (2000) ve Mishkin ve Savastano (2000) enflasyon hedeflemesinin temel çerçevesini şu şekilde belirtmişlerdir. Sayısal bir enflasyon hedefinin kamuoyuna deklare edilmesi; politikanın fiyat istikrarı üzerine oturması; etkin bir bilgilendirme servisinin kullanılması ve yüksek seviyede hesap verebilirliğin ve şeffaflığın olması (Amato & Gerlach, 2002: 782). Bu kriterler enflasyon hedeflemesi sisteminin anlaşılabilirliği için gerekli çerçeveyi ortaya koyması bakımından oldukça önemlidir. Enflasyon hedeflemesi sisteminde merkez bankasından daha şeffaf, hesap verebilir olması beklenmekte, sayısal hedefin kamuoyuna sunulmasından başlayarak, bu sayısal hedefe ulaşmak için uygulanan politika süreçlerinde şeffaflık ve hesap verebilirliğin önemine vurgu yapılmaktadır.

Teorik çalışmalar ve bu teorik çalışmaları destekleyen uygulamalı çalışmalar, enflasyon hedeflemesi sisteminin enflasyon, faiz ve çıktı miktarı gibi makroekonomik değişkenlerin geliştirilmesinde oldukça önemli olduğu ortaya koymaktadır (Kadria & Aissa, 2014: 1077). Enflasyon hedeflemesinin makroekonomik değişkenler üzerindeki etkisi, aynı değişkenlere odaklanmış olan maliye politikasının, enflasyon hedeflemesi ile birlikte kullanılmasının gerekliliğini ortaya koymaktadır. Enflasyon hedeflemesi stratejisinin odağında fiyat istikrarının sağlanması ve sürdürülebilmesi bulunmaktadır. Maliye politikaları açısından temel amaçlardan biri olan mali disiplinin sağlanması da benzer şekilde fiyat istikrarının gerçekleşmesi ve sürdürülebilmesine katkı sunmaktadır.

Esasen Türkiye'de 2002 yılında kamuoyuna açıklanmadan örtük enflasyon hedeflemesi şeklinde uygulanan rejimin, 2006 yılının başından itibaren açık enflasyon hedeflemesi şeklinde uygulanmasının arkasında, 10.12.2003 tarihli 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu üzerinde, Avrupa Birliği müktesebatına uygun hale getirilmesi amacıyla 22.12.2005 tarihli 5436 sayılı Kanun ile yapılan değişikliklerin yapılması yatmaktadır. 5018 sayılı Kanun ile yapılan köklü değişikliklerin söz konusu kanunun ruhunu yansıtabilecek şekilde yürürlüğe girmesi ancak 2006 yılının başında mümkün olabilmektedir. Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile ulaşılmak istenen amaçlardan birisi kaynakların stratejik önceliklere dağıtımının sağlanması ile kamu hizmetlerinin sunumunda çıktı odaklı anlayışla etkinliğin artırılması ve hesap verebilirlik ve mali saydamlık anlayışının yerleşmesi ile mali disiplinin sağlamasıdır. Bu bağlamda 5018 sayılı Kanun'un bu amaçları içinde barındıracak şekilde hayata geçmesinin 2006 yılından itibaren başlaması, enflasyon hedeflemesi sisteminin kamuoyuna ilan edilerek açık bir şekilde ortaya konmasını da geciktirmiştir.

Davig ve diğerleri (2011) anlamlı bir maliye politikası olmaksızın, enflasyon hedeflemesinin sağlanmasının zor olacağını belirtmiştir (Davig vd., 2011: 46). Svensson (1996), enflasyon hedeflemesi sisteminin uygulanabilirliğine ilişkin problemlerden biri olarak, para politikası dışında enflasyon üzerinde etkili olan araçları göstermiştir (Svensson, 1997: 1113). Enflasyon hedeflemesi sisteminin etkinliği için koordinasyonun önemi büyüktür, zira enflasyon hedefinin tutturulamaması politika uygulayıcısı olarak merkez bankasının hesap verebilirliğini olumsuz etkileyecektir (Meriç & Bülbül, 2013: 291). Bütün bu değerlendirmelerden sonra enflasyon hedeflemesi sisteminin tek başına para politikası ile ilgili olmadığı, enflasyonu etkileyen farklı araçların da bulunduğu ve para politikası ile bu araçlar arasında bir uyumun olması gerektiği önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

Maliye politikası uygulamaları gelir ve harcama boyutları açısından oldukça geniştir. Fiyatlar genel düzeyindeki sürekli artış olarak tanımlanan ve basit bir şekilde ekonomideki toplam talep düzeyinin toplam arzı aşması olarak ifade edilen enflasyon ile maliye politikası arasındaki ilişkinin temelinde, maliye politikası uygulamaları ile ekonomideki toplam talep düzeyinin artış yönünde etkilenmemesi bulunmaktadır. Maliye politikası uygulamalarının toplam talep düzeyi üzerindeki etkisini ölçen en önemli gösterge mali disiplindir. Mali disiplinin ile yani belli bir döneme ilişkin olarak kamu gelirlerinin kamu giderlerini karşılaması ile toplam talep üzerinde kamunun etkisi azaltılmış olacak ve enflasyon hedefinin tutturulabilmesine destek olacaktır.

**Tablo: 1**  
**Kamu Net Borç Stoku Miktarı ve GSMH'ya Oranı**

Kamu Net Borç Stoku		
Yıllar	GSMH Oranı	Milyar TL
2007	39,9	248,4
2008	40	268
2009	46	309,9
2010	42,3	317,8
2011	39,1	290
2012	36,2	240,6
2013	36,2	197,7
2014	34,1	177,9

*Kaynak: Hazine Müsteşarlığı.*

Mali disiplinin göstergesine ilişkin genel olarak kabul edilen görüş birincil açık/fazla, yani faiz dışı fazla/açık kavramıdır. Faiz ödemeleri dışarıda bırakıldığında bütçenin fazla veriyor olması, borçların ödenebilirliği ve kredibilite açısından oldukça önemli bir göstergedir. Elbette mali disiplin faiz dışı fazla ile sınırlandırılmaz, bunun yanı sıra borç stokunun GSMH'ya oranı açısından durumu da mali disiplin açısından bir göstergedir. Ancak çalışmamızın uygulama kısmında kullandığımız Türkiye örneğinde borç

stoku dikkate alınmamıştır. Bunun temel nedeni Türkiye’de 2006-2014 yılları arasında 2008 küresel kriz dönemi sonrasındaki 2 yıllık artış haricinde toplam kamu net borç stokunun ve GSMH’ya oranının sürekli düşüyor olmasıdır (Tablo 1). Bu durumda borç stokundaki değişimin mali disiplin üzerinde olumsuz bir etkisinin olmadığı düşünülmektedir. Faiz dışı fazla, enflasyon hedeflemesi sistemindeki sayısal enflasyon hedefi olarak ortaya konan parasal kurala benzer şekilde, mali disiplinin sağlanmasına yönelik ortaya konan bir mali kuraldır. Bu iki kuralın makroekonomi üzerindeki etkileri dışında, birbirleri üzerinde oluşturacağı etki, her iki politikanın etkinliğini ortaya koyma açısından oldukça önemlidir.

Enflasyon hedeflemesi sistemini uygulayan para politikası ile maliye politikasının belli bir koordinasyon içinde çalışması ekonomik koordinasyonun en önemli örneklerinden birini oluşturmaktadır. Bu bağlamda enflasyon hedeflemesi sistemine uygun bir maliye politikasının yürütülmesinin, uygulanan sistemin nihai hedefi olan fiyat istikrarına katkı sağlaması beklenmektedir.

#### 4. Literatür Taraması

Ekonomik koordinasyona ve daha dar çerçevede para ve maliye politikalarının koordinasyonu ile ilgili olarak oldukça geniş bir uygulamalı literatür bulunmaktadır. Söz konusu çalışmalar içinde, enflasyon hedeflemesi sistemi ve maliye politikasının temel çıktularından biri olan mali disiplin veya bütçe dengesi arasındaki ilişkiyi ortaya koyan çalışmalarda bulunmaktadır.

Minea ve Tapsoba (2014) 84 ülkenin 1985-2007 dönemine ilişkin olarak verilerini kullanmış ve 84 ülkeden 30’unu oluşturan enflasyon hedeflemesi uygulayan ülkeleri gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler olarak sınıflandırarak, enflasyon hedeflemesi ile mali disiplin arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya çalışmışlardır. Mali disiplin göstergesi olarak birincil bütçe dengesini kullanmışlar ve enflasyon hedeflemesi ile mali disiplin arasında pozitif yönlü bir ilişki sonuç elde ettikleri için para maliye politikalarını koordinasyonuna vurgu yapmışlardır.

Kadria ve Aissa (2014) 1990-2010 yılları arasındaki dönem için 20’si enflasyon hedeflemesi kullanan 41 geçiş ekonomisini ele alarak, enflasyon hedeflemesi ile bütçe açığı arasındaki ilişkiyi, eğilim skoru eşleştirme yöntemiyle (Propensity Score Matching Method) ortaya koymaya çalışmıştır. Çalışmada enflasyon hedeflemesi sisteminin bütçe açığının azaltılmasına önemli bir katkı sunduğu sonucu elde edilmiştir.

Miles (2015) geçiş ekonomilerinde enflasyon hedeflemesinin mali disiplin üzerindeki etkisini panel analizini kullanarak ölçmeye çalışmıştır. Miles (2015) maliye politikasını beş değişken üzerinden ölçtüğü çalışmasında geçiş ekonomilerinde enflasyon hedeflemesinin mali disiplini geliştirme yönünde bir katkı sunmadığı sonucunu elde etmiştir.

Aktaş ve diğerleri (2010) 1999-2006 yılları arasında Türkiye ekonomisi verilerini kullanarak, para politikası ve maliye politikası arasındaki ilişkiyi ortaya koymaya çalışmış ve maliye politikası değeri olarak borç stoku değerlerini ele almıştır. Çalışmada maliye politikasına ilişkin dinamiklerin, para politikasının etkinliği üzerinde oldukça etkin olduğu sonucu elde edilmiştir.

Tapsoba (2010) panel veri analizini kullanarak 22 tanesi enflasyon hedeflemesi sistemini kullanan ülke olmak üzere 58 ülkenin 1980-2003 yılları arasındaki verilerine dayanarak enflasyon hedeflemesinin mali disiplin üzerindeki etkisini ortaya koymaya çalışmıştır. Tapsoba (2010) enflasyon hedeflemesinin gelişmekte olan ülkelerde mali disiplin üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu sonucunu elde etmiştir.

Combes ve diğerleri (2014) gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin 1990-2009 yılları arasındaki verilerini kullanarak yaptıkları çalışmada, enflasyon hedeflemesi ve mali kuralların, enflasyon ve mali davranışlar üzerindeki etkisini açıklamaya çalışmışlardır. Çalışma ile mali kuralların ve enflasyon hedeflemesinin kombinasyonunun, makroekonomik performansın sağlanması bakımından oldukça önemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Lucotte (2012) 19 tanesi enflasyon hedeflemesinin sistemini kullanan ülke olmak üzere 59 ülkenin 1980-2009 yılları arasındaki verilerini kullanarak yaptığı çalışmada, merkez bankasının bağımsızlığı ve düşük enflasyon hedefi ile kullanılan enflasyon hedeflemesinin senyoraç gelirlerini azaltması ve bu azalmanın vergi gelirleri üzerinde arttırıcı yönde bir baskı oluşturup oluşturmayacağını ortaya koymaya çalışmıştır. Çalışma sonucunda enflasyon hedeflemesinin vergi gelirleri üzerinde oldukça önemli düzeyde pozitif etkiye sahip olduğu belirtilmiştir.

Enflasyon hedeflemesi ve mali disiplin ile doğrudan ilgili olan söz konusu çalışmaların yanı sıra, enflasyon hedeflemesinin etkinliğini ve etkinliğin sağlanması için maliye politikasının gerekliliğine vurgu yapan çalışmalar bulunmaktadır. Ancak burada doğrudan enflasyon hedeflemesi ve mali disiplin ilişkisine vurgu yapan çalışmalar ele alınmış ve çalışmamızın uygulama kısmı buna odaklanmıştır.

## 5. Veri ve Yöntem

Çalışmanın geniş anlamda bakış açısı ekonomik koordinasyon olmakla birlikte, dar anlamda odak noktası enflasyon hedeflemesi sistemi ile mali disiplin arasındaki ilişkinin vurgulanmasıdır. Çalışmada Türkiye’de mali disiplinin göstergesi olarak faiz dışı fazla/açık ile enflasyon hedeflemesi arasındaki ilişki zaman serisi ve Granger nedensellik yöntemiyle analiz edilmektedir. Bu amaçla, Türkiye için 2006-2014 yılları arasında hazine müsteşarlığı



tarafından hazırlanan aylık faiz dışı fazla (birincil fazla) ve merkez bankası tarafından yayınlanan aylık enflasyon verileri kullanılmıştır. Hedeflenen enflasyondan sapmalar, merkez bankası tarafından yayınlanan enflasyon hedef rakamları ile aylık enflasyon rakamları karşılaştırılarak tarafımızdan hazırlanmıştır. Çalışmada kullanılan değişkenler Tablo 2’de gösterilmektedir.

**Tablo: 2**  
**Değişken Tanımları**

Değişken	Tanımı	Kaynak
fdf	Faiz dışı fazla (milyon TL)	Hazine Müsteşarlığı
enf	Hedeflenen enflasyondan sapma	Merkez Bankası

Enflasyon hedeflemesi ve mali disiplin arasındaki ilişkinin otaya konmasına yönelik çalışmada kullanılan model aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

$$fdf = \alpha_0 + \beta_1 enf + u_t \quad (1)$$

$$enf = \phi_0 + \partial_1 fdf + \varepsilon_t \quad (2)$$

Zaman serileriyle nedensellik olup olmadığı araştırılırken ilk olarak serilerin mevsimsellik taşıyıp taşımadığına bakılmaktadır. Çalışmada kullanılan değişkenlerden faiz dışı fazla mevsimsel özellik taşıdığı için census X12 yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmıştır. İkinci aşamada zaman serilerinin durağanlık göstermeleri önemlidir. Bir zaman serisinin ortalaması ile varyansı zaman içinde değişmiyor ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı ise seri durağandır (Gujarati 1999: 713). Ekonometrik testlerin çoğu için durağan seri varsayımı nedeniyle, durağan olmayan regresörlerin varlığı durumunda birçok standart testi geçersiz olacaktır. Bu nedenle çalışılacak serilerin öncelikle durağanlığının test edilmesi gerekmektedir.

## 6. Analiz Sonuçları

Bir zaman serisinin durağan olup olmadığına ilişkin olarak en çok kullanılan yöntem, birim kök testleridir. Birim kökün varlığına ilişkin olarak Dickey Fuller (1979) ve Genişletilmiş Dickey Fuller (1981) (Augmented Dickey Fuller) testleri hata terimlerinin bağımsız ve aynı dağılıma sahip oldukları varsayımı üzerine kurulmuştur.

Dickey-Fuller testi hata terimlerinin istatistiksel olarak bağımsız ve sabit varyanslı olduklarını varsayar. Bu yöntem kullanılırken hata terimleri arasında korelasyon olmadığına ve sabit varyanslı olduklarına emin olmak gerekir. Phillips ve Perron (1988), Dickey ve Fuller'ın (1979) hata terimleri ile ilgili varsayımını genişletmişlerdir.

Serilerin arasında durağanlığı ölçmek amacıyla Dickey-Fuller (1979) tarafından geliştirilen Genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök testi (ADF) ve Phillips-Perron (1988) tarafından geliştirilen Phillips-Perron birim kök (PP) testlerinden yararlanılmıştır.

**Tablo: 3**  
**ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları**

	ADF (düzey değeri)	PP (düzey değeri)
fdf	-5.7107* Kritik Değerler %1 (-3.49)	-11.7581* Kritik Değerler %1 (-3.49)
enf	-2.5893* Kritik Değerler %1 (-3.49)	-2.5473* Kritik Değerler %1 (-3.49)

*Not: \* değişkenlerin %1 düzeyinde anlamlılıklarını göstermektedir.*

Birim kök testi sonuçlarına göre serilerin ikisi de durağanlık göstermektedir. Seriler durağan olduğu için eş bütünleşme analizine gerek kalmaksızın değişkenler arasındaki ilişki incelenebilmektedir. Çünkü Granger nedensellik testi için serilerin durağan olması gerekmektedir. İki değişkenden birinin tahmini, diğer değişkenin geçmiş değerleri kullanıldığında o değişkenin geçmiş değerleri kullanılmadığı duruma göre daha başarılı ise ilk değişken diğerinin nedenidir. Eğer iki değişkende de aynı durum söz konusuysa iki taraflı nedensellik söz konusu olmaktadır (Granger, 1988: 554).

Granger nedensellik testinde ilk olarak bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri daha sonra bağımlı değişkenin optimal gecikmelerinin olduğu model içerisinde, bağımsız değişkenin optimal gecikme uzunluğu belirlenmektedir. Son olarak ise F testi ile iki zaman serisi arasında Granger nedensellik ilişkisi olup olmadığına bakılmaktadır.

Tablo 4'te mali disiplin değişkeni olarak ele aldığımız faiz dışı fazla değişkeniyle enflasyon hedeflemesini gösteren hedeften sapma değişkenleri arasındaki ilişki Granger nedensellik yöntemiyle incelenmektedir. Çalışmanın sonucunda faiz dışı fazla ve enflasyon hedefinden sapma değişkenleri arasında iki yönlü ilişki ikinci gecikmeli dönemde yani 2 aylık süreçte ortaya çıkmaktadır. Yani mali disiplin enflasyon hedeflemesini etkilerken, enflasyon hedeflemesi de mali disipline neden olmaktadır.

**Tablo: 4**  
**Granger Nedensellik Testi Sonuçları**

Nedensellik Yönü	F İstatistiği	Prob
Mali disiplin/Enflasyon hedeflemesi	5.051	0.0081
Enflasyon hedeflemesi/Mali disiplin	4.9287	0.0091

## 7. Sonuç

Ekonomik koordinasyonun nihai hedefi, makro değişkenler üzerinde etkili olan politikaların koordinasyonu yoluyla sosyal refahın artırılabilmesidir. Temel iki politika olarak para ve maliye politikalarının koordinasyonunun sağlanması ile her iki politikanın etkinliğinin artırılması ve her iki politika yoluyla sosyal refah üzerinde ortaya çıkacak etkinin maksimize edilmesi amaçlanmaktadır. Politikalar arasında yaşanabilecek amaçlar arası veya araçlar arası çatışmaların önlenmesi ile her iki politikanın etkinliğinin artması beklenmektedir.

Çalışmada 2006-2014 yılları arasında Türkiye’de aylık faiz dışı fazla ve enflasyon hedefinden saplamalar kullanılmıştır. Mali disiplinin göstergesi olarak kabul ettiğimiz faiz dışı fazla ile enflasyon hedeflemesi arasında iki yönlü etki elde edilmiştir. Teorik olarak enflasyon hedeflemesi sisteminin gerekliliklerinden biri olarak kabul edilen mali disiplinin sağlanması hususu çalışmamızın sonuçları tarafından desteklenmektedir. Buna bağlı olarak Türkiye’de enflasyon hedeflemesi para otoritesi ve maliye politikasını elinde bulunduran hükümet tarafından belirlenmektedir ve çalışmamızda elde ettiğimiz enflasyon hedeflemesi ile mali disiplin arasındaki güçlü ilişki, her iki uygulamanın devam ettirilmesinin faydalı olacağını göstermektedir. Mali disiplinde ortaya çıkacak bir gevşeklik, para politikası rejimi olarak ortaya konan enflasyon hedeflemesinin başarısını olumsuz etkileyecektir.

Mali disiplinin olumsuz sonuçları ekonomide talep cephesinde bir artış ortaya çıkaracak, talepteki artış ile birlikte enflasyon yükselecek ve temel politika aracı olarak kullanılan kısa vadeli faiz oranlarının artmasına neden olacaktır. Faiz dışı fazla hedefinin devam ettirilmesi kamu net borç stokunu olumlu yönde etkilerken, bir yandan merkez bankasının enflasyon hedefini yakalamasına yardımcı olacaktır.

Türkiye’de para maliye politikası arasındaki uyumun sağlanmasına yönelik en somut kurumlardan olan Ekonomi Koordinasyon Kurulu’nun aldığı kararların uygulamaya geçirilmesinin oldukça önemli olduğu çalışmamız sonucunda elde edilen bulgularlar ışığında daha net bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Ekonomi Koordinasyon Kurulu’nun tavsiye niteliğini aşan bağlayıcı kararlarının makroekonomik performansı arttıracığı düşünülmektedir.

## Kaynakça

- Aktaş, Z. & N. Kaya & Ü. Özlale (2010), "Coordination Between Monetary Policy and Fiscal Policy for an Inflation Targeting Emerging Market", *Journal of International Money and Finance*, 29, 123-138.
- Alarслан, M. & P.A. Erdönmez (2000), "Enflasyon Hedeflemesi", *Bankacılar Dergisi*, 35, 14-41.
- Amato, J.D. & S. Gerlach (2002), "Inflation Targeting in Emerging Market and Transition Economies: Lessons After a Decade", *European Economic Review*, 46, 781-790.
- Blinder, A. (1982), "Issues in the Coordination of Monetary and Fiscal Policy", *Nber Working Paper Series*, No. 982.
- Combes, J.L. & X. Debrun & A. Minea (2014), "Inflation Targeting and Fiscal Rules: Do Interactions and Sequencing Matter?" *IMF Working Paper*, WP/14/89.
- Davig, T. & E.M. Leeper & T.B. Walker (2001), "Inflation and Fiscal Limit", *European Economic Review*, 55, 31-47.
- Dennis, R. (2010), "The Inflation in Inflation Targeting", *FRBSF Economic Letter*, 2010-17, June 7, <<http://www.frbsf.org/publications/economics/letter/2010/el2010-17.html>>, 10.07.2015.
- Dickey, D.A. & W.A. Fuller (1981), "Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root", *Econometrica*, 49, 1057-72.
- Dickey, D.A. & W.A. Fuller (1979), "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Eggertsson, G.B. (2010), "Fiscal Multipliers and Policy Coordination", *Federal Reserv Bank of New York*, <<http://www.ny.frb.org/research/economists/eggertsson/preliminary>>, 05.07.2015.
- Ferre, M. (2008), "Fiscal Policy Coordination in the EMU", *Journal of Policy Modeling*, 30, 221-235.
- Gosselin, M.A. (2010), "Central Bank Performance under Inflation Targeting", *Working Paper\ Document de Travail*, 2007-18, Bank of Canada, <<http://www.bankofcanada.ca/wpcontent/uploads/2010/03/wp07-18.pdf>>, 07.07.2015.
- Granger, C.W.J. (1988), "Causality, Cointegration and Control", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 551-559.
- Gujarati, D.N. (1999), *Temel Ekonometri*, (Çev. Ü. Senesen & G.G.Senesen), İstanbul Literatür Yayınları.
- Halaç, U. (2007), "Türkiye'de Para ve Maliye Politikalarının Koordinasyonu", *İktisat, İşletme ve Finans*, 254, 31-47.
- Hanif, M.N & M.F. Arby (2003), "Monetary and Fiscal Policy Coordination", *Munich Personal Repec Archive*, No: 10307, <<http://mpa.ub.uni-muenchen.de/10307>>, 14.06.2015.
- Kadria, M. & M. Aissa (2014), "Implementation of Inflation Targeting and Budget Deficit Performance in Emerging Countries: A Treatment Effect Evaluation", *The Journal of Applied Business Research*, July/August 2014, 30(4), 1077-1089.
- Laurens, B & E.G. Piedra (1998), "Coordination of Monetary and Fiscal Policies", *A Working Paper of International Monetary Fund*, IMF.

- Lucotte, Y. (2012), “Adoption of Inflation Targeting and Taz Revenue Performance in Emerging Market Economies: An Empirical Investigation”, *Economic Systems*, 36, 609-628.
- Matei, A & T. Dogaru (2013) “Coordination of Public Policies in Romania, an Empirical Analysis”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 81, 65-71.
- Meriç, M. & D. Bülbül (2013), *Mali Yapı*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Miles, W. (2015), “Do Inflation Targeting Handcuffs Restrain Leviathan? Hard Pegs vs. Inflation Targets for Fiscal Discipline in emerging Markets”, *Applied Economics Letters*, 14(9), 647-651.
- Minea, A. & R. Tapsoba (2014), “Does Inflation Targeting Improve Fiscal Discipline?”, *Journal of International Money and Finance*, 40, 185-203.
- Nordhaus, W.D. (1994), “Policy Games: Co-ordination and Independence in Monetary and Fiscal Policies”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 139-216.
- Phillips, P.C.B. & P. Perron (1988) “Testing for a unit root in time series regression”, *Biometrika*, 75, 335-346.
- Sherwin, M. (2000), “Institutional Frameworks for Inflation Targeting”, *Reserve Bank of New Zealand: Bulletin*, 63(4), 28-34.
- Svensson, L.E.O. (1997), “Inflation Forecast Targeting: Implementing and Monitoring Inflation Targets”, *European Economic Review*, 41 (6), 1111-1146.
- Şahin, Ö.U. (2014), “Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesinin Kamu Cari (Tüketim) Harcamalarına ve Çıktı Açığına Etkisi”, *Journal of Life Economics*, 2/2014, 115-124.
- Tapsoba, R. (2010), “Does Inflation Targeting Improve Fiscal Discipline? An Empirical Investigation”, CERDI, *Etudes et Documents*.



# 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 20, single spaced pages with the *Times New Roman* 11-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 & Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23).

7. References should appear at the end of the text as follows:

Books: Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, Inc.

Periodicals: Langeheine, B. & U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

Articles in edited books: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", in: P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

Other sources: Central Bank of the Republic of Turkey (2003), *Financial Stability*, Press Release, March 24, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.

Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. Cited web pages should exist at the References with their full address and certain cited date as follows:

....., <<http://www.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 tek aralıkla, *Times New Roman* karakterinde, 11 punto ile ve 20 sayfayı geçmeyecek şekilde yazılmalıdır. e-Posta dışındaki gönderiler kesinlikle kabul edilmemektedir.

3. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar) ın adı; (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kurumun adresi; (iv) en çok 100 kelimelik Türkçe ve İngilizce özet, (v) anahtar sözcükler ile (vi) çalışmanın JEL kodları. 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 & 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. & U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

**Derlemeler:** Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader* içinde, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

**Diğer Kaynaklar:** Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2001), *2002 Yılında Para ve Kur Politikası ve Muhtemel Gelişmeler*, Basın Duyurusu, 2 Ocak, Ankara, <<http://www.tcmb.gov.tr>>.

Chang, R. (1998), "The Asian Crisis", *NBER Discussion Paper*, 4470, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

8. 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.