

İKTİSAT LİTERATÜRÜNE TEORİK VE AMPİRİK KATKILAR

EDİTÖR

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK

YAZARLAR

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK

Doç. Dr. Alper Veli ÇAM

Doç. Dr. Hasan AYAYDIN

Doç. Dr. Sanem BERKÜN

Dr. Öğr. Üyesi. Abdulkadir BARUT

Dr. Öğr. Üyesi Ayhan CESUR

Dr. Öğr. Üyesi Betül YILMAZ

Dr. Öğr. Üyesi Çisel EKİZ GÖKMEN

Dr. Öğr. Üyesi Gülsün NAKİBOĞLU

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet AKYOL

Dr. Öğr. Üyesi Tuğba AKIN

Öğr. Gör. Abdulmuttalip PİLATİN

Öğr. Gör. İpek ÖZENİR

Ahmet AKTUNA

Ahmet Muttalib MİRZAOĞLU

Halim Cem TELERİ

Müşerref ÖNER

Oğuzhan AYAZ



İKSAD
Publishing House

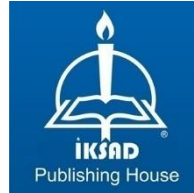
İKTİSAT LİTERATÜRÜNE TEORİK VE AMPİRİK KATKILAR

EDİTÖR

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK

YAZARLAR

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK
Doç. Dr. Alper Veli ÇAM
Doç. Dr. Hasan AYAYDIN
Doç. Dr. Sanem BERKÜN
Dr. Öğr. Üyesi. Abdulkadir BARUT
Dr. Öğr. Üyesi Ayhan CESUR
Dr. Öğr. Üyesi Betül YILMAZ
Dr. Öğr. Üyesi Çisel EKİZ GÖKMEN
Dr. Öğr. Üyesi Gülsün NAKİBOĞLU
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet AKYOL
Dr. Öğr. Üyesi Tuğba AKIN
Öğr. Gör. Abdulluttalip PİLATİN
Öğr. Gör. İpek ÖZENİR
Ahmet AKTUNA
Ahmet Muttalib MİRZAOĞLU
Halim Cem TELERİ
Müşerref ÖNER
Oğuzhan AYAZ



Copyright © 2020 by iksad publishing house
All rights reserved. No part of this publication may be reproduced,
distributed or transmitted in any form or by
any means, including photocopying, recording or other electronic or
mechanical methods, without the prior written permission of the publisher,
except in the case of
brief quotations embodied in critical reviews and certain other
noncommercial uses permitted by copyright law. Institution of Economic
Development and Social
Researches Publications®
(The Licence Number of Publicator: 2014/31220)
TURKEY TR: +90 342 606 06 75
USA: +1 631 685 0 853
E mail: iksadyayinevi@gmail.com
www.iksadyayinevi.com

It is responsibility of the author to abide by the publishing ethics rules.
Iksad Publications – 2020©

ISBN: 978-625-7897-53-2
Cover Design: İbrahim KAYA
June / 2020
Ankara / Turkey
Size = 16 x 24 cm

İÇİNDEKİLER

EDİTÖRDEN

ÖNSÖZ

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK..... 1

BÖLÜM 1

TÜREV ARAÇLAR VE İSLAMİ FİNANS ARAÇLARININ RİSKTEN KORUNMA AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

Dr. Öğr. Üyesi Ayhan CESUR	7
GİRİŞ.....	9
1. TÜREV ARAÇLAR.....	10
2. TÜRKİYE'DE TÜREV PİYASA VE TÜREV ARAÇLARIN GELİŞİMİ	15
3. İSLAMİ FİNANSAL ARAÇLAR	16
4. RİSKTEN KORUNMA AÇISINDAN TÜREV ARAÇLAR VE İSLAMİ FİNANSAL ARAÇLAR	20
5. İSLAMİ FİNANSAL ARAÇLAR VE TÜREV ARAÇLARIN RİSKTEN KORUNMA AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI.....	23
SONUÇ	26
KAYNAKÇA	29

BÖLÜM 2

TASARRUFLARI BELİRLEYEN FAKTÖRLER

Dr. Öğr. Üyesi Tuğba AKIN	31
GİRİŞ.....	33
1. POLİTİK FAKTÖRLER.....	34
2. POLİTİK OLMAYAN FAKTÖRLER.....	51
KAYNAKÇA	79

BÖLÜM 3

ARİMA MODELİ İLE DÖVİZ KURU TAHMİNİ

Halim Cem TELERİ	89
GİRİŞ.....	91
1. LİTERATÜR.....	93
2. ARİMA MODELİ	98
3. ANALİZ VE BULGULAR.....	100
4. SONUÇ	111
KAYNAKÇA	114

BÖLÜM 4

ÇALIŞMA HAYATINDA Z KUŞAĞI

Dr. Öğr. Üyesi Betül YILMAZ	117
GİRİŞ.....	119
1. Z KUŞAĞI	120
2. ÇALIŞMA HAYATINDA Z KUŞAĞI.....	124
3. SONUÇ	140
KAYNAKÇA	143

BÖLÜM 5

EKONOMİK BÜYÜME VE İHRACAT ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BÜYÜME ÇEKİŞLİ İHRACAT YAKLAŞIMI ÇERÇEVESİNDE BÖLGESEL ANALİZİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet AKYOL	149
GİRİŞ.....	150
1. LİTERATÜR.....	156
2. VERİ SETİ VE YÖNTEM.....	162
3. ARAŞTIRMA BULGULARI	172
4. SONUÇ	175

KAYNAKÇA	178
----------------	-----

BÖLÜM 6

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR, LOJİSTİK SÜRECİNDE KULLANIMI VE ELEKTRİKLİ ARAÇLAR İÇİN ARAŞTIRMA ALANLARI

Öğr. Gör. İpek ÖZENİR , Dr. Öğr. Üyesi Gülsün NAKİBOĞLU.....	181
GİRİŞ.....	183
1.ELEKTRİKLİ ARAÇLAR, TARİHÇESİ VE TÜRLERİ.....	184
2. ELEKTRİKLİ ARAÇ KULLANIMININ AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI	189
3. LİTERATÜRDE ELEKTRİKLİ ARAÇLAR	191
4. SONUÇ VE ÖNERİLER	193
KAYNAKÇA	196

BÖLÜM 7

HALKIN BAKIŞ AÇISIYLA BELEDİYELERİN MARKALAŞMASI: KONYA ÖRNEĞİ

Ahmet Muttalib MİRZAOĞLU, Doç. Dr. Sanem BERKÜN	203
GİRİŞ.....	205
KENT MARKALAŞMASI.....	206
MARKA KENT OLMA SÜRECİ.....	209
BELEDİYELERİN MARKALAŞMASI	212
TÜRKİYE'DE MARKA BELEDİYE ÖRNEKLERİ.....	215
HALKIN BAKIŞ AÇISI İLE BELEDİYELERİN MARKALAŞMASI: KONYA ÖRNEĞİ	218
ARAŞTIRMA BULGULARI	220
SONUÇ	226
KAYNAKÇA	229

BÖLÜM 8

İNOVASYON VE FİRMA BÜYÜMESİNDE FİRMA YAŞI ROL OYNAR MI?

**Doç. Dr. Hasan AYAYDIN, Doç. Dr. Alper Veli ÇAM,
Dr. Öğr. Üyesi. Abdulkadir BARUT,
Öğr. Gör. Abdulmuttalip PİLATİN** 233

GİRİŞ.....	235
1. DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE AR-GE HARCAMALARI	238
2. İNOVASYON TÜRLERİ	240
3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI.....	243
4. VERİ SETİ VE METODOLOJİ.....	246
5. SONUÇ	250
KAYNAKÇA	251

BÖLÜM 9

TÜRKİYE'DE DOLAYLI VERGİLERİN ENFLASYON ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: 2006-2018 DÖNEMİ

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK, Müşerref ÖNER	259
1. GİRİŞ.....	261
2. DOLAYLI VERGİLER İLE ENFLASYONUN TEORİK ÇERÇEVESİ	262
3. DOLAYLI VERGİLER İLE ENFLASYON ARASINDAKİ İLİŞKİ	264
4. LİTERATÜR.....	265
5. MODEL VE VERİ SETİ.....	267
6. YÖNTEM.....	268
SONUÇ	271

BÖLÜM 10

İHRACATIN ÇEŞİTLENDİRİLMESİ VE EKONOMİK BÜYÜME: TÜRKİYE-ALMANYA-İTALYA ÖRNEĞİ PANEL REGRESYON ANALİZİ

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK, Ahmet AKTUNA	275
1. GİRİŞ.....	277
2. İHRACATIN ÇEŞİTLENDİRİLMESİ VE EKONOMİK BÜYÜME	279
3. ARAŞTIRMANIN AMACI	281
4. AMPİRİK BULGULAR	284
5. SONUÇ	286
KAYNAKÇA	288

BÖLÜM 11

TÜRKİYE'DE TOPLU KONUT İDARESİ (TOKİ) UYGULAMASI SOSYAL KONUT UYGULAMASI OLARAK DEĞERLENDİRİLEBİLİR Mİ? MUĞLA MENTEŞE İLÇESİ ÖRNEĞİ

Oğuzhan AYAZ, Dr. Öğr. Üyesi Çisel EKİZ GÖKMEN	289
GİRİŞ.....	291
1. BARINMA HAKKININ SOSYAL POLİTİKADAKİ YERİ VE DÜNYADA SOSYAL KONUT UYGULAMALARI.....	292
2. TÜRKİYE'DE SOSYAL KONUT UYGULAMALARININ GELİŞİMİ VE KURUMSAL YAPISI	298
3. ALAN ARAŞTIRMASI VE BULGULARI	307
GENEL DEĞERLENDİRME.....	323
KAYNAKÇA	326

ÖNSÖZ

“İktisat Literatürüne Teorik ve Ampirik Katkılar” adlı bu kitap, İktisat literatüründe yaşanan gelişmelere teorik ve ampirik bir katkı sunmayı amaçlamaktadır. Bu anlamda kitap, üniversitelerin farklı bölümlerinde, farklı üniversite ve kurumda çalışan araştırmacı-akademisyenlerin çalışmalarını bir araya toplamıştır. Kitap, oniki (12) adet bölüm yazısından oluşmaktadır.

Kitabın birinci bölümünde; yazar Ayhan CESUR, “Türev Araçlar ve İslami Finans Araçlarının Riskten Korunma Açısından Karşılaştırılması” adlı çalışmasında, günümüz ekonomik yapısı içinde temel taşları oluşturan finans sistemlerinin yeni ekonomik yapının en büyük zaaflarından olan risk faktörü karşısında klasik finans sistemi ile İslami finans sisteminin araçlarının ne denli etkili olduğunu belirleme amacıyla hazırlanan bu çalışması ile önemli bir boşluğu doldurmaktadır.

Yazar Tuğba AKIN tarafından yazılan “Tasarrufları Belirleyen Faktörler” adlı ikinci bölümde; genel olarak teorik ve uygulamalı çalışmalar incelendiğinde tasarrufları belirleyen faktörlerin iki ana başlık altında toplandığı belirtilmiş, bu faktörlerinde politik ve politik olmayan faktörler olduğu iddia edilmiştir. Bu faktörler geniş ve ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir.

Üçüncü bölümde, yazar Halim Cem TELERİ'nin “ Arima Modeli ile Döviz Kuru Tahmini” çalışması yer almaktadır. Yazar bu çalışmasında; finansal piyasaların gelişimi, söz gelimi türev araçların ortaya çıkmasıyla kayıp-kazanç oranlarının dramatik şekilde artması, diğer

yandan küreselleşmenin etkisiyle her bir kişi ve kurumun girişimci-ithalatçı-ihraç eden-yatırımcı haline gelmesiyle birlikte risk analizlerinin yapılması her zamankinden daha önemli hale geldiğini belirterek, yatırımcılar açısından kur tahminlerini büyük önem kazandığı bir ekonomik hayatta, döviz riskini yönetmek açısından kurumsal düzeyde yapılacak tahminlerde günümüz teknolojisinin verdiği imkânlardan yararlanılarak geliştirilen zaman serisi analiz yöntemi yönteminin döviz kuru tahmininde kullanılabilecek araçlardan birisi olduğu sonucuna varmıştır.

Yazar, Betül YILMAZ tarafından yazılan “Çalışma Hayatında Z Kuşağı” adlı çalışma kitabımızın dördüncü bölümünü oluşturmaktadır. Yazar bu çalışmasında, Z Kuşağının çalışma hayatına bakışını ve çalışma hayatındaki yapısını incelemeyi amaçlamıştır. Bu kuşağın, dijital çalışmaya uygun, birden fazla kariyere sahip olmaya imkân sunan, gerekli eğitim ve geliştirme programı fırsatı sunan, iş-yaşam dengesini oluşturan, esnek çalışmaya uygun, ücret adaletsizliğinin olmadığı, iş güvencesinin olduğu işyerinde ayrımcılık yaşamadığı, mentorluk alabileceği ve yapabileceği, takdir gördüğü, hiyerarşiden uzak, iletişimi yüksek olan ve uluslararası çalışma fırsatı sunan işletmelerde ve işveren/yönetici ile çalışmak istediği sonucuna ulaşmıştır.

Beşinci bölüm, Mehmet AKYOL tarafından yazılmıştır. “Ekonomik Büyüme ve İhracat Arasındaki İlişkinin Büyüme Çekişli İhracat Yaklaşımı Çerçevesinde Bölgesel Analizi: Türkiye Örneği” adlı bu bölümde yazar, ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişkiyi Swazy

Tesadüfi Katsayılar Modeli kullanarak analiz etmeye çalışmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular ekonomik büyümenin ihracatı arttırdığı yönündedir.

Yazarlar İpek ÖZENİR ve Gülsün NAKİPOĞLU, “Elektrikli Araçlar, Lojistik Sürecinde Kullanımı ve Elektrikli Araçlar İçin Araştırma Alanları” konulu altıncı bölüm yazılarında, elektrikli araç tarihçesi verilmiş, elektrikli araç türleri açıklanmış, literatürde elektrikli araçlar üzerine yapılan çalışmaların temel başlıkları örneklerle ifade edilmiş ve literatürdeki boşluklar sıralanarak gelecek çalışmalara önerilerde bulunulmuştur.

Yedinci bölüm, “Halkın Bakış Açısıyla Belediyelerin Markalaşması: Konya Örneği” adlı çalışmalarıyla yazarlar, Ahmet Muttalib MİRZAOĞLU ve Sanem BERKÜN, Konya Belediyesi örneğinde, belediyelerin markalaşma çalışmalarında halkın bakış açısını belirlemek ve yapılabileceklerle dair ipuçları elde etmeyi amaçladıklarını belirtmişlerdir. Literatüre önemli katkısı olacağı kanısındayız.

Sekizinci bölümde, “İnovasyon ve Firma Büyümesinde Firma Yaşı Rol Oynar Mı?” başlıklı çalışmalarında yazarlar, Hasan AYAYDIN, Alper Veli ÇAM, Abdulkadir BARUT ve Abdullmuttalip PİLATİN, çalışmalarında, diğerlerinden farklı olarak Ar-Ge yatırımlarının işletmelerin yaşlarına göre performanslarını nasıl etkilediğine odaklanılarak literatüre katkı sağlamayı amaçladıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca, Panel veri analizi sonucunda; 30 yaşından küçük firmalar ve 31

ile 49 yaş arasındaki firmalar için AR&GE ile büyüme arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmezken, 50 yaş üstü firmalar için AR&GE yatırımlarının büyümeyi pozitif ve istatistiki olarak anlamlı etkilediğini tespit etmişlerdir.

Yazarlar Salih ÖZTÜRK ve Müşerref ÖNER tarafından yazılan “Türkiye’de Dolaylı Vergilerin Enflasyon Üzerindeki Etkisi: 2006-2018 Dönemi” başlıklı onuncu bölüm çalışmasında, dolaylı vergiler ile enflasyon arasındaki uzun dönemli ilişkide birbirlerini ne ölçüde etkiledikleri incelenmiş, dolaylı vergiler ile enflasyon oranları arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Onuncu bölüm, yazarlar Salih ÖZTÜRK ve Ahmet Aktuna “İhracatın Çeşitlendirilmesi ve Ekonomik Büyüme: Türkiye-Almanya-İtalya Örneği Panel Regresyon Analizi” adlı çalışmalarında, ekonomik büyüme ile ihracatın çeşitlenmesi arasındaki ilişkiyi ele alarak, özellikle toplam ihracat içerisinde imalat sanayi ürünleri ihracatının, gıda ürünleri ihracatının, akaryakıt ürünleri ihracatının ve maden ürünleri ihracatının ekonomik büyüme üzerinde etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Literatüre önemli katkıları olan bir çalışmadır.

Onbirinci ve son bölümde ise, yazarlar Oğuzhan AYAZ ve Cisel EKİZ GÖKMEN “Türkiye’de Toplu Konut İdaresi (Toki) Uygulaması Sosyal Konut Uygulaması Olarak Değerlendirilebilir mi? Muğla Menteşe İlçesi Örneği” adlı çalışmalarında, Muğla ili örneğinden hareketle Türkiye genelinde ürettikleri konutların yüzde 86’sının sosyal konut olduğunu belirten Toplu Konut İdaresi ve kamu otoritesinin üretmiş

olduğu konutların sosyal konut uygulaması olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğini incelemiştir.

Bu kitap, akademik anlamda titizlikle üzerinde durulmuş bilimsel analizler içermesi ekseninde ortalama meraklı bir okuyucu için, iktisat alanında bazı konuları mercek altına alma açısından yol göstericidir. İktisat Literatürüne Teorik ve Ampirik Katkılar” adlı bu kitabın, akademik dünyaya önemli bir katkı sağlaması ve iktisat ile ilgilenen bilim camiasına ve özellikle meraklı okuyucular için yararlı olması tek temennimdir. Son olarak önemle belirtmek isterim ki, kitapta yer alan bölüm yazılarıyla ilgili tüm akademik ve hukuki/yasal sorumluluk, tamamen yazarlarına aittir. Onun dışındaki her türlü teknik ve editöryal sorumluluğu, editör üstlenmektedir.

Editör
Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK
Tekirdağ-2020

BÖLÜM 1

TÜREV ARAÇLAR VE İSLAMİ FİNANS ARAÇLARININ RİSKTEN KORUNMA AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

Dr. Öğr. Üyesi Ayhan CESUR¹

Van YYÜ. Üni. Erciş İşletme Fakültesi, ORCID NO: 0000 0003 4305 3930, :
ayhancesur@yyu.edu.tr

GİRİŞ

Finansal işlemlerde risk kaçınılmaz durumlar arasındadır. Ancak insanlar ellerinde bulunan birikimlerini veya varlıklarını yatırdıkları finansal işlemlerde bu riski ortadan kaldırmak veya en aza indirmek gibi bir eğilime sahiptirler.

Klasik finansal piyasalar açısından riskinin en aza indirilmesi veya ortadan kaldırılması çoğu zaman mümkün olmaktadır. Çünkü kişi yaptığı sözleşme ile ana parasını korumakta ve bu para üzerinden aldığı kâr oranıyla kendine belirli bir gelir elde etmektedir. Ancak klasik finansal sistemlerde bu kâr daha çok, yatırılan paranın banka tarafından faiz, kredi ve benzeri şekillerde verilmesi ile elde edilen faizden kaynaklanan bir kârdır. Bununla birlikte küçük maliyetlerle büyük risklerin önlenmesi amacıyla oluşturulan türev araçları da klasik sistemde riskleri ortadan kaldırmaya yönelik araçlar arasında sayılmaktadır.

Günümüz ekonomik piyasaları incelendiği zaman klasik finans sistemlerinin dışında İslami model olarak tanımlanan ve işlemler içinde faiz uygulamasını dışarıda tutan bir sistemin de var olduğu görülmektedir.

Finansal anlamda mevcut risk ortamı İslami model olarak tanımlanan model için de geçerlidir. Ancak bu sistemde yer alan yatırımcıların risklerinin ortadan kaldırılması amacıyla yapabilecekleri faaliyetler oldukça kısıtlıdır. Nitekim bu sistem özü itibarıyla yatırımcıları parasını kiraya veren kişiler olarak değil, bir ortak olarak değerlendirmektedir. Sistemin faizsiz çalışması dolayısıyla ilgili bankalara yatırılan paranın

belirli yatırım araçlarına yönlendirilmesi ile birlikte kâr elde etme gibi bir amaca yönelik faaliyetleri beraberinde getirmektedir. Bu da para yatıran kişilerin ana paralarının dahi risk altında olması durumunu gündeme getirmektedir.

1. TÜREV ARAÇLAR

1.1. Tarihsel Süreçte Dünyadaki Türev Piyasalar ve Türev Araçlar

Türev piyasalarında yürütülen işlemler ve bu işlemlerin tarihsel geçmişi ile ilgili olarak yapılan incelemelerde bu işlemlerin MÖ VII – VI. yüzyıllara tarihlendiği görülmektedir. Bu dönemde Thales tarafından zeytin rekoltesinin önceden hesaplanması ile kiralanan yağhanelerin zeytin hasadından sonra daha yüksek tutara başkalarına kiraya verilmesi bu işlemlerin ilk adımı olarak değerlendirilmektedir. Devam eden süreçte XVII. yüzyılda Hollanda’da lale soğanları ile ilgili olarak vadeli işlemler yapıldığı bilinmektedir. Bu uygulamaların en önemli örneklerinden biri ise ABD’de iç savaş döneminde türev araçların kullanılmasıdır. Dönemde ürün fiyatlarındaki istikrarsızlık riskinin ortadan kaldırılması amacıyla türev araçlarının kullanıldığı görülmektedir (Ural, 2016: 13). Türev piyasalarında ilk vadeli işlemlerin ise yine XVII. yüzyılın sonlarına doğru Japonya’da yapıldığı kaydedilmektedir (Koy, 2018: 24).

Türev araçlar ile devlet tarafından yapılan düzenlemeler sonucunda fiyatlarda stabil yapının oluşturulabilmesi nedeniyle günümüz anlamındaki organize borsaların kuruluşu gecikmiştir (Koy, 2018: 30).

Bu bağlamda vadeli işlem borsalarının ilki 1730 yılında Japonya’da ikincisi ise 126 yılında İngiltere’de kurulmuştur (Koy, 2018: 24). ABD’de ise bu oluşum bir ticaret merkezi mahiyetinde olan Chicago’da gerçekleşmiştir. XIX. yüzyılda ellerindeki ürünleri bu merkeze getiren çiftçiler, arz miktarının artmasına neden olmuş bu nedenle de ellerindeki ürünleri ileri bir tarihte belirlenen fiyatlardan satabilmek için sözleşme yapma yoluna gitmişlerdir. Bu sözleşmeleri güvence altına almak ve tarafların yükümlülüklerini yerine getirmesini sağlamak amacıyla 1848 yılında CBOT (Chicago Board of Trade) kurulmuştur (Ural, 2016: 14). CBOT’un kurulmasıyla sözleşmelerin de belirli bir düzene girdiği görülmektedir. Nitekim oluşumun üstünden on yıl geçmesinin ardından “to arrive” olarak adlandırılan sözleşmeler yapılmaya başlanmış ve bu yeni tip sözleşmelerle hem teslimat hem de fiyat hususları garanti altına alınmıştır. Ancak bu yeni sözleşme tipinde alıcı ve satıcılara belirli bir ödeme karşılığında sözleşmeyi fesih hakkı tanınmıştır (Koy, 2018: 24).

1919 yılına gelindiğinde CME (Chicago Mercantile Exchange) kurularak vadeli işlemlerde kurumsallaşma sağlanmıştır. Bu da alım – satım işlemlerinde hukukî anlamda bağlayıcılığın olmasını beraberinde getirmiştir (Ural, 2016: 14).

1.2. Türev Araç Kavramı

Uluslararası ödeme sistemlerinde yaşanan değişiklik nedeniyle fiyatlardaki dalgalanmalarda artışın yaşanması beraberinde risk yükselişini getirmiştir. Ortaya çıkan bu yüksek risk durumundan

korunabilmek amacıyla “türev araç” kavramı geliştirilmiştir (Ural, 2016: 1).

Riskten kaynaklanan ve korunma amacıyla üretilen türev araçlar, finans risklerin belirlenmesi, ölçülmesi, yönetilmesi vb. amaçlara yönelik olarak geliştirilmiştir (Apak, Uyar, 2011: 8).

Ortaya çıkma şekli ve amacı belirtilen türev araçlarını;

- belirli bir vadeye sahip,
- standart büyüklüğü olan,
- herhangi bir şeyin teslimini içeren

vadeli işlem sözleşmeleri olarak tanımlamak mümkündür (Sayılğan, 2017: 510).

1.3.Türev Araçlarla İlgili Kavram ve Yapılara Örnekler

Türev araçlar genel adıyla bilinen ve riskten korunma amacıyla oluşturulan yapıların farklı başlıklar altında değerlendirildiği görülmektedir. Bu başlıkları aşağıdaki gibi sıralamamız mümkündür.

- **Türev Finansal Araç:** Bir varlık veya malın finansal anlamdaki değerine dayanan ürünleri ifade eder. Bu araca değer kazandıran varlığın fiyatındaki dalgalanmalar araç üzerinde de etkilidir (Yaslıdağ, 2016: 21).
- **Dayanak Varlık:** Dayanak değişken veya referans varlık olarak da adlandırılmaktadır. Sözleşmeye konu olan varlıkların tümü olarak ifade etmek mümkündür (Ural, 2016: 11). Türev sözleşmelerinde yer alan herhangi bir dayanak varlığın bedeli

sözleşmenin bedel miktarı olarak kabul edilir. Bu bağlamda türev araçlarda yer alan “türev” kavramının dayanak varlığın sürekli olarak değişebilmesinden kaynaklandığı yönünde de görüşleri sürülmüştür (Sayılğan, 2017: 37-509). Dayanak varlık veya değişkenin türev araçlar açısından dayanak teşkil etmesi ve bu şekilde piyasalarda işlemlere dâhil olabilmesi için fiyatlarının arz – talep dengesine göre belirlenebilmesi, malın dayanıklı olması, taşıma maliyetlerinin düşüklüğü, fiyat belirlilik durumunun yüksekliği gibi hususlara dikkat edilmektedir (Sağlam, 2017: 21). Bu anlamda kullanılabilir olan varlıklara enerji, maden, kıymetli metaller vb. örnek verilebilir (Koy, 2018: 22-23). Türev ürünler olarak değerlendirilen bu ürünlerin en belirgin özelliği alım satımın önceden yapılmasına rağmen teslimatının veya ürüne dair ödemenin sonraki tarihlerde yapılabilmesidir (Karatepe, 2000: 3).

Türev araçlar finans piyasalarında riske dair faydalarla birlikte kaldıraç avantajı sağlayan araçlar olmaları ile de dikkat çekmektedir. Literatürde türev araçların iki türlü kaldıraç etkisine sahip olduğuna yer verilmektedir. Bu etki kazan – kaybet olarak nitelendirilebilecek olan sözleşmelerden doğan klasik kâr zarar durumunu telafi etmeye yardımcı olur (Ural, 2016: 7). Türev ürünlerde ise klasik sözleşmelere göre tarafların katlanacağı maliyet daha az olacağı için risk de kayıp da daha aza inmektedir. Belirtilen maliyet azlığı ile tarafların az maliyetle yüksek gelirler elde etmesi de söz konusu olabilmektedir (Apak ve Uyar, 2011).

- **Spot Piyasa:** Ticarete ödeme ve teslim gibi esasların aynı anda gerçekleştiği piyasalardır. Bu piyasalarda nakit, çek, bono, poliçe vb. ödeme araçları kullanılmaktadır (Sayılğan, 2017: 36). Londra Borsası, bankalar arası döviz piyasası, interbank piyasası gibi oluşumlar spot piyasalara örnek verilebilir (Ural, 2016: 2- 7).
- **Türev Piyasalar:** İşlem büyüklüğü ve vadesi belli olan, belirli bir sözleşme doğrultusunda varlığın teslim edildiği türev ürünlerden oluşan piyasalardır (Karatepe, 2000: 3). Bu piyasalarda işleme konulan ürünlerin maliyet durumu spot piyasalarda işlem gören aynı ürünlere oranla daha düşüktür (Berk, 2015: 317). Bu piyasalar aracılığıyla geleceğe dair yordamalar da yapıldığı için riskli piyasalar olarak kabul edilirler (Apak, Uyar, 2011: 3). CBT, VOB, CME gibi oluşumlar türev piyasalara örnek verilebilir (Karan, 2013: 19).
- **Örgütlü Piyasalar/Organize Borsalar:** Bu borsalar belirli bir fiziki mekâna sahip olmakla birlikte önceden belirlenen kurallara göre alım – satım yapan ve üyeleri olan borsalardır. Bu borsalarda alım – satım kuralları önceden belirlendiği için tarafların kendi aralarında anlaşma şansları yoktur (Sayılğan, 2017: 39). Alım – satım ve buna bağlı veriler kurallara bağlı olduğu için bu borsalarda risk ve belirsizlik durumu daha azdır (Ceylan, 2000: 325). MKB ve ticari nitelikteki bankalar organize piyasalara örnek verilebilir (Sayılğan, 2017: 39).

2. TÜRKİYE'DE TÜREV PİYASA VE TÜREV ARAÇLARIN GELİŞİMİ

Oluşturulma amacı finansal piyasalardaki riskleri en aza indirmek ve dalgalanmaları azaltmak olan türev piyasaları, Türkiye'de finansal sistem içinde istikrarlı bir yapı oluşturma adına gündeme gelmiştir. Bu alanda Türkiye'deki gelişmeler ilk olarak 1994 yılında Merkez Bankası tarafından döviz forward piyasasının açılması ile başlamıştır. Devam eden dönemde, 1995 yılında, Türkiye'de vadeli işlem ve opsiyon borsası düzenlemesi yapılmış ve bu husus bir yönetmelik ile kurallaştırılmıştır. Yapılan bu düzenlemeler belirtilen dönemlerle sınırlı kalmamış, 1996 ve 1997 yıllarında da devam ederek Türkiye'de türev piyasası faaliyetleri sistemli bir yapıya bürünmüştür (Karatepe, 2000:7).

2001 yılına gelindiğinde Sermaye Piyasası Kurulu kararı ve Devlet Bakanlığı yazısı doğrultusunda SPK Kanunu ile 2001/3025 sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla Türkiye'deki ilk özel borsa olan Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası kurulmuştur. 2001 yılında kurulan Vadeli İşlemler Borsası kuruluşunun bir yıl ardından yani 2002 yılında ticaret siciline kaydedilerek tüzel bir kişiliğe kavuşmuştur. Bunun ardından 2004 yılında yayınlanan Vadeli İşlemler Ve Opsiyon Borsası Yönetmeliği ile bu borsaya dair çalışma koşulları belirlenmiş ve işlemler belirli kurallar çerçevesine yürütülecek şekilde kurallara bağlanmıştır. Yine aynı yıl vadeli işlemler borsası üzerinden yürütülecek olan işlemlere dair esasların belirlenmesinin ardından genelge yayınlayarak borsa işleme başlamıştır (Ural, 2016: 18).

Vadeli İşlemler Borsası; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, İzmir Ticaret Odası, Borsa İstanbul, Garanti Bankası, İş Yatırım Menkul Değerler, Akbank, Vakıfbank, Koçbank, Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşlar Birliği, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası ve Takasbanktan oluşan 11 paydaş ile kurulmuştur. Borsanın kuruluşunda sermayesi 6 milyon liralıdır (Berk, 2015: 295).

2005 yılından 2013 yılına kadar VOB olarak hizmetlerini yürüten kuruluş, 2013 yılına gelindiğinde bütün sermayesiyle BİST bünyesine dahil edilerek Borsa İstanbul Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası adını almıştır ki Türkiye’de vadeli işlemler bu yapı altında gerçekleşmektedir (Ural, 2016: 19).

Vadeli İşlemler Opsiyon Piyasası yapısı içinde; Borsa Yatırım Fonu Türev Pazarı, Döviz Türev Pazarı, Emtia Türev Pazarı, Kıymetli, Elektrik Türev Pazarı, Madenler Türev Pazarı, Yabancı Endeksler Türev Pazarı, Endeks Türev Pazarı, Metal Türev Pazarı, Pay Türev Pazarı, Faiz Türev Pazarı olmak üzere toplamda on adet pazar bulunduğu kaydedilmektedir (Koy, 2018: 49-50).

3. İSLAMİ FİNANSAL ARAÇLAR

Klasik finans sistemlerinde yaşanan gelişmelerle risklerin azaltılmaya çalışılması bankacılık faaliyetlerinde de ivmelenme sağlamış ve bu yapı üzerinde pek çok işlem gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Ancak faiz vb. işlemlerin de yürütüldüğü bankalar dinî yapıların etkisiyle her coğrafyada istenen büyümeyi gösterememiştir. Bu bağlamda bankacılık faaliyetlerinde din faktörünün kısıtlarının göz önüne alınmasıyla İslami finans uygulamalarına göre yeni yapılar oluşturulmaya başlanmıştır.

XX. yüzyılın son çeyreğinde yaşanan bu gelişmelerle büyümeye başlayan İslami finans oluşumlarının gelişim hızı nedeniyle XX. yüzyılın ilk dönemlerinde yatırımcılar bu yapılara yönelmeye başlamıştır. Bu yönelimde İslami finans yapılanmalarının büyüme hızının yanı sıra 2008 yılında yaşanan krizden oldukça az bir etki ile kurtulmaları da belirleyici olmuştur. Bu durum finansal risklerin azaltılması amacıyla oluşturulan yapılara İslami finans araçlarının alternatif olarak görülmesi gibi bir yaklaşımın ortaya çıkmasını da sağlamıştır (Yanpar, 2015: 21).

Esasında İslami finans yapılarının işleyişi incelendiğinde bu yapının da klasik finans yapısında olduğu gibi fon alışverişi esası üzerine kurulduğu görülmektedir. Klasik finans sistemi ile arasındaki fark ise İslami kuralların işleyişte baz alınmasıdır (Yanpar, 2015: 40). Bu nedenle klasik yapıda olduğu gibi fon alışverişinde aracı bir oluşuma ihtiyaç duyulmuştur. Bu ihtiyaç nedeniyle İslami kurallar çerçevesinde fon toplayan katılım bankaları oluşturulmuştur (Özsoy, 2012: 34).

3.1. İslami Yatırım Araçlarının Oluşturulması

Dünya üzerinde bankacılık faaliyetlerinin geçmişi oldukça eskilere dayansa da İslami yatırım araçlarının oluşturulması günümüze yakın bir döneme tekabül etmektedir. 1950’li yıllarda gündeme gelen İslami finans yapılanmaları ve bu alandaki çalışmalar 1963 yılında meyvesini vermiş ve bu tarihte Mısır’da Mit Gamr İslam Bankası’nın kurulması sonucunda resmî bir oluşum gerçekleşmiştir. 1975 yılına gelindiğinde İslam coğrafyasında yer alan sermayenin yine İslam dünyasının yararına kullanılabilmesi amacıyla İslami Kalkınma Bankası

oluşturulmuştur. Bu sayede İslami yapıya uygun finansal sistemin gelişiminin önü açılmıştır (Can, 2015: 111).

3.2. Katılım Bankacılığı

Klasik bankacılıktan farklı olarak bir ortaklık esasına dayanan katılım bankacılığında birikim sahipleri ile banka arasında risk paylaşımı vardır. Diğer bir ifadeyle birikimi alarak değerlendiren banka klasik sistemde tek risk sahibi iken katılım bankacılığında bir ortaklık söz konusu olduğu için iki taraf için de risk vardır (Özsoy, 2012: 115).

İslami finans kuruluşlarının en bariz ve başat örneği olan katılım bankalarının oluşturulmasına dair ilk fikirler 1955 yılında ortaya atılmıştır. Muhammed Uzair tarafından öne sürülen düşüncelerden hareketle başlayan araştırmalar sonucunda katılım bankalarının oluşturulması sürecine girilmiştir. 1975 yılına gelindiğinde profesyonel bir örnek olan Dubai İslam Bankası kurulmuştur (Özsoy, 2012: 65). İlk dönemler Arap coğrafyasında kısıtlı kalan bu bankalar 1980'li yıllardan itibaren Asya ve Pasifik bölgelerine doğru genişleme göstermeye başlamıştır. Bununla birlikte işlem portföyü de genişleyen katılım bankaları bireysel ve ticari bankacılık hizmetlerinin yanında projelerin finansmanı, emtia finansmanları gibi faaliyetleri de işlemleri arasına eklemiştir. Büyüyen ve gelişen katılım bankaları yapısının kontrolü ve ilerlemede düzeni sağlama amacıyla; 1990 yılında İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu, 2002 yılında İslami Finansal Hizmetler Kurulu gibi oluşumlar da faaliyete başlamıştır. Bununla birlikte dünya üzerinde yayılım gösteren katılım bankacılığının Avrupa Kıtası'nda da kurulması gündeme gelmiş ve

2006 yılında Avrupa İslami Yatırım Bankası kurulmuştur (Özsoy, 2012: 66-67).

Türkiye de katılım bankacılığı alanındaki çalışmalara kayıtsız kalmamış ve dünya üzerinde katılım bankalarının oluşturulmaya başladığı ilk andan itibaren çalışmalara estek vermiştir. Bu bağlamda Türkiye’de katılım bankalarına 1983 yılında kanunname ile özel finans kurumları adı altında yer verilmiştir. Bu gelişmenin ardından 1985 yılında ilk katılım bankaları kurulmaya başlanmıştır (Özsoy, 2012: 83-84).

3.3. İslami Finans Kavramı ve İslami Finansal Araçlar

İslami finans olarak adlandırılan sistem klasik finans yapısına benzer bir işleyişe sahip olmakla birlikte bünyesinde hiçbir şekilde faize yer vermeyen sistem olarak tanımlanabilir. Bununla birlikte klasik finans sistemlerindeki tek taraflı sorumluluk İslami finansta fon sahibi ile kurum arasında kâr – zarar ortaklığı şeklinde ele alınır (Can, 2015: 61). Bu sistemde kişi ve kurum arasındaki ilişkide faiz oranları yerine kâr oranları geçerlidir (Orman ve ark., 1987: 86).

İslami finans sisteminde üretim esası emeğe dayanmaktadır. Mevcut birikimlerin üretim faaliyetleri içinde tutulması ve sürekli bir döngü sağlanması esasına göre hareket edilir. Bu bağlamda hem İslami finans sisteminin hem de bu sistem içindeki araçların İslam hukukuna göre şekillendiğini söylemek mümkündür (Orman ve ark., 1987: 89).

4. RİSKTEN KORUNMA AÇISINDAN TÜREV ARAÇLAR VE İSLAMİ FİNANSAL ARAÇLAR

4.1. Risk kavramı ve risk çeşitleri

Risk kavramının lügati manasına bakıldığında oluşması muhtemel tehlike, zarara maruz kalabilme durumu, hasar gerçekleşme ihtimali vb. şekilde tanımlandığı görülmektedir. Ancak en basit tanımıyla risk, gerçekleşmesi istenmeyen olayların meydana gelebilme ihtimali olarak tanımlanabilir. Ancak risk durumu yalnızca gündelik hayata dair somut örneklerle değerlendirilmemelidir. Nitekim finansal anlamda spekülative bir yatırım aracına yönelmek de risk olarak ele alınır. Bu bağlamda risk kavramının iktisadi olarak planlanan sonuç ile ortaya çıkan sonuç arasındaki sapma şeklinde değerlendirildiği de görülmektedir (Bolak, 2004: 3).

Riskin finansal anlamdaki varlığı kaçınılmazken bu durumu göze alarak riske yönelen yatırımcıların da olduğu görülmektedir. Bu noktada yatırımların temel amacının riske bağlı olarak yüksek getiri elde etmek olduğu söylenebilir. Finansal anlamda riskler; çevresel etkilerle oluşan sistematik risk ve yatırımcıdan kaynaklandığı için en aza indirilebilecek olan sistematik olmayan riskler olarak ikiye ayrılır (Ercan, Ban, 2018: 178). Finansal yapı içinde türev araçlarda ortaya çıkan riskler de sistematik risk olarak değerlendirilmektedir. Türev araçlar yatırımcıların, yaptıkları yatırımları sistematik risklerden korumak için kullanılan araçlardır.

4.2. Hedging Kavramı

Hedge olarak bilinen kavram finansal yapı içinde finansmanın küçük bir maliyet karşılığında büyük zararlardan korunmasını ifade etmektedir. Bu bağlamda hedge yapısını risk unsurunun yönetimi şeklinde de değerlendirmek mümkündür (Can, 2015: 62). Hedge uygulaması ise “hedging” olarak adlandırılmaktadır.

Finansal yapıda hedging ile ilgili olarak hedge oranı, baz risk ve hedging maliyeti olarak sıralanan üç farklı boyuttan bahsedilmektedir (Bolak, 2004: 235).

4.2.1. Hedging İşleminin Türev Yatırım Araçlarında Uygulanması

Finans yapısı içinde küçük bir maliyetle zararlardan korumayı sağlayan hedging uygulaması vadeli işlem sözleşmeleri için de mevcut risklerden korunmak isteyen yatırımcıların kullandığı bir işlem olarak değerlendirilir. Hedging yoluyla mevcut riskler, bu riskleri taşıma konusunda istekli olan spekülâtorlere aktarılır. Vadeli işlemlerde sözleşmeyi alan tarafın temel amacı mevcut fiyatı sabit tutarak olası risklerden korunmaktır. Satıcı tarafın temel amacı ise dayanak varlık değerlerini korumaktır. Değer koruma noktasında amaç fiyatların düşmesine engel olmak ve faizden kaynaklı risklerin dayanak varlığın fiyatı üzerindeki etki oluşumunu engellemektedir. Bu işlemlerle koruma sağlama hususu yalnızca vadeli işlemler piyasasında yer alan ürünler için geçerli değildir. Nitekim bu piyasada yer almayan bir ürünün de korunması mümkündür. Bunun için vadeli işlem piyasasında olan ve aralarında yüksek fiyat korelasyonu bulunan farklı bir dayanak

varlık ile bu piyasada olmayan ürünle ilgili vadeli işlem yapılarak koruma sağlanır. Bu işlem “çapraz koruma” olarak da bilinmektedir (Karatepe, 2000: 18- 19).

4.2.2.Hedging İşleminin İslami Yatırım Araçlarında Uygulanması

Finansal uygulamalar ve bu uygulamalar içinde türev ürünlerin İslami yatırımlarla olan uyumuna dair yapılan incelemede bu ürünlerin İslami finansal uygulamalarla uyum sağlaması noktasında büyük engeller olduğu görülmüştür.

Bu konuda araştırma yapanlardan Al – Rifai neredeyse dört yüz yıllık dönemde dünyayı etkileyen krizler üzerinde incelemeler yapmıştır. Yapılan araştırmalar sonucunda incelenen krizler arasında özellikle 2008 yılında gerçekleşen krizin ipotek destekli menkul kıymetlerin türev araç şeklinde piyasaya sürülmesinin sonucunda bir balon oluşturduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışma ilse Al – Rifai türev araçlardan kaynaklanan kayıpların kaldıraç etkisiyle birlikte katlanarak dünya ekonomisi üzerinde nasıl bir etki oluşturduğunu tespit etmiştir. Buna ek olarak kriz sebepleri üzerinde de duran Rifai, krizlerin temel sebepleri içinde yolsuzluk ve sahtekarlık gibi unsurları da saymıştır.

Sonuç itibariyle yapılan çalışmada klasik finans sistemi ile ilgili olarak en büyük sorunun borç sorunu olduğu üzerinde durmaktadır. Ulaştığı bu sorunla ilgili çözüm önerisini de sunan Rifai, bu konunun İslami yatırım araçlarıyla çözülebileceğini savunmuştur. Nitekim bu yatırım araçlarının etik ve paylaşım esaslı değerlere dayanmasının temel problemler açısından önleyici olacağına değinmiştir.

4.3. Türev Araçların ve İslami Yatırım Araçlarının Riskleri

Türev araçlar finansal yapı içinde riskin azaltılması hususunu yatırımcının olası zararını en aza indirebilme yoluyla telafi edebileceği düşünülen uygulamalardır. Bunula birlikte bu uygulamaların İslam'ın bakış açısına göre yanlış olarak değerlendirilen yaklaşımları ve bu nedenle de Müslümanların bu uygulamalara yaklaşmaması nedeniyle İslami yatırım araçları geliştirilerek bu alanda da riskler azaltılmaya çalışılmıştır. Ancak yapılan tüm çalışmalara rağmen her iki yapıda da hâlihazırda riskler olduğundan bahsetmek mümkündür. Bu riskleri;

- Faiz Opsiyonlarından Kaynaklanan Riskler,
- Döviz Opsiyonlarından Kaynaklanan Riskler,
- Swap Sözleşmesinin Taşıdığı Riskler,
- Futures Sözleşmesinin Taşıdığı Riskler,

şeklinde sıralamamız mümkündür.

5. İSLAMİ FİNANSAL ARAÇLAR VE TÜREV ARAÇLARIN RİSKTEN KORUNMA AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

Temel yapılar itibariyle birbiri ile sistematik açısından benzer olmakla birlikte uygulamada ayrılan İslami finansal araçlar ve türev araçlar riskten koruma açısından da farklılıklar arz etmektedir. Bu farklılıkları aşağıdaki tabloda olduğu gibi karşılaştırmalı şekilde sunmamız mümkündür.

Tip	İslami Finansal Araçlar	Türev Araçlar	Tekafül
Sözleşme	İslam'ın kutsal kitabı olan Kur'an'la birlikte hadis, icma, kıyas gibi İslami unsurlar esas alınarak taraflar arasında yapılır.	Yapılacak olan işlemde yasal yükümlülükler doğrultusunda riskten korunma ve kâr amacıyla yapılır. Risk tek taraflıdır.	Teberru esaslıdır. Kâr amacı güdülmez. Tek taraflı bir uygulamadır. Risk taraflar arasında paylaşımlıdır.
Finansman Etiği	Ticarete dayalı finansman ve yardımlaşma esasına dayanır.	Kaldıraç etkisini kullanarak yüksek kâr elde etmek için yüksek risk üstlenme durumu söz konusudur.	Teberru ile toplanan miktarlarla fon oluşturulur. Risk meydana geldiğinde teberru katılımcısına ödeme yapar.
Risk ve Özsermaye Finansmanına Katılım	Finansman sağlama şekli özsermaye veya ortaklıktır. İslami sigorta da bağış yoluyla finanse edilir. Kâr- zarar paylaşımı esastır.	Başka bir varlığın fiyatına bağlı olarak fiyatları belirlenir. Küçük miktarlarla büyük riskler belirlenir.	Teberru ile katılım sağlanır. Fonun riski <u>retkefûl</u> ile aktarılır.
Kâr-zarar Paylaşımı	Çoğu işlem ödünç verenlerin performansından bağımsız, değişebilir getirilere dayanır. Daha büyük risklerin paylaşımı onların daha profesyonelce yönetilmesini zorunlu kılar. Mudiler ve yatırımcılar geleneksel sisteme göre daha yüksek getiri fırsatlarını yakalar.	Tek taraflı bir kazanma durumu söz konusudur. Borç veren tarafın sürekli olarak kazanan taraftır.	Tazminatlar ödendikten sonra artan bakiye dağıtılır. Zarar sonucunda katılımcılara katılım oranlarında tazminat ödenir. Bu yeterli değilse <u>karzı hasen</u> yöntemiyle borç verilir.

Anapara ve Kar Garantisi	Kâr – zarar ortaklığı söz konusu olduğu için anapara garanti altında değildir.	Alınan ya da ödenen prim kadar kâr, swapta anapara garantisi vardır.	Artan bakiye katılımcılara paylaşılır. Kâr ise fonun yatırımlara yönlendirilmesiyle oluşturulur. Anaparanın olduğu gibi iade edilme garantisi yoktur.
Odak noktası	Kârın kaynağı yürütülen ticari faaliyetlerdir.	Ticarete ihtiyaç duyulmaz. Verilen borçlardan ve mevcut kaynaklar üzerinden kâr etme amacına yönelik hareket edilir.	Sigorta
Kaldıraç	Risk paylaşımı ve yardımlaşma esaslı söz konusu olduğu için kaldıraç etkisinden söz edilemez.	Faiz yoluyla haksız bir kazanç sağlanması söz konusudur. Bu şekilde parayı kullanan taraflardan biri kazanırken diğer taraf ödemeler nedeniyle kaybeden pozisyonundadır. Manipülasyon ve spekülasyona açıktır. Açığa satış vardır.	Risk paylaşımı ve yardımlaşma esaslı olduğu için kaldıraç etkisi yoktur. Fakat fonun kâr etmesi yüksek getiri sağlayabilir.

Kaynak: (Yazıcı, 2016: 59 – 79; Kalaycı, 2013: 65 – 66)

SONUÇ

Ekonomik sistemler ortaya çıkışından itibaren gelişim gösteren süreklilik arz eden sistemlerdir. Nitekim üretim ve ticaretin varlığı ve sürekliliği finansal sistemlerin varlığını da zorunlu kılmaktadır.

Ne şekilde olursa olsun ekonomik sistemler içinde belirsizlik olarak nitelendirilen unsurlarının varlığı insanların bu sistemlere yönelmesi noktasında birtakım aksaklıkları yaşanmasına neden olmaktadır. Bununla birlikte yine finans sistemleri içinde belirli inançlara aykırı uygulamaların varlığı insanların birikimlerini finans piyasaları içinde tutmaktansa kendi ellerinde tutmaya gitme yolunu tercih etmelerine neden olmaktadır.

Gelinen noktada günümüze yakın bir tarihte İslam dininin faize karşı duruşu nedeniyle Müslümanların da paralarını finans sistemleri içinde tutabilmeleri ve bu şekilde belirli gelirler elde edebilmelerini sağlamaya yönelik oluşumlar meydana getirilmiştir. Katılım bankaları olarak adlandırılan bu yapılar oluşumundan çok kısa bir süre sonra İslam coğrafyasında yayılım göstermiş ve oldukça büyük katılımcı kitlelerine ulaşmıştır. Katılım bankalarının bu hızlı büyüme ve gelişmesi Avrupalı ülkelerin de dikkatini çekmiş bu sayede katılım bankaları Avrupa içinde de yayılım göstermeye başlamıştır.

Sistemin adı veya türü ne olursa olsun her finans sistemi risk faktörünü barındırmaktadır. Bu bağlamda İslami finans sistemlerinin de klasik finans sistemlerinin de bünyesinde bulunan risk unsuruna karşı birtakım önlemler alındığını görmek mümkündür. Klasik finans sistemleri ile ilgili yapılan araştırmalarda bu finans sistemlerinin faiz ve türev araçlar

denilen birtakım unsurlarla risk unsurunu azaltma veya ortadan kaldırma gibi yöntemlere başvurduğu görülmektedir. Ancak yine bu finans sistemlerindeki risk ile ilgili olarak sistemlerin bünyesinde barındırdığı temel aksaklığın ise yolsuzluk, borç ve benzeri durumlar olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda riskin ortadan kaldırılması amacıyla yürütülen uygulamaların bahsedilen aksaklıkların giderilmesi ile desteklenmesi daha risksiz bir finans oluşumunu ortaya çıkaracaktır.

İslami finans sektörü içinde ise faiz uygulamasına gidilmediği için paradan para kazanma gibi bir durum söz konusu değildir. Bu nedenle İslami finansal sistemde risk faktörünün ortadan kaldırılması pek de mümkün gözükmemektedir. Nitekim sistemin dayandığı esasa bakıldığında, özünde bir kâr – zarar ortaklığına gidildiği de açık şekilde görülmektedir.

Risk faktörü açısından daha tehlikeli görülse de sistemin işleyişi ve dayandığı yatırım esası İslami finans yapısını riskten kurtarabilme noktasında oldukça büyük umut sunabilmektedir. Nitekim geçmişten günümüze değerli metaller, mücevherler, döviz vb. konularda yapılan yatırımların büyük kayıplar oluşturmadığı ancak kısa vadede büyük getirirler de sağlamadığı bilinmektedir. Bu bağlamda katılım bankaları içinde sürdürülen kâr – zarar ortaklıklarında taraflar arasında uzun vadeli kâr ortaklığı veya düşük kâr ortaklığı olarak nitelendirilebilecek yeni sistemlerin geliştirilmesi bu bankaların yatırımlarını daha risksiz alanlara kaydırabilmesin önünü açabilecektir. Bununla birlikte günümüzde katılım bankalarının da kâr payı oranı adı altında ihtiyacı olanlara borç verdiği bir sisteme geçtiğini görmek mümkündür. Bu da

faiz sisteminin farklı bir yönü olmakla birlikte bu bankalardaki mevcut riskin ortadan kaldırılması açısından büyük bir önem taşımaktadır. Yapılan bu yeni uygulama ile hem katılım bankalarının müşteri sayısı artmakta hem de bankalarda yapılan işlemlerin risk unsuru daha düşük hâle gelmektedir. Esasında bu yeni uygulamayı adı değiştirilmiş faiz olarak nitelendirmek hatalı bir değerlendirme olmayacaktır. Nitekim bankaların kâr payı olarak geri istedikleri tutar bankanın yıllık/aylık vb. kârına göre değişkenlik göstermemekte sabit bir ödeme sistemi oluşturmaya yönelik sabit bir orandan oluşmaktadır. Bu bağlamda riskten korunma açısından klasik finans kuruluşları ile İslami finans kuruluşlarının benzer araçlar kullandığı ve bu araçlar arasında isim farkıyla birlikte küçük farklılıklar olduğunu söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Al - Rifai, T. (2017), İslami Finans ve Yeni Finansal Sistem, (çev. Barış Satılmış), Buzdağı, Ankara.
- Apak S., Uyar M. (2011), Türev Ürünler ve Finansal Teknikler, Beta, İstanbul.
- Berk, N. (2015). Finansal Yönetim, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Bolak, M. (2004), Risk ve Yönetimi, Birsen Yayınevi, İstanbul.
- Can, Z. (2015), Finansal İstikrarsızlık ve Kriz: Faizsiz Finans Bir Alternatif Mi?, İktisadi Araştırmalar Vakfı İktisadi İşletmesi Yayınları, İstanbul.
- Ceylan, A. (2000), İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Ercan M. K., Ban Ü. (2018), Finansal Yönetim, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Kalaycı, İ. (2013), “Katılım Bankacılığı: Mali Kesimde Nasıl Bir Seçenek?”, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 9 (19), 51-74.
- Karan, M. B. (2013), Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Karatepe, Y. (2000), Türev Piyasaları, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, Ankara
- Koy, A. (2018), Türev Piyasalar; Emtia Türevleri- Opsiyonlar- Vadeli İşlem Sözleşmeleri, Seçkin, Ankara.
- Orman S. vd. (1987), Para, Faiz ve İslam, İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları.
- Özsoy, M. Ş. (2012), Sağlam Bankacılık Modeli ile Katılım Bankacılığına Giriş, Kuveyt Türk, İstanbul.
- Sağlam, M. (2017), Çizgilerle Türev Ürünler, Nisan Kitabevi, Eskişehir.
- Sayılgan, G. (2017), Soru ve Yanıtlarıyla İşletme Finansmanı, Siyasal Kitabevi, Ankara.

Ural, M. (2016), Türev Ürünler ve Riskten Korunma, Detay Yayıncılık, Ankara.

Yanpar, A. (2015), İslami Finans İlkeler, Araçlar ve Kurumlar, Scala Yayıncılık, İstanbul.

Yasıdağ, B. (2016), Türev Piyasalar ve Analiz Yöntemleri, Seçkin, Ankara.

Yazıcı, R. (2016), “Finansal Krizlerin Önlenmesinde Katılım Bankacılığı Sisteminin Rolü Üzerine Bir Değerlendirme”, Sakarya İktisat Dergisi, 5 (1), 59-82.

BÖLÜM 2

TASARRUFLARI BELİRLEYEN FAKTÖRLER¹

Dr. Öğr. Üyesi Tuğba AKIN²

¹ Söz konusu çalışma yazar tarafından Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında tamamlanan, 2018-DR-009 numaralı “Tasarrufların Makroekonomik Performansa Etkileri: Kuram ve Türkiye Örneği” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

² Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü, Aydın, Türkiye. E mail: tugba.akin@adu.edu.tr

GİRİŞ

Harcama ve tasarruf kararları hem kısa hem uzun dönem makroekonomik analizlerin merkezinde yer alan bir konudur. Harcama dinamikleri ve tasarruf olgusu, kısa dönemde iktisadi dalgalanmaların ve para politikası yönetimlerinin analizinde önemli bir yer tutarken uzun dönemde sermaye stokunun büyüklüğü ile ücretlerin, faizin ve yaşam standardının sonuçlarını belirlemektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler, tasarruf eksikliği problemini yurt dışı sermaye akımları ve dış borçlanma yolu ile çözüme yoluna giderek dışa bağımlılıklarını arttırmakta, ekonomilerini döviz kuru risklerine ve yabancı ekonomik şoklara karşı daha kırılgan hale getirmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin harcama ve tasarruf kararları, kendi içinde coğrafi, kültürel ve alışkanlıklara bağlı olarak değişkenlik gösterse de, tasarruflarının Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) içerisindeki payının gelişmiş ülkelere kıyasla düşük olması, gelişmekte olan ülkelerin ortak sorunudur. Bu ülkelerin tasarruf eksikliği problemi aynı zamanda Ar-Ge ve inovasyona yeterince yatırım yapmalarını ve sürdürülebilir ekonomik büyüme düzeyi yakalamalarını da önemli ölçüde güçleştirmektedir.

Ulusal tasarrufların yetersizliği, ülkelerin sürdürülebilir ekonomik büyüme ve finansal istikrar sağlayabilmesinin önünde büyük bir engeldir. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin gündemini, ulusal tasarrufları artırma yönündeki ekonomi politikaları, önemli ölçüde meşgul etmektedir. Tasarruf alışkanlıkları ülkeler arasında farklılıklar göstermekte; ülkelerin demografik, finansal ve jeopolitik konumlarına

göre değişmektedir. Bu sebeple teorik olarak beklentiler deneysel çalışmalar ile zaman zaman uyumlu olmaya bilmektedir. Genel olarak teorik ve uygulamalı çalışmalar incelendiğinde tasarrufları belirleyen faktörler iki ana başlık altında toplanmaktadır: Politik ve politik olmayan faktörler.

1. POLİTİK FAKTÖRLER

Ekonomi politikaları dolaylı ve dolaysız yönden tasarruf davranışlarını etkileyebilmektedir. Para ve maliye politikaları, Sosyal Güvenlik reformları, finansal serbestleşme, harici borçlanma politikaları ve dış yardım gibi faktörler politik başlık altında incelenmektedir.

1.1. Para Politikaları

Para politikasının en etkin aracı olan faiz ve uygulamalarının tasarruflar üzerindeki etkisi çeşitli çalışmalara konu olmuştur. Mckinnon (1973) tarafından ortaya konan tamamlayıcılık hipotezi faiz oranlarının tasarruf, yatırım ve ekonomik büyüme üzerine etkilerini üç farklı görüşle açıklamaya çalışmıştır:

- Tüm ekonomik birimler yatırımlarını kendi kendilerine finanse etmelidirler.
- Sermaye kısıtlı ve heterojendir. Dolayısıyla yatırım harcamaları, tüketim harcamalarına kıyasla daha bölünmezdir ve yatırımlar para dengesi birikimleri ile finanse edilecektir.

- Finansal Sektörlerin ana konusu kentsel, modern ve ihracatçı endüstrilere kredi sağlamaktır.

Mckinnon (1973) özellikle ilk iki görüşe göre tamamlayıcılık hipotezini geliştirmeye çalışmıştır. Söz konusu hipoteze göre ekonomi birimleri yatırımları gerçekleştirmeden önce parasal dengelerini sağlamalı; parasal ve fiziksel sermaye özünde tamamlayıcı olmalıdır.

Mckinnon tamamlayıcılık hipotezi para talebi fonksiyonunu aşağıdaki şekilde yansıtmaktadır;

$$\left(\frac{M}{P}\right)^d = f\left(\frac{Y}{P}, \frac{I}{Y}, i - \pi^e\right) \quad (1)$$

$$\frac{I}{Y} = f(c, i - \pi^e) \quad (2)$$

Denklem 1’de M; para stoğunu, P; fiyatlar genel düzeyini, Y; nominal geliri, I; brüt yatırımları, i; nominal banka mevduat faiz oranını ve π^e ise; beklenen enflasyon oranını ifade etmektedir. Bu durumda $i - \pi^e$, reel banka mevduat faiz oranını yansıtmaktadır. Reel para talebi $(M/P)^d$ ve ortalama fiziki sermaye getirisi (c) arasındaki pozitif ilişki parasal ve fiziksel sermaye arasında tamamlayıcılık ilişkisi olduğunu ifade etmektedir. Aynı zamanda yatırımın gelir düzeyine oranı (I/Y) ile reel banka mevduat faiz oranı ($i - \pi^e$) da pozitif ilişkili olmalıdır.

Bu durumda faiz oranlarının yatırımlar üzerindeki pozitif etkisinin geçerliliği aşağıdaki koşulların sağlanmasına bağlıdır;

$$\frac{\delta (M/P)}{\delta (I/Y)} > 0; \frac{\delta (I/Y)}{\delta (i - \pi^e)} > 0$$

Fry (1978) tasarruf fonksiyonu ile yatırım fonksiyonunun ikame edilebilir olması gerektiğini belirtmiştir. Yani para talebi ulusal tasarrufların (S_d) bir fonksiyonu olup, aynı zamanda tasarruflarda reel para talebinin bir fonksiyonudur. Bu açıklamalara istinaden para talebi fonksiyonu aşağıdaki şekilde modellenenmektedir;

$$\left(\frac{M}{P}\right)^d = f\left(\frac{Y}{P}, \frac{S_d}{Y}, i - \pi^e\right) \quad (3)$$

Bu modelden hareketle Mckinnon tamamlayıcılık hipotezinin geçerliliği denklem 3' de olduğu gibi, reel para talebi ve tasarruflar arasındaki çift yönlü pozitif etkinin varlığını ölçen önermelerin gerçekleşmesine bağlıdır (Odhiambo, 2005:251);

$$\frac{\delta (M/P)}{\delta (S/Y)} > 0; \frac{\delta (S/Y)}{\delta (M/P)} > 0$$

Shaw (1973), Mckinnon'dan (1973) bağımsız olarak gerçekleştirmiş olduğu çalışmasında tasarruf ve yatırım faaliyetlerinin gerçekleştiği finansal piyasaların gelişmesinin finansal liberalleşme derecesine de bağlı olduğunu vurgulamıştır. Örneğin yüksek faiz oranları yatırım ve tasarruf oranlarının artmasını teşvik ederken, bu durum yatırımların

ortalama verimliliğini yükseltecektir. Bu sayede gelişmiş finansal piyasalar, tasarrufların düşük maliyetler ile yatırımcılara ulaşmasına aracılık etmekte, risk yapısı finansal araçlardaki çeşitlilik sebebiyle kabul edilebilir bir hal almakta ve en nihayetinde operasyonel verimlilik artmaktadır.

Shaw (1973) para talebi denklemine yeni bir faktör ekleyerek; borç aracılığı yaklaşımı ile söz konusu denklemi aşağıdaki şekilde ifade etmiştir;

$$\left(\frac{M}{P}\right)^d = f\left(\frac{Y}{P}, \nu, i - \pi^e\right) \quad (4)$$

Burada ν ; parayı elde tutmanın fırsat maliyeti vektörünü ifade etmektedir. Shaw (1973: 73) servetin ulusal tasarruflar üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu varsaymış ve sonrasında ν yerine devlet tahvillerinin reel getiri oranını (ya da bu orana ulaşamaması durumunda kısa dönem borçlanma oranlarını) modelinde kullanmıştır. Shaw borç aracılığı yaklaşımına göre tamamlayıcılık etkisi geçerli değildir. Çünkü yatırımcılar kendi kendilerini finanse etme durumu her zaman mümkün olmamaktadır (Fry,1978:472).

Mckinnon (1973) ve Shaw'ın (1973) birbirinden bağımsız değerlendirdikleri çalışmalarının ana teması finansal liberalleşmenin gerekli olduğudur. Öyle ki finansal baskının olduğu bir ortamda faiz oranları ve dolayısıyla tasarruflar azalacak, bu durum kaynakların

etkin dağılımını engelleyecek ve yatırımlar ile büyümeyi sınırlandıracaktır (Khan ve Hasan, 1998:582).

Reel faiz oranlarında meydana gelen bir artış ise tasarruf etme eğilimini tetikleyerek, daha fazla yatırımın yapılmasına imkân sağlayacaktır. Para politikası aracı olarak faiz uygulamaları bu sebeple tasarruflar üzerinde etkili ve önemlidir.

Bazı çalışmalar analize konu olan ülkeler için, faiz oranları ve tasarruf eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulurken, aksi çalışmalarda ise söz konusu ilişkinin negatif yönde olduğu sonucuna varmıştır. Mckinnon-Shaw hipotezine göre yüksek faiz oranları olduğu dönemde tasarrufların artması beklenmektedir; ancak bu durum gelir ve ikame etkisine göre farklılık göstermektedir.

Gylfason'a (1993) göre, faiz oranları ve tasarruf eğilimi arasında negatif ya da pozitif ilişkinin varlığı zamanlar arası ikame ve servet etkisinin nispi olarak etkili ve güçlü olmasına bağlıdır. Örneğin gelişen bankacılık sistemi ile borçlanma kısıtının serbestleşmesi tüketim ve tasarrufların esnekliğini artıracak uygun koşulları yaratmıştır. Borçlanma maliyeti olan faiz oranları ise zamanlar arası ikame edebilme koşulunu doğrudan etkilemekte ve bu etkinin gücü tasarruf ve yatırımların artmasına veya azalmasına neden olmaktadır.

Faiz oranlarının yükselmesi ertelenmiş tüketim harcamalarını, ikame etkisi nedeniyle, daha cazip hale getirebilmekte ve tasarrufları azaltabilmektedir. Diğer taraftan faiz oranlarının yükselmesi

borçlanma suretiyle tüketim yapacak bireylerin tüketim harcamalarını ertelemelerine ve tasarruf yapmalarına da sebep olabilmektedir. Kısacası para politikası olarak faizin etkinliği zamanlar arası ikame eğilimine bağlıdır (Hall, 1988:347).

Konuyu gelir etkisi açısından ele aldığımızda ise; hanehalkının net ödünç veren pozisyonunda olması bir başka ifade ile tasarruflarını kazançlı finansal piyasalarda değerlendiriyor olması durumunda, faiz oranlarındaki artış, yaşam boyu gelirin artmasına neden olacak ve bu durum tüketimi artırırken tasarrufu azaltacaktır (Campbell ve Mankiw, 1989: 206). En nihayetinde faizlerin tasarruflar üzerindeki net etkisi, gelir ve ikame etkilerinin büyüklüklerine göre farklılık göstermektedir (Athukorala ve Sen, 2004:494).

1.2. Maliye Politikaları

Kamu tasarrufları ekonominin toplam tasarruflarının önemli bir parçası olarak özel kesim tasarrufları ile birlikte ulusal tasarrufları oluşturmaktadır. Kamu tasarruflarının ulusal tasarruflar üzerinde direkt etkisi olmakla birlikte özel kesimin harcanabilir gelirine doğrudan tesir ederek özel kesim tasarruf oranlarını da etkilemektedir. Maliye politikaları tasarruflara, gelirler politikası (vergi ve teşvikler), harcama politikası (transferler, gelir dağılımı) ve kamu tasarruf politikaları aracılığıyla yön vermektedir.

Cari dönemde vergi oranlarının azaltılması ya da artırılması gibi uygulanan maliye politikaları gelecekteki borç seviyesinin yükseleceğine ya da düşeceğine işaret edecektir. Yani, vergi politikaları var olan borçların ödeme aracıdır. Bu nedenle gelecekte alınması öngörülen vergilerin iskonto değeri değişmeyeceği gibi hanehalklarının tüketim kararlarını etkilemeyeceği için yaşam boyu bütçe kısıtı üzerinde de bir etkisi olmayacaktır (Matur vd, 2012:112).

Tüketimin vergi değişimlerinden etkilenmemesinin sebebi gerçekte özel kesim tasarruflarının (=Harcanabilir Gelir-net vergiler-özel kesim tüketimi) kamu tasarruflarında ki artış veya azalış kadar değişmesidir. Ricardocu denklik hipotezi olarak karşımıza çıkan bu durum alan yazın çalışmalarında çok kez irdelenmiştir.

Ricardocu denklik hipotezi tüketicilerin ve devletin zamanlar arası bütçe kısıtlarını birleştirerek; sürekli gelirin, kamu harcamalarının net indirgenmiş değeri olduğunu öne sürmektedir (Barro,1974:1101). Böylelikle sürekli yükselen kamu tasarrufları azalan özel tasarruflar ile dengelenecek ve ulusal tasarruf değişmeyecektir. Bu hipoteze göre bireyler vergi indirimi politikası sonucu meydana gelecek harcanabilir gelir artışının tamamını tasarruf edeceklerini varsaymakta ve vergi indirimi sebebiyle oluşan açıkların ulusal tasarrufları değiştirmedini varsaymaktadır.

Ancak Bernheim'a (1997:2) göre bu durum yapılan analizin kısa dönem veya uzun dönem olmasına göre değişiklik göstermektedir. Öyle ki uygulanan vergi indirimi politikaları sonucu oluşan kamu

açıkları uzun dönemde sermaye birikimini azaltacaktır. Loayza vd. (2000a:12) çalışmalarında kamu tasarrufu ve açığının özel kesim tasarrufları üzerinde negatif etkisi olduğu varsayımı ile kısa ve uzun dönem olarak ayrı ayrı irdelemiş ve Bernheim (1997) ile benzer şekilde uzun dönemde vergi indirimi politikalarının ulusal tasarrufları azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Her ne kadar söz konusu etki kısa ve uzun dönem arasında önemli farklılıklar gösterse de; bu etki döneme bakılmaksızın ülkeler arasında da farklılık göstermektedir. Örneğin Latin Amerika ülkeleri genel anlamda yüksek borç oranlarına sahip oldukları için Ricardocu denklik hipotezi söz konusu ülkelerde daha geçerlidir. Çünkü bu ülkelerin mali uyum olasılığı diğer gelişmekte olan ülkelere göre daha yüksektir (Debelle ve Faruquee, 1996:5).

Bir diğer taraftan yaşam boyu gelir hipotezinin varsayımlarına göre ekonomiyi, yani tüketimi canlandırma adına uygulanan vergi oranlarını azaltma politikası, kamu tasarruflarını düşürürken, vergi yükünü gelecek nesillere aktarması sebebiyle de özel kesim tasarruf eğilimini negatif yönde etkilemektedir (Feldstein, 1978:486).

Vergi politikalarının tasarruflar üzerindeki etkilerinin gerek ülkeler arası gerekse dönemler arası farklılık göstermesi; diğer bir maliye politikası olan kamu harcamaların azaltılması faktörünün uluslararası çalışmalarda gündeme gelmesine neden olmuştur. Yapılan çalışmalar; vergileri arttırma yöntemi yerine harcamaların azaltılmasının daha

etkili bir yöntem olduğunu göstermektedir (Edwards, 1996:38; Lopez vd., 2000:232).

Kamu harcamalarının kamu tasarruflarından fazla olması durumunda meydana gelen kamu tasarruf açığı ulusal tasarrufu negatif yönde etkileyerek özel kesim tasarrufunun da altına çekecektir (Ball ve Mankiw,1995).

Diğer taraftan Masson, Bayoumi ve Samiei (1998) vergi düşürme veya hükümet harcamalarının artması sebebiyle oluşan kamu açığının özel kesim tasarrufları üzerinde farklı etkilere sebep olabileceğini belirtmiştir. Kamu harcamalarının artması özel kesim kaynaklarını azaltacaktır. Diğer bir ifadeyle, artan kamu harcamaları özel kesim tasarruflarını negatif yönde etkileyecektir. Aynı zamanda hükümet harcamalarının kompozisyonu önem arz etmektedir. Şayet harcamalar üretkenliği yüksek alanlara yatırım yapmak amacı ile yapılıyor ise söz konusu yatırımlar gelecekte vergi ihtiyacını azaltabilir ve özel kesim tasarruflarını olumsuz yönde etkilemeyebilir.

Her ne kadar birbirinden farklı görüşler ampirik olarak desteklense de; genele bakıldığında sürdürebilir bir ekonomik büyüme için gerekli olan finansman kaynağını yani ulusal tasarrufları vergi artışı gibi özel kesimin yükünü artıracak politikalar ile sağlamak yerine; kamu harcamalarını azaltarak sağlamak her anlamda daha sağlıklı bir mali politika olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.3. Sosyal Güvenlik Sistemleri

Sosyal güvenlik sistemleri emeklilik döneminin finansman garantisini sağlaması açısından özellikle özel kesim tasarruflarını belirleyen bir faktördür. Sosyal güvenlik sisteminin bir bütün olarak tasarruflar üzerindeki etkisinin yanı sıra, yapılan çalışmalar irdelendiğinde sosyal güvenlik sistemi modellerinin tasarrufları farklı yönlerde etkileyebildiği gözlenmiştir.

Sosyal güvenlik sistemi olarak yaygın bir şekilde uygulanmakta olan dağıtım modeli (pay-as-you-go) emeklilik sistemi toplanan gelirin aynı dönem harcanmasını öngören bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Söz konusu modelin tasarrufları olumsuz yönde etkilediği varsayımı birçok çalışmaya konu olmuştur (Feldstein, 1980; Edwards, 1996).

Bu sistemde gelir gider transferine konu olan finansmanın ne olduğu önem arz etmektedir. Şayet emeklilik finansmanı emeklilik dışı kamu açıkları azaltılması (cari kuşakların yüksek vergilendirmesi, kamu harcamalarının azaltılması vb.) ile sağlanıyor ise cari kuşakların tasarruf düzeyi azalacaktır (Edwards, 1996:9). Gelecek kuşakların emeklilik finansmanı ise emeklilik dışı kamu açığının artırılması yolu ile finanse edilecek ve bu durum karşısında tasarruf oranlarında kayda değer bir değişim olmayacaktır (Laoyza vd, 2000b:404).

Emeklilik döneminin sosyal güvenlik sistemleri ile finanse edilmesi durumunda tasarruf amacı kalmayacak ve önlem amaçlı yapılan tasarruf kalemlerinde azalma olacaktır (Özcan ve Günay, 2012:7). Diğer bir emeklilik sistemi modeli ise fonlama modeli (fully funded pension system) olarak ifade edilen sistemdir. Gelecekte yapılacak bir harcama için şimdiden karşılık ayrılması esasına dayalı olan bu model bir birikim oluşturulmasına da olanak sağlamaktadır. Thimann ve Dayal-Gulati (1997) fonlama modelinin tasarrufları olumlu yönde etkileyecek bir yöntem olduğunu ve böylelikle bireylerin yaşam boyu oluşacak tüketimlerini finanse etmek için tasarruflarını artıracaklarını vurgulamışlardır. Diğer bir ifade ile sosyal güvenlik sistemleri, tasarrufların emeklilik dönemi için ne kadar önemli olduğu hususunda farkındalığı da arttıran bir faktördür.

Koskela ve Viren (1983) sosyal güvenlik sistemlerinin hanehalkı tasarrufları üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını belirtmiş ve bu durumu üç görüş ile ilişkilendirmişlerdir: Genişletilmiş yaşam boyu gelir görüşü (an extended life cycle view); varlık ikamesi ve uyarılmış emeklilik güdüsü sosyal güvenlik sistemlerinin tasarruf üzerindeki etkisini nötrleştirmektedir. Nesillerarası aktarım görüşüne (a dynastic cross-generation view) göre; sosyal güvenlik sistemindeki hak sahipleri elde ettikleri geliri sonraki nesillere aktaracak ve yeni nesil söz konusu sosyal güvenlik kazancı için yüksek vergiler ödemek zorunda kalacak ve bu durum toplam tasarrufların değişmemesine neden olacaktır. Likidite görüşü, sosyal güvenlik gelirinin vergiler ile finanse edilmesi durumunda artan vergi oranları tüketim üzerinde

negatif etkiye sebep olacak ve emekli aylığı alan kişi likidite kısıtı yaşıyor ise elde ettiği gelirin tamamını tüketmek durumunda kalacaktır. Bu sebeple hanehalkı tasarruflarında bir değişiklik olmayacaktır. Bu üç görüş varsayımı altında sosyal güvenlik sistemleri, tasarruflar üzerinde etkisizdir (Koskela ve Varen, 1983:215).

Cigno ve Rosati (1996), sosyal güvenlik sisteminin dağıtım modeli şeklinde uygulandığı ülkelerde sosyal güvenlik sisteminin denk bütçe yapısı sebebiyle, hak sahiplerinin gelirini finanse etmek için ilave vergi arttırımı uygulanacağını belirtmiştir. Bu durumdan tasarrufların negatif yönde etkileneceğini ve bu sebeple teorik olarak Koskela ve Varen'in (1983) aksine sosyal güvenlik sistemlerinin tasarruflar üzerinde etkili olacağını vurgulamışlardır.

Sosyal güvenlik sistemleri ve uygulama modelleri ülkelere göre farklılık göstermekte ve ülkelerin hanehalkı tasarruflarının uygulanan modeller karşısındaki tepkisi toplumların kültürel yapıları, beklentileri ve alışkanlıklarına göre birbirinden farklı sonuçlar vermektedir. Teorik olarak tek doğru üzerinden değil; uygulamalı çalışmalar ile desteklenen analizler üzerinden genelleme yapmanın faydalı olacağı düşünülmektedir.

1.4. Finansal Serbestleşme

Ülkelerin finansal serbestleşme düzeyleri ve kazançlı finans enstrümanlarının zenginliği tasarrufları doğrudan etkileyen unsurlar içinde yer almaktadır. Mckinnon ve Shaw (1973) finansal baskının etkileri üzerine yapmış oldukları çalışmalar ile finansal serbestleşme olgusunun literatürde irdelenmesi açısından ufuk açıcı olmuş ve ülke ekonomilerinin gelişmişlik düzeyini yakalamaları için reel faiz oranlarının arz ve talep piyasasında belirlenmesi gerekliliğine vurgu yapmışlardır.

Mckinnon-Shaw hipotezine göre rekabetçi piyasalarda belirlenen ve denge noktasına ulaşan faiz oranlarının büyüme üzerindeki etkisi pozitif olacaktır. Aksi halde yapay belirlenen tavan faiz oranları, kaynakların verimli kullanımını engelleyecek, tasarrufları ve sermaye birikimini azaltacaktır. Firmalar finansal baskı nedeniyle sermaye yoğun teknolojilere yatırım yapmak yerine, sübvansede edilebilir fonlama sistemlerine yönelecek ve yüksek verimli projelerden kaçınacaklardır (Gemech ve Struthers, 2003:2).

Finansal piyasaların gelişiminin, tasarruf araçları ile birlikte kredi alımını da kolaylaştırdığı gerçeği özel kesim tasarruflarının azalması ile de sonuçlanabilmektedir. Yaşam boyu tüketimlerini belli bir seviyede tutmak isteyen ve optimal yaşamboyu tüketim düzeyini korumak isteyen bireyler, finansal liberalleşme ve kredi kısıtlamalarının kaldırılması ile borçlanma yolunu tercih edebilmektedirler.

Bu durum bireyler üzerinde iki etkiye sebep olmaktadır (Bayoumi, 1993:1433);

- Geçici Etki; gençlik döneminde kredi imkânı bulamayan yaşlı kesimin finansal serbestleşme ile borçlanma imkânının oluşması; kısa süreli de olsa toplam tüketimde artışa neden olmaktadır.
- Kalıcı Etki; kısmen kısıtlı tüketim imkânından kısıtsız tüketim imkânına geçiş dönemini ifade etmektedir. Özellikle genç nüfus tüketim seviyesini koruyabilmek için daha liberal koşullarda borçlanma imkânı bulmakta bu durumda finansal liberalleşmenin etkisini kalıcı kılmaktadır.

Bunun sonucunda genç nüfusun tasarrufları servet, reel gelir ve demografik etkenler ve faiz oranları gibi faktörler karşısında duyarlı bir hal almaktadır (Bayoumi, 1993: 1434). Böylelikle hanehalkı faiz oranlarındaki gelişime göre tasarruf kararlarına yön verebilmektedir.

Yerel finans piyasaları güçlü bankacılık sektörü ile desteklenerek, sağlam temel yapılar üzerine kurulursa; finansal liberalleşme, ülkelerin yatırımlarını ve dolayısıyla büyümesini olumlu yönde etkileyecektir. Güçlü ve istikrarlı büyüme de uzun dönemde özel kesim tasarruflarını artıracaktır (Ostry ve Levy, 1995:381). Sürdürülebilir büyüme ortamının yakalanamaması durumunda ise finansal serbestleşme ile gelişen menkul kıymetler piyasasının özel tasarruflar üzerindeki etkisi beklenenin aksine negatif olacaktır (Özcan ve Günay, 2012: 12).

Finansal baskının ortadan kalkması ile faiz oranlarını yükselmesi, ücret dışı gelir getiri oranlarını arttıracığı için tasarruf oranlarına olumlu yansıtacaktır (Aron ve Muellbauer 2000: 524). Aynı zamanda uluslararası sermaye piyasalarına erişebilirlik dünya tasarruflarının verimli bir şekilde değerlendirilmesine de olanak sağlamaktadır (Obstfeld, 1998:2)

Finansal serbestleşme istikrarlı ve sağlam ekonomik yapılar ile desteklendiğinde özellikle gelişmekte olan ülkelerin finansal yapılarının gelişmesine ve tasarrufa konu enstrümanların çeşitlenmesine olanak sağlamaktadır.

1.5. Yurt Dışı Borçlanma ve Dış Yardımlar

1990'lı yılların başlarından itibaren gelişmekte olan ülkelerde sermaye hesaplarının serbestleşmesi hız kazanmış; yurt dışı borçlanma son yıllarda tek ve tartışmalı politik reçete olmaya başlamıştır (Aizenman vd, 2007: 684). Bu sayede ulusal kaynakları yetersiz olan özellikle gelişmekte olan ülkeler için dış borçlanma imkânı, bir alternatif finansman biçimi olarak ülkelerin tercihi haline gelmiştir.

Yurt dışı borçlanma ülkeler için finansman sağlama ile birlikte faiz ve döviz kuru riskleri gibi ilave maliyet getirebilmektedir. Söz konusu riskler dış ticaret dengesini de olumsuz yönde etkilemektedir (Büyükkarabacak ve Krause, 2009: 655).

Aynı zamanda borçlanma imkânı tüketimi tetikleyen bir unsur olması sebebiyle, ulusal tasarrufları dışlayarak tasarrufların azalmasına sebep olacaktır (Japelli ve Pagano, 1994; Edward, 1996). Bir başka ifade ile yabancı tasarruflar ulusal tasarrufları ikame edecektir (Obstfeld, 1995). Yurt dışı borçlanma olanakları sebebiyle bireyler gelecekteki tüketimlerini şimdiki zamana yaymakta ve tasarrufu gelecek zamanda yapmayı planlamaktadır. Ancak borçlanma yolu ile yapılan tüketimin geri ödemeleri göz önünde bulundurulduğunda, gelecekte kredi ve faiz geri ödemelerinin tasarrufları ve tüketimi azaltacağı riski karşımıza çıkmaktadır (Demirezen, 2015:4). Bu durum günümüzde tasarrufları olumsuz yönde etkilerken, gelecekte tüketimin azalacağı beklentisi büyüme tahminlerinin aşağı yönlü revize edilmesine sebep olmaktadır. Tasarrufların bir başka belirleyicisi olarak dış yardımlar çoğunlukla gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere, ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeylerini desteklemek amacı ile yapılan bağışları içermektedir. Dış yardımların gelişmekte olan ülkelerin ekonomileri üzerine etkileri hususunda birçok çalışma olup, tasarruflar üzerinde ki etkisi ampirik olarak ilk Griffin (1970) tarafından çalışılmıştır.

Ülkelerin tasarruf oranlarının farklılık göstermesi, yurt dışı borçlanma ve yardımların ülke tasarrufları üzerindeki etkinin de farklılık göstermesine neden olmaktadır. Bu nedenle konu ile ilgili bir genelleme yapmak yanlış olacaktır. Öyle ki tasarruf açığı ve ödemeler dengesinde ciddi problem olan ülkelere orantısız bir şekilde yapılan dış yardımlar, ülkelerin büyüme rakamları üzerinde tasarruflara ve

diğer yabancı kaynak girişlerine göre daha etkili olabilmektedir (Papanek, 1973:129).

Yabancı her türlü sermayenin, tasarruflar üzerindeki etkisinin olumsuz olacağı ve düşük tasarrufların yabancı sermayeye bağımlılığı artıracığı endişesi durumun iyi analiz edilmesi gerekliliğini otaya koymaktadır (Griffin, 1970). Söz konusu bağımlılığın ekonomide zarara yol açması iki unsura bağlıdır (Grinols and Bhagwati, 1976:416). Birincisi hedeflenen tasarruf düzeyine ulaşmak için öngörülen parametreler ve zaman dilimi önem arz etmektedir. Varsayımların aksine yapılan dış yardımlar hedeflenen tasarruf oranına ulaşmayı hızlandırabilir. İkincisi yapılan parametreler üzerinde doğru tahminler yapıp uygulamalı analizler ile irdelemek faydalı olacaktır.

Dış yardımın ulusal tasarruflar üzerindeki etkisi dinamik çerçevede istatistiksel olarak analiz edilmelidir. Yapılan analizler dış yardımların tasarruflar üzerindeki negatif etkisinin yüksek büyüme ile ortadan kaldırılabileceğini göstermektedir (Grinols and Bhagwati, 1976:424). Ancak ülke ekonomilerinin yapılan dış yardımlara bağımlılık derecelerinin artması ve yapılan yardımlara duyulan alışkanlığın çalışma gayretini düşüreceği gerçeği önemlidir ve dikkate alınmalıdır (Gökbunar vd., 2008:162).

2. POLİTİK OLMAYAN FAKTÖRLER

Belirlenen ve uygulamaya konulan politik faktörlerin dışında, makro ve mikro düzeydeki ekonomik faktörlerde tasarruf oranları üzerinde etkili olabilmektedir. Atalet, gelir, büyüme, demografik faktörler, belirsizlik, dış ticaret haddi, likidite kısıtı, kayıtdışı ekonomi, verimlilik düzeyi ve ihracatın ithalata bağımlılığı gibi faktörler bu başlık altında incelenmektedir.

2.1. Atalet (Persistence) Faktörü

Tasarruf oranları diğer ilişkili olduğu faktörler kontrol edildikten sonra bile kendi içinde etkileşim ve durağanlık/ atalet göstermektedir (Loayza vd, 2000b:399). Tasarrufların belirleyici unsurlarında meydana gelen değişimlerin etkileri yıllar sonra ortaya çıkabilmektedir. Diğer bir ifade ile tasarruf oranlarını etkileyen unsurlar uzun dönemde etkili olmakta ve tasarruf oranlarını açıklayan değişken olarak tasarruf oranının bir dönem gecikmeli değeri modelde anlam ifade edebilmektedir.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde bireylerin cari dönemde yapmış oldukları tasarruflar gelecek dönemde tasarruflarının azalmasına neden olabilmektedir (Bhandari vd. 2007:209). Bireyler yaşam boyu elde etmeyi planladığı gelir seviyesine ulaştıktan sonra tasarruf etme eğilimini azaltabilmektedir. Ancak uzun dönemde söz konusu varsayım geçerliliğini yitirebilmektedir. Uzun dönemde bireyler geçmiş dönemlerde yapmış oldukları tasarrufların daha üzerinde

tasarruf eğilimi göstermektedir (Loayza vd, 2000a; Horioka ve Wan, 2007:2080). Bunun sebebi; tasarruf etme eğiliminin bir alışkanlığa dönüşmesi, tasarrufu belirleyen faktörlerde meydana gelen değişmelerin uzun dönemde etkisinin daha hissedilir olması, gelir şoklarına duyarlı ve kredi imkânlarının kısıtlı olduğu ülkelerde artan tasarruf eğilimi gibi etkenler olarak sıralanabilmektedir.

Ulusal tasarrufların kendi içindeki bileşenlerinde durum farklılık gösterebilmektedir. Kamu tasarrufların gecikmeli değerleri özel kesim tasarruflarına göre daha etkili olabilmekte ve bu etki pozitif yönde olabilmektedir (Rijckeghem, 2010:5). Kamu politikalarının belirleyen politika yapıcılar uygulamış oldukları reformların devamlılığını sağlıyor olmasının bu konuda etkili olduğu düşünülmektedir.

2.2. Gelir Etkisi

Gelir ve büyümenin tasarruf üzerine etkisi ve mevcut değişkenler arasındaki ilişki iktisat literatüründe her zaman yer bulmuş temel bir öge olarak karşımıza çıkmaktadır. Çok değişkenli uygulamalı çalışmalarda, kişi başına düşen reel gelirdeki artışın tasarrufları arttırıcı yönde etkilediği sonucuna varılmıştır (Collins,1991; Carrol ve Weil,1994; Edwards,1995; Thimann ve Dayal-Ghulati,1997).

Gelirin tasarruflar üzerindeki etkisi gelişmiş, orta ve yüksek gelir grubunda yer alan ülkelere kıyasla gelişmekte olan ülkelerde daha etkili olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde tasarruflar, gelirden meydana gelen değişimlere daha duyarlıdır (Loayza vd, 2000a:11).

Gelişmekte olan ülkelerde büyüme ile paralel doğrultuda kişi başı gelirin artması tasarrufları önemli ölçüde arttıran bir etken olarak gözlemlenmektedir (Rijckeghem, 2010; Matur vd., 2012: 118). Ancak söz konusu koşul daha çok diğer değişkenlerin (nüfus ve kentleşme oranı gibi demografik faktörlerin) sabit olduğu varsayımı altında geçerli olup, gelir artışından diğer belirleyici faktörlerin de etkilenebileceği göz önünde bulundurulmalıdır (Loayza vd, 2000b: 399).

Gelirde meydana gelen değişimlerin yanı sıra, gelir eşitsizliği de tasarrufları belirleyen bir başka önemli faktör olarak teoriye konu olmuştur. Gelir eşitsizliği fonksiyonel gelir dağılımı olarak da adlandırılan tasarruf ve büyümenin post-keynesyen modelinde önemli bir değişken olarak yer almaktadır (Lewis,1954; Pasinetti, 1962). Kaldor'a (1956) göre sermaye sahipleri çalışanlara göre gelirlerinin daha büyük bölümünü tasarruf edebilmektedir. Fonksiyonel gelir dağılımı ile kişi başı gelirden en yüksek payı alan üst gelir grubu arasında güçlü bir korelasyon bulunmaktadır. Yaşam boyu gelir düzeyi yüksek olan grupların çalışma dönemleri boyunca tasarruf etme eğilimi de yüksek olmaktadır (Dyanan vd., 2000).

Diğer taraftan gelir dağılımındaki eşitsizliğin artışı sermayenin vergilendirilmesi yoluyla gelir adaletsizliğinin dengelenmesini güçleştirmektedir (Alesina ve Rodrik,1991; Bertola,1993: 1189). Vergi yükünün arttırılması ise yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi olumsuz yönde etkileyebilecektir (Alesina ve Perotti, 1996:1219). Gelir eşitsizliği ve tasarruf arasındaki ilişki bütünü ile ele alındığında,

gelirin hanehalkı tasarrufları üzerinde pozitif, tüzel ve kamu kurumlarının tasarrufları üzerinde negatif etki yaptığı ve toplam tasarruflar üzerindeki etkisinin belirsiz olduğu sonucuna varılabilmektedir (Edwards,1995; Schmidt-Hebbel ve Servèn, 2000:430).

Yaşam boyu gelir hipotezine (Modigliani ve Brumberg, 1954) göre, bireyler yüksek gelir dönemlerinde tasarruf etme eğilimde olacaklardır. Sürekli gelir hipotezine (Friedman, 1957) göre ise yüksek kazanç döneminde bireyler gelecek için yüksek gelir beklentisine girecekler ve bu durum bireylerin tasarruf etme gerekliliği duymalarını engelleyecektir. Her iki hipotezde geçici ve sürekli gelirden meydana gelen değişimlerin tüketim (ve tasarruflar) üzerindeki etkisini irdelemekte; birbiri ile çelişen bu iki hipotez uygulamalı çalışmalarda geniş yer bulmaktadır. Elde edilen basit modellenmiş ampirik çalışmalarda bile, sürekli gelir şoklarının tümüyle tüketilmekte, geçici gelir şoklarının ise tümüyle tasarruf edildiği gözlemlenmektedir. Yani geçici gelirden meydana gelen artışların sürekli gelirden meydana gelen artışa göre tasarruflar üzerindeki pozitif etkisinin daha büyük ve etkili olduğu sonucuna varılmıştır (Loayza vd, 2000a:172).

Athukorala ve Sen (2004) yapmış oldukları çalışmada gelir büyümesinin ve gelir düzeyinde meydana gelen değişimlerin tasarruf oranlarında ortaya çıkan değişimin en güçlü açıklayıcısı olduğu sonucuna varmışlardır. Bu sonuç yaşam boyu gelir hipotezini destekler niteliktedir. Netice itibariyle gelirden yaşanan pozitif

gelişmelerin tüketimi ve tasarrufları etkileme oranı diğer belirleyici faktörlerin etkilerine bağlı olarak ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Ancak teorik beklenti gelir artışlarının tasarrufları olumlu yönde etkilemesi şeklindedir.

2.3. Büyüme Etkisi

Basit anlamda sürekli gelir hipotezi yüksek büyümenin (gelecek için yüksek gelir beklentisi sebebi ile) cari tasarrufları azaltacağını öngörmektedir. Ancak yaşam boyu gelir hipotezinde ise büyümenin tasarruf üzerindeki etkisi; bireylerin kazanç profilleri, gelir artışından elde ettikleri faydalar ve borçlanma kısıtlarına göre değişiklik ve belirsizlik göstermektedir.

Modigliani'ye (1970) göre ekonomi büyürken, çalışanlar emeklilik dönemlerini finanse edebilmek için tasarruf etme eğiliminde olacaklar ve bu durum toplam tasarrufların artışına neden olacaktır.

Bosworth'a (1993) göre ise bu durum aksi yönde gerçekleşecektir. Büyüyen ekonomilerde çalışanlar gelecekte elde edecekleri gelirin artacağını bekledikleri için mevcut tüketimlerini arttırma eğilimde olacak ve bunun doğal sonucu olarak da tasarruflar azalacaktır.

Thimann ve Dayal-Gulati' ye (1997) göre, büyüme tasarruflar üzerinde iki sebeple etkili olmaktadır. Birinci etkisi dönemsel açıdan olup, uzun dönemde büyüme ve tasarruflar arasında daha güçlü bir

ilişki gözlemlenmiştir. İkinci etki ise tasarrufların yatırım çıktı düzeyi ile doğrudan ilişkili olması ve dolayısıyla yüksek ulusal tasarrufların yüksek yatırımlara ve büyümeye sebep olması olarak açıklanmaktadır. Burada önemli olana ekonomide yaşanan büyümenin tüketim ağırlık değil; üretim ve ihracat temelli olması ve başarılı büyüme politikaları ile desteklenmesidir (Loayza vd, 2000a: 11). Tüketime dayalı büyüme politikaları tasarrufları olumsuz olarak etkilemekte; sürekli gelir hipotezi ve zamanlararası tüketim teorisi ile uyumlu olarak tasarrufları azaltıcı bir politika olarak karşımıza çıkmaktadır (Matur vd, 2012:106).

2.4. Demografik Faktörler

Yaşam boyu gelir hipotezine göre bireyler gençlik ve düşük gelir dönemlerinde eksi tasarruf yapacaklar, bu durum üretken oldukları yıllarda pozitive dönecek ancak yaşlılık ve emeklilik dönemlerinde ise tekrar eksiye dönecektir. Aynı zamanda bireyler miras bırakma motivasyonuna sahipler ise gelecek kuşaklara bırakmayı planladıkları servet için tasarruf etme eğiliminde olacaklardır. Bu görüşe göre toplam tasarruf olgusunun nüfusun yaş dağılımı, yaşam beklentisi gibi demografik etkenlerden etkilenmesi beklenmektedir. Leff (1969) ve Modigliani (1970) bu etkenleri tasarruf analizlerine dâhil etmişler ve çalışmalarında farklı demografik etkenlerin tasarruf farklılıklarının açıklanması hususunda anahtar değişken olduğu sonucuna varmışlardır. Bu bağlamda demografik etkenleri nüfusun yaş dağılımı, kentleşme oranı, bağımlılık oranları, kadının iş gücüne katılım oranı,

eğitimi düzeyi ve yaşam beklentileri gibi değişkenler olarak sıralanabilir.

Nüfusun yaş dağılımı, bireylerin içinde bulunduğu yaşam dönemine göre tasarruf ve tüketim eğilimlerinde göstermiş olduğu farklı refleksler sebebiyle, önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Bireyler retken oldukları gençlik döneminde gelecek ile ilgili kaygıları yoğun ise tasarruf eğiliminde olmakta, aksi durumda tüketim eğiliminde olabilmektedirler (Modigliani, 1970). Bu bağlamda aynı topluluk içerisinde tüketim ve gelir eşitsizliği yaş arttıka büyümektedir (Deaton ve Paxson,1994:443). Öyle ki toplam gelir eşitsizliğinin uzun vadede gelişimi varlıkların kuşaklar arası nasıl aktarıldığına ve nüfusun yaş yapısına bağımlı hale gelmektedir.

Bireyler yaşam boyu gelir hipotezinde de belirtildiği gibi yaşam döngüsünde buldukları yaş döneminde elde ettikleri gelire doğru orantılı olarak tasarruf etme eğiliminde olmaktadır. Bu sebeple yapılan uygulamalı çalışmalarda nüfusun yaş dağılımı ve bireylerin miras bırakma arzuları tasarrufların bir belirleyicisi olarak karşımıza çıkmaktadır (Menchik ve David,1983; Poterba,1995:5).

ocuk sahibi ailelerde daha yaygın yer bulan miras bakma motivasyonu ile yapılan tasarruflar sonucu elde edilen servet birikimi, çocuksuz ailelere göre daha hızlı azalmakta, elde edilen birikim bir Şekilde gelecek nesiller tarafından daha kolay harcanmaktadır (Hurd, 1987, 1989). Ancak yine de miras bırakma güdüsü ile yapılan tasarruflar, gelecek nesiller için ihtiyati bir önlem olup, özellikle

çocuklu aileler için tasarruf amacı olarak karşımıza çıkmaktadır. Miras bırakma güdüsü ile bireyler daha az kişisel tüketim gerçekleştirmekte ve tasarruf eğiliminde olmaktadır (Kopczuk ve Lupton, 2007:220).

Demografik faktörler başlığı altında irdelediğimiz yaş bağımlılık oranı bir ülkede 15-64 yaş döneminde çalışan her 100 kişinin bakmakla yükümlü olduğu genç (0-14) ve yaşlı (65+) nüfusa oranını ifade etmektedir. Ülkelerin gelişmişlik düzeyini de ifade eden bu oranın yüksek çıkması istenen bir durum değildir. Tasarrufları etkileyen bir kavram olarak da karşımıza çıkan genç ve yaşlı bağımlılık oranları ülkelerin makroekonomi ve mikroekonomi analizlerinde de yer bulmuştur. Yaşlı ve genç nüfusunun bağımlılık oranlarının artması çalışan kesim için ekstra masraf olarak karşımıza çıkmakta ve bu grup sadece tüketici grup olarak nitelendirilmektedir.

Gelişmiş ülkelerde bağımlılık oranının gelişmekte olan ülkelere göre daha düşük olması tasarruflar üzerindeki etkisini belirsiz kılmakta, gelişmekte olan ülkelerde nüfus artış oranı büyük olup, genç nüfus bağımlılık oranının tasarruflar üzerinde egemen etkisi dikkat çekmektedir (Leff, 1969:890). Genç ve yaşlı nüfus bağımlılık oranının artması bireylerin tüketim yükünü de arttırmakta, bu durum tasarruflar üzerinde negatif etkiye sebep olmaktadır (Higgins, 1998:351, Loayza, 2000a:12).

Khan ve Hassan (1998) finansal liberalleşme ve tasarruf ilişkisini analiz ederken demografik değişkenlerin etkisinin önemini ve bu sebeple bağımlılık oranını modellerine dâhil etmiş ve tasarruf fonksiyonunu aşağıdaki şekilde tanımlamışlardır;

$$\frac{S}{Y} = g[\psi, \dot{\psi}, M/P, DR, (S_f/Y)] \quad (5)$$

Modeldeki S/Y ; ulusal tasarrufların milli gelire oranını, ψ ; reel geliri, $\dot{\psi}$; büyüme oranını, DR ; bağımlılık oranını ve (S_f/Y) ise; yabancı tasarrufların milli gelire oranını ifade etmektedir. Özellikle yaşam boyu gelir hipotezine göre, büyüme oranın tasarrufları olumlu etkilediği varsayılmaktadır. Ancak bağımlılık oranı gibi demografik değişkenlerinde bu modele dâhil edilmesi özellikle bağımlılık oranının yüksek seyrettiği ülkelerde farklı sonuçlara sebep olabilmektedir.

Öyleki bağımlılık oranının yüksek olduğu durumlarda her ne kadar büyüme oranı yüksek seyretse de, artan bağımlılık oranı geliri olmayan tüketimi tetiklediği için, tasarruflar azalma eğilimi göstermektedir (Khan ve Hassan, 1998:585). Özellikle çok çocuklu hanhalklarında bu durum daha net gözlemlenmekte söz konusu ailelerde irdelenen tüketim artışı tasarruf yapmalarına engel olmaktadır.

Tasarrufları etkileyen diğer bir demografik faktör ise ülkelerin kentleşme dereceleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Kentleşme oranı şehirlerde yaşayan nüfusun toplam nüfusa oranı olarak tanımlanmaktadır. Yapılan birçok çalışmada kentleşme oranın

tasarruflar üzerindeki etkisi negatif olarak karşımıza çıkmakta, bu durum ihtiyati tasarrufların azalması ile açıklanmaktadır (Loayza, 2000a:107). Kırsal kesimde yaşayan bireyler tarımsal ürünlerden elde edeceği gelirin belirsizliği ve çeşitli sosyal imkânlardan yoksun olmaları sebebiyle daha çok tasarruf etme eğiliminde olmaktadır. Aynı zamanda kırsal kesim üretimleri kentlerin çıktığı düzeyinden daha fazla ise kentleşme oranı arttıkça tasarruf oranlarının düşme olasılığı artmaktadır (Cárdenas ve Escobar, 1998:17). Diğer bir ifade ile toplumu oluşturan grupların üretim çıktısı düzeyleri çeşitlendikçe tasarruf etme eğilimi de artmaktadır.

Diğer değişkenlerin sabit olduğu varsayımı altında kadının iş gücüne katılım oranı aynı zamanda iki gelire sahip hanehalkı sayısını bize vermektedir. Söz konusu kavram hanehalkı tüketim davranışları üzerinde önemli bir etkisi olması sebebiyle tasarrufların belirleyicileri hususunda çalışmalarda yer bulmuştur. Sturm (1983) çalışmasında kadınların iş gücüne katılımı ile tüketici kredilerin artması, ihtiyati açıdan yapılan tasarruf ihtiyacının azalması, evde yapılan üretimin ticari ürün ve servisler ile ikame edilmesi gibi sebeplerle, kadının iş gücüne katılımın tasarrufları azaltıcı bir etken olarak karşımıza çıkarmaktadır. Ancak konuya farklı bakış açıları ve diğer etken değişkenlerde dâhil edildiğinde farklı yorumlar ortaya çıkabilmektedir. Örneğin çalışan annelerin çocuklarının bakımı hususu bakıcı talebini arttırmakta ve bu durum yine kadın nüfus için yeni istihdam kapıları açmaktadır. Çocuk bakımı sektörünün gelişmesi maliyetlerin azalması yönünde olmuş ve bu durum kadınların çalışma

oranının artmasına sebep olmuştur (Chiuri, 2000; Attanasio vd., 2008). Geçmişten günümüze görev başında eğitim; tecrübeyi ve kadınlarının iş gücüne katılımını arttırmıştır. Kadınların iş gücüne katılımı ile ekonomik büyümenin hız kazanması gibi faktörler kadın çalışanların ücretlerinin artmasının önünü açmıştır. Günümüzde fırsat eşitliği kavramının yaygınlaşması ve kabul görmesi ücret farklılıkları arasındaki uçurumların azaltılması hususunda toplumları gerekli reformları yapmaya itmiştir. Kadının toplum içerisinde yetkilendirilmesi (empowerment); ülkelerin kalkınma ve politika hedeflerine ulaşmak için bir araç haline gelmiştir (Nava vd., 2010: 337). Bu sebeple kadın nüfusunun çalışma hayatına katılımı artmış ve çift maaşlı hanehalkları konut ve taşıt sahibi olmak gibi yaşamsal gereklilikler sebebiyle tasarruflarını arttırma eğilimine girmişlerdir.

Toplumlarda giderek eğitimin öneminin ve seviyesinin yükselmesi ile finansal konularda farkındalık artmış ve bu durum yetişkin dönemlerinde bireylerin tasarruflara ve servet birikimi olgusuna bakışını olumlu olarak etkilemiştir. Bu durum eğitim düzeyinin tasarrufları teşvik etmek için güçlü bir araç olduğunun irdelenmesine neden olmuştur. Nitekim Lusardi (2003) yapmış olduğu çalışmasında finansal eğitim ve emeklilik seminerleri gibi bireyleri bilinçlendirme eğitimlerinin yüksek ve düşük eğitime sahip aileler üzerinde olumlu etkisini irdelenmiş ve tasarrufları artırarak finansal ve toplam serveti yükselmesi ile sonuçlandığı bilgisine ulaşmıştır. Bernheim ve Garrett (2003) ise işveren temelli eğitim seminerlerinin, hem genel anlamda

hem de emeklilik dönemi finansmanı için, tasarrufları uyarıcı etkisi olduğu hipotezini savunmuşlardır.

Yaşam beklentisi kavramı, yaşa dayalı geliştirilen tıbbi bakım ve sosyal güvenlik programları gibi kamu politikalarını önemli ölçüde etkileyen bir bileşen olarak karşımıza çıkmaktadır. Dünya Sağlık Örgütü'nün 2015 yılında yayınlamış olduğu istatistiklere göre yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerde 2013 yılında doğan erkek ve kız çocuklarının yaşam ömrü sırasıyla 76 ve 82 olarak beklenmektedir. Bu veriler düşük gelir düzeyine sahip ülkeler için ise 61 ve 64 olarak belirlenmiştir. 1990 yılı doğumlulara göre söz konusu rakamlar düşük gelirli ülkeler için ortalama 10 yıl, yüksek gelirli ülkeler için ise 5 yıl artmıştır. Bu gelişme ve düzelmenin sebebi sadece servet etkisi ile değil aynı zamanda bireylerin bakış açılarının değişmesi ve bu değişimin ekonomik yaşam döngüleri üzerindeki güçlü etkisi ile de açıklanabilir (Hamermesh, 1985:392). Daha iyi gelir düzeyine sahip ülkelerin tedavi ve tanı yöntemlerinde göstermiş oldukları olumlu gelişmeler bireylerin yaşam konforlarına da pozitif yansımaktadır. Yaşam beklentisindeki farklılıklar sürekli gelir, cinsiyet ve sağlık gibi gözlemlenebilir faktörler ile ilişkili olarak tasarruflar üzerinde büyük etkiye sahip olmuştur (De Nardi vd., 2009: 3). Özellikle yüksek gelir düzeyine sahip bireylerin iyi yaşam koşullarına sahip olması sağlıkları ve dolayısıyla yaşam beklentilerini olumlu yönde etkilemekte ve bu durum yaşlılık dönemlerinde aynı koşulları sağlayabilmek adına tasarruf etme eğilimlerini arttırmaktadır (Dyner vd., 2000: 8).

Tıbbi harcamalar yaş ilerledikçe artma eğiliminde olacağı için yaşam beklentisinin yükselmesi bu dönemin finansmanını zaruri kılmaktadır. Bu sebeple beklenti arttıkça bireyler tasarruf eğiliminde olmakta; beklentinin azalması durumunda bireyler tasarruf etmeyi gereksiz bulmakta ve yaşlılık döneminde tıbbi masrafların finansmanında zorluk çekmektedirler. Ülkelerin yaşama beklentisi oranları düşük, orta ve yüksek gelir düzeyi, sağlık koşulları ve karşılaşılan salgın hastalıklarının yoğunluğu ile doğru orantılı olarak farklılık göstermektedir. Söz konusu salgın hastalıklarla mücadele etmede tıp alanındaki ilerlemeler ve küresel müdahaleler önemli rol oynamakta ve bu hastalıklara bağlı ölüm oranlarında düşüş kaydedilmektedir (Acemoğlu ve Johnson, 2006:3). Ancak teknolojinin ilerlemesi, çevre kirliliğinin artması gibi etkenler sebebiyle salgın hastalıklar bulaşıcı olmayan ve dünya genelinde virüs gibi yayılan kanser ve tümör gibi hastalıklara yerini bırakmıştır. He ne kadar günümüzde geçmişe göre ölüm oranları (mortality rate) azalsa da gelecek belirsizliğini korumaktadır.

Diğer taraftan sağlık koşullarında meydana gelen iyileşmeler ile yaşam süresinin uzaması optimal emeklilik yaşını artıracak ve geleneksel görüşün aksine bu durum tasarruf oranlarının azalması ile sonuçlanacaktır (Bloom vd., 2004:4). Yani optimal emeklilik yaşının artması çalışma hayatında geçirilen süreyi arttıracak; çalışan nüfusun artan tüketim harcamaları göz önünde bulundurulduğunda bu durum tasarrufları olumsuz etkileyebilecektir. Ancak bu etki emeklilik dönemindeki boş zaman aktivite fırsatları ile büyük ölçüde

dengelebilir. Çünkü erken emeklilik ile söz konusu fırsatları değerlendirmek, yüksek tasarruf fonlaması ile mümkündür. Yüksek ölüm oranlarının görüldüğü ve beklenen yaşam süresinin azaldığı durumlarda edinilen servetin boşa gitme ihtimali ile tasarrufun getirisi belirsiz olacaktır. Yaşam beklentisi ve ölüm oranlarının azalması bu belirsiz etkiyi azaltacak ve emeklilik için tasarruf olasılığı daha cazip hale gelecektir. Neticede yaşam beklentisine göre düşük beklenti erken emeklilik ve daha az tasarruf sonucuna yola açarken; yüksek yaşam beklentisi çalışılan süreyi artırarak daha fazla tasarruf etme eğilimine yol açabilecektir.

2.5. Belirsizlik Değişkeni

Teorik çalışmalar riskten kaçınan tüketicilerin büyük belirsizliklere karşı önlem almak amacı ile tasarrufu arttırması gerektiğini öngörmektedir (Sandmo, 1970; Skinner,1988; Flodèn, 2006). Belirsizlik bir risk olarak tüketicilerin karşısına çıkmakta; gelir ve sermaye riskleri bireyleri tasarrufa itmektedir. Bireyler belirsizlik riskine karşı ihtiyati güdülerle hareket etmektedir. Ekonomideki istikrarsızlık gelir şoklarını da beraberinde getirmekte ve bu durum tasarruf güdüsünü tetiklemektedir.

Tasarruf ve büyüme üzerine yapılan uygulamalı çalışmalarda makroekonomik belirsizliğin en önemli ölçütü enflasyondur (Loayza vd., 2000b:402). Enflasyonist bir ortamda gelecekteki varlık ve reel gelir düzeyinin belirsizliği enflasyonun tasarruflar üzerinde pozitif bir etkisi olmasına sebep olmaktadır. Nitekim yapılan birçok uygulamalı

çalışmada enflasyon ve hanehalkı tasarruf oranları arasında istatistiksel olarak güçlü bir ilişki bulunmuştur (Horioka ve Wan, 2007:2082). Bireyler belirsizlik verisi olan enflasyonun etkisini azaltabilmek için tasarruf eğilimlerini ihtiyati güdü ile arttırmaktadır (Rijckeghem 2010:16, Matur vd., 2012:108). Ancak mevcut bu ilişki koşullar ve tüketici davranış yapısına göre negatif de gerçekleşebilmektedir. Bireyler reel tüketim düzeyini koruyabilmek adına gelecekte enflasyon beklentisine bağlı olarak, cari dönemde harcamalarını arttırma eğilimi gösterebilirler. Aynı zamanda bazı ülkelerde enflasyon oranlarının istenilen düzeye çekilmesi halinde de benzer durum ile karşılaşmakta ve belirsizliğin ortadan kalkması ile tasarruflara olumlu yansıma beklenirken; aksine ertelenmiş tüketim harcamaları artarak tasarrufların azalma eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir. (International Money Fund [IMF], 2007:36). Bu tüketim artışı tasarrufları baskılayabilmektedir. Özellikle yüksek enflasyon oranı ile uzun süreler mücadele etmiş ülkelerde bu durum ortaya çıkmaktadır. Diğer taraftan yüksek enflasyon oranı finansal getiri oranlarını belirsiz kıldığı için tasarruf oranları azalabilmektedir (Athukorala ve Tsai, 2003:73) .

Nitekim beklentilerden farklı gerçekleşen enflasyon oranları ülkeleri farklı yönlerde etkileyebilmektedir. Gelişmiş ülkelerde enflasyon oranlarındaki artış tasarrufları pozitif etkilerken; gelişmekte olan ülkelerde olumsuz etkilemektedir (Masson vd., 1998:490). Bu durum finansal gelişme düzeyindeki farklılıklar ile de açıklanabilmektedir.

Finansal gelişme düzeyi, güvenilir makroekonomik politikalar ve istikrarlı bir ekonomik ortam belirsizlik değişkenlerinin etkisini geçici kılabilir. Kronik istikrarsızlıklar genişleme eğilimini ya da enflasyonist istikrarsızlığı şiddetlendirebilmektedir (Minsky, 2013: 176).

2.6. Dış Ticaret Haddi Etkisi

Ticaret hadleri gelişmekte olan ülkelerin dış pozisyonlarını belirleyen en önemli dışsal faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Ticaret hadleri ve cari işlemler hesapları arasındaki ilişki üzerine yazılan teorik alan yazın ticaret değişikliklerinin özel tasarrufu nasıl etkilediği üzerine neredeyse tamamen odaklanmıştır (Corden, 1988). Ülkelerin ticaret hadlerindeki olumlu gelişmeler reel gelir düzeylerine yansımakta ve bu sonuç özellikle özel kesim tasarruflarının artmasına yol açmaktadır. Harberger (1950) ve Laursen ve Metzler (1950) etkisi olarak tanımlanan bu teoriye göre, ülkelerin ticaret hadlerindeki iyileşmeler özel kesim tasarruflarını artıcı yönde etkilerken, tersi ticaret şokları ise tasarrufları azaltacaktır (Otto, 2003:161). Diğer taraftan ticaret hadlerindeki değişimlerin tasarruflar üzerindeki etkisi iki nedenle yanıltıcı olabilir. İlk olarak, tüketim-dalgalanmalarının giderilmesi (düzleşmesi) (consumption-smoothing) olarak geçen teoriye göre, bu durum reel gelirin azalmasına ve dolayısıyla tasarrufların olumsuz yönde etkilenmesine sebep olacaktır. Daha geniş bir ifade ile tüketim-dalgalanmalarının giderilmesi (düzleşmesi) hanhalklarının, karşılaşılan gelir şoklarına karşı sürekli gelir

durumundaki tüketimlerini koruyabilmeleri için tasarruflarını yönlendirme güdüsü olarak tanımlanmaktadır (Braeu, 2010:308). Örneğin bireyler gelecek dönemde gelirlerinin artacağı beklentisinde ise kolayca borçlanma yolunu tercih ederek tüketimlerini finanse edecek ve tüketim dalgalanmasına izin vermeyeceklerdir. Tüketim-dalgalanmaları (consumption-tilting) teorisine göre ise, göreceli fiyat artışına bağlı olarak cari tüketim azalacak ve tasarruflar bu gelişme karşısında yükselme eğilimine girecektir. Ülkeler ters ticaret şokları ile karşılaştıklarında (ithal ürünlerin fiyatlarının yükselmesi) yani cari ithalat fiyatlarının gelecekteki fiyat beklentisine göre yükselmesi sonucu karşılaşılan geçici olumsuz ticaret şokları tüketicilerin alımlarını ertelemesine ve daha fazla tasarruf etmesine sebep olacaktır. Ticaret hadlerinde meydana gelen geçici bir şok tüketimde ve buna bağlı olarak tasarruflarda dalgalanmalara yol açacaktır. Kısacası ticaret hadlerinin tasarruflar üzerindeki etkisi tüketim-düzleşmesi ve tüketim-yönlendirmesi motivasyonlarına göre teorik olarak belirsiz sonuç verebilmektedir (Ostry ve Reinhart,1992:501). Ters ticaret haddi durumunun tasarruflar üzerinde ki etkisi, büyük ölçüde ticaret hadlerinde meydana gelen değişmelerin geçici veya kalıcı olması durumuna ve dönemler arası göreceli fiyat değişimlerine bağlı olarak büyük ve küçük olmaktadır. Örneğin sürekli gelir hipotezine göre, geçici negatif dış ticaret şokları ilk etapta tasarrufları olumsuz etkileyecek, şokun etkisi geçtikten sonra durum normale dönecektir (IMF, 2007: 5).

Ticaret serbestliği küreselleşmeye bağlı olarak uluslararası ticaret, brüt tasarruf, yerel ve yabancı sermaye akımları kavramları ile bütünleşmiş çeşitli ekonomik sistemler olarak tanımlanmaktadır (Umer ve Alam, 2015:238). Ülkelerin uygun politikalar ile ekonomilerini uyumlu hale getirerek ve uluslararası ticaret yelpazelerini geniş tutarak bu sistemleri uygulamaya koymasý sayesinde, yatırımlarını, büyümelerini ve dolayısıyla tasarruflarını arttırmaları hedeflenmektedir. Bu sebeple ticaret haddi ile ekonomik büyüme, tasarruf ve yatırım oranları arasında pozitif bir ilişki olması beklenmektedir. Aynı zamanda ticaret serbestliği ülkeler arasında deneyim, beceri ve teknoloji transferini kolaylaştıracak için firmalar arası rekabet artacak ve çalışan kesim yeni iş olanakları bulabileceklerdir (Wolfensohn, 2001).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bazında konu, yorumlanma açısından farklılık gösterebilmektedir. Özellikle 1973 ve 1979 petrol krizleri gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret hadlerini olumsuz etkilemiş ve bu durum tasarruflarının azalmasına neden olmuştur. Gelişmiş olan ülkelerin ürün çeşitliliği ve tek ürüne bağımlı olmaması gibi koşulları bu ülkelerin ekonomik krizleri daha kolay atlatmasına sebep olmaktadır (Masson vd., 1998: 487; Bahmani-Oskooee ve Chakrabarti, 2005: 285).

2.7. Likidite Kısıtı

Likidite kısıtı, bireylerin gelecekte elde edecekleri kazanç karşılık ödünç alabilecekleri tutarın belli bir limitinin olması durumudur.

Diğer bir ifade ile kavram olarak gelecekteki gelir karşılığında borç alınabilecek en fazla cari tüketim veya yatırım miktarını ifade etmektedir. Bireyler borçlanma olanaklarının kısıtlı olduğu bir durumda gelecekteki gelirlerini harcama imkânına sahip olamayacaklar ve tüketimlerini cari gelirlerine göre yaparak gelecekteki harcamaları için tasarruf etme eğiliminde olacaklardır. Bir bakıma borçlanamamak, tüketim ve tasarruf davranışının yaşam boyu elde edilmesi planlanan gelirden çok mevcut gelire bağlı olarak şekillenmesine sebep olacaktır. Borçlanma maliyetleri etkeni dışında elde edilecek ürünlerin (konut, araba vb.) alım maliyetlerinin yüksek olması halinde tüketiciler harcamalarını erteleme eğiliminde olacaktır. Likidite kısıtı tüketimin zamanlar arası ikame edilmesi hususunda da karşımıza çıkmaktadır. Sürekli gelir hipotezindeki görüşün aksine borçlanma/likidite kısıtı tüketim üzerinde olası bir açıklayıcı değişken olarak görülmektedir (Zeldes, 1989:306). Jappelli ve Pagano (1994) yapmış oldukları çalışmalarında ardışık kuşaklar modeli (overlapping-generations model) bağlamında likidite kısıtlamaları ile tasarruf ve büyüme arasındaki ilişkiyi formülize etmeye çalışmışlardır. Teoriye göre ikidite kısıtının olması halinde ilk dönemde kısıtlı borçlanma ve tüketim gelecek dönemlerde daha az borç ödenmesine ve tasarruf edebilme imkânının artmasına neden olacaktır (Japelli ve Pagano,1994: 86).

Diğer taraftan likidite kısıtının sadece makroekonomik değişkenler ile analiz edilemeyeceği görüşü de ilgili literatürde yer bulmuştur. Hanehalklarının tercihleri ve bireysel özelliklerindeki farklar likidite

kısıtı olgusunun tüketici davranışları üzerindeki etkisinin ölçümünü zorlaştırmaktadır (Attanasio, 1995:1533). Fakat küreselleşmenin önemli bir oyuncusu olan finansal liberalleşme olgusunu takiben likidite kısıtının kaldırılması veya gevşetilmesi ile borçlanma imkânlarının artması özellikle ertelenmiş tüketimi tetiklemekte ve tasarrufları olumsuz yönde etkilemektedir (Athukorala ve Tsai, 2003:72).

2.8. Kayıt dışı ekonomi

Kayıt dışı ekonomi kavramı bilinen istatistiki yöntemler ile tahmin edilmeyen ve milli gelir hesaplarına dâhil edilemeyen gelir yaratıcı ekonomik faaliyetlerin tümünü ifade etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin ortak sorunu olarak karşımıza çıkan bu kavram daha çok mal ve hizmet akımlarının belgelendirilmemesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Kayıt dışı ekonominin yoğun olduğu ülkelerde elde edilen ekonomik göstergeler gerçeği yansıtmadığı için, ülkeler doğru ekonomik planlamadan yoksun olmakta, gelir adaletsizliği ve toplumsal refah hızla azalmaktadır.

Kayıt dışı ekonomiye sahip ülkeler öncelikle vergi kaçakçılığı üzerinde durmuşlardır. Çünkü vergi gelirindeki yetersizlikler devletlerin, kamu harcamaları için daha çok borçlanmasına ve gelecekte elde etmeyi planladığı geliri önceden harcamasına sebep olmaktadır. Bugün elde edilemeyen vergi, gelecek nesiller için ilave vergi yükü olarak karşımıza çıkmaktadır. Bireyler ve firmalar nefsi

tutumları sebebiyle günü kurtarıırken, geleceklerini borç altına aldıklarından habersizdirler.

Kayıt dışı ekonominin milli gelir hesabını nasıl etkilediğini irdeleyebilmek için milli gelir hesaplama yöntemini üretim faktör gelirlerine göre ele almak yerinde olacaktır. Bu kapsamda Eğilmez (2012) çalışması izlenerek oluşturulan model;

$$\text{Milli Gelir}(Y) = \text{Ücretler}(w) + \text{Rant}(r) + \text{Faiz}(i) + \text{Kar}(k) \quad (6)$$

Denklem 6' da yer alan her bir kalemi kayıt dışı (KD) ve kayıt içi (Kİ) olarak iki bölüme ayırdığımızda denklemi aşağıdaki şekilde yazabilmekteyiz;

$$Y_{KD} + Y_{Kİ} = w_{KD} + w_{Kİ} + r_{KD} + r_{Kİ} + i_{KD} + i_{Kİ} + k_{KD} \quad (7)$$

Denklem 7'de özetlediğimiz kayıt dışı gelir olabilecek kalemleri incelediğimizde; ücret geliri kaleminde kamu sektöründe kayıt dışılık olmayacağı için özel kesimde söz konusu durum iki türlü olabileceği görülmektedir. Birincisi çalışanın kayıt dışı tutulması sebebiyle hem Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) priminin hemde gelir vergisinin milli gelir hesabı dışında bırakılması; ikincisi çalışanın gelirinin bir kısmının kayıt dışı tutulması (diğer bir ifade ile ücretinin elde ettiğinden düşük gösterilmesi) sebebiyle vergi gelirinin ve dolayısıyla milli gelirin düşük hesaplanmasıdır. Rant gelirlerinde kayıt dışılık özellikle kira gelirlerinin düşük gösterilmesi ya da gelir idaresine hiç beyan edilmemesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Faiz geliri bankalar aracılığıyla elde edildiği için bu kaleminde kayıt dışı olabilme ihtimali

mümkün gözükmemektedir. Kar kalemi ise kayıt dışı olmaya en müsait unsur olarak değerlendirilmektedir.

Diğer taraftan kayıt dışı ekonominin, kayıt içi ekonominin müşterisi olduğu unutulmamalıdır (Işık ve Acar, 2003:130). Neticede elde edilen gelirin tüketilen kısmı harcama olarak; tasarruf olan kısmı da banka veya menkul kıymetler borsasında değerlendirilerek sisteme dâhil ediliyor ve kayda giriyor demektir. Ancak ülke riskinin ve ekonomik belirsizliğin arttığı ekonomilerde bu durum toplum genelinde yastık altı olarak tabir edilen bir tutuma dönebilmektedir. Neticede elde edilen tasarruf kayıt dışı olmaya devam etmektedir. Belirsizlik ve risk ortamı kayıt içi ekonomiden elde edilen tasarrufların da ekonomide değerlendirilmesini riske sokabilmektedir (Uluyol, 2011: 173-174). Tasarrufun finans kurumları dışında altın ve döviz olarak el altında değerlendirilmesi halinde ülke finansman kaynaklarını, büyüme ve gelir sağlayacak sektörlerde kullanmaktan mahrum kalmaktadır.

2.9. Verimlilik

Ekonomide mevcut kaynakların kıtlığı, ülkeleri daha az girdi ile daha fazla üretim yapabilmenin olanaklarını araştırmaya itmektedir. Bu kapsamda literatürde geniş yer bulan verimlilik kavramı ortaya çıkmış; özellikle emek yoğun üretim yapan gelişmekte olan ülkeler için çalışanların iş ile ilgili aldıkları eğitimin üretime doğrudan etkisi uygulamalı analizlere konu olmuştur (Dearden vd., 2006:398). Öyle ki

eğitimin verimlilik üzerindeki etkisi, neredeyse tamamen eğitimin ücretler üzerindeki etkisini tahmin etmeye odaklanmıştır.

Ücret ve verimlilik arasındaki ilişki emek ve sermayenin gelir dağılımının yanı sıra istihdam edilen nüfusun yaşam standardının da önemli bir belirleyicisidir. Emeğin marjinal verimliliği teorisine göre emek arttıkça üretim artacak, ancak emeğin marjinal verimliliği giderek azalacaktır. Eğer ücretler verimlilik kadar yükselirse, emeğin gelir içerisindeki payı değişmeden kalır (Feldstein, 2008: 592). Bu sayede yüksek gelir elde edebilen çalışanlar yaşam standardı koşulları iyileşmesi sebebiyle tasarruf edebilir hale gelebilirler. Ancak verimliliğin düşük olması durumunda bu ücretlere olumsuz yansiyacak, emeğin gelir içerisindeki payı değişmese de, emeğin yaşam standardı negatif etkileneceği için tasarruf edebilme imkânı azalacaktır.

Emek ve verimlilik arasındaki güçlü ilişki gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki farkı daha iyi analiz edebilmemizi sağlamaktadır. Örneğin Micheal Kremer (1993) düşük seviyeli denge tuzakları konusuna ışık tutan O-Ring teorisi ile yoksulluk tuzağı kavramını yüksek gelirli ve düşük gelirli ülkeler arasında karşılaştırmalı olarak analiz etmeye çalışmıştır. O-Ring teorisinin en önemli özelliği üretim modelinde girdiler arasında güçlü bir tamamlayıcılık olduğunu varsaymasıdır.

O-Ring teorisinde firmanın üretim iş akış süreci için n tane görev bulunmakta ve her bir görev için q düzeyinde beceri gerekmektedir

($0 < q < 1$). Beceri ne kadar yüksek ise ($1'$ e yakınsa), görevin başarı ile tamamlanma olasılığı yüksek olacaktır (Todaro ve Smith, 2012:176). Üretim n tane görevin q düzeyde üretilmesi sonucu oluşmakta ve burada firmaların özelliklerine göre değişen yeni bir değişken B modele dâhil edilmektedir. Bu bilgiler ışığında ve her bir firmanın iki işçi çalıştırdığı (i ve j) varsayımı altında O-Ring üretim fonksiyonu aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir;

$$Bf(q_i q_j) = q_i q_j \quad (8)$$

B çarpanı denklemde kolaylık sağlaması için 1 olarak kabul edilmektedir. Model aynı zamanda üç önemli varsayımı dikkate almaktadır;

- Firmalar riske karşı tarafsızdır.
- Emek piyasasında tam rekabet vardır.
- İşçi istihdamı esnek değildir. İşçiler ücretten bağımsız olarak çalışmaktadır.

Görüleceği üzere üretim fonksiyonunda pozitif çeşitlilik arzeden bir eşleşme (positive assortative matching) söz konusudur (Todaro ve Smith, 2012: 177). Yani yüksek beceriye sahip çalışanlar ile düşük beceriye sahip çalışanlar, kendi beceri grupları ile birlikte çalışmaktadır. Böylelikle kendisi gibi yetenekli iş gücü ile çalışan işçiler daha üretken olacaktır. Rekabet ortamında işçilerin ücreti ne kadar verimli ve üretken oldukları ile doğru orantılıdır.

Örneğin dört işçinin olduğu bir firmada, iki işçinin yüksek beceriye (q_H), iki işçinin ise düşük beceriye (q_L) sahip olduğunu varsayalım. Modele göre yüksek iş gücünün bir arada düşük iş gücünün bir arada eşleştiği durumda, eşleşme varsayımı olmadığı durumuna göre, daha üretken olmakta ve yüksek üretim düzeyi sağlamaktadır (Todaro ve Smith, 2012: 177).

$$q_H^2 + q_L^2 > 2q_H q_L \quad (9)$$

Denklem 9, ekonomide ve firmalarda daha çok iş gücü içinde hesaplanabilir; ancak sonuç değişmeyecektir. En nihayetinde elde edilen en verimli sonuç işçilerin becerilerine göre sınıflandırılması olacaktır. O-Ring modeli daha çok kazanç elde edebilmek ve toplum refahının bütün bireylere eşit olarak yansımada yolunu açıklamaktadır. Eğitimli ve becerileri doğrultusunda geliştirilmiş bireyler hep birlikte çalışarak daha verimli olmakta ve bunun sonucunda yüksek üretim ve gelir elde edebilmektedirler. Yüksek gelire tasarrufa ayrılan daha çok pay demektir.

Endüstriyelleşme sürecini tamamlamış olan gelişmiş ülkeler analiz edildiğinde, bu süreç ile yüksek verimlilik ve ücretin son derece ilişkili olduğu ve endüstriyelleşmenin ulusal ekonomik güç ile modernizasyonun ayırıcı özelliği olduğu gözlemlenmektedir (Todaro ve Smith, 2012: 66). Bu süreci tamamlayamayan gelişmekte olan ülkelerin ekonomileri, tarım ve değerli maden gibi temel ihrac ürünlerine bağımlı olmaktadır. Bu sebeptendir ki farklı beceri düzeylerine sahip ülkeler arasında ücret ve verimlilik farklılıkları da

büyük olacaktır (Kremer, 1993:573). Bu durum ülkeler arasında nitelikli iş gücü göçüne sebep olacak, gelişmekte olan ülkeler rekabet gücü düşük ürünler üretecek ve ekonomik gelişme düzeyleri sınırlı kalacaktır.

2.10. İhracatın İthalata Bağımlılığı

Dünya genelinde önemli bir problem haline gelen ham madde kıtlığı; özellikle üretiminde hammadde bağımlılığı yüksek olan ülkeleri zorlamaktadır. Gelişmiş olan ülkeler ağırlıklı olarak hammadde ihtiyacı duyarken, gelişmekte olan ülkeler hammadde alımının yanı sıra teknoloji yetersizlikleri sebebiyle ara mamül ithalatına da ihtiyaç duymakta ve bu durum üretimde ithalata bağımlılıklarını arttırmaktadır. Gelişmiş ülkelerde ki firmalar kaynak kısıtı problemine, hammadde ve iş gücü açısından zengin gelişmekte olan ülkelerde yatırım yapmak suretiyle çok uluslu şirket yapısına geçerek çözüm yolu bulmaya çalışmıştır (Fujita, 1995: 184; Hollenstein, 2005: 432).

Gelişmekte olan ülkelerin üretim yapabilmeleri için zorunluluk haline gelen ithalat, sadece yurt içi satışları değil yurt dışı satışları da doğrudan etkilemektedir. Hammadde ve enerji üretimi açısından dışa bağımlı olan gelişmekte olan ülkelerin, Ar-Ge ve inovasyon konusundaki eksiklikleri de yaşadıkları sorunun katlanarak büyümesine neden olmaktadır. Ülkelerin iç tüketim ve dışa satımda ithalata bağımlılıklarının artması ve bu bağımlılığın ihracat kalemleri içerisindeki payının yükselmesi, ülkelerin çeşitli ekonomik riskler

karşısında kırılmasını arttırmaktadır. Özellikle üretim sektöründe ithalatın payının artması üretimden elde edilen katma değerden ithalatın daha fazla pay almasına neden olmakta, üretim için yapılan ithalatın üretiminde değerinden daha fazla artması ise ithalat yapılan ülkeye gelir transferi anlamına gelmektedir (Özlale ve Karakurt, 2012:13).

Dünya ekonomisinde meydana gelen gelişmeler örneğin hammadde fiyatlarının artması, ithalatçı ülkelerin ihracat maliyetlerinin yükselmesine sebep olmaktadır. Dünya piyasasındaki yoğun rekabet karşısında ihracat satış fiyatlarına bu durumu yansıtamayan ülkeler daha az gelir elde etmekte, ithal tüketimlerinin artması sebebiyle daha az tasarruf etmektedirler. Konuyu bireyler bazına indirgediğimizde ise ihracat gelirlerinin azalması reel ücretlere olumsuz yansımakta ve bu durum karşısında bireyler daha az tasarruf yapmaktadır (Zaouali, 2007:202-203). Genel denge teorisine göre tasarruf açığı cari işlemler açığının dengeleyici unsuru olup, üretim yapısında ithalat bağımlılığının artması ihracat gelirlerinin sabit olduğu bir ortamda cari işlemler açığının artmasına ve dolayısıyla tasarruf açığının da artmasına neden olacaktır.

Diğer taraftan teknoloji eksikliği yaşayan ülkelerin, hızlı bir şekilde yeni teknoloji ithal etmeleri, dünyada ki teknolojik gelişmelere çabuk adaptasyon sağlayacak ve bu durum ülkelerin büyümelerine ve daha çok tasarruf edebilmelerine imkan verecektir (Carrol vd., 2000: 351). Ancak burada önemle vurgulanması gereken, ülkelerin yeni teknoloji

ithalatını Ar-Ge ve innovasyon yatırımları destekleyerek daha ileriye götürebilmeleri, bağımlılıktan direkt üretim yapabilen pozisyona gelebilmeleridir. Büyümenin ve dolayısıyla tasarrufların devamını bu anlayış sağlayacaktır.

Günümüz koşullarında ülkelerin birbirilerine üretim ve hammadde bazında bağımlı olmamaları ülke kaynaklarının farklılıkları göz önüne alınırsa pek de mümkün gözükmemektedir. Burada önemli olan ithalata bağımlılık düzeyini kabul edilebilir oranlara çekmek için, ülkelerin üretimlerinde yerli katkı payını, istihdam, yatırım ve yurt içi katma değerini arttırmasıdır (Ersungur vd., 2011:2). Aynı zamanda alternatif yerli enerji kaynakları üretimi teşvik edilmeli ve telafi edici ihracat gelirlerini arttıracak politikalar üretilmelidir (K-Şenesen ve Şenesen, 2001:425). Sürdürebilir ekonomik büyümeyi tasarruf açığı ve cari açık sorunu olmadan sağlayabilmek için üretimde, ithalata bağımlılık oranının azaltılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Acemoglu, D. S. & Johnson, J. R. (2006). Understanding prosperity and poverty: geography, institutions, and the reversal of fortune. in *Understanding Poverty*, ed. Banerjee, AV, R. Benabou, and D. Mookherjee.
- Aizenman, J., Pinto, B. & Radziwill, A. (2007). Sources for financing domestic capital—is foreign saving a viable option for developing countries? *Journal of International Money and Finance*, 26.5, 682-702.
- Alesina, A. & Perotti, R. (1996). Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review*, 40.6, 1203-1228.
- Alesina, A. & Rodrik, D. (1991). Distributive politics and economic growth. NBER, No. w3668.
- Aron, J. & Muellbauer, J. (2000). Personal and corporate saving in South Africa. *The World Bank Economic Review*, 14.3, 509-544.
- Athukorala, P.C. & Sen, K. (2004). The determinants of private saving in India. *World Development*, 32.3, 491-503.
- Athukorala, P. C. & Tsai, P. L. (2003). Determinants of household saving in Taiwan: growth, demography and public policy. *The Journal of Development Studies*, 39.5, 65-88.
- Attanasio, O. P. (1995). The intertemporal allocation of consumption: theory and evidence. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 42. North-Holland.
- Attanasio, O. P., Low, H. & Sanchez-Marcos, V. (2008). Explaining changes in female labor supply in a life-cycle model. *The American Economic Review*, 1517-1552.

- Bahmani-Oskooee, M. & Chakrabarti, A. (2005). Openness, size, and the saving–investment relationship. *Economic Systems*, 29.3, 283-293.
- Ball, L. & Mankiw, N.G. (1995). What do budget deficits do? NBER No. w5263.
- Masson, P. R., Bayoumi, T. & Samiei, H. (1998). International evidence on the determinants of private saving. *The World Bank Economic Review*, 12.3, 483-501.
- Barro, R. J. (1974). Are government bonds net wealth? *The Journal of Political Economy*, 1095-1117.
- Bayoumi, T. (1993). Financial deregulation and household saving. *The Economic Journal*, 103.421, 1432-1443.
- Bernheim, B. D. (1997). The adequacy of personal retirement saving: issues and options. *Facing the age wave*, 30-56.
- Bertola, G. (1993). Market structure and income distribution in endogenous growth models. *American Economic Review*, 83.2, 1184-99.
- Bhandari, R., Dhakal, D., Pradhan, G. & Upadhyaya, K. P. (2007). Determinants of private saving in South Asia. *South Asia Economic Journal*, 8(2), 205-217.
- Bloom, D. E., Canning, D. & Moore, M. (2004). The effect of improvements in health and longevity on optimal retirement and saving. NBER, No. w10919.
- Bosworth, B. (1993). *Saving and Investment in a Global Economy*. Brookings Inst Press.
- Braeu, R. (2010). Consumption tilting and the current account: evidence from Canada. *International Review of Economics & Finance*, 19.2, 304-312.
- Büyükkarabacak, B. & Krause, S. (2009). Studying the effects of household and firm credit on the trade balance: the composition of funds matters. *Economic Inquiry*, 47.4, 653-666.

- Campbell, J. Y. & Mankiw, N. G. (1989). Consumption, income and interest rates: reinterpreting the time series evidence. NBER Macroeconomics Annual, Volume 4. MIT Press, 185-246.
- Cárdenas, M. & Escobar, A. (1998). Saving determinants in Colombia: 1925–1994. *Journal of Development Economics*, 57(1), 5-44.
- Carroll, C. D., Overland, J. & Weil, D. N. (2000). Saving and growth with habit formation. *American Economic Review*, 341-355.
- Carroll, C. D. & Weil, D. N. (1994). Saving and growth: a reinterpretation. In *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40, 133-192). North-Holland.
- Chiuri, M. (2000). Quality and demand of child care and female labour supply in Italy. *Labour*, 14, 97-118.
- Cigno, A. & Rosati, F.C. (1996). Jointly determined saving and fertility behaviour: theory, and estimates for Germany, Italy, UK and USA. *European Economic Review*, 40.8, 1561-1589.
- Collins, S. M. (1991). Saving behavior in ten developing countries. In *National saving and economic performance* (pp. 349-376). University of Chicago Press.
- Corden, W. M. (1988). Trade policy and macroeconomic balance in the world economy. IMF Working Paper 88/101.
- De Nardi, M., French, E. & Jones, J. B. (2009). Life expectancy and old age savings. NBER No. w14653.
- Dearden, L., Reed, H. & Reenen, J. V. (2006). The impact of training on productivity and wages: evidence from British panel data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 68.4, 397-421.

- Deaton, A. & Paxson, C.(1994). Intertemporal choice and inequality. *Journal of Political Economy*, 102(3), 437-467.
- Debelle, G. & Faruqee, H. (1996). What determines the current account? a cross-sectional and panel approach. IMF Working Paper No. 96/58, 1-42.
- Demirezen, Ö. (2015). Türkiye’de Kredilerin Özel Tüketim Harcamalarına Etkisi. Uzmanlık Tezi, T.C. Kalkınma Bakanlığı, Yıllık Programlar ve Konjonktür Değerlendirme Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Dynan, K. E., Skinner, J. & Zeldes, S.P.(2000). Do the rich save more? NBER, No. w7906.
- Edwards, S. (1995). Why are saving rates so different across countries? an international comparative analysis. NBER, No. w5097.
- Edwards, S. (1996). Why are Latin America's savings rates so low? an international comparative analysis. *Journal of Development Economics*, 51.1, 5-44.
- Eğilmez, M. (2012, Mayıs). Kayıt Dışı Ekonomi. Kendime Yazılar. 01 Ekim 17 2015 tarihinde <http://www.mahfiegilmez.com/2012/05/kayt-ds-ekonomi.html> adresinden alınmıştır.
- Ersungur, Ş. M., Ekinci, E.D. & Takım, A. (2011). Türkiye ekonomisinde ithalata bağımlılıktaki değişme: girdi-çıktı yaklaşımıyla bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25.
- Feldstein, M. (1978). The rate of return, taxation and personal savings. *The Economic Journal*, 88.351, 482-487.
- Feldstein, M. (1980). International differences in social security and saving. *Journal of Public Economics*, 14.2, 225-244.
- Feldstein, M. (2008). Did wages reflect growth in productivity? *Journal of Policy Modeling*, 30.4, 591-594.

- Flodén, M. (2006). Labour supply and saving under uncertainty. *The Economic Journal*, 116(513), 721-737.
- Fry, M. J. (1978). Money and capital or financial deepening in economic development? *Journal of money, credit and banking*, 10(4), 464-475.
- Friedman, M. A. (1957). *Theory of the Consumption Function*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Fujita, M. (1995). Small and medium-sized transnational corporations: trends and patterns of foreign direct investment. *Small Business Economics*, 7.3, 183-204.
- Gemech, F. & Struthers, J. (2003). The Mckinnon-Shaw hypothesis: thirty years on: a review of recent developments in financial liberalization theory. *Development Studies Association (DSA) Annual Conference, Glasgow, Scotland: 1-25.*
- Griffin, K. (1970). Foreign capital, domestic savings and economic development. *Bulletin Of The Oxford University Institute of Economics & Statistics*, 32.2, 99-112.
- Grinols, E. & Bhagwati, J. (1976). Foreign capital, savings and dependence. *Review Qf Economics and Statistics*, 58, 416-24.
- Gökbunar, R., Özdemir, H. & Uğur, A. (2008). Küreselleşme kısıcındaki refah devletinde sosyal refah harcamaları. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(2), 158-173.
- Gylfason, T. (1993). Optimal saving, interest rates, and endogenous growth. *The Scandinavian Journal of Economics*, 517-533.
- Hall, R. E. (1988). Intertemporal substitution in consumption. *Journal of Political Economy*, 96 (2), 339-357.

- Hamermesh, D. S. (1985). Expectations, life expectancy, and economic behavior. *Quarterly Journal of Economics*, 10, 389-408.
- Harberger, A. C. (1950). Currency depreciation, income, and the balance of trade. *Journal of Political Economy*, 58, 47-60.
- Higgins, M. (1998). Demography, national savings, and international capital flows. *International Economic Review*, 343-369.
- Hollenstein, H. (2005). Determinants of international activities: are SMEs different? *Small Business Economics*, 24.5, 431-450.
- Horioka, C.Y. & Wan, J. (2007). The determinants of household saving in China: a dynamic panel analysis of provincial data. *Journal of Money, Credit and Banking*, 39.8, 2077-2096.
- Hurd, M. D. (1987). Savings of the elderly and desired bequests. *The American Economic Review*, 298-312.
- Hurd, M. D. (1989). Mortality risk and bequests. *Econometrica: Journal of The Econometric Society*, 779-813.
- International Monetary Fund (2007). Safe to save less? assessing the recent decline in Turkey's private saving rate. *Turkey Selected Issues IMF Country Report,07/364*.
- Işık, N. & Acar, M. (2003). Kayıtdışı ekonomi ölçme yöntemleri. boyutları, yarar ve zararları üzerine bir değerlendirme. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21.
- Jappelli, T. & Pagano, M. (1994). Saving, growth, and liquidity constraints. *The Quarterly Journal of Economics*, 83-109.
- Kaldor, N. (1957). A model of economic growth. *The Economic Journal*, 67.268, 591-624.

- Khan, A. H. & Hasan, L. (1998). Financial liberalization, savings, and economic development in Pakistan. *Economic Development and Cultural Change*, 46(3), 581-597.
- Kopczuk, W. & Lupton, J.P. (2007). To leave or not to leave: the distribution of bequest motives. *The Review of Economic Studies*, 74.1, 207-235.
- Koskela, E. & Viren, M. (1983). Social security and household saving in an international cross section. *The American Economic Review*, 73.1, 212-217.
- Kremer, M. (1993). The O-ring theory of economic development. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 551-575.
- K-Şenesen, G. G. & Şenesen, Ü. (2001). Reconsidering import dependency in Turkey: the breakdown of sectoral demands with respect to suppliers. *Economic Systems Research*, 13(4), 417-428.
- Laursen, S. & Metzler, L. A. (1950). Flexible exchange rates and the theory of employment. *Review of Economics and Statistics*, 32, 281-99.
- Leff, N. H. (1969). Dependency rates and savings rates. *The American Economic Review*, 59.5, 886-896.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22.2, 139-191.
- Loayza, N., Schmidt-Hebbel, K. & Servén, L. (2000a). What drives private saving across the world? *Review of Economics and Statistics*, 82.2, 165-181.
- Loayza, N., Schmidt-Hebbel, K., & Servén, L. (2000b). Saving in developing countries: an overview. *The World Bank Economic Review*, 14(3), 393-414.
- Lopez, J. H., Schmidt-Hebbel, K. & Servén, L. (2000). How effective is fiscal policy in raising national saving? *Review of Economics and Statistics*, 82.2, 226-238.

- Lusardi, A. (2003). Saving and the effectiveness of financial education. Pension Research Council, WP2003-14.
- Masson, P. R., Bayoumi, T. & Samiei, H. (1998). International evidence on the determinants of private saving. *The World Bank Economic Review*, 12.3, 483-501.
- Matur, E. P., Sabuncu, A. & Sema Bahçeci, S. (2012). Determinants of private saving and interaction between public & private savings in Turkey. *Loyola eCommons, Topics in Middle Eastern and North African Economies*, Loyola University Chicago, Vol. 14, 102-125.
- McKinnon, R. I. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Washington, DC: The Brookings Institution.
- Menchik, P. L. & David, M. (1983). Income distribution, lifetime savings, and bequests. *The American Economic Review*, 73.4, 672-690.
- Modigliani, F. (1970). The life cycle hypothesis of saving and intercountry differences in the saving ratio. *Induction, growth and trade*, 197-225.
- Modigliani, F. & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data. *Franco Modigliani*, 1.
- Nava, A., Karlan, D. & Yin, W. (2010). Female empowerment: impact of a commitment savings product in the Philippines. *World Development*, 38.3, 333-344.
- Obstfeld, M. (1995). Effects of foreign resource inflows on saving: a methodological overview. University of California.
- Odhiambo, N. M. (2005). Money and capital investment in South Africa: a dynamic specification model. *Journal of Economics and Business*, 57.3, 247-258.

- Ostry, J.D. & Levy, J. (1995). Household saving in France: stochastic income and financial deregulation. *Staff Papers-International Monetary Fund*, 375-397.
- Ostry, J.D. & Reinhart, C.M. (1992). Private saving and terms of trade shocks: evidence from developing countries. *IMF Staff Papers*, 39 (3), 495-517.
- Otto, G. (2003). Terms of trade shocks and the balance of trade: there is a Harberger-Laursen-Metzler effect. *Journal of International Money and Finance*, 22.2, 155-184.
- Özcan, K. M. & Günay, A. (2012). Türkiye'de özel tasarrufları belirleyen unsurlar. *Turkish Economic Association, Discussion Paper, No. 2012/109*
- Özlale, Ü. & Karakurt, A. (2012). Türkiye'de tasarruf açığının nedenleri ve kapatılması için politika önerileri. *Manuscript, TO BB, Ankara.*
- Papanek, G. F. (1973). Aid, foreign private investment, savings, and growth in less developed countries. *The Journal of Political Economy*, 120-130.
- Pasinetti, L. L. (1962). Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth. *The Review of Economic Studies*, 29.4, 267-279.
- Poterba, J. M. (1995). International comparisons of household saving. *University of Chicago Press for the National Bureau of Economic Research.*
- Rijckeghem, V. C. (2010). Determinants of private saving in Turkey: an update. *Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölümü Çalışma Tebliği*, 4.
- Sandmo, A. (1970). The effect of uncertainty on saving decisions. *The Review of Economic Studies*, 37.3, 353-360.
- Schmidt-Hebbel, K. & Serven, L. (2000). Does income inequality raise aggregate saving? *Journal of Development Economics*, 61.2, 417-446.
- Shaw, E. S. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*. New York: Oxford University Press.

- Skinner, J. (1988). Risky income, life cycle consumption, and precautionary savings. *Journal of Monetary Economics*, 22.2, 237-255.
- Sturm, P. H. (1983). Determinants of saving: theory and evidence. *OECD Economic Studies*, 1, 147-96.
- Thimann, M. C. & Dayal-Gulati, M. A. (1997). Saving in Southeast Asia and Latin America compared: searching for policy lessons . *International Monetary Fund*, (No. 97-110).
- Todaro, M. P. & Smith, S. (2012). *Economic Development (11 th Edition)*. USA Boston: Pearson Education, Inc.
- Uluyol, O. (2011). Türkiye'de ailelerin tasarruf yapma alışkanlıkları ve tasarrufları değerlendirme yöntemleri üzerine bir araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*,35.
- Umer, F. & Alam, S. (2015). Trade openness, size of economy and the saving–investment relationship: a dynamic analysis for Pakistan. *South Asian Journal of Macroeconomics and Public Finance*, 4.2, 233-257.
- Wolfensohn, J. D. *The Challenges of Globalization. The Role of the World Bank. Address to the Bundestag. Berlin, Germany (2001)*.
- Zaouali, S. (2007). Impact of higher oil prices on the Chinese economy. *OPEC Review*,31.3, 191-214.
- Zeldes, S. P. (1989). Consumption and liquidity constraints: an empirical investigation. *The Journal of Political Economy*, 305-346.

BÖLÜM 3
ARİMA MODELİ İLE DÖVİZ KURU TAHMİNİ
Halim Cem TELERİ¹

¹ Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İktisat Programı
Doktora Öğrencisi, Erzurum, Türkiye. ceteleri@gmail.com

GİRİŞ

Ekonomik ve finansal alanda karar verilirken geleceğe ilişkin bir takım beklenti ve tahminlerden yola çıkılır. Örneğin kısa dönemde borç alma veya borç verme kararı, yatırımları değerlendirme kararı, gayrimenkul kiraya verilirken kira miktarını belirleme konusundaki kararlar gibi pek çok alanda yapılacak tahminler, bireylerin aldıkları kararların başarı derecesi üzerinde etkilidir. Bu etki, Türkiye gibi dolarize olmuş gelişmekte olan bir ülkede daha da önem kazanır. Şöyle ki Türkiye’de kira kontratlarında, banka kredilerinde, banka mevduatlarında, yapılan ihracat ve ithalatta döviz cinsinden işlemler önemli bir yer tutmaktadır. Son dönemlerde ulusal ve küresel ekonomik krizler de döviz kurunun değer kazanmasıyla sonuçlanmış olup gerek hane halkının gerekse işletmelerin mali durumlarında çok önemli sorunlara yol açmıştır. Bir yandan finansal piyasaların gelişimi, söz gelimi türev araçların ortaya çıkmasıyla kayıp-kazanç oranlarının dramatik şekilde artması, diğer yandan küreselleşmenin etkisiyle her bir kişi ve kurumun girişimci-ithalatçı-ihraç eden-yatırımcı (Japon ev hanımlarını hatırlayınız) haline gelmesiyle birlikte risk analizlerinin yapılması her zamankinden daha önemli hale gelmiştir.

İşte, döviz riskini yönetmek açısından kurumsal düzeyde yapılacak tahminlerde günümüz teknolojisinin verdiği imkânlardan yararlanılarak geliştirilen zaman serisi analiz yöntemi ARIMA (Ardışık Bağımlı Eşbütünleşik Hareketli Ortalamalar) döviz kuru tahmininde kullanılabilecek araçlardan biridir. 1976’da Box ve Jenkins tarafından geliştirilen ARIMA yöntemi, hem sosyal bilimler hem de fen bilimleri

alanında çalışan araştırmacılar tarafından zaman serilerine yönelik tahminlerde kullanılır. Öte yandan alternatif tahmin yöntemi olan Yapay Sinir Ağları (YSA) ile gerçekleştirilecek tahminler, esasında temel analiz karakteri göstermektedir. Çünkü YSA yönteminde tahmin edilecek değişkeni etkileyebilecek pek çok faktör belirlenerek, söz konusu faktörlerle tahmin edilecek değişken arasındaki örüntü (desen) Yapay Sinir Ağları vasıtasıyla belirlenmek suretiyle, değişkenin gelecek dönemlerde alacağı değerler tahmin edilmektedir. Bu çalışmanın amacı çok büyük sosyal problemlere yol açan ekonomik krizler meydana gelmeden önce ekonomik kararlar alan herkesin kullanabileceği erken uyarı sistemlerine dikkat çekmektir. Ekonomik krizlerle döviz kuru arasındaki sıkı ilişki dikkate alındığında, gelecek döneme ilişkin döviz kuru tahminlerinin, geliştirilecek erken uyarı sistemlerinin önemli bir parçası olabileceği görülür. Literatürde en başarılı bulunan iki döviz kuru tahmin yönteminden birisi olan Arima yönteminin daha geniş bir kullanıcı kitlesi olduğu için Box-Jenkins metodolojisinin döviz kuru tahminindeki başarısı önemlidir. Döviz kuru tahmininde başarılı bulunan diğer yöntem olan YSA yönteminin uygulanması için programlama dili bilgisi gerektiren Matlab, R, Phyton gibi programlar kullanılacağından dolayı YSA yöntemi daha kısıtlı sayıdaki kullanıcıya hitap etmektedir. Bu nedenle USDTRY döviz kuru tahmini için bu çalışmada geleceği tahmin yöntemlerinden ARIMA metodu tercih edilecek, yöntemin döviz kuru tahminindeki başarısı detaylı bir şekilde irdelenecektir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümünde konuyla ilgili yerli ve yabancı literatürde yer alan çalışmalar incelenecek, ikinci bölümde ARIMA modeli ele alınacak, üçüncü bölümde kur tahmini için en uygun model belirlenerek, gelecek 13 aylık dönem için USDTRY döviz kuru tahmin edilecektir. Sonuç bölümünde ise yapılan analizle ulaşılan sonuçlar açıklanarak, gelecek çalışmalar için öneri ve ipuçlarına yer verilecektir.

1. LİTERATÜR

Louis Bachelier'in Matematik Bilimleri alanında 1900 yılında doktora tezi olarak yazdığı "Spekülasyon Teorisi" hisse senedi fiyatlarının tahmini konusundaki ilk çalışma olarak gösterilmiştir (Bernstein (2007:240). Bachelier (1900), hisse senedi fiyatını etkileyen pek çok faktör olduğundan dolayı hisse senedi fiyatını modelleyecek mükemmel bir matematiksel model kurulmasının mümkün olmadığını belirtmiştir. Bachelier, buna rağmen olasılık teorisiyle matematiksel yöntemlerin birlikte kullanımıyla mükemmel olmasa bile kabul edilebilir bir tahminin gerçekleştirilebileceğini ortaya koymuştur. Bachelier olasılıklı süreçler kavramını ortaya koymak suretiyle piyasadaki dalgalanmayı tahmin edecek bir formül bulmayı amaçlamıştır.

1973 öncesi dönemde küresel ölçekte sabit kur rejimi geçerli olduğundan dolayı döviz kuru tahmini yapmak anlamsızdır. 1973 Mart'ından itibaren başlıca sanayileşmiş ülkelerin kurlarını dalgalanmaya bırakmaları sonucunda Bretton-Woods sistemi çökünce döviz kuru tahminini amaçlayan teoriler önem kazanmıştır.

Zaman serisi yöntemlerinden birisi olan Box-Jenkins'in (1976) Otoregresif Bütünleşik Ortalama (ARIMA) yöntemi doğrusal modellere dayanmakta, tahmin konusu zaman serisinin doğrusal ve durağan olduğu varsayılmaktadır. Bilhassa kriz dönemlerinde oynaklığın çok yüksek olduğu göz önünde bulundurulacak olursa, ekonomik krizlerin ortaya çıkış sürelerinin gittikçe kısaldığı ve bu krizlerin sürelerinin uzadığı günümüzün ekonomik koşullarında doğrusal modellerin öngörü başarısı azalmaktadır.

Finansal zaman serisi verilerinin çoğu zaman doğrusallık ve durağanlık varsayımlarını karşılamaması, ekonomi ve finans konularında çalışma yapan araştırmacıların bilgisayar teknolojilerinden daha fazla yararlanmak istemelerine yol açmış, bu alandaki teknolojik gelişmeler de araştırmacıların isteklerine uygun bir zemin oluşturmuştur. Geleneksel ekonometrik yöntemler dışında döviz kuru tahminlerinin yapılması ilk olarak 1990'lı yıllara rastlar. Bu bağlamda öncü çalışmalardan birisi Refenes vd. (1993) tarafından gerçekleştirilmiştir. Refenes vd.'nin çalışmasında halen yaygın olarak kullanılan standart geri yayımlı algoritma kullanılarak Amerikan Doları- Alman Markı paritesi doğru olarak öngörülmüştür. Daha sonraları, Gan ve Ng (1995), Francesco ve Schiavo (1999), Yao ve Tan (2000) gibi batılı araştırmacılar genellikle batılı ülkelerin para birimleriyle Amerikan Doları paritesini öngörmeye çalışmışlar, genellikle de kullandıkları YSA modellerinin geleneksel modellerden daha başarılı öngörüler ortaya koyduğunu belirlemişlerdir.

Nihayet bu alandaki çalışmalar 2004 yılında yeni bir aşama kat etmiş, bu tarihte Chen ve Leung hibrit yaklaşım ile iki aşamalı bir model kullanmıştır. Birinci aşamada YSA ile döviz kuru öngörüsü ortaya konmuş, ikinci aşamada ise geleneksel yaklaşımla tahmin hataları düzeltilmiştir. Chen ve Leung (2004)'un çalışması hibrit modelin, hem geleneksel modelden hem de YSA modelinden elde edilen öngörülere göre daha başarılı olduğunu göstermiştir.

Literatürde, ARIMA ile USDTRY tahmini için yapılan ilk çalışma Üngör (1998) tarafından gerçekleştirilmiştir. Yapay Sinir Ağlarıyla Box-Jenkins metodunu karşılaştırdığı Yüksek Lisans tezinde Üngör, 1 Temmuz 1995 ve 30 Haziran 1997 arası veriyi kullanarak, yapay sinir ağlarının USD kuru tahmini için daha iyi bir model oluşturduğunu belirlemiştir. Aşağıda yer alan Tablo 1 yerli literatürde yer alan çalışmaların özetini göstermektedir.

Tablo 1: Literatür Özeti

Yazar (lar)	Dönem (frekans)	Veri	Yöntem	Sonuç
Üngör (1998)	1995-1997	Döviz	Box-Jenkins modeli, YSA	YSA modelinin USD kuru tahmini için dah iyi bir model olduğunu belirlemiştir.
Bircan ve Karagöz (2003)	1991-2002 (aylık)	Döviz	Box-Jenkins modeli	Kurulan modelin başarılı olduğu görülmüştür.
Pekkaya ve Hamzaçebi (2007)	1999-2006 (aylık)	Döviz	LR, YSA	İki krize rağmen %6,61 hata düzeyiyle tahmin yapılmıştır.
Vergil ve Özkan (2007)	1980-2001 (aylık)	Döviz	Box-Jenkins modeli, Parasal Model	USDTRY öngörüsünde ARIMA modelleri parasal yaklaşıma göre daha başarılı sonuçlar vermiştir.
Altan (2008)	1987-2007 (aylık)	Döviz	YSA, VAR modeli	YSA modeli kriz dönemlerinde bile iyi sonuç vermiştir.
Kadırlar vd. (2009)	2005-2008 (haftalık)	Döviz	YSA, Box-Jenkins ve ARCH modelleri	YSA yönteminin mevsimsel ARIMA ve ARCH gi modellerden daha iyi öngörüler ürettiği görülmüştür.
Kaynar ve Taştan (2009)	2000-2008 (aylık ve günlük)	Döviz	YSA, Box-Jenkins ve GARCH modelleri	En düşük hataya günlük veriler kullanıldığında ulaşılmış olup, ARIMA ile %0,67, YSA ile %0,62 hatay tahminler gerçekleşmiştir.
Özkan (2011)	1986-2010 (aylık)	Döviz, TÜFE, M1, i, Y	YSA	R ² yaklaşık 1 'dir. Tahmin başarılıdır.
Erdogan, Goksu (2014)	2010-2013 (günlük)	Döviz	YSA	Kısa dönemli tahminlerin uzun dönemli tahminlerde daha başarılı olduğu görülmüştür.
Güney (2015)	1990-2014 (aylık)	Döviz, M1, Sanayi Üretimi, i, TÜFE,	Hooper-Morton Modeli	Modelin kur hareketlerini açıklam gücüne sahip olmadığı belirlenmiştir.

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde, yapılan döviz kuru tahminlerinde genel olarak zaman serisi yöntemlerinden Box-Jenkins metodolojisi ile Yapay Sinir Ağlarının kullanıldığı görülür. Bu iki yöntem tek başlarına kullanılabildiği gibi, performans karşılaştırması yapmak amacıyla ya da hibrit model adı altında birlikte kullanılabilmektedir. Literatürdeki çalışmaların önemli bir bölümü aylık frekanstaki veriler kullanılarak gerçekleştirilmiş, günlük ve haftalık frekans çok az sayıdaki çalışmada kullanılmıştır. Bazı araştırmacılar günlük verilerle çalışmanın değişen varyans sorununa yol açmasının muhtemel olmasından dolayı tercih edilmediğini ileri sürmüş olsalar da USDTRY tahmini literatüründe karşılaşılan çalışmalar günlük verilerde de başarıya ulaşmıştır. Literatürdeki çalışmalardan bazıları oynaklığın yoğun olduğu dönemleri içerseler de, bu çalışmadaki gibi oynaklığın ele alınan dönemin sonunda olduğu bir çalışmaya rastlanmamıştır. İstikrarlı bir ekonomide yapılacak tahminlerin başarısı ile oynaklığın yüksek olduğu bir ekonomide yapılacak tahminlerin başarısı aynı olmayacaktır. Esas itibarıyla oynaklığın yüksek olduğu bir ekonomide yapılacak tahminlerin doğruluğu, temel teşkil edeceği iktisadi kararlar açısından kritik değere sahiptir. Çünkü iktisadi karar vericilerin yanlış tahminlere dayanarak alacağı kararlar istikrarsız bir ekonomide çok daha vahim sonuçlara yol açabilecektir. Döviz kuru tahmini yapan çalışmalarda genel olarak tahmin aralığı çok kısa tutulmuş, bu çalışmadaki gibi bir yılı aşan bir süre için döviz kurunu tahmin eden bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bazı çalışmalarda gözlem sayısı arttıkça YSA ile yapılan tahminlerin başarısının arttığı ileri sürülürken, tam aksini, yani gözlem sayısı

arttıkça YSA ile yapılan tahminlerin başarısının azaldığını ileri süren çalışmalar da mevcuttur. Box-Jenkins metodolojisiyle yapılan çalışmalarda ise gözlem sayısı ile başarı arasında bir ilişki kurulmamıştır. Bu çalışmada farklı frekanslardaki (günlük, haftalık, aylık, çeyreklik ve yıllık) verilerin kullanılmasıyla model başarısı arasında ilişki kurulmaya çalışılması bakımından önceki çalışmalardan ayrılmıştır. Aynı şekilde bu çalışmada farklı gözlem sayılarıyla tahmin yapılarak elde edilen tahminlerin başarısı gözlenmiştir.

2. ARİMA MODELİ

ARİMA, diğer bir deyişle Box-Jenkins (B-J) yöntemi, bir zaman serisini etkileyen bütün faktörlerin, aslında serinin kendisinde temsil edildiği düşüncesiyle hareket eder. Diğer bir ifadeyle temel analiz yapıp, söz gelimi döviz kurunu etkileyen faktörlerin tek tek belirlenmesine, bu faktörlerle döviz kuru arasındaki ilişkinin ekonometrik olarak belirlenip, serinin gelecekte alacağı değerlerin tahmin edilmesine hiç gerek yoktur; çünkü bu faktörlerin tamamı ve daha fazlası zaten döviz kurunun zaman serisi değerleri içerisinde bulunmaktadır. Dolayısıyla söz konusu değişkenin geçmiş değerlerini ele almak, gelecekte alacağı değerleri öngörmek açısından yeterlidir. Bu nedenle bir zaman serisi yöntemi olan B-J modeli, sınırlı sayıdaki değişken ile döviz kurunu açıklamaya çalışan yapısal (ekonometrik) modellerden daha iyi bir performans sergileme potansiyeline sahiptir. Doğrusal ve durağan zaman serilerinde (ARMA) ya da durağan olmayan fakat istatistiki yöntemler kullanılarak durağan hale

getirilebilen serilerde (ARIMA) B-J yöntemi geleceğin belirsizliklerini azaltmada başarıyla uygulanmaktadır.

Y_t 'yi k tane açıklayıcı değişken X_1, X_2, \dots, X_k ile açıklayabilen regresyon modellerinin aksine, B-J sınıfı zaman serisi modellerinde Y_t , Y 'nin kendi eski ya da gecikmeli değerleri ve olasılıklı hata terimleriyle açıklanmaktadır.

Box-Jenkins modeli dört aşamadan oluşur (Box and Jenkins, 1976);

- Birinci aşamada zaman serisi için en uygun Box-Jenkins modeli seçilir.
- İkinci aşamada seçilen model için gereken parametreler tahmin edilir.
- Üçüncü aşamada parametreleri tahmin edilen modelin seriyi iyi açıklayıp açıklamadığını belirlemek için istatistiksel analizler yapılır. Kurulan modelin seriyi temsil etmediği belirlenirse, birinci aşamaya geri dönülür.
- Modelin seriyi temsil ettiği belirlendiyse, dördüncü ve son aşamada geleceğe dönük tahmin yapılır.

ARIMA durağan olmayan, fark alma işlemiyle durağan hale getirilmiş serilere uygulanır. ARIMA modeli, esas itibarıyla ARMA modelinin, durağan olmayan serilere uyarlanmasıdır. Model, açıklayıcı değişken olarak bağımlı Y değişkeninin tarihsel değerlerinin incelendiği Otoresif (AR) Modeliyle rassal hata terimlerinin ağırlıklı toplamının incelendiği Hareketli Ortalama (MA) Modelinin birleşiminden oluşur.

ARIMA modellerine herhangi bir iktisat teorisinden türetilmemiş olmalarından dolayı teoriziz modeller de denilmektedir (Gujarati, 2003: 837). Modellerin genel ifadesi ARIMA (p, d, q) şeklindedir. Burada p ve q sırasıyla otoregresif (AR) modelin ve hareketli ortalama (MA) modelinin derecesini, d ise fark alma derecesini göstermektedir. Genel ARIMA (p,d,q) modeli aşağıdaki eşitlik (1)'deki gibi ifade edilir.

$$W_t = \Phi_1 W_{t-1} + \Phi_2 W_{t-2} + \dots + \Phi_p W_{t-p} + \delta - \Theta_1 a_{t-1} - \Theta_2 a_{t-2} - \dots - \Theta_q a_{t-q} \quad (1)$$

Burada;

W_t , d. dereceden farkı alınmış gözlem değerlerini,
 Φ_t , d. dereceden farkı alınmış gözlem değerleri için katsayıları,
 δ , sabit değeri,
 a_t , hata terimlerini ve
 Θ_t hata terimleri ile ilgili katsayıları ifade etmektedir.

Son olarak Arima Modelinin bilimden ziyade bir sanat olduğu konusuna değinmekte yarar vardır (Pindcky and Rubinfeld, p.473). Aynı veri setiyle farklı araştırmacılar B-J metodolojisini kullanarak değişik sonuçlara ulaşabilmektedirler.

3. ANALİZ VE BULGULAR

Bu çalışmada döviz kuru verisi zaman serisi yöntemlerinden Box-Jenkins modeliyle öngörölmüştür. Çalışmada 01.01.2005-31.01.2020 tarihleri arasında yer alan işgünü, hafta, ay, çeyrek ve yıl frekansına sahip veri setleri TCMB veri sağlama sistemi olan EVDS'den alınmıştır.

Zaman serilerinde tahmin yapılabilmesi için serinin durağan olduğu seviyenin belirlenip uygun ARIMA modelinin seçilmesi gerekir. Bu çalışmada Eviews programının otomatik Arima tahmini komutu uygulanırken varsayılan olarak kullandığı, Kwiatkowski Phillips, Schmidt ve Shin (KPSS) birim kök testi uygulanmıştır (Tablo 2). Durağanlık test sonuçlarına göre yıllık frekanstaki veriler düzeyde durağandır. Çeyreklik frekansa ve 5 yıllık zaman ufkuna sahip seri de düzeyde durağandır. Bu iki serinin dışındaki diğer seriler ise düzeyde durağan olmayıp birinci farkı ve doğal logaritması aynı anda alınarak durağan hale getirilmişlerdir.

Tablo 2: KPSS Birim Kök Testi Sonuçları

Frekans	Dönem	KPSS Test İstatistiği			Kritik Değerler		
		USDTRY	DLOG(USDTRY)		1%	5%	10%
İş Günü	2015-2019	4.171284	0.057961	***	0.739	0.463	0.347
Hafta	2015-2019	1.981279	0.045914	***	0.739	0.463	0.347
Ay	2015-2019	0.912743	0.052263	***	0.739	0.463	0.347
Çeyrek	2015-2019	0.60404*	0.159616	***	0.739	0.463	0.347
İş Günü	2005-2019	6.583438	0.268837	***	0.739	0.463	0.347
Hafta	2005-2019	2.758447	0.309881	***	0.739	0.463	0.347
Ay	2005-2019	1.396086	0.347212	**	0.739	0.463	0.347
Çeyrek	2005-2019	0.789831	0.408327	**	0.739	0.463	0.347
Yıl	2005-2019	0.531206*	0.58516	*	0.739	0.463	0.347

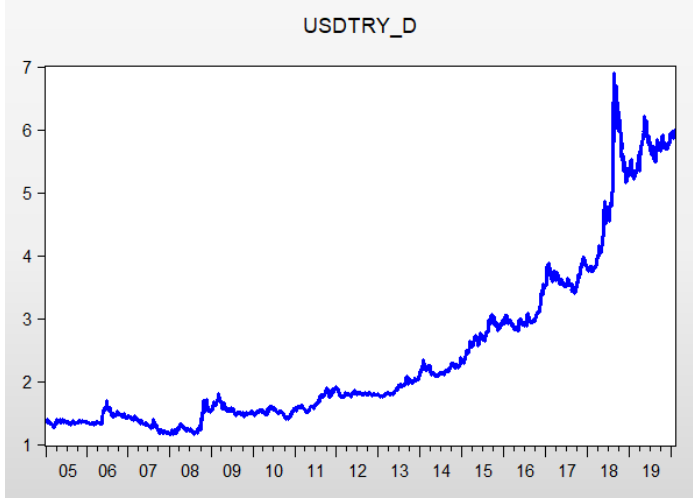
*%1 anlam Seviyesinde durağan

**%5 anlam Seviyesinde durağan

***%10 anlam Seviyesinde durağan

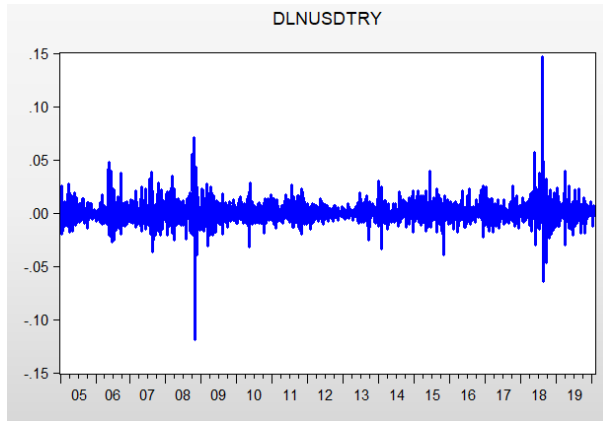
Aşağıdaki grafikte (Şekil 1) 2005-2019 döneminde iş günü frekansına sahip veri seti seri seviyesinde temsil edilmekte olup, açıkça artan bir trende sahip olduğu, diğer bir anlatımla serinin durağan olmadığı görülmektedir. Aslında serinin 2005-2013 yılları arasındaki kısmı durağan gibi gözükse de 2014-2020 yılları arasındaki kısmı artan bir

trende sahiptir. %40'lık değer kaybının yaşandığı ve kriz olarak değerlendirilen 2018 yılındaki kurdaki sıçrama da grafikte dikkat çekmektedir.



Şekil 1: Seri Seviyesinde USDTRY Kuru Grafiği

Serinin birinci farkı ve doğal logaritması alındığında seri aşağıdaki Şekil 2’de görüldüğü üzere durağan hale gelmektedir.



Şekil 2: Doğal Logaritması ve Birinci Farkı Alınmış USDTRY Kuru Grafiği

Doğal logaritması ve birinci farkı alınmış serinin grafiği (Şekil 2) incelendiğinde 2018 yılındaki Rahip Branson olayının yaşandığı krizin yanı sıra, 2008'deki global krizin USDTRY döviz kuru üzerindeki etkileri de görülmektedir. ABD hükümeti, Rahip Brunson'un serbest bırakılmamasının ardından, Türkiye'ye yönelik çeşitli siyasi ve ekonomik yaptırım kararları almıştır. Alınan bu kararlarla birlikte Türk Lirası, Euro ve ABD doları cinsinden %40'a yakın bir değer kaybı yaşamıştır (Sürmen, 2019). Dolayısıyla analizi yapılan döviz kuru serisinde oynaklığın yüksek olduğu, hatta kriz olarak nitelendirilebilecek iki ayrı dönemi içerdiği anlaşılmaktadır. 2005-2019 yılları arasındaki 15 yıllık veri dönemi seçilirken veri setinin, oynaklığın çok yüksek olduğu 2018 yılını içermesi özellikle istenmiştir. Aslında görece istikrarlı bir döviz kuruyla ilgili tahmin yapılırken elde edilecek başarı ile oynaklığın yüksek olduğu bir kura ilişkin yapılan tahminin başarısı aynı olmayacaktır. Başka bir deyişle istikrarlı bir kurun tahmin başarısının yüksek olacağı açıktır. Ancak oynaklığın yüksek olduğu bir döviz kurunun tahmini son derecede kritik bir önem taşımaktadır. Çünkü döviz kurundaki oynaklığın yüksek olması durumunda sosyoekonomik problemler daha sık yaşanmaktadır.

Uygulanan birim kök testinin ardından birinci farkını ve doğal logaritmasını alma işlemiyle durağan hale getirilen seriler arasından ilk olarak 3716 gözlemlik iş günü frekansına sahip veri seti için otomatik model seçimi komutu kullanıldığında, Eviews programı Arima (4,1,4) modelini önermiştir. Model seçimi aşamasında tercih edilen bilgi kriteri en düşük değeri alan model analize dahil edilir.

Akaike bilgi kriterinin en düşük değere sahip olduğu Arima (4,1,4) modeli analize uygun bulunmuştur. Ancak, on ayrı zaman serisiyle analiz yapılacağı göz önünde bulundurularak, daha düşük hata oranına sahip modelin tespiti açısından Schwarz ve Hannan-Quinn Bilgi kriterlerinin en düşük olduğu Arima (2,1,2) modeli ve ayrıca aylık frekansa sahip veri setinde de Akaike Bilgi Kriteri değerinin en düşük olduğu Arima (4,1,2) modeli analize dahil edilmiştir (Tablo 3).

Tablo 3'te olasılık değerleri incelendiğinde modellerin neredeyse tamamı için yapılan parametre tahminlerinin başarılı olduğu görülmektedir.

Tablo 3: Arima Model Parametre Tahminleri

İş Günü Verileriyle Otomatik Arima Tahmini (2015-2019)							
MODEL	C	AR(2)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(2,1,2)	0.000712	-0.84838	0.872284	9.50E-05	0.072031	1.997066	1.066007
Std. Error	0.000346	0.103369	0.111944	1.46E-06		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	2.05506	-8.20723	7.792173	65.00256		Akaike	-6.403875
Prob.	0.0401	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.010120

MODEL	C	AR(4)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(4,1,2)	0.000712	-0.84838	0.872284	9.50E-05	0.072031	1.997066	1.066007
Std. Error	0.000346	0.070841	0.111944	1.46E-06		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	2.05506	-8.20723	7.792173	65.00256		Akaike	-6.403875
Prob.	0.0401	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.010120

MODEL	C	AR(4)	MA(4)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(4,1,4)	0.000712	-0.84838	0.603528	9.50E-05	0.072031	1.997066	1.066007
Std. Error	0.000346	0.070841	0.079689	1.46E-06		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	2.05506	-8.20723	7.792173	65.00256		Akaike	-6.403875
Prob.	0.0401	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.010120

Haftalık Verilerle Otomatik Arima Tahmini (2015-2019)							
MODEL	C	AR(2)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(2,1,2)	0.003566	-0.49928	0.875861	0.000332	0.119382	2.009263	4.977203
Std. Error	0.002021	0.072190	0.069322	1.68E-05		Prob(F-statistic)	0.000027
t-Statistic	1.765	-69.16256	12.63465	1.963339		Akaike	-5.107233
Prob.	0.0788	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.019463

MODEL	C	AR(4)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(4,1,2)	0.003566	0.179811	0.875861	0.000332	0.119382	2.009263	4.977203
Std. Error	0.002021	0.053666	0.069322	1.68E-05		Prob(F-statistic)	0.000027
t-Statistic	1.765	3.350546	12.63465	1.963339		Akaike	-5.107233
Prob.	0.0788	0.0009	0.0000	0.0000		S.D.	0.019463

İş Günü Verileriyle Otomatik Arıma Tahmini (2005-2019)

MODEL	C	AR(2)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(2,1,2)	0.000401	-0.77241	0.644129	8.27E-05	0.017137	1.958421	7.179797
Std. Error	0.000166	0.066983	0.062744	6.21E-07		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	2.41481	-11.5314	10.26594	133.1872		Akaike	-6.556713
Prob.	0.0158	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.009172

MODEL	C	AR(4)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(4,1,2)	0.000401	-0.76555	0.644129	8.27E-05	0.017137	1.958421	7.179797
Std. Error	0.000166	0.033160	0.062744	6.21E-07		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	2.41481	-23.0864	10.26594	133.1872		Akaike	-6.556713
Prob.	0.0158	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.009172

MODEL	C	AR(4)	MA(4)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(4,1,4)	0.000401	-0.76555	0.758035	8.27E-05	0.017137	1.958421	7.179797
Std. Error	0.000166	0.033160	0.036457	6.21E-07		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	2.41481	-23.0864	20.79259	133.1872		Akaike	-6.556713
Prob.	0.0158	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.009172

Haftalık Verilerle Otomatik Arıma Tahmini (2005-2019)

MODEL	C	AR(2)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(2,1,2)	0.001884	1.122204	-1.14613	0.000268	0.091030	2.006596	8.634867
Std. Error	0.000902	0.116422	0.138826	7.00E-06		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	2.08812	9.639077	-8.25588	38.24139		Akaike	-5.361312
Prob.	0.0371	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.017175

MODEL	C	AR(4)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(4,1,2)	0.001884	-0.6085	-1.14613	0.000268	0.091030	2.006596	8.634867
Std. Error	0.000902	0.075857	0.138826	7.00E-06		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	2.08812	-8.02159	-8.25588	38.24139		Akaike	-5.361312
Prob.	0.0371	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.017175

MODEL	C	AR(4)	MA(4)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(4,1,4)	0.001884	-0.6085	0.704557	0.000268	0.091030	2.006596	8.634867
Std. Error	0.000902	0.075857	0.075189	7.00E-06		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	2.08812	-8.02159	9.370514	38.24139		Akaike	-5.361312
Prob.	0.0371	0.0000	0.0000	0.0000		S.D.	0.017175

Aylık Verilerle Otomatik Arıma Tahmini (2005-2019)

MODEL	C	AR(2)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(2,1,2)	0.024942	-1.45426	0.568577	0.011382	0.327645	1.954583	11.97388
Std. Error	0.013942	0.222537	0.174900	0.000612		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	1.78896	-6.53492	3.250878	18.58356		Akaike	-1.54413
Prob.	0.0754	0.0000	0.0014	0.0000		S.D.	0.130473

MODEL	C	AR(4)	MA(2)	SIGMASQ	R-squared	Durbin-Watson	F-statistic
ARIMA(4,1,2)	0.024942	-0.43074	0.568577	0.011382	0.327645	1.954583	11.97388
Std. Error	0.013942	0.076124	0.174900	0.000612		Prob(F-statistic)	0.000000
t-Statistic	1.78896	-5.6584	3.250878	18.58356		Akaike	-1.54413
Prob.	0.0754	0.0000	0.0014	0.0000		S.D.	0.130473

Arıma Tahmin performansları (Tablo 4) değerlendirildiğinde hata oranı en yüksek olan işgünü verileri kullanılarak yapılan on üç aylık 271 gözlemlik öngörülerde yapılan tahminlerin dahi başarılı olduğu

anlaşılmaktadır. Hata kriterlerinin hepsinin sifıra yakın olması arzu edilir. Bu çalışmada yapılan denemelerin tamamında hata kriterlerinin hepsi sifıra yakın çıkmış olup seçilen modellerin başarılı olduğu görülmüştür. Bu sebeple hangi modelin daha başarılı olduğunu ölçmek için, yapılan tahmin hatalarının yüzdesini gösteren MAPE (Ortalama mutlak yüzde hata) kriteri çalışmada esas alınmıştır. MAPE oranı genellikle bir zaman serisine ilişkin yapılan tahminlerin başarısını ölçmek üzere, yüzde olarak doğruluğu ifade eder ve aşağıdaki formül ile hesaplanır. Oran ne kadar sifıra yakın olursa o ölçüde başarılı tahmin yapıldığı düşünülür. MAPE oranının en önemli dezavantajı formülün paydasında yer alan zaman serisindeki gözlem değerinin sifır olması durumunda MAPE değerinin hesaplanamamasıdır. Genel olarak finansal varlıklar için sifır gözleminin yapılması çok zordur. Döviz kuru serilerinde sifır gözleminin yapılması ise imkânsız gibidir. Dolayısıyla bu çalışmada MAPE oranı hatayı yüzde olarak verdiğiinden ve tek başına anlam ifade ettiğinden ötürü tercih edilmiştir. Eviews tarafından sağlanan diğer performans ölçütleri de tahminlerin hatasını ölçmesine rağmen tek başına bir anlam ifade etmemesinden dolayı bu çalışmada diğer hata kriterlerinin de sifıra yakın olduğu belirtilmekle yetinilmiştir.

$$MAPE = \frac{100}{n} \sum_{t=1}^n \left| \frac{USDTRY_t - USDTRY_f}{USDTRY_t} \right| \quad (2)$$

MAPE = Ortalama mutlak yüzde hata

n = Tahmin sayısı

USDTRY_t = Gözlemlenen USDTRY Döviz Kuru

USDTRY_f = Tahmin Edilen USDTRY Döviz Kuru

Tablo 4: Arima Tahmin Performansı

Frekans	Dönem	Model	Tahmin		
			Sayısı	R ²	MAPE
İş Günü	2015-2019	Arima (2,1,2)	271	99.58	8.50
			22		1.85
Hafta	2015-2019		58	98.59	7.68
			5		1.00
Ay	2015-2019		13	90.80	8.49
			2		0.44
İş Günü	2005-2019		271	99.87	7.67
			22		1.81
Hafta	2005-2019		58	99.57	7.24
			5		1.01
Ay	2005-2019		13	97.35	6.92
			2		0.43
Çeyrek	2005-2019		5	93.79	4.72
			2		6.84

Frekans	Dönem	Model	Tahmin		
			Sayısı	R ²	MAPE
İş Günü	2015-2019	Arima (4,1,2)	271	99.57	8.93
			22		1.92
Hafta	2015-2019		58	98.53	7.53
			5		0.95
Ay	2015-2019		13	90.91	8.00
			2		0.30
İş Günü	2005-2019		271	99.87	7.81
			22		1.75
Hafta	2005-2019		58	99.55	6.68
			5		0.92
Ay	2005-2019		13	97.36	6.83
			2		0.65
Çeyrek	2005-2019		5	93.49	5.80
			2		5.01

Frekans	Dönem	Model	Tahmin		
			Sayısı	R ²	MAPE
İş Günü	2015-2019	Arima (4,1,4)	271	99.23	8.45
			22		1.74
Hafta	2015-2019		58	96.55	9.82
			5		2.37
Ay	2015-2019		13	81.46	6.82
			2		11.86
İş Günü	2005-2019		271	99.77	7.56
			22		1.68
Hafta	2005-2019		58	98.95	8.06
			5		2.07
Ay	2005-2019		13	94.62	6.55
			2		13.57
Çeyrek	2005-2019			0.01	

Tablo 4'te özetlenen tahmin performansı incelendiğinde aşağıdaki tespitler yapılmıştır:

- Ulaşılan en başarılı tahmin Arima (4,1,2) modeliyle aylık frekansa sahip 2015-2019 dönemine ait verilerle gerçekleştirilen bir aylık tahmindir. Söz konusu tahminin hata oranı %0,3'tür.
- 13 aylık tahmin yapılmak istendiğinde en düşük hata oranına (%6,55), aylık frekansa sahip seriyle Arima (4,1,4) modeliyle yapılan tahmin sonucunda ulaşılmıştır. Başka bir ifadeyle tahmin edilecek dönem uzadıkça tahminlerin başarısı düşmektedir.
- Genel olarak 2005-2019 dönemini içeren veri setiyle yapılan tahminler 2015-2019 dönemini kapsayan veri setiyle yapılan tahminlerden daha başarılı olmuştur. Yani zaman serisinin süresi uzadıkça Arima yönteminin başarısı artmaktadır.
- Genel olarak aylık frekansla yapılan tahminler başarılı bulunmuştur. Hata oranı en yüksek tahminler genellikle işgünü frekansına sahip verilerle elde edilmiştir.
- Tahmin edilecek periyot uzun tutulmak istendiğinde daha uzun dönemi kapsayan veri setinin tercih edilmesi gerektiği belirlenmiştir. Diğer bir deyişle bir yıldan daha uzun bir süre ileriye dönük tahminler yapılmak istendiğinde zaman ufku geniş bir zaman serisiyle çalışmak daha uygun olmaktadır.
- Ayrıca tahmin edilecek gözlem sayısı arttırılmak istendiğinde verilerin işgünü frekansına sahip olması gerektiği belirlenmiştir. Yapılacak tahminlerin daha detaylı bilgi içermesi istendiğinde frekansı yüksek bir zaman serisiyle çalışmak daha uygun

olacaktır. Örneğin gelecek bir aya ilişkin tek bir tahmin yapılması gerektiğinde aylık frekanstaki zaman serisinin, aksine her iş günü için ayrı bir tahmin yapılması gerektiğinde iş günü frekansına sahip bir zaman serisinin tercih edilmesi gerekmektedir.

Burada akla veri seti neden 2018 sonu itibarıyla bitirilmediği, diğer bir ifadeyle neden örneklem içi tahmin gerçekleştirildi sorusu gelmektedir. Şayet 2019 yılının USDTRY kuru tahmin edilecekse neden veri setine 2019 yılı da dahil edilmektedir? Bunun nedeni, eğer 2019 yılı veri setine dahil edilmezse, diğer bir ifadeyle örneklem dışı tahmin gerçekleştirmek istenildiğinde gerçekleşen değerler girilmediğinden dolayı Eviews'in yapılan tahminin başarısını ölçen, başta MAPE olmak üzere tahmin ölçütlerini hesaplamıyor olmasıdır. Ancak, veriler Excel'e aktarılıp gerekli düzenlemeler yapıldıktan sonra Excel'in de çok yakın MAPE sonuçlarını verdiği görülmüştür (Tablo 5). Bu çalışmada çok farklı alternatiflerin denenmiş olması, örneğin döviz kurunun hem 15 yıllık hem 5 yıllık verilerle tahmin edilmesi, farklı Arima modelleriyle tahminlerin yinelenmesi, farklı frekanslarla tahminlerin yeniden yapılarak en başarılı kombinasyonun bulunması amacıyla Excel'deki iş yüküyle tahmin performans ölçütlerini hesaplamak yerine söz konusu ölçütlerin Eviews'e hesaplatılması daha pratik olacağından dolayı tahmin yapılırken örneklem içi tahmin yapılması daha uygun görülmüştür.

Son olarak 2019 yılı başından itibaren 13 aylık dönem için yapılan döviz kuru tahmini özetlenecektir. Burada çok daha detaylı bilgiler vermesi bakımından işgünü frekansıyla elde edilen tahminler özetlenmiştir. İş günü bazında detaylı döviz kuru tahmini yapan ve 13

aylık dönemi içeren tahminlerin karar vericiler açısından daha yararlı olacağı düşünülmüştür.

Gelecek 13 ayı kapsayan 271 gözlemi burada listelenmek yerine 13 aylık dönemin her cuma gününü kapsayacak şekilde yapılan tahminleri özetlemek daha doğru olacaktır. Tablo 5 Arima (4,1,4) modeliyle öngörülen 13 aylık USDTRY kurunun tahminini özetlemektedir.

Tablo 5: Arima (4,1,4) Modeliyle USDTRY Kurunun Tahmini

TARİH	TAHMİN	USDTRY	TARİH	TAHMİN	USDTRY
04.01.2019	5,270875	5,468600	19.07.2019	5,244112	5,701400
11.01.2019	5,311699	5,472400	26.07.2019	5,284337	5,709300
18.01.2019	5,288835	5,365900	02.08.2019	5,261809	5,591600
25.01.2019	5,294166	5,283500	09.08.2019	5,267062	5,484200
01.02.2019	5,267027	5,220300	16.08.2019	5,240321	5,581400
08.02.2019	5,307765	5,250200	23.08.2019	5,280461	5,758100
15.02.2019	5,284950	5,296200	06.09.2019	5,263222	5,684800
22.02.2019	5,290269	5,323600	13.09.2019	5,236538	5,738700
01.03.2019	5,263188	5,327300	20.09.2019	5,276594	5,702000
08.03.2019	5,303840	5,440700	27.09.2019	5,254160	5,676100
15.03.2019	5,281072	5,471600	04.10.2019	5,259391	5,695600
22.03.2019	5,286381	5,449000	11.10.2019	5,232762	5,881000
29.03.2019	5,259357	5,552300	18.10.2019	5,272734	5,891200
05.04.2019	5,299923	5,639200	25.10.2019	5,250347	5,752000
12.04.2019	5,277203	5,721500	01.11.2019	5,255567	5,718600
19.04.2019	5,282501	5,819900	08.11.2019	5,228995	5,747000
26.04.2019	5,255533	5,903300	15.11.2019	5,268883	5,767400
03.05.2019	5,296014	5,967900	22.11.2019	5,246543	5,699800
10.05.2019	5,273342	6,213800	29.11.2019	5,251752	5,768200
17.05.2019	5,278629	6,010700	06.12.2019	5,225236	5,759100
24.05.2019	5,251718	6,136200	13.12.2019	5,265039	5,798000
31.05.2019	5,292114	5,934200	20.12.2019	5,242747	5,935900
07.06.2019	5,269490	5,871800	27.12.2019	5,247945	5,940900
14.06.2019	5,274765	5,836900	03.01.2020	5,221484	5,958500
21.06.2019	5,247911	5,741400	10.01.2020	5,261204	5,891600
28.06.2019	5,288221	5,776900	17.01.2020	5,238959	5,879000
05.07.2019	5,265645	5,603500	24.01.2020	5,244146	5,925900
12.07.2019	5,270909	5,676700	31.01.2020	5,217741	5,982400

AY GÖZLEM	MAPE	
3	12	1,77%
4	16	3,09%
5	20	4,95%
6	24	6,01%
9	36	6,40%
11	48	6,98%
12	52	7,31%
13	56	7,56%

Oynaklığın yoğun olduğu bir dönemin ardından, kurulan Arima (4,1,4) modeliyle öngörülen 13 ayı kapsayan 271 gözlemlik tahmin serisinin %7,56 hata oranı içermesi, tahmin süresi gelecek 5 ay ve 20 gözlemle sınırlandırıldığı zaman MAPE hata oranının %4,95'e inmesi, hatta tahmin süresini gelecek 3 ay ve 12 gözlemle sınırlandırıldığında MAPE hata oranının %1,77'ye kadar düşmesi, kurulan modelin başarısını ortaya koymaktadır. Bir başka ifadeyle tahmin modelinin hata oranı 12. tahmin haftasında daha düşük (%1,77) iken 20. gözlemlerde hata oranı yaklaşık %5'e yükseldiği, 13 ay ve 271 gözlemi kapsayan tahmin döneminin sonunda ise yaklaşık olarak %8'e ulaştığı görülmüştür (Tablo 5).

4. SONUÇ

Krizlerle şekillenip şu anki halini alan uluslararası finansal sistem ne yazık ki halen kriz üretmeye devam etmekte, dahası görünür gelecekte de bu durumun değişeceğine dair bir emare bulunmamaktadır. Hangi sebeple meydana gelirse gelsin, krizlerin ortak özelliği başta meydana geldiği ülkenin, sonra da domino etkisiyle aynı kategorideki diğer ülkelerin para birimlerinin değer kaybetmesine yol açması, pazar kaybına uğrayan ülke ve sektörlerde iş kaybı ve iflaslara, borçluların borçlarını zamanında ödeyememelerine, bankaların batık kredilerinin artmasına, böyle bir ortamda da risk iştahının azalmasıyla yatırımların da önünün kesilmesine yol açmasıdır. Küresel ölçekte milyarlarca dolar zarara yol açan kriz olgusunun önceden tahmin edilebilmesi bu nedenle önem kazanmaktadır. Geleceğe ilişkin belirsizliği azaltan tahmin yöntemlerinin başarısı, ekonominin bütün alanlarında alınacak kararların isabet derecesini arttırmaktadır. Sahip olduğu kritik öneme

rağmen USDTRY döviz kurunu tahmin etmeye yönelik çalışmalar oldukça sınırlıdır. Daha da kötüsü 2010 sonrası dönemi inceleyip zaman ufkunu geniş tutan çalışma neredeyse yoktur.

Bu çalışmada ARIMA yöntemi ele alınarak Ocak 2005 ve Ocak 2020 dönemini kapsayan 786 haftalık işgünü frekansına sahip döviz kuru serisi için en uygun model olarak ARIMA (4,1,4) modeli belirlenmiş, gelecek 13 aylık dönem için USDTRY kuru tahmin edilmiştir. Modelin başarısını test etmek için MAPE hata oranı hesaplanmıştır. Ulaşılan en başarılı tahmin aylık frekansla 2015-2019 dönemine ait verilerle gerçekleştirilen bir aylık tahmindir. Söz konusu tahminin hata oranı %0,3'tür. Başka bir deyişle en başarılı tahmin en yakın geleceğe ilişkin yapılan tahminlerdir. Daha ileri tarihlere ilişkin yapılan tahminlerin başarısı düşmektedir. 13 aylık tahmin yapılmak istendiğinde en düşük hata oranına (%6,55), aylık frekansa sahip seriyle yapılan tahmin sonucunda ulaşılmıştır. Haftalık frekansa sahip veriler kullanıldığında da aylık frekansın hata oranına yakın bir değer (%6,68) elde edilmiştir. Genel olarak 2005-2019 dönemini içeren veri setiyle yapılan tahminler 2015-2019 dönemini kapsayan veri setiyle yapılan tahminlerden daha başarılı olmuştur. Diğer bir ifadeyle örneklemin zaman aralığı uzadıkça Arima yönteminin başarısı artmaktadır. Ayrıca aylık frekansla yapılan tahminler daha başarılı bulunmuştur. Hata oranı en yüksek tahminler genellikle işgünü frekansına sahip verilerle elde edilmiştir. Tahmin edilecek periyot uzun tutulmak istendiğinde daha uzun dönemi kapsayan veri setinin tercih edilmesi gerektiği belirlenmiştir. Ayrıca yapılacak tahminlerin daha detaylı bilgi içermesi

istendiğinde frekansı yüksek bir zaman serisiyle çalışmak daha uygun olacaktır. Örneğin gelecek bir aya ilişkin tek bir tahmin yapılması gerektiğinde aylık frekanstaki zaman serisinin, aksine her iş günü için ayrı bir tahmin yapılması gerektiğinde iş günü frekansına sahip bir zaman serisinin tercih edilmesi gerekmektedir.

Oynaklığın yoğun olduğu bir dönemin ardından, Arima (4,1,4) modeliyle gerçekleştirilen öngörüler incelendiğinde, tahmin modelinin hata oranı 12. tahmin haftasında daha düşük (%1,77) iken 20. gözlemde bu oranının yaklaşık %5'e yükseldiği, 13 ay ve 271 gözlemi kapsayan tahmin döneminin sonunda ise hata oranının %7,56'ya ulaştığı görülmüştür.

Gelecek çalışmalarda Arima yönteminin başarısını arttırmak için modele hangi ilave değişkenlerin eklenmesi gerektiği analiz edilebilir. Yine bu bağlamda yapılması gereken bir diğer çalışma da Türkiye özelinde kriz öncesi dönemlerde daima tehlike sinyali veren makroekonomik göstergelerin belirlenmesidir.

KAYNAKÇA

- Altan, Ş. (2008). Döviz Kuru Öngörü Performansı İçin Alternatif Bir Yaklaşım: Yapay Sinir Ağı. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2), 141-160.
- Berstein, P. (2007). *Capital Ideas*. New Jersey: Wiley.
- Bircan, H. ve Karagöz, Y. (2003). Box-Jenkins Modelleri ile Aylık Döviz Kuru Tahmini Üzerine Bir Uygulama. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (6), 49-62.
- Box, J. & Gwilym M. (1976). *Time Series Analysis: Forecasting and Control*, CA: Holden-day.
- Chen, A.S. & Leung, M.T. (2004). Regression Neural Network for Error Correction in Foreign Exchange Forecasting and Trading. *Computers and Operations Research*, 31, 1049-1068.
- Erdoğan, O. & Göksu, A. (2014). Forecasting Euro and Turkish Lira Exchange Rates with Artificial Neural Networks (Ann). *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 4(4), 307-316.
- Francesco, L. & Schiavo, R.A. (1999). A Comparison Between Neural Networks and Chaotic Models for Exchange Rate Prediction. *Computational Statistics and Data Analysis*, 30, 87-102.
- Gan, W.S. & Ng, K.H. (1995). Multivariate FOREX Forecasting Using Artificial Neural Networks. *Proceedings of ICNN'95- International Conference on Neural Networks*. Perth, WA, Australia. 2, 1018-1022.
- Gujarati, D.N. (2003), *Basic Econometrics, fourth edition*, New York: McGraw Hill.
- Güney, A. (2015). Hooper-Morton Modeli Altında USD/TL Döviz Kuru Davranışı. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 23-36.

- Kaynar, O. ve Taştan, S. (2009). Zaman Serileri Analizinde MLP Yapay Sinir Ağları ve ARIMA Modelinin Karşılaştırılması. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(162), 161-172.
- Kadılar, C., Şimşek, M. and Aladağ, Ç. H. (2009). Forecasting The Exchange Rate Series with ANN: The Case Of Turkey. *Ekonometri ve İstatistik*, 9, 17-29.
- Özkan, F. (2011). Döviz Kuru Tahmininde Yapay Sinir Ağlarıyla Alternatif Yaklaşım. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(2), 185-200.
- Pekkaya, M. and Hamzaçebi, C. (2007). An application on forecasting exchange rate by using neural network (Yapay Sinir Ağları ile Döviz Kuru Tahmini Üzerine Bir Uygulama). Congress of YAEM 2007, İzmir.
- Pindcky, R.S. & Rubinfeld, D.L. (1976). *Econometric Models and Economic Forecasts*. New York: McGraw-Hill.
- Refenes, A.N., Azema-Barac, M., Chen, L. & Karoussos, A.S. (1993). Currency Exchange Rate Prediction and Neural Network Design Strategies. *Neural Computing and Applications*, 46-58.
- Sürmen, Y.E (2019). Siyasi Krizlerin Türkiye'nin Dış Ticaretine Etkisi: Rahip Brunson Davası, *ARHUSS*, (2019), 2(2), 189-207.
- Tobin, J. (1969). A General Equilibrium Approach to Monetary Theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, I(1), 15-29.
- Vergil, H. ve Özkan, F. (2007). Döviz Kurları Öngörüsünde Parasal Model ve ARIMA Modelleri: Türkiye Örneği. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (13)1, 211-231.
- Yao, J & Tan, C.T. (2000). A Case Study on Using Neural Networks to Perform Technical Forecasting of Forex. *Neurocomputing*, 34, 79-98.

BÖLÜM 4
ÇALIŞMA HAYATINDA Z KUŞAĞI
Dr. Öğr. Üyesi Betül YILMAZ¹

¹ Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, Bandırma/Balıkesir, Türkiye, bsolmaz@bandirma.edu.tr

GİRİŞ

Çalışma hayatında, değişen çalışma koşulları yanında çalışanın yapısı da değişmiştir. Bununla birlikte özellikle günümüz genç kuşak çalışanlarının çalışmaya bakışı da farklılaşmıştır. Kuşak, bulunduğu dönem içinde ve toplum üzerinde etkili olan olayların sonucunda, belirlenmiş zaman diliminde doğan insan toplulukları olarak tanımlanır. Günümüz genç kuşağı ise; Z Kuşağı olarak nitelendirilmektedir.

Z Kuşağı, teknoloji içine doğan ve teknoloji ile büyüyen bir kuşaktır. Bu kuşağın karakteristik yapısı da kendinden önce gelen kuşaklardan çok farklıdır. Z Kuşağının karakteristik yapısı yanında, çalışmaya yükledikleri anlam, çalışmadan beklentileri ve çalışma değerleri de farklılaşmıştır. Bu durum, Z Kuşağının kendinden farklı kuşaklardan oluşan çalışanları ve yöneticileri tarafından anlaşılmaları konusunda da güçlükleri beraberinde getirmiştir. Geleceğin çalışanlarının çoğunluğunun Z Kuşağından oluşacağı gerçeğinden hareketle, çalışan ve yöneticilerin örgüt içinde birbirlerini anlamaları gerekmektedir. Bu durum, işletmelerin verimlilik ve devamlılığını sağlamasında da önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu çalışmada, Z Kuşağının çalışma hayatına bakışı ve çalışma hayatındaki yapısının incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, bilimsel eserlerin ve anket şirketleri tarafından yapılmış saha çalışmalarının sonuçları değerlendirilerek, Z Kuşağının çalışma hayatında anlaşılması ve beklentilerinin ne olduğu konusunun belirlenmesidir.

1. Z KUŞAĞI

Kuşak kavramının tanımını literatürde farklı şekillerde görmek mümkündür. Yapılan her tanımın ortak noktası; belirli bir dönemi kapsayan ve bulunduğu toplumu derinden etkileyen olayların dönemsel olarak sınırlarını çizen ve bu sınırlar içerisinde doğan bireylerin kavramsal olarak nitelendirilmesidir. Türk Dil Kurumu kuşak kavramını; “yaklaşık yirmi beş otuz yıllık yaş kümelerini oluşturan bireyler öbeği, göbek, nesil, batın, jenerasyon” şeklinde tanımlamaktadır (TDK, 2019).

Bir kuşağın özelliklerini anlamak için öncelikle şekillendiği tarihe bakmak gerekmektedir. Çünkü kuşaklar; içinde doğup büyüdüğü kültür ve tarihe göre şekillenmektedir (Coomes, 2004:18). Literatürde, kuşaklar, farklı isimlerle ve başlangıç ve bitiş tarihleri de farklı zaman dilimlerinde ele alınabilmektedir. Bu çalışmada kuşaklar ve tarih aralıkları ve özellikle Z Kuşağının başlangıç tarihi 1995 olarak ele alınmıştır. Z Kuşağı başlangıç tarihini 1990, 1995, 1996, 2000 şeklinde ifade eden çalışmalar literatürde mevcuttur (Singh ve Dangmei, 2016:2; Agarwal ve Vaghela, 2018:3; Gaidhani, Arora ve Sharma, 2019:2804; Taş, Demirdöğmez ve Küçüköğlü, 2017:1037).

Her toplumun bulunduğu zaman dilimi içerisinde kendisini etkileyen sosyal, ekonomik, siyasi, kültürel olaylar ve etkileri birbirinden farklıdır. Bu nedenle çalışmamızda kuşaklar; Sessiz Kuşak (1925-1945), Bebek Patlaması Kuşağı (1946-1964), X Kuşağı (1965-1979), Y Kuşağı (1980-1995), Z Kuşağı (1995-...) şeklindedir (Yılmaz,

2020:183). Günümüz çalışma hayatında yer alan kuşaklar Bebek Patlaması, X, Y ve Z Kuşağı'ndan oluşmaktadır.

Z Kuşağı bireyleri en büyüğü 24 yaşında olup çalışma hayatında yavaş yavaş yerini alan ve gelecekte çalışma hayatının çoğunluğunu oluşturacak kuşaktır. Z Kuşağının kendinden önce gelen kuşaklardan farkı bulunduğu dönem içerisinde çok hızlı ve keskin bir geçiş yaşanan değişimlere tanıklık etmeleridir. Ayrıca onlar henüz dünyaya gelmeden tanımlaması yapılabilen kuşak olma özelliğine sahiptirler. Onlar teknoloji içine doğmuş ve teknolojiyi kullanabilen, aceleci, çoklu karar almada beceri sahibi, elindekini çabuk tüketen bir yapıdadır (Altuntuğ, 2012:206).

Z Kuşağı internet kuşağı olarak tanınmakta ve teknoloji çağı çocukları, Network gençleri olarak da ifade edilmektedir. Bilgisayar, MP-3 çalar, i-Pod'lar, cep telefonları onların ayrılmaz parçası haline gelmiştir. Yeni teknolojik imkânlarla iletişim kurmakta ve bunu ellerindeki küçük aygıtlarla gerçekleştirmektedirler (Mengi,2013). Bu nedenle sosyalleşmelerini de daha çok internet ortamı üzerinden gerçekleştirmektedirler (Berkup Baysal, 2014:224). Aynı zamanda onları; “Facebook nesli”, “Dijital Yerliler,“ Dotcom çocukları ”,“ Net Kuşağı ”, “İnternet Kuşağı”, “Bağlantı Kuşağı”, “Dijital Kuşak”, “Sorumluluk Kuşağı” olarak farklı şekillerde tanımlamak mümkündür (Csobanka, 2016:67).

We Are Social Ocak 2020 raporuna göre; Türkiye'nin %74'ü internet kullanıcısıdır. Nüfusun %64'ü ise sosyal medya (Twitter, Instagram, Watsapp gibi) kullanıcısıdır. Sosyal Medya kullanıcıların yaş aralıkları

incelendiğinde en yüksek kullanım oranının 25-34 yaş arasında olduğu görülmektedir. Türkiye'de 13-24 yaş arası kullanıcıların oranı %23,9'dur. 25-34 yaş arası dağılımı arasında bu oran %34,5'dir. Rapora göre internet ve sosyal medya kullanıcıların oranına bakıldığında çoğunluğu genç kuşak olan Y ve Z Kuşağından oluşmaktadır (DIGITAL IN 2020, 2020).

Teknolojik ilerleme ve internetin yaygınlaşması yanında bu kuşağın bireyleri 28 Şubat Post Modern Darbesi, 27 Nisan e-Muhtırası, 2001 krizi, Gezi Parkı Olayları, 15 Temmuz Darbe kalkışması, Demokrasi Nöbetleri gibi Türkiye'yi derinden etkileyen siyasi, ekonomik ve sosyal olaylara şahitlik ederek bu olayların etkilerini derinden hissetmelerine sebep olmuştur (Yılmaz, 2020:183). Z Kuşağı bireylerinin buldukları dönem itibariyle yaşadıkları olaylar onların karakteristik yapısında da etkili olmuştur.

Z Kuşağı, teknolojiyi hızlı kullanabilmekte ve bu yetkinlikleri sayesinde işlerini daha hızlı gerçekleştirmektedir. Kendinden önce gelen kuşaklardan daha fazla el, göz, kulak vb. motor becerilerine sahiptir (Taş ve Kaçar, 2019:653). İletişimleri kısa ve basit cümlelerle gerçekleştirmektedirler. Birden çok konuya ilgi duyarlar fakat çabuk sıkılırlar. Çoklu görev kabiliyetleri yüksektir (Kütükçü, 2015). Analitik düşünme yetenekleri oldukça yüksek olan Z Kuşağı bireyleri eğitim ve sosyal statüye önem verirler. Bağımsızlığı savunurlar ve özgüvenlidirler. Ne istediklerini çok iyi bilen bu kuşak aynı zamanda hayatta her şeyin mümkün olduğuna inanır (Milliyet, 2020). İçe dönük

yapıları yanında, kontrolü elinde tutmak isteyen ve kendini iyi ifade edebilen karakteristik yapıları da öne çıkmaktadır (Yılmaz, 2020: 184).

Aşağıdaki Tablo 1’de Z Kuşağı ve kendinden önce gelen kuşakların karakteristik yapıları kısaca belirtilmiştir.

Tablo 1: Kuşakların Karakteristik Yapıları

	Sessiz Kuşak (1925-1945)	Bebek Patlaması Kuşağı (1946- 1964)	X Kuşağı (1965- 1979)	Y Kuşağı (1980-1995)	Z Kuşağı (1995-...)
Karakteristik Yapıları	-İçine Kapanık -Muhafazakâr -Milli ve Ailevi Duyguları Yüksek -Geleneksel -Sabırlı -Dürüst	-Fedakâr -İtaatkâr -Kriz Anlarında Serinkanlı -İyimser -Kuralcı -İdealist	-Şüpheli -Sonuç Odaklı	-Süreç Odaklı -Sabretme Eğilimi Zayıf -Depresyona Yatkın -İletişime Açık -Bireyselci Yapı -Özgüveni Yüksek -Aile Odaklı -Şikâyetçi	-Özgüveni Yüksek -Bağımsız -İçe Dönük -Tatminsiz -İletişimi Sosyal Medya Üzerinden -Ne İsteddiğini Bilen -Kendini İyi İfade Edebilen -Kontrolü Elinde Tutmak İsteyen

Kaynak: (Yılmaz, 2020, s. 184).

Tablo 1’den de anlaşılacağı gibi kuşakların karakteristik yapılarında belirgin farklılıklar olduğu görülmektedir. Sessiz Kuşak bireylerinin sabırlı bir yapıya sahip olduğu Y Kuşağında ise sabretme eğiliminin zayıf olduğu görülmektedir. Z Kuşağında ise, çabuk tüketme eğilimine sahip olan durumları da dikkate alındığında, sabır kavramının farklılaştığı şeklinde yorumlanabilir. Yine kuşakların itaatkâr yapılarının zamanla günümüz genç kuşağı olan Y ve Z Kuşağı için bağımsız ve itirazcı bir yapıya büründüğü şeklinde söylenebilir. Bu durumu her dönemin, bulunduğu kuşağın, yaşadığı sosyo-ekonomik siyasi ve kültürel olaylar ve teknolojinin gelişmesi ve bireylerin teknoloji kullanımı ile ortaya çıkan sonuçların etkisi olarak değerlendirmek mümkündür. Kuşakların değişen karakteristik yapısı, onların çalışma hayatına geçiş yaptıklarında da bu karakteristik yapılarını işverenlerine ve çalışma arkadaşları ile olan ilişkilerine de yansıttığı gerçeğinin dikkate alınması gerekmektedir.

2. ÇALIŞMA HAYATINDA Z KUŞAĞI

Z Kuşağı yaşları itibariyle çalışma hayatına yeni giriş yapmış ve henüz giriş yapmamış olanlarla birlikte ilerleyen dönemlerde sayıları artacak olan kuşaktır. Artık işyerlerinde kuşaklararası farklılıklar göz ardı edilemeyeceği gibi bu durumun memnuniyetle de karşılanması gerekmektedir (Chillakuri ve Mahanandia, 2018:34).

Geleneksel yöntemlerle devam eden yönetici ve çalışan ilişkileri kuşak farklılıkları nedeniyle değişmiştir. Bugün yöneticiler, sadece genç, deneyimsiz çalışanları en iyi nasıl yöneteceklerini değil, aynı zamanda deneyimlerinin şekillendirdiği kuşağın benzersiz özelliklerini de

anlamak zorundadırlar (Schroth, 2019:5). İş yerindeki kuşaklararası farklılıkların oluşması yönetici-çalışan, çalışan-çalışan arasında çatışmaları ortaya çıkarabileceği gibi bu farklılıkların iyi yönetilebilmesi durumunda örgütsel başarı üzerinde de etkili olabilmektedir (Arar ve Yüksel, 2015:197).

Z Kuşağı, çalışma hayatında kendinden önce gelen kuşaklardan çok farklıdır. Önümüzdeki on yıl içerisinde çalışma hayatında Bebek Patlaması Kuşağının emekli olduğu X kuşağının emekliliğinin yaklaştığı bir dönemde çalışma hayatında çoğunluğu oluşturacak bu kuşak günümüzün “gençlik balonunu” oluşturan bir kuşak olarak karşımıza çıkmaktadır. Aynı zamanda onlar çalışma hayatının gördüğü en büyük kuşak değişimini de temsil etmektedir (Tulgan, 2013).

Çalışma hayatında değişen kuşak yapısı yanında, işin geleceğinin her zamankinden daha belirsiz olduğunu da söylemek mümkündür. İkinci Makine Çağı” ya da “Dördüncü Sanayi Devrimi” olarak adlandırılan bu dönemde (OECD, Future Of Work and Skills, 2017) dijital güçlerin birleşmesi ile birlikte - Robotik teknoloji, yapay zekânın bilişsel yetenekleri artırması (Sundararajan, 2018:487) - geleneksel işçi işveren ilişkisinin yanında işyerlerinin de yeniden şekillenmesi anlamına gelmektedir (Sundararajan, 2017:7). Bu süreçte dijital çalışmaya daha yatkın olan Z Kuşağının çalışma hayatındaki beklentileri de önem arz etmektedir.

Küresel araştırma ve danışmanlık firması Universum tarafından 2015 yılında Amerika, Avrupa, Asya, Güney Amerika ve Orta Doğu'da 47 ülkede 49.000 Z Kuşağı üyesine yaptığı anket sonuçlarına göre artık

işverenlerin çalışanlar hakkında bildiklerini yeniden gözden geçirmeleri gerektiğini ortaya koymuştur. Ayrıca yapılan anket çalışmasının küresel çapta olması Z Kuşağının ilk küresel kuşak olması anlamına da gelmektedir (Andrea, Gabriella, Timea, 2016:93). Anket sonuçlarına göre; Z Kuşağı bireylerinin eğitim, iş ve dünyayı nasıl gördüklerine dair sorulan soruda bilinmesi gereken 7 önemli nokta şu şekilde açıklanmaktadır (Dill, 2015):

1. Ebeveynleri, eğitim ve mesleki karar alma süreçlerinde en büyük etkiye sahiptir, ancak arkadaşların ve öğretmenlerin bakış açıları da onlar için önemlidir.
2. Alacakları eğitim müfredatını seçmede “merak” önemli bir motivasyon kaynağıdır.
3. Onlar oldukça yüksek oranda girişimci bir yapıdadırlar (Kendi işimin patronu olmalıyım ve bir etkiye sahip olmalıyım düşüncesindedirler).
4. Onlar yükseköğrenim olmadan işe girmekle ilgilenirler. Onları yükseköğrenim almaya zorlayan şey sadece korkudur.
5. Bu kuşak girişimci bir yapıya sahip olmanın yanında, iş-yaşam dengesi ve iş güvencesi onların en önemli iki kariyer hedefidir.
6. Onlar çok fazla bilgiye sahip olmak istemektedir (işyerinde eğitim).
7. Z Kuşağı bireyleri iş fırsatları konusunda kendinden önce gelen Y Kuşağına göre daha karamsardır.

Günümüz işverenleri çoğu işlerde çalışanlarından yükseköğrenim derecesi ve deneyim istemektedir. Aynı zamanda çalışma hayatına yeni girenlerden, verilerle uğraşabilmeleri, araştırma yapmaları ve ileri teknoloji programları kullanabilmelerini beklemektedir. Bu durum çalışma hayatına yeni girmiş ya da girecek olanlar üzerinde önemli bir etkiye sahiptir (O'Boyle, Attack, Monahan, 2017). Anket sonuçlarına bakıldığında dikkat çeken nokta özellikle eğitim konusunda sorulan sorulara verilen cevaplardır. Z Kuşağı bireylerinin eğitime bakış açısı, işe girmede etkili olduğu için ve işverenlerin eğitilmiş çalışanları tercih etmeleri nedeniyle onlar zorunlu olarak eğitimlerini devam ettirmek istemektedir.

OECD Bir Bakışta Eğitim 2019 raporuna göre Türkiye ve OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında yükseköğrenime katılım oranının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Y ve Z Kuşağına mensup 25-34 yaş grubu bireylerin sadece yüzde 33'ü yükseköğrenimini bitirirken, bu oran yüzde 44 olan OECD ortalamasının 11 puan altında olduğu görülmektedir (OECD, 2019).

Bu sonuç öğrenmeye yatkın olan bu kuşağın aldığı eğitim sisteminin yeniden güncellenmesi anlamına gelmektedir. Devam eden eğitim sisteminde müfredat, öğretmen ya da öğrenci merkezli olmaktan öte öğrencinin bu sistem içinde katkı sağlayıcı yani üretici olması gerektiğini göstermektedir. 21.yüzyıl yetkinlikleri olarak ifade edilen bilgi çağında öğrencilerin geliştirilmesi gereken yetenekler dikkate alınması gereken bir konudur. Eleştirel düşünme, işbirliği ve farklılık ortaya koyma artık eğitim kurumlarında temel eğitim çağında

gerçekleştirilmesi gereken beceriler arasındadır. Değişen kuşak yapısı ile birlikte kullanılan müfredat programları bağlama odaklanma şeklinde kendini güncellemesi gerekmektedir. Artık öğrenme dersliklerde değil ihtiyaç duyulduğu anlarda zamanı belirli olmayan ihtiyaca ve kişiye göre belirlenmelidir. Yapılan çalışmalarda daha çok Z Kuşağı bireyinin kendisi tarafından yönetilen, sorumluluk ve farkındalık oluşturmada kolaylık sağlayan, başkalarına saygı ve farklı bakış açılarının katkılarını görerek anlam ve değer verme biçiminde işbirlikçi bir öğrenme tarzı benimsenmesi gerekmektedir (Kuran, 2019:92-96).

Z Kuşağı bireylerinin çalışma hayatı öncesi eğitim yanında çalışma hayatına girdiklerinde alacağı eğitim de onlar için oldukça önemlidir. Pragmatik ve finansal farkındalıklarının yanında Z Kuşağı çalışanları eğitimin öneminin farkındalar ve mesleki eğitim ve gelişimden faydalanmak istemektedirler (Dhopade, 2016:23).

Barnes & Noble College tarafından 2015 yılında ABD’de kırsal ve kentsel coğrafyada bulunan 49 eyalette, 13-18 yaş arası öğrencilerle yaptığı araştırmada yükseköğretim konusunu onların kariyerlerine ulaşmada ve finansal destek sağlamak açısından önemli görmektedirler. Yine eğitim onlar için iyi bir iş elde etmenin aracı olarak görülmektedir (Barnes & Noble College, 2015).

EY araştırma şirketi tarafından 2016 yılında 8 farklı ülkeden oluşan ve yaşları 16-18 arasındaki 3.200'den fazla Z kuşağı ile yaptığı araştırmada işverenlerine güvenmelerindeki en önemli faktörlerin ne olduğu sorusuna aldığı cevaplar şu şekildedir (EY, 2016):

- Kariyerimde öğrenme ve ilerleme fırsatları sunması,
- Farklılıklara bakılmaksızın (ör. Cinsiyet, ırk ve düşünce tarzı) tüm insanlar için eşit ücret ve terfi fırsatı sunması,
- Adil bir tazminat ve iyi bir fayda sağlaması,
- İş güvencesi (sık sık ya da çok sayıda işçi çıkarmama) sağlaması,
- Ne zaman nerede çalışacağım konusunda esneklik sağlayarak iş-yaşam dengesi konusunda destekleyici olması,
- İşyerinde farklı bir çevreye sahip olması (cinsiyet, ırk ve düşünce tarzı gibi tüm farklılıkları olan farklı kişileri işe almaya, elde tutmaya ve teşvik etmeye çalışır).

Dell Technologies'in 2018 yılında 17 ülkede 16-23 yaş arası 12.000 kişi ile yaptığı anket sonuçları incelendiğinde oldukça dikkat çekici sonuçlar elde edilmiştir. Sonuçlara göre: Ankete katılanların %80'i iş hayatında kariyerlerini geliştirmede en son teknolojiyi kullanmak istemektedir ve %91'i benzer iş teklifleri arasında işveren tarafından sunulan teknolojiye göre tercih yapmak istemektedir. Katılımcıların %80'i teknoloji ve otomasyonun daha adil bir çalışma ortamı oluşturacağına inanmaktadır. Katılımcıların %95'i sosyal medya paylaşımlarına dikkat etmektedir ve bunun nedenin gelecekteki kariyerlerini etkileyebileceği düşüncesindedirler. Onlar çalışma hayatında; paradan daha fazlasını istiyor ve %50'si yeni beceriler öğrenme ve yeni deneyimler edinmek istiyorlar. Aynı zamanda işin anlamı ve amacı onlar için sadece ücret değildir. %58'i takım çalışmasını bağımsız çalışmaya tercih etmektedirler. %53'ü evden çalışma yerine işyerinde çalışmayı tercih etmektedirler.

Yine Okul bittikten sonra çalışma hayatına katıldığınızda son teknoloji ile çalışmak ister misiniz? Sorusuna %80'i "Evet" cevabını vermiştir. "Sizin kadar teknolojiyi rahat kullanamayan yaşlı iş arkadaşınıza mentorluk yapar mısınız?" sorusuna cevapların çoğunluğu "Evet" demıştır. Önemli olan bir diğer noktada ankete katılanların, işverenlerin teknoloji becerilerine önem vermediğini düşünmektedirler. "Aşağıdaki iş becerilerinden hangisinin işverenlerin çalışanlarında en çok değer vermesini beklersiniz?" sorusuna verilen cevapların çoğunluğu; takım çalışması ve işbirliği, iletişim, yaratıcılık, mantıksal düşünme, kıvrak, çabuk öğrenme -yeni araçlarla iş yapma ve kolay öğrenme-, karar verme ve kompleks karar üretme, duygusal zeka, girişimci düşünce yapısı ve proje yönetimi şeklindedir ve işverenlerin bu konularda teknolojiden uzak olduklarını ifade etmektedirler. Başka bir konuda katılımcıların %94'ünün işe başlama konusunda endişelerinin olmasıdır. Onlara okuldan ayrıldıktan sonra işgücüne katılmakla ilgili endişeleri sorulduğunda sırasıyla verilen cevaplar:

- İşverenler iş deneyimi istiyorlar, ama bunu çalışmadan elde edemiyorum,
- Yeni mezunlar için işler sabit değil,
- Mevcut işlerde alacağım ücret masraflarımı karşılayacak kadar yeterli olmayacak,
- Ne yapmak istediğimden emin değilim,
- -Alanımla ilgili mevcut iş yok,
- İyi bir iş bulabilmek için doğru becerilere sahip olduğumu düşünmüyorum,

- İşim fiziksel veya zihinsel sağlığım için kötü olacak,
- Sıkılacağımı düşünüyorum, şeklindedir (Dell Technologies, 2018).

Universum'un 2019 yılında "Türkiye'nin Gençleri İçin En Çekici İşverenler Araştırması"nda farklı şehirlerde bulunan 50 üniversitenin fen, sağlık ve sosyal bilimler alanında eğitim gören 64.967 üniversite öğrencisi ve iş deneyimi 4.5 yıl olan (genç profesyoneller) 18.338 ile toplamda 83.000 genç ile yapılmıştır. Bu araştırma sonuçlarına göre: "En Önemli İşveren Markası Nitelikleri" sorusuna verilen cevaplarda üniversite öğrencilerin ve genç profesyonel çalışanlar arasında önceliklerin farklılaştığı görülmektedir.

Öğrenci ve genç profesyoneller için en önemli işveren markası nitelikleri olarak "Bilinirlik ve İmaj, İnsanlar ve Kültür, Ücret ve Yükselme Fırsatları, İşin Nitelikleri" başlıkları ile kategorileştirilmiş sorulardan oluşmuştur. Verilen cevaplar alt başlıklar belirlenerek önem derecesine göre sıralanmıştır. Öğrenciler ve genç profesyoneller için önem derecelerinin birbirinden farklı olduğu görülmüştür. Öğrenciler; işin nitelikleri içerisinde birinci sıraya profesyonel eğitim ve gelişim yerleştirirken genç profesyoneller için bu ikinci sırada yer almıştır. Genç profesyonellerin ücret ve yükselme fırsatlarında önceliğin iyi bir maaş olduğunu ifade ederken öğrenciler için bu durum öncelikli değildir. Öğrenciler işverenden beklentilerinde gelişimini destekleyen liderleri tercih ederken genç profesyonellerin önceliği çalışana saygı olmuştur (Kuran, 2019).

Öğrencilerin ve genç profesyonellerin en önemli işveren markası nitelikleri ayrıntılı olarak Şekil 1’de belirtilmiştir.

ÖĞRENCİLER

- 1. Profesyonel eğitim ve gelişim
- 2. İyi bir maaş
- 3. Gelişimimi destekleyecek liderler
- 4. Uluslararası çalışma ve seyahat fırsatları
- 5. Gelecek için sağlam referans
- 6. Prestij
- 7. Yükselme ve kariyer yolunun belirgin ve açık olması
- 8. Çalışana saygı
- 9. Yaratıcı ve dinamik çalışma ortamı
- 10. İş güvencesi

GENÇ PROFESYONELLER

- 1. İyi bir maaş
- 2. Profesyonel eğitim ve gelişim
- 3. Çalışana saygı
- 4. Gelişimimi destekleyecek liderler
- 5. Prestij
- 6. İş güvencesi
- 7. Yükselme ve kariyer yolunun belirgin ve açık olması
- 8. Performansın takdir edilmesi (Meritokrasi)
- 9. Gelecek için sağlam referans
- 10. Uluslararası çalışma ve seyahat fırsatları

■ Bilinirlik ve İmaj

■ İnsanlar ve Kültür

■ Ücret ve Yükselme Fırsatları

■ İşin Nitelikleri

Şekil 1: En Önemli İşveren Markası Nitelikleri (**Kaynak:** Kuran, 2019).

Anket çalışmalarının farklı yıllarda ve farklı ülkelerde çok sayıda Z Kuşağı ile yapılmış olması bu çalışmaların küresel çapta olduğunu ve her ülkenin kendine özgü değerleri olmasına karşın ortaya çıkan sonuçların benzer olduğu görülmektedir. Aynı zamanda, farklı yıllarda ve benzer sorularla yapılan araştırmaların sonuçları incelendiğinde Z Kuşağı bireylerinin çalışma hayatına dair görüşleri ortaktır. Bu çalışmalar aynı zamanda ülkelerin gelişmişlik seviyelerine bakılmaksızın Z Kuşağı bireylerinin evrensel bir kimlik kazandığının göstergesi şeklinde de yorumlanabilir.

Z Kuşığı teknoloji içine doğan ve bu teknoloji ile büyüyen bir kuşak olduğu için beklentileri ve düşünceleri teknoloji üzerine odaklı olmaktadır. Teknolojinin getirdiği avantajları sosyal hayatlarında olduğu gibi çalışma hayatlarında da aktif ve etkin bir şekilde kullanmak istemektedirler. Z Kuşağının teknolojik gelişmelerin onları daha üretken hale getirdiğini ve evden çalışma olanağını sağladığını ifade ederler. Ancak bu durumun üretkenlik noktasında beklentilerin artmasına ve bu teknolojik ilerlemeleri takip etme konusunda da endişeleri mevcuttur (Monster, 2016).

Z Kuşağının beş belirgin özelliğe sahip olduğunu söylemek mümkündür. Bunlar: Dijital, Küresel, Sosyal, Mobil ve Görseldir. Dijital yerliler olarak da ifade edilen bu kuşak teknolojiyi her yerde rahatlıkla kullanabilmekte ve onlar için ev, işyeri ve kariyer sabit olmayıp sürekli hareket halindedir (McCrindle, Fell, 2019:10-12). Bu hareketlilik onlar için çalışma hayatına girdiklerinde de farklı roller ve iş tanımları, farklı departmanlar, yeni şirketler, değişik sektörler, farklı şehirler, yeni ülkeler anlamına gelmektedir (Deloitte, COVID-19: Çalışanlara ve Çalışma Hayatına Olası Etkileri, 2020). Onlar çok yönlülük aradıkları için rutinden kaçmak isterler. İşte istikrarı önemsemeyen ve istedikleri hareketliliği yakalayamazlarsa kolaylıkla çalıştıkları işyerinden ayrılmaktadırlar (Dolot, 2018:45).

Z Kuşığı bireyleri için sosyal çevrede önemlidir. Onlar için sosyal çevrenin etkisi, çalışma hayatına girmelerinde ve örgüt kültürü oluşturmada oldukça önemlidir. Hiyerarşik bir yapıdan çok kendilerinin de etkin olduğu, iletişime açık bir işyeri tercih etmektedirler. Kendinden

emin ve geleceğini garanti etmek isteyen bu kuşak için çalışmak onların hayallerini gerçekleştirmede bir araçtır. Hayallerini gerçekleştiremezlerse mutsuz olacaklardır. İşyerinde mutluluk onlar için önemlidir. Çalıştıkları yerde mutlu olamadıkları durumda işi rahatlıkla bırakabilirler (Özkan ve Solmaz, 2015:479-480). Aynı zamanda bu kuşak görselliğe önem vermekte, bilgi edinmede ebeveynlerine, yöneticilerine ya da arkadaşlarına sormak yerine bunu internetten izleyeceği videolarla sağlamaktadır. Çalıştıkları işyerinde bir ihtiyacı olması durumunda başvuracakları ilk kaynak olarak tercih ettikleri YouTube videoları olmaktadır (Turkishtime, 2018). Onlar internetten daha hızlı şekilde bilgi toplayabilirler ve her göreve rahatlıkla adapte olabilirler. Bu nedenle onların çoklu görev kabiliyetleri de yüksektir (Vaishnavi, Devi ve Thomas, 2018:178).

İşveren/yöneticilerin küresel düşünen ve teknolojiyi sadece bir araç olarak kullanmayıp kimliğinin bir parçası olarak gören Z Kuşağını hafife almamaları gerekmektedir (Wolfe, 2016:8). Z Kuşağı bireylerini anlamak, işverenlerin gelecekteki çalışanlarını tanıması ve onları şirketlerine çekmede başarısı anlamına gelmektedir. Bununla birlikte çalışmanın nasıl değiştiğine ve geliştiğine de bakmamız gerekmektedir. Çalışmanın geleceği; bir örgütün bağlantılı olduğu üç faaliyet alanındaki değişimi etkileyen kuvvetlerin sonucu olarak tanımlanır: iş (ne), işgücü (kim) ve işyeri (nerede).

1. İş: Hangi iş otomatikleştirilebilir? Artan robotik, bilişsel ve yapay zekâ teknolojileri ve akıllı makineler ile ne yapılabilir?

2. İşgücü: Yeni yetenek platformları ve sözleşmelerle işi kim yapabilir? Yeteneklerin tam zamanlı, kısa süreli ve serbest zamanlı çalışanların sürekliliğini nasıl artırabiliriz?
3. İşyeri: İş nerede yapılır? İşbirliği, ekip oluşturma ve dijital teknolojilerin yeni kombinasyonu ile işyerleri ve iş uygulamaları yeniden şekillendirmek ve bu nasıl nerede ve ne zaman yapılır?

Çalışma şeklinde yaşanan temel bir dönüşümlerle birlikte otomasyon ve “düşünen makineler” insan görevlerinin ve işlerinin yerini almakta ve bu durum organizasyonların çalışanlarında da aradığı becerileri değiştirmektedir (PwC, 2020). Geçmişteki iş becerileri genellikle birbirinden ayrı, belirgin ve bağımsızdır. Bugünün iş becerileri ise; farklı alanlardaki beceri setlerinde uzmanlaşmayı gerektirmektedir. Artık, çalışan; birçok yeteneği, ilgisi ve bilgisi olan kişidir. Yine bugünün iş becerileri dört kilit çalışma becerisinin birleşimini gerektirecektir: Dijital araçlar ve teknoloji becerileri, analitik ve verilerle konfor, işletme ve yönetim becerileri, tasarım ve yaratıcı becerilerdir (Deloitte, 2018).

McKinsey & Company 2020 “İşimizin Geleceği: Dijital Çağda Türkiye'nin Yetenek Dönüşümü” Raporu'na göre; gelecek 10 yıl içinde çalışanların çoğunluğu sosyal ve teknoloji yetkinliklerine sahip olacaktır. Temel ve fiziksel yetkinlikler gelecek dönem çalışma hayatında daha az kullanılacaktır.

- Temel yetkinlikler (sözel, sayısal, iletişim)
- Fiziksel yetkinlikler (motor ve kuvvet yetkinlikleri, genel ekipman tamiri ve mekanik yetkinlikler)

- Bilişsel yetkinlikler (yaratıcılık, karmaşık bilgi yorumlama, proje yönetimi, eleştirel düşünme/karar verme)
- Sosyal Yetkinlikler (girişimcilik, çevreye uyum becerileri/empati, ileri seviye iletişim, adapte olabilme/sürekli öğrenme)
- Teknoloji yetkinlikleri (temel dijital yetkinlikler, bilişsel araştırma, teknoloji tasarımı, mühendislik, ileri düzey veri analizi).

Türkiye’de geleceğin çalışanlarının çoğunluğunun Z Kuşağı bireylerinden oluşacağı gerçeği ile birlikte bu bireylerin yetkinliklerinin keşfedilmesi ve geliştirilmesi geleceğin çalışma hayatı için önemli bir konudur. Z Kuşağı bireylerinin yetkinliklerinin geliştirilebilmesi için organizasyonların, kamu kurumlarının, eğitim kurumlarının ve bireylerin üzerine düşen görevi yerine getirmesi ve bu sorumluluğu üstlenmesi gerekmektedir. Her kurumun Z Kuşağını anlaması, beklentilerinin farkına varması, yeteneklerine uygun güncel programlarla onları geliştirmesi gerekmektedir. Organizasyonlar, teknolojiyi takip ederek otomasyona dayalı sistemlere yönelerek yeni hedefler ortaya koymalıdır. Bu teknolojiyi kullanacak ve yetkinliği olan Z Kuşağı çalışanları için geliştirilmiş ve desteklenmiş eğitim ve geliştirme odaklı programlara yatırım yapmalıdırlar. Aynı zamanda esnek çalışma biçimine ve takım çalışmasına yatkın bu kuşak için yeni çalışma modelleri geliştirmelidirler (McKinsey & Company, 2020).

Günümüz çalışma hayatında dört farklı kuşağın yan yana çalışması her zamankinden daha önemlidir. Özellikle Z Kuşağının çalışma hayatına

girmesi işveren/yöneticiler tarafından onların nasıl yönetileceği ve motive edileceği yanında örgüt içindeki uyumunun sağlanması konusu da oldukça önemlidir (Vasilopoulos, 2016:14).

Z kuşağı deneyimi öncelikle onları araştırmak ve fark etmekle başlar. Şirketlerin, Z Kuşağı çalışanlarını kendilerine çekebilmek ve onlara olumlu deneyim yaşatabilmeleri adına herkese açık profili olan, sayfalar arası rahatlıkla gezilebilen, önerilerin bulunduğu, şeffaf ve erişilebilir olan kariyer sayfalarına yatırım yapmaları önemlidir. Bu kuşak istediği bilgiye internet üzerinden rahatlıkla ulaşabilmesi nedeniyle çalışmak istediği işyerinin web sayfasını incelemek istemektedir. İlgi alanlarını yalnızca bir iş tanımına dayandırmak yerine bir şirketin misyonu ve değerleri, büyüme fırsatları ve örgüt kültürü onlar için daha önemlidir (RIPPLEMATCH, 2019).

Z Kuşağını örgüte çekebilmek ve elde tutabilmek için en önemli faktörler; örgüt kültürü, iş-yaşam dengesi, farklı iş rolü, liderlik tarzı, işyeri eğitimidir. Bu kuşak için örgüt kültüründe olması gereken örgüt içindeki diğer çalışanlarla birlikte işbirlikçi bir çalışma söz konusudur. Onlar, işbirlikçi öğrenme yapısına sahip, takım halinde çalışmaktan zevk alan ve işbirliği odaklı gruplarda çalışarak kendilerini geliştirirler. Çalışma, hayatlarının bir parçasıdır ve sosyal hayat onlar için önemlidir ve işyerinde esnek çalışma saatlerini tercih etmektedirler. Çeşitliliği ve ilerleme fırsatını içeren bir iş tanımı Z Kuşağı için oldukça önemlidir. Değişikliği sevmektedirler. Çünkü onlar değişen teknolojiye sürekli ayak uydurabilmekte her zamankinden daha fazla seçeneğe sahiptirler. Çeşitlilik yaşamlarının bir parçasıdır ve işyerinde de aynı çeşitliliği

belemektedirler. Yine bu kuşağın lider beklentileri, işe karşı tutumları ve tercih edilen çalışma tarzları buldukları zamana göre şekillenmiştir. Onlar için ideal yönetici, iletişime değer veren ve çalışan için şeffaflık ve saygı ortamı oluşturan kişidir. Tercih ettikleri liderlik tarzı, emir komuta ilişkisinden ziyade daha fazla fikir birliğine önem veren, otokratik lider yerine daha katılımcı, geliştirici ve hiyerarşik olmaktan uzak, esnek olmalıdır. Örgüt içinde gelişmek ve değişen zamanı takip edebilmek adına eğitim onlar için önemlidir. Eğitim, bu kuşak için onları işyerinde tutmada bir araç olmanın yanında bir motive unsurdur. İşyerinde alacakları eğitim onların üretken olabilmelerinde de bir araç olmaktan daha fazla anlam ifade etmektedir. Tercih ettikleri eğitim yöntemleri, iş koçluğu/mentorluğun yanı sıra kurum içi veya kurum dışı eğitim kurslarıdır. Bu eğitimde öğrenme biçimi klasik ve prosedüre bağlı olmaktan ziyade kinestetik ve görsel, sosyal, işbirlikçi, etkileşimli ve eğlenceli öğrenme şeklinde olmalıdır. İşveren/yöneticilerin Z Kuşağı çalışanlarına yatırım yapmaları onların örgüte bağlılıklarını artırmakta ve işe daha fazla motive olmalarını sağlamaktadır (McCrinkle ve Fell, 2019:20-23). Bu kuşak aldıkları eğitimin gerçek hayattaki sorunları ile başa çıkmada gerekli becerileri sağlamadığına inanmaktadır. Bu nedenle mentorluk, öğrenme ve mesleki gelişim fırsatlarını geliştiren çalışma ortamlarını daha çok tercih etmektedirler. Dostça çalışma ortamının yanında farklı coğrafyalardan ya da zaman dilimlerinden bağımsız olarak iletişim kurabileceği ve işlerini ilerletebileceği sosyal sorumluluk programlarında yer alan organizasyonlar onların işyeri tercihleri arasındadır (Agarwal ve Vaghela, 2018:5).

Z Kuşuğu bireyleri hiyerarşiden hoşlanmadığı için işletmelerin geleneksel mentorluk anlayışı yerine tersine mentorluk anlayışının benimsenmesi gerekliliğini de ortaya koymuştur. İlk olarak 1999 yılında General Electric şirketinde uygulamaya başlanılan tersine mentorluk uygulaması Türkiye’de yaklaşık 12 yıl sonra uygulanmaya başlamıştır (Terzi ve Boylu, 2019:3310). Mentorluk işletmede yaşça büyük ve deneyim sahibi çalışanın kendisinden daha genç ve deneyimi az olan çalışana önderlik etmesi olarak tanımlanmaktadır ve bu uygulamada hiyerarşik bir yapılanma söz konusudur. Tersine mentorluk ise; daha genç ve deneyimi az olan çalışanın deneyimli ve yaşça büyük olan çalışan/yöneticiye rehberlik etmesi olarak ifade edilmektedir. İşletmelerde, teknolojik gelişmelerle birlikte geleneksel iş yapma biçimlerinden öte yıkıcı yeniliklere sahip sürekli değişen ve farklılaşan iş yapma biçimleri ortaya çıkmıştır. Genç kuşak çalışanları teknolojiyi yakından takip etmeleri nedeni ile yenilikleri daha çabuk öğrenmekte ve adapte olmaktadırlar. Bu yenilikleri yakından takip eden genç çalışanlar işletmelerde daha aktif ve kendinden yaşça büyük ve deneyim sahibi çalışanların önüne geçerek onlara tersine mentorluk yapmaktadırlar (Gügerçin, 2018:1-4).

Dördüncü Sanayi Devrimi ya da Endüstri 4.0 olarak kabul edilen günümüz sanayi dönemi, ülkemiz şirketleri açısından gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında henüz istenilen seviyeye ulaşmamıştır. Dijital güçlerin birleştiği, çalışma sisteminde robotik teknoloji, yapay zekâ, bilişsel yeteneklerin konuşulduğu bu süreçte sanayimizin dijital olgunluk seviyesi 2.0 ile Endüstri 3.0 arasındadır (TÜBİTAK, 2016). Bugün organizasyonlarının çoğunluğunun dijital olgunluk seviyesinin

henüz yeterli seviyeye ulaşmamış olması teknolojik yetkinlikleri yüksek olan Z Kuşağının iş tercihlerinde de önemli bir problem olarak karşımıza çıkacaktır. Z Kuşağının çalışma hayatına girmeden önce kendi yetkinliklerini geliştirebilmek için alacağı eğitimler (yazılım sektörü gibi) ve projelerle birlikte teknolojik yetkinliklerini ortaya koyması ve bu yetkinliklerini kullanabileceği işletmeleri tercih etmesi de işverenlerin günümüz teknolojisini yakından takip etmelerini zorunlu kılacaktır. Aynı zamanda bu yetkinliklerini kullanabileceği çokuluslu şirketleri ya da yurt dışındaki şirketleri tercih etmesi anlamına gelecektir. Bu durum hem ulusal şirketler hem de ülkemiz için genç, dinamik ve yetkinlikleri olan insan kaynağının değerlendirilememesi anlamına gelmektedir.

3. SONUÇ

Kuşak çalışmaları her toplumun kendine özgü değerleri ile incelenmesi gerekmektedir. Kuşakları anlamak için bulunduğu dönem koşullarını değerlendirmekle mümkündür. Her toplumun kendine özgü siyasi, ekonomik, sosyal ve kültürel yapısı birbirinden farklı olup kuşaklar üzerindeki etkisi de buna göre şekillenmektedir.

Literatürde yer alan kuşak çalışmalarında kuşak sınıflandırmaları içerisinde yer alan Z Kuşağı öncesi kuşaklar, ulustan ulusa, toplumsal farklılıklara sahipken, bugün, Z kuşağı için farklılıklardan çok benzerlikleri söylemek mümkündür. Bu durum, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine bakılmaksızın Z Kuşağı bireylerinin evrensel bir kimlik kazandığının göstergesi şeklinde yorumlanabilir. Hangi ideolojik kimliğe sahip olursa olsun bu kuşak bireylerinin dünyaya bakışları

birbirlerine benzerdir. Z Kuşığı evrensel kuşak özelliğine sahip olmanın yanında küresel bir düşünceye de sahiptir. Birden fazla ülkede yapılan çalışmalarda Z Kuşığının çalışma hayatından beklentilerinin de ortak olduğunu söylemek mümkündür.

Teknolojin içine doğan ve gelişimine şahit olan bu kuşağın beklentilerinin karşılanması için kendilerini ifade eden alanların oluşturulması ile mümkündür. Teknolojik yetkinlikleri yüksek olması nedeni ile sosyal ve çalışma hayatında bu yetkinlikleri kullanmak istemektedirler. Yetkinliklerini gerçekleştirebileceği alanları elde etmeleri aynı zamanda onların mutluluğu anlamına gelmektedir.

İşgücü piyasasında yerini almış ve alacak olan bu kuşak; dijital çalışmaya uygun, birden fazla kariyere sahip olmaya imkân sunan, gerekli eğitim ve geliştirme programı fırsatı sunan, iş-yaşam dengesini oluşturan, esnek çalışmaya uygun, ücret adaletsizliğinin olmadığı, iş güvencesinin olduğu işyerinde ayrımcılık yaşamadığı, mentorluk alabileceği ve yapabileceği, takdir gördüğü, hiyerarşiden uzak, iletişimi yüksek olan ve uluslararası çalışma fırsatı sunan işletmelerde ve işveren/yönetici ile çalışmak istemektedirler.

Gelişen endüstri ile birlikte bugün çalışma hayatında işyeri, işgücü, iş kavramları farklılaşmıştır. Değişen iş kavramında teknolojinin gelişimi ile birlikte teknik ve fiziki beceri gerektiren işlere ihtiyaç azalmış bunların yerine daha çok yapay zekâ ve robotik sistemler yerini almıştır. Günümüzde teknolojik yetkinlikleri yüksek olan işgücünün çoğunluğu Z Kuşığıdır. Değişen işyeri kavramı ile birlikte sabit bir işyeri ortadan kalkarak işler uzaktan çalışma ile gerçekleştirilebilmektedir. Bu kuşak,

uzaktan çalışma ile işlerini işyeri dışında rahatlıkta yapabilmektedir. Türkiye’de, Endüstri 4.0 ile birlikte, işletmelerin dijital olgunluğu henüz yeterli seviyede değildir. Küresel düşünen bu kuşak için çalışma hayatında değişimi yakalamak gereklilik değil bir zorunluluk haline gelmiştir. Dijital olgunluk seviyesinin gerisinde kalan işletmeler bulunduğu dönem içerisinde yaşanacak olası olumsuzluklardan da (ekonomik kriz, doğal afet, salgın) etkileneceklerdir. Bugün çalışma hayatında yaşanan değişimlerle birlikte olumsuzluklarda sadece bulunduğu yeri ya da ülkeyi etkilememekte artık küresel çapta olmaktadır. Yaşanan bu olumsuzluklara karşı işletmelerin kendilerini hazırlamaları gerekmektedir. Teknolojik donanımlarını geliştirmeli aynı zamanda bu teknolojiyi kullanabilecek çalışanlarının beklentilerini de anlamalıdır. İşverenlerin küreselleşen dünyada, piyasalarda rekabet edebilmesi için örgütlerinde çalışan Z Kuşağının mutluluğunu sağlaması aynı zamanda onların örgüte bağlıklarının artması anlamına gelmektedir.

KAYNAKÇA

- Agarwal, H., Vaghela, P.S., (2018). Work Values Of Gen Z: Bridging The Gap To The Next Generation, National Conference on Innovative Business Management Practices in 21st Century, Faculty of Management Studies, Parul University, Gujarat, India, 1-26.
- Altuntuğ N., (2012). Kuşaktan kuşağa tüketim olgusu ve geleceğin tüketici profili, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 203-212.
- Andrea, B. Gabriella, H.C., Tímea, J., (2016). Y And Z Generations At Workplaces, *Journal Of Competitiveness*, Vol. 8, No.3, pp. 90 – 106.
- Arar, T., Yüksel, İ., (2015). How to Manage Generation Z in Business Life?, *JGEMBR*, Vol.4, No.4, pp.195-202.
- Barnes&Noble College., (2015). Getting to Know, <https://next.bncollege.com/wp-content/uploads/2015/10/Gen-Z-Research-Report-Final.pdf>, 17.03.2020.
- Berkup Baysal S., (2014). Working with Generations X And Y in Generation Z Period: Management Of Different Generations in Business Life, *Mediterranean Journal Of Social Sciences*, Vol.5, No.19, pp. 218-229.
- Chillakuri, B., Mahanandia, R., (2018). Generation Z Entering The Workforce: the Need For Sustainable Strategies in Maximizing Their Talent, *Human Resource Management International Digest*, Vol.26, No.4, pp. 34-38.
- Coomes, M.D., (2004). Understanding the Historical and Cultural Influences That Shape Generations. *New Directions for Student Services*, No.106, pp.17-31.
- Csobanka, Z.E., (2016). The Z Generation, *Acta Technologica Dubnicae*, Vol. 6, No.2, pp.63-76.
- Dell Technologies., (2018). Gen Z: The Future Has Arrived, <https://www.dellemc.com/en-us/collaterals/unauth/sales-documents/solutions/gen-z-the-future-has-arrived-executive-summary.pdf>, 16.04.2020.

- Deloitte., (2018). Welcome to Generation Z, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/consumer-business/welcome-to-gen-z.pdf>, 16.05.2020.
- Deloitte., (2020). COVID-19: Çalışanlara ve Çalışma Hayatına Olası Etkileri, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/human-capital/covid-19-calisanlara-ve-calisma-hayatina-olasi-etkileri.pdf>, 16.04.2020.
- Dhopade, P., (2016). Support Generation Z, Benefits Canada, https://www.benefitscanada.com/wp-content/uploads/2016/02/BECA02_GenZ_022-023.pdf, 22.03.2020.
- DIGITAL IN 2020., (2020). We Are Social Digital 2020, <https://wearesocial.com/digital-2020>, 23.05.2020.
- Dill, K., (2015). 7 Things Employers Should Know About The Gen Z Workforce, <https://www.forbes.com/sites/kathryndill/2015/11/06/7-things-employers-should-know-about-the-gen-z-workforce/#2094ba3efad7>, 25.03.2020.
- Dolot, A., (2018). The Characteristics Of Generation Z, *e-mentor* ,Vol.2, No.74, pp.44–50.
- EY., (2016). Could Trust Cost You A Generation Of Talent?, Global Generations 3.0: A Global Study On Trust In The Workplace, [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/REPORT_-_Global_Generations_3.0/\\$FILE/report_global_generations_3.0.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/REPORT_-_Global_Generations_3.0/$FILE/report_global_generations_3.0.pdf), 15.03.2020.
- Gaidhani, S., Arora, L., Sharma, B.K., (2019). Understanding The Attitude Of Generation Z Towards Workplace, *International Journal of Management, Technology And Engineering*, IX(1), pp.2804-2812.
- Gügerçin U., (2018). Mentorluktan ters mentorluğa, Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Kuran, E., (2019). Türkiye'nin Gençleri İş Yaşamından Ne Bekliyor? Şirketleri Nasıl Görüyor?, <https://hbrturkiye.com/dergi/turkiye-nin-gencleri-is-yasamindan-ne-bekliyor-sirketleri-nasil-goruyor>, 22.03.2020.

- Kuran, E., (2019). Z Bir kuşağı anlamak, İstanbul: Can Sanat Yayınları.
- Kütükçü,T., (2015). İş Dünyası İletişim Rehberi e-Kitap, <https://books.google.com.tr/books?id=OMkYCwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>., 23.03.2020.
- McCrandle , M., Fell, A., (2019). Understanding Generation Z: Recruiting, Training And Leading The Next Generation, AUSTRALIA: McCrandle Research Pty Ltd.
- McKinsey & Company., (2020). İşimizin Geleceği: Dijital Çağda Türkiye'nin Yetenek Dönüşümü, <https://www.mckinsey.com/tr/our-insights/future-of-work-turkey>., 25.03.2020.
- Mengi Z., (2013). İş Başarısında Kuşak Farkı., <https://www.kigem.com/is-basarisinda-kusak-farki.html>., 20.03.2020.
- Milliyet., (2020). Z Kuşağı, Gençlerin Dinamiklerini Değiştirmeye Geliyor., <https://www.milliyet.com.tr/pembenar/z-kusagi-genclerin-dinamiklerini-degistirmeye-geliyor-1864431>., 23.03.2020.
- Monster., (2016). Monster Multi-Generational Survey, https://www.monstersoftware.com/docs/genz/monster_genz_report.pdf., 21.03.2020.
- O'Boyle. C., Atack, J., Monahan, K., (2017). Generation Z Enters The Workforce, Generational And Technological Challenges in Entry-Level Jobs, <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/technology-and-the-future-of-work/generation-z-enters-workforce.html>., 15.04.2020.
- OECD., (2017). Future Of Work And Skills, https://www.oecd.org/els/emp/wcms_556984.pdf., 12.03.2020.
- OECD., (2019). Education at a Glance 2019, <http://www.oecd.org/education/education-at-a-glance/>., 15.03.2020.

- Özkan, M., Solmaz, B., (2015). The Changing Face Of The Employees- Generation Z And Their Perceptions Of Work (A Study Applied To University Students), *Procedia Economics and Finance*, 26, pp. 476-483.
- PwC., (2020). Workforce Of The Future, The Competing Forces Shaping 2030, <https://www.pwc.com/gx/en/services/people-organisation/workforce-of-the-future/workforce-of-the-future-the-competing-forces-shaping-2030-pwc.pdf>, 17.03.2020.
- RIPPLEMATCH., (2019). Understanding The Gen Z Candidate Experience, <https://info.ripplematch.com/understanding-the-generation-z-candidate-experience/>, 17.04.2020.
- Schroth, H., (2019). Are You Ready For Gen Z in The Workplace?, *California Management Review*, Vol.61,No.3, pp. 5-18.
- Singh, A.P., Dangmei, J., (2016). Understanding the generation z: the future workforce, *South-Asian Journal of Multidisciplinary Studies (SAJMS)*, 3(3), 1-5.
- Sundararajan, A., (2017). The Future Of Work, *Finance & Development*, Vol.54, No.2, pp.7-11.
- Sundararajan, A., (2018). Crowd-Based Capitalism, Digital Automation, And The Future Of Work, *University of Chicago Legal Forum:19*, pp.487-511.
- Taş, H. Y., Demirdöğmez, M., Küçüköğlü, M., (2017). Geleceğimiz olan z kuşağının çalışma hayatına muhtemel etkileri, *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 7(13), 1031-1048.
- Taş, H., Kaçar, S., (2019). X, Y ve Z kuşağı çalışanlarının yönetim tarzları ve bir işletme örneği, *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 643-675.
- Terzi, E., Boylu, Y., (2019). Türkiye ve Dünya’da tersine mentorluk: kuşaklar bazında farklılaşan iş değerleri ve gençlerin işten ayrılma niyeti açısından bir inceleme, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3283-3322.

- Tulgan, B., Rain Maker Thinkign Inc., (2013). Meet Generation Z: The second generation within the giant "Millennial" cohort Rerieved from, <https://grupespsichoterapija.lt/wp-content/uploads/2017/09/Gen-Z-Whitepaper.pdf>., 25.03.2020.
- Turkishtime., (2018). Türkiye'deki Z Kuşığı Teknolojiyi Geliştiren Taraf Olmak İstiyor, <http://www.turkishtimedergi.com/teknoloji/turkiyedeki-z-kusagi-teknolojiyi-gelistiren-taraf-olmak-istiyor/>., 22.02.2020
- TÜBİTAK., (2016). Yeni Sanayi Devrimi Akıllı Üretim Sistemleri Teknoloji Yol Haritası, https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/akilli_uretim_sistemleri_tyh_v27aralik2016.pdf., 10.03.2020.
- Türk Dil Kurumu Sözlükleri., (2020). Kuşak, <https://sozluk.gov.tr/>., 20.03.2020.
- Vaishnavi, M.A., Devi, B. R., Thomas, B.R., (2018). Beguiling The Gen Zers To Enter The Workforce, *International Journal of Management, Technology And Engineering*, Vol.8, No.XII, pp.165-187.
- Vasilopoulos, K., (2016). Gen Z: Planning To Manage The Newest Generation Of Workers, http://paie.ca/_CPA/Content/en/supplementary/en/ipm/GenZ_September_October_2016_ENG_FINAL.pdf., 05.03.2020.
- Wolfe, I., (2016). Ready or Not: Here Comes Generation Z, Cornerstone, Your Guide To Engaging A Multigenerational Workforce, <https://www.cornerstoneondemand.com/resources/whitepapers/your-guide-engaging-multigenerational-workforce>., 22.03.2020.
- Yılmaz B., (2020). Türkiye'de kuşaklar ve çalışma değerleri. (2.bs). Ankara: Gazi Kitabevi.

BÖLÜM 5

EKONOMİK BÜYÜME VE İHRACAT ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BÜYÜME ÇEKİŞLİ İHRACAT YAKLAŞIMI ÇERÇEVESİNDE BÖLGESEL ANALİZİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet AKYOL¹

¹ Gümüşhane Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, Gümüşhane, Türkiye e posta:
makyol@gumushane.edu.tr

GİRİŞ

Uluslararası ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi klasik iktisadi görüşe kadar uzanmaktadır. Klasik iktisadi görüşün önemli temsilcileri olan Adam Smith ve David Ricardo uluslararası ticaret ile ülkelerin iktisadi büyümeyi ve buna bağlı olarak refah düzeylerini arttıracğını ileri sürmüşlerdir (Altınar ve Yavuz,2019:939). Refah düzeyinin artırılarak yaşam standartlarının iyileştirilmesi ise ulusların temel makro iktisadi hedefleri arasında yer almaktadır. Özellikle dışa açık ekonomilerde söz konusu hedeflerin hayata geçirilmesinde ihracatın rolü büyüktür (Mishra,2011:53).

İhracata dayalı sektörlerin gelişmesi ile uzmanlaşma ve pozitif dışsallığın artması, daha yüksek kapasite kullanımına ulaşılması, ihracat ile modern teknolojinin diğer sektörlerle yayılması, ölçek ekonomilerinden yararlanma, sanayileşme ve sermaye malı ithalatına kaynak sağlaması ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkileri arasında yer almaktadır (Vohra,2001:345). Diğer yandan ihracata dayalı üretim artışına bağlı olarak istihdamın artması, cari açığın kapatılarak ödemeler bilançosu dengesizliklerinin giderilmesi ve rekabet gücünün artırılması ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkileridir. İhracatın ekonomik büyüme üzerindeki söz konusu olumlu etkileri ihracata dayalı büyüme yaklaşımının gelişmesine zemin hazırlamıştır.

İhracat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ihracata dayalı büyüme yaklaşımı çerçevesinde değerlendirilmesinin yanısıra

ekonomik büyümenin ihracat üzerindeki etkisini değerlendiren ve büyüme çekişli ihracat adıyla anılan yaklaşımdan da söz etmek mümkündür. Bu yaklaşıma göre ekonomik büyüme ticareti uyarıcı etkisinin yanısıra ortaya koyduğu karşılaştırmalı üstünlükler ile üretimde uzmanlaşmaya gidilerek ihracatı kolaylaştırmaktadır (Lazslo,2004:74). Büyüme çekişli ihracat yaklaşımında yurtiçi talepte meydana gelen artışın yurtiçi çıktı düzeyini arttırarak ekonomik büyümeye katkı sağlayacağı görüşü ön plandadır. Büyük itiş olarak adlandırılan ve Rosanstein-Rodan tarafından geliştirilen bu teoriye göre çeşitli endüstrilere yönelik yatırımlar zaman içerisinde bu endüstrilerle bağlantılı diğer endüstrilerin de gelişmesine imkan sağlamaktadır. Yatırım yapılacak sektörler arasında koordinasyonun sağlanması toplam talepte artış meydana getirerek çıktı düzeyini de arttırmaktadır. Çıktı düzeyinin artmasına ortam hazırlayacak yatırımlarla ihracatı teşvik edecek politikaların koordineli şekilde sürdürülmesi iç ve dış pazarlarda üretim artışını teşvik etmektedir (Pomponio,1996:169).

Büyüme çekişli ihracat yaklaşımında ekonomik büyümenin ihracatı arttırıcı etkisini açıklayan faktörlerden biri de üretim ve beşeri sermayenin verimliliğidir. Üretim verimliliğinin arttırılmasında ölçeğe göre artan getirinin önemli bir rolü vardır. İmalata dayalı üretim, kamu hizmetleri, inşaat ve altyapı hizmetleri ve üretimde yeni makine teçhizat ve ekipmanların daha fazla kullanım oranına sahip olması ile ortaya çıkan ölçeğe göre artan getiri GSYH verimliliğinin yanısıra sanayi sektöründe ise verimliğe dayalı büyümenin önemli bir belirleyicisidir (Afxentiou ve Serletis,1991:168). Çıktı ve üretim kapasitesinde

meydana gelen artışlar verimliliğin artmasına, birim maliyetlerin azalmasına ve sonuç olarak daha fazla ihracata kapı aralamaktadır (Kaldor,1967:42). Fiziki ve beşeri sermaye birikiminde uzun dönemde meydana gelen artışların teknoloji ile birleşmesi neticesinde ülkelerin genel olarak üretim verimlilikleri artmaktadır (Afxentiou ve Serletis,1991:168). Ülkeler arasında ekonomik büyüme açısından farklılıklar olmasının önemli nedenlerinden biri birim başına kullanılan üretim faktörlerinin farklı verimlilik düzeylerine sahip olmasıdır (Kunst ve Marin,1989:699). Büyüme çekişli ihracat yaklaşımının ekonomi politikası olarak belirlenmesinde hiç şüphesiz politika yapımcıların verimliliği artırma düşüncesinin önemli bir rolü vardır. Uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanılmasında üretim verimliliğinin artırılmasının etkisi yadsınamaz bir gerçektir. Verimlilik artışının ihracata pozitif etki yaptığı gerçeğinin politik çevrelerce kabul görmesi, verimliliği arttıracak teknolojik yeniliklerin edinilmesi gayretini teşvik ederek ülkenin dış ticaret yapısını iyileştirecektir (Arnade ve Vasavada,1995:175).

Beşeri sermayenin verimliliğinin artmasında ülkelerin GSYH düzeyinde meydana gelen iyileşmelerin payı büyüktür. Şöyle ki gelirden meydana gelen artış kamusal eğitim ve sağlık yatırımlarının ve hane halkı eğitim ve sağlık harcamalarının artmasına yol açarak beşeri sermaye miktarını ve kalitesini arttırmaktadır (Genç vd.,2010:30). Söz konusu yatırımlar doğurganlığı azaltarak toplumda daha sağlıklı ve uzun bir yaşam beklentisi oluşturarak sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşılmasını kolaylaştırmaktadır. İyi eğitilmiş ve kalifiye

işgücüne sahip ülkelerde teknolojik değişimlere ve gelişmelere adaptasyon hızlı olmakta ve bu durum üretimde hızlı bir dönüşüm süreci başlatarak ülke ihracatını olumlu etkilemektedir. Diğer bir ifade ile sermaye stokunda yaşanan artış ulusal ekonominin ihracat gücünü arttırmaktadır (Saiyed ve Pathania,2016:69).

Bilginin oluşturulması, elde edilmesi ve kullanılması süreçlerinde etkin olan beşeri sermaye üretim faktörlerinin verimliliğini arttırmaktadır. Bu haliyle beşeri sermaye bir yandan ekonomik büyümeyi doğrudan etkilerken diğer yandan da rekabet gücü elde edilerek ulusal üretimin ihracata yönlendirilmesine yardımcı olmaktadır (Genç vd.,2010:30). Ayrıca beşeri sermaye gücündeki iyileşmeler neticesinde üretim maliyetlerinde meydana gelen azalmalar da ihracatı pozitif yönde etkilemektedir (Karabulut,2018:426).

Büyüme çekişli ihracat teorisine temel oluşturan yaklaşımlardan bir diğeri rekabet gücüne dayalı üretim modelinin benimsenmesidir. Vernon tarafından geliştirilen ürün dönemleri hipotezi yeni malların üretiminden ihraç edilene kadar geçen süreci açıklamaktadır. Daha çok gelişmekte olan ülkelerde yapılan yeni yatırımlar ve teknolojik ilerlemeler yeni ürünlerin uluslararası pazardaki rekabet gücünü arttırarak ihracatı teşvik etmektedir (Korkmaz ve Aydın,2015:52). Bu noktada ulusal gelirin artışında gecikmelerin yaşanması ve iç talebin, teknolojik ilerlemelerden kaynaklı üretim artışının gerisinde kalması ihracatın artması için gerekli bir ön koşuldur. Aksi durumda milli gelirden meydana gelen artış özellikle ihraç edilebilir mallara yönelik iç

talebi arttırıyorsa bu durumda ihracatı azaltan ekonomik büyümeden bahsetmek mümkün olmaktadır (Dawson ve Sanjuan-Lopez,2013:48).

Ekonomik büyümesi birkaç endüstrideki teknolojik değişimler ve yaparak öğrenmeye dayalı ekonomilerde söz konusu değişimlerin ihracatı veya üretimi teşvik etmesi noktasında bilinçli hükümet politikalarının ötesinde beşeri sermaye birikimi, üretim deneyimi, yurtdışından teknoloji transferi, doğrudan yatırımlar veya sermaye birikiminin de etkisi vardır. Birkaç endüstrideki gelişmeye bağlı olarak ortaya çıkan dengesiz ekonomik büyüme, ihracatı geliştirmeye dönük teşviklerden çok fazla etkilenmemekte, hatta teşviklerin yokluğunda dahi bahsi geçen sektörel ilerlemeler ekonomik büyümeyi pozitif etkilemektedir (Jung ve Marshall,1985:4).

Uluslararası rekabetçi endüstrilerin oluşturulmasında noktasında hükümetlerin firmalara sağladığı kaynak transferleri önemli yer işgal etmektedir. Söz konusu kaynak transferi ile gelişen sektörler aynı zamanda ölçek ekonomilerinden de yararlanmaktadır. Firmaların büyümesi ve bu büyümeye bağlı olarak başarılı ihracatçılar arasında yer almasında rekabet gücü elde edilmesinin rolü büyüktür. Diğer yandan uluslararası piyasalarda diğer rekabetçi firmalarla karşılaşılması da rekabet gücünün geliştirilmesi noktasında örnek teşkil etmektedir (Hollis,2003:103). Ulusal piyasalarda rekabetçi olmanın yanında hükümet düzenlemeleri de ulusal firma ve endüstrilerin uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini arttıran faktörler arasında yer almaktadır. Ulusal piyasalarda rekabet gücünden yoksun olma kaynakların verimli

kullanılmasını engelleyerek Ar-Ge faaliyetlerine yönelmenin önünde engel teşkil etmektedir (Kim ve Marion,1997,336).

Bu çalışmada 2004-2018 yılları arası dönemde ekonomik büyümenin ihracat üzerindeki etkisi büyüme çekişli ihracat teorisi yaklaşımı doğrultusunda değerlendirilmiş ve bu bağlamda İstatistiki bölge birimleri sınıflandırması (İBB) düzey-2 çerçevesinde il grupları bazında analiz edilmiştir. Analizde panel veri ekonometrisinden yararlanılmıştır. Çalışma toplam 5 bölümden oluşmakta olup giriş bölümünü takip eden ikinci bölümde iktisat yazınında yer alan büyüme çekişli ihracat teorisine dayalı ulusal ve uluslararası literatür çalışmalarına yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde kullanılan veri seti ve uygulanan ekonometrik model yönteminden bahsedilmiş dördüncü bölümü oluşturan araştırma bulguları kısmında ekonometrik analizden elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir. Son bölümde ise çalışma ile ilgili genel bir değerlendirme yapılarak politika önerilerine yer verilmiştir.

1. LİTERATÜR

Ekonomi yazınında büyüme ve ihracat arasındaki ilişkiyi açıklayan birçok çalışma mevcut olmakla birlikte söz konusu çalışmalar genellikle ihracatın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemektedir. Nedensellik analizlerinin sıklıkla kullanıldığı bazı çalışmalarda ise büyüme çekişli ihracat yaklaşımı çerçevesinde ekonomik büyümenin ihracat üzerindeki etkisi analiz edilmiştir.

Nitekim Altıner ve Yavuz (2019) tarafından yapılan çalışmada 1990-2017 yılları arası dönemde BRICS-T ülkelerinde ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişki analiz edilmiştir. İhracatın ekonomik büyümeyi üzerindeki etkisinin analiz edildiği birçok çalışmadan farklı olarak bu çalışmada büyümenin ihracat üzerindeki etkisi araştırılmış ve söz konusu ülke grubunda sadece Güney Afrika'da ekonomik büyüme ile ihracat arasında iki yönlü bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Diğer yandan Hindistan, Güney Afrika, Rusya ve Türkiye'de ekonomik büyümeden ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Çalışma neticesinde elde edilen sonuçlar Güney Afrika'da ihracata dayalı büyüme ve büyüme çekişli ihracat hipotezlerinin varlığını desteklemektedir. Yine sonuçlar Hindistan, Güney Afrika, Rusya ve Türkiye'de büyüme çekişli ihracat hipotezinin geçerli olduğunu ortaya koymaktadır. Büyüme çekişli ihracat hipotezinin geçerli olduğu ülkelerde (Rusya, Hindistan, Güney Afrika ve Türkiye), ihracatı teşvik edici politikaların yanında rekabet gücünün artırılması adına büyümeyi teşvik edici uygulamalara ağırlık verilmesi önerilmektedir. Mishra (2011) Hindistan'da 1970-2009 yılları arası dönemde ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişkiyi analiz ettiği çalışmada ekonomik büyüme ve ihracat arasında karşılıklı ilişkinin varlığını tespit etmiştir. Analiz sonuçlarına göre ihracattan büyümeye doğru nedensellik ilişkisi ancak kısa dönemde geçerli iken uzun dönemde ise büyüme çekişli ihracat yaklaşımının varlığını destekler nitelikte büyümeden ihracata doğru nedensellik ilişkisi söz konusudur. Bu sonuçlar Dash (2009) tarafından yine Hindistan ekonomisi üzerine yapılan ve 1992-2007 yılları arası dönemi kapsayan çalışma

sonuçlarıyla farklılık göstermektedir. Bu farklılığın temelinde yatan neden iki çalışma arasındaki dönem farklılığıdır. Diğer yandan Hindistan ekonomisi büyük çoğunlukla iç talebe dayalıdır ve ihracatın GSYH içerisindeki payı %20 civarlarındadır. Ayrıca 2008-2009 yıllarında yaşanan ekonomik kriz özellikle ABD ve AB ekonomilerini son derece olumsuz etkilemiş ve bu durum söz konusu ülkelere kayda değer miktarda ihracat yapan Hindistan ekonomisini de derinden sarsmıştır. Uzun dönemli perspektiften bakıldığında analiz sonuçlarının ihracata dayalı büyüme yaklaşımından ziyade büyüme çekişli ihracatı destekler nitelikte sonuçlar vermesi daha anlaşılır olmaktadır.

Karabulut (2018) ekonomik milli gelir ve dış ticaret arasındaki ilişkiyi büyüme çekişli ihracat yaklaşımı çerçevesinde Türkiye için analiz etmiştir. 1970-2016 yıllarını kapsayan çalışmada nedensellik testi sonuçları, milli gelirden ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını desteklerken ihracat ve ithalattan milli gelire doğru bir nedenselliğin varlığına rastlanmamıştır. Çalışmada ihracat ve ithalatın milli gelir üzerinde herhangi bir etkisinin bulunmadığı, milli gelirden ortaya çıkan gelişmelerin kısa vadede ihracat ve ithalat üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, milli gelir üzerinde dış ticaretin değil fakat milli gelirin dış ticaret üzerinde belirleyici bir rolü olduğunu belirtmektedir. Arnada ve Vasavada (1995) Asya ve Latin Amerika'nın bir kısım seçilmiş ekonomilerinde tarımsal verimlilik ve ihracat arasındaki ilişkiyi 1961-1987 yılları için analiz etmişlerdir. İki farklı bölgeden toplam 33 ülkenin analize dahil edildiği çalışmada 8 ülkede ihracat ve verimlilik arasında çeşitli

nedensellik ilişkisinden söz edilmektedir. 5 ülkede ihracattan verimliliğe doğru bir nedensellik söz konusu iken 3 ülkede ise verimlilikten ihracata doğru bir nedensellik mevcuttur. İhracattan verimliliğe doğru nedensel ilişkinin varlığını işaret eden ülkelerde nüfusun yoğun ve geleneksel tarımsal üretim şeklinin varlığı dikkat çekmektedir. Çalışma sonuçları verimliliğin arttırılmasının ve buna bağlı olarak daha fazla ihracat geliri elde edilmesinin rekabetçiliğin arttırılmasıyla mümkün olduğunu ortaya koymaktadır. Korkmaz ve Aydın (2015) Türkiye’de dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmıştır. 2002:Q 1 ile 2014:Q 2 dönemi üzer aylık ihracat birim değer endeksi, ithalat birim değer endeksi ve GSYH değişkenlerinin kullanıldığı çalışmada bulgular ihracat çekişli büyüme yaklaşımını doğrular nitelikte değildir. Çalışma sonucunda ihracat ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiş iken diğer yandan ithalat ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Sonuçlar ihracat artışının veya büyümenin birbirlerinin nedeni olmadığını ortaya koymuştur. Yazarlar bu durumu Türkiye’nin ihracat yapısı ile açıklamaktadır. Buna göre Ar-Ge faaliyetlerine yeteri kadar önem verilmemesi yeni teknoloji ve üretim süreçlerinin geliştirilmesini engellemekte ve elde edilen ihracat geliri büyümeye olumlu katkı yapmakta yetersiz kalmaktadır. Ayrıca ekonomik büyümenin de ihracatı arttırması söz konusu değildir. Ekonomik büyümenin ihracatı arttırıcı etkisi ancak altyapının gelişmesi, ihracata dönük üretim yapan sektörlerde verimlilik artışının sağlanması ve ölçek ekonomilerinden yararlanma ile mümkün olabilecektir.

Taştan (2010), tarafından yapılan çalışmada 1985.01-2009.05 döneminde Türkiye’de ihracat, sanayi üretimi ve ithalat arasındaki nedensellik ilişkisi test edilmiştir. Elde edilen bulgular ithalata bağlı olarak sanayi üretiminden ihracata doğru nedenselliği desteklemektedir. Bu sonuca göre büyüme çekişli ihracat yaklaşımı bahsi geçen dönem için geçerlidir. Bununla birlikte ihracata bağlı olma şartı ile sanayi üretimi ve ithalat büyüme hızları arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi mevcuttur. Çalışma sonuçları Türkiye’nin yaklaşık 1985 sonrası dönemdeki dışa açılma deneyimini “ithalata-dayalı büyüme çekişli ihracat” şeklinde açıklamakta, sanayi sektörünün rekabet gücünü arttıracak ve enerji ithalatını azaltacak politikaların hayata geçirilmesinin önemine vurgu yapmaktadır. Shibab vd. (2014) Ürdün ekonomisi için yaptığı analizde 2000-2012 yılları arasında ihracat ve ekonomik büyüme süreçleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Analiz sonucunda ekonomik büyümeden ihracata doğru nedenselliğin varlığı tespit edilmiştir.

Henriques ve Sadorsky (1996) tarafından yapılan çalışma Kanada’da 1870-1991 yılları arası dönemde ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişkiyi test etmektedir. İhracata dayalı büyüme, büyüme çekişli ihracat ve iki yönlü nedensellik hipotezlerinin analiz edildiği çalışmada uzun dönemde büyüme ve ihracat arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Diğer yandan analiz sonuçları ihracata dayalı büyüme hipotezini reddederken büyüme çekişli ihracat hipotezini doğrulamaktadır. Ekonomik büyümede meydana gelen bir

değişme ihracat üzerinde değişikliğe yol açmaktadır. Dawson ve Sanjuán-López (2013) gelişmekte olan 47 ülkeyi konu aldıkları çalışmada 1970-2004 yılları arası dönemde ekonomik büyüme ve ihracat ilişkisini incelemiştir. Elde edilen sonuçlar değişkenler arasında karşılıklı ilişki olduğunu, yani ekonomik büyümenin ihracata yol açtığını ihracatın da ekonomik büyümeyi etkilediğini göstermektedir. Kunst ve Marin (1989) Avusturya’da verimlilik ve ihracat arasındaki ilişkiyi 1965-2 ve 1985-4 dönemleri için analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda ihracattan verimliliğe doğru herhangi bir nedensellik ilişkisinin var olmadığı fakat verimlilikten ihracata doğru nedensel ilişki tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları Avusturya’nın ihracat pazarlarından elde ettiği kazancın arka planında üretim verimliliğindeki artışın payı olduğunu göstermektedir. Jung ve Marshall (1985) gelişmekte olan 37 ülkenin 1950-1981 yılları arasında ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişki incelenmiştir. Sonuçlar ihracatın ekonomik büyümeye etki ettiği yönündeki savı desteklememektedir.

Lazslo (2004) ihracat ve GSYH arasındaki nedensellik ilişkisini 1960-1998 yılları arasındaki dönemde OECD ülkeleri için analiz etmiştir. Ülke bazında elde edilen sonuçlar Lüksemburg, Danimarka, Fransa, Macaristan, Yunanistan, Norveç ve Hollanda’da büyüme ve ihracat arasında nedensellik ilişkisi olmadığını, İzlanda, Avustralya, Avusturya ve İrlanda’da ise ihracattan büyümeye doğru nedensel ilişkinin olduğunu göstermektedir. İsveç ve İngiltere’de iki değişken arasında karşılıklı ilişki mevcutken son olarak Kanada, Japonya, Güney Kore, ABD, Finlandiya ve Portekiz’de büyümeden ihracata doğru

nedensel ilişki vardır. Bu gruptaki ülkeler büyüme çekişli ihracat hipotezini desteklemektedir.

Pomponio (1996) dünya genelinde 65 ülkeyi analiz ettiği çalışmada 3 farklı hipotezi sınamıştır. Söz konusu hipotezlerin ilki yatırım ve ihracatın çıktıyla, ikincisi ihracat ve çıktının yatırıma ve son olarak üçüncüsü ise yatırım ve çıktının ihracata neden olduğunu önermektedir. 1965-1985 yıllarını kapsayan analiz sonuçları 17 ülkede ihracat ve çıktıda meydana gelen değişmelerin yatırımın nedeni olduğunu, 14 ülkede ihracat ve çıktının yatırımın nedeni olduğunu, 15 ülkede ise yatırım ve çıktının ihracatın nedeni olduğunu göstermektedir. Son olarak Afrentiou ve Serletis (1991) IMF tarafından sınıflandırılan ve endüstrileşmiş ülkeler grubu olarak adlandırılan 16 ülkede 1950-1985 yılları arası dönemde GSMH ve ihracat arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Analiz sonuçlarında endüstrileşmiş ülkelerde GSMH ve ihracat arasında herhangi nedensel ilişkinin varlığı tespit edilememiştir. İhracatta meydana gelen artış ekonomik büyümeyi, ekonomik büyümede meydana gelen artış da ihracatı etkilememektedir.

2. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada ekonomik büyümede meydana gelen değişimin bölgesel ihracat üzerinde bir etki oluşturup oluşturmadığının tespiti amaçlanmaktadır. Bu bağlamda Türkiye’de 5 yıllık aralıklarla yapılan sosyo ekonomik gelişmişlik endeksi (SEGE) çalışmalarından yararlanılmıştır. Söz konusu çalışmalar ilçe, il, coğrafi bölge, düzey 1,2,3 vb gibi bölgelerin gelişmişlik düzeylerini ölçmek için yapılmaktadır. En son 2003 yılında yapılan çalışmada çeşitli alanlardan

derlenen 58 değişken kullanılarak bu değişkenlerden elde edilen bileşik endeksi ile kentlerin ve bölgelerin gelişmişlik düzeyleri saptanmıştır. Nitekim ekonomik büyümenin bölgesel ihracat üzerindeki etkisinin analizinde istatistiki bölge birimleri (İBB) sınıflandırmasına göre SEGE sıralama sonuçlarından yararlanılmıştır. Avrupa Birliği bölgesel sınıflandırmaları olan düzey-1, düzey-2 ve düzey-3 çerçevesinde SEGE sıralama sonuçlarına göre iller endeks değerlerinin altında kalan ve endeks değerlerinin üstünde kalan iller olarak gruplandırılmıştır.

Türkiye’de düzey-1 sayısı 12 adettir ve düzey-2 bölgelerinin birleşmesi ile ortaya çıkmaktadır. Düzey-2 sayısı ise 26 adettir ve illeri ifade eden düzey-3 birleşiminden oluşmaktadır (Özaslan,2015). Bu çalışmada İBB düzey-2 sınıflandırmasına tabi olan ve istatistiki bölge birimleri SEGE sınıflandırmasına göre gelişmişlik endeks değerinin üzerinde yer alan ve düzey-2 bölgesi olarak adlandırılan 13 bölgede ekonomik büyümenin ihracat üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Analizde bölgesel ihracatı ifade eden logihracat modelin bağımlı değişkenini oluşturmakta iken gayri safi yurtiçi hasılayı gösteren loggdp, sanayi sektöründe kullanılan elektrik tüketimini gösteren logelektüksan ve tarımsal üretim miktarını gösteren logtarürün ise modelin bağımsız değişkenlerini oluşturmaktadır. Modelde kullanılan değişkenlerin tamamı TÜİK istatistiki verilerinden derlenmiştir. Modelde panel veri analizinden yararlanılmıştır. Heterojen regresyon modeli aşağıdaki şekilde yazılmaktadır.

$$\text{Logihracat}_i = \beta_1 \text{loggdp}_i + \beta_2 \text{logelektük}_i + \beta_3 \text{logtarürün}_i + \varepsilon_i$$

Ekonometik modellerde kullanılan serilerin durağanlığı, modellerin güvenilir sonuçlar vermesi açısından büyük önem arz etmektedir. Durağanlık bir serinin zaman içerisinde ortalaması, varyansı ve otokovaryansının sabit olması ile ifade edilmektedir. Durağan seriler uzun dönemde bir değere yaklaşmakta veya o değer etrafında dalgalı hareket etmektedir. Panel veri modellerinde durağan olmayan serilerle yapılan analizlerde zaman serilerinde de sıklıkla yaşanan sahte regresyon sorunuyla karşılaşmaktadır. Analizlerden güvenli sonuçlar elde edilmesi adına serilerin birik köklü olup olmadığı incelenmelidir. Panel veri analizlerinde serilerin birim kökü birimler arası korelasyona bağlı olarak birinci ve ikinci kuşak testlerle analiz edilmektedir (Tatoğlu,2017:4). Birinci kuşak birim kök testleri serilerin özdeş ve bağımsız olarak dağıldığı varsayımı altında hareket etmekte olup birimler arası korelasyona rastlanmadığı durumlarda kullanılmaktadır. İkinci kuşak birim kök testleri ise birimler arasında korelasyonun olduğu durumda kullanılmaktadır (Barbieri,2006)

Serilerin durağanlığının analizinde hangi birim kök testinin kullanılacağına tespiti öncesinde birimler arası korelasyonun varlığı test edilmelidir. Panel verilerde N boyutunun büyük olduğu durumlarda birimler arası korelasyona rastlanmamaktadır. Fakat N sabit $T \rightarrow \infty$ iken geleneksel zaman serisi tekniklerinden olan ve Breusch-Pagan (1980) tarafından geliştirilen Lagrange Multiplier testi (LM) CDLM₁ olarak kullanılmaktadır. Zaman (T) boyutunun gözlem (N) boyutundan büyük

olduğu ($T > N$) durumda kullanılan CDLM1 testi 1 nolu eşitlikte gösterilmektedir (Pesaran,2004).

$$CD_{lm} = CDLM_1 = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (1)$$

$\hat{\rho}_{ij}^2$ ifadesi kalıntıların çift yönlü korelasyonunun örnek tahminini göstermekte olup aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır.

$$\hat{\rho}_{ij} = \hat{\rho}_{ji} = \frac{\sum_{t=1}^T e_{it}e_{jt}}{(\sum_{t=1}^T e_{it}^2)^{1/2} (\sum_{t=1}^T e_{jt}^2)^{1/2}} \quad (2)$$

Eşitlikte e_{it} hata terimi olan u_{it} nin en küçük kareler yöntemi (EKK) ile tahminini ifade ederek

$$e_{it} = y_{it} - \hat{\alpha}_i - \hat{\beta}'_i x_{it}, \quad (3)$$

şeklinde gösterilmektedir. Burada yeralan $\hat{\alpha}_i$ ve $\hat{\beta}_i$ ifadeleri her i için x_{it} ve düzeydeki y_{it} nin en küçük kareler yöntemi ile hesaplanan regresyonundan α_i ve β_i nin tahmininden elde edilmiştir. Mekânsal bağımlılığın aksine LM testi daha kabul edilebilir sonuçlar vermekte ayrıca N nin nispeten küçük T nin ise yeterince büyük olduğu durumlarda kullanılmaktadır. Breusch ve Pagan (1980) $Cov(u_{it}, u_{jt}) = 0$, for all $t, i \neq j$, ile gösterilen ve birimler arası korelasyonun olmadığını ifade H_0 hipotezinde CDLM1 testinin asimptotik olarak $N(N-1)/2$ serbestlik derecesi ile ki-kare şeklinde dağıldığını göstermişlerdir (Pesaran,2004). $N \rightarrow \infty$ olduğu durumda bu test geçerliliğini yitirmekte ve CDLM1 testinin geliştirilmiş versiyonu olan CDLM2 testi

kullanılmaktadır. Hem N hem de T 'nin büyük değerler aldığı durumlarda ($N \rightarrow \infty$ ve $T \rightarrow \infty$) kullanılan $CDLM_2$ testinde ise yine $T > N$ durumu geçerliliğini korumakta olup $N \rightarrow \infty$ gerçekleştiğinde H_0 hipotezi çerçevesinde;

$T\hat{p}_{ij}^2, 2 \text{ ij} \stackrel{a}{\sim} \chi_1^2$ eşitlikle gösterilmektedir.

$\hat{p}_{ij}^2, i = 1, 2, \dots, N-1, j = i+1, 2, \dots, N$ asimptotik olarak bağımsız iken $CDLM$ nin ölçeklenmiş versiyonu N ve T 'nin daha geniş değerlerinde birimler arası korelasyonun varlığının test edilmesinde kullanılmaktadır. Söz konusu test istatistiği aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

$$CD_{lm} = CDLM_2 = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T\hat{p}_{ij}^2 - 1) \quad (4)$$

H_0 hipotezi altında ilkin $T \rightarrow \infty$ ve sonrasında $N \rightarrow \infty$ iken $CD_{lm} \stackrel{a}{\sim} N(0,1)$ elde edilmekte ve bu test ise N 'nin büyük ve T 'nin küçük olduğu şartlar altında önemli ölçek bozuklukları sergilemektedir. Pesaran (2004) ölçek bozulmasının önlenmesi adına alternatif test istatistiğini önermiştir.

Birimler arası korelasyonun test edilmesi amacıyla önerilen testte ADF regresyonunun tahmininden elde edilen kalıntılar kullanılmaktadır. Her birimin kendisi haricinde diğer tüm birimlerle korelasyonu hesaplanmaktadır. N birim boyutu iken $N \times N-1$ ise hesaplanan korelasyon adedini göstermektedir. bu bağlamda hipotezler $H_0: p_{ij}=0$ ve $H_1: p_{ij} \neq 0$ şeklinde kurulmaktadır. Hipotezlerde yer verilen $p_{ij}: i, j$ birimlerin kalıntıları arasındaki korelasyon katsayısını göstermektedir.

Pesaran birimler arası korelasyonun tespitinde dengeli ve dengesiz paneller için iki farklı istatistik geliştirmiştir. Dengeli panel istatistiği;

$$CD = \sqrt{\left(\frac{2T}{N(N-1)}\right)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ji} \quad (5)$$

Şeklinde oluşturulmuştur (Tatoğlu,2017). Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen LM testi, grup ortalaması sıfır olduğu buna karşın bireysel ortalamasının sıfırdan farklı olduğu durumda sapmalı sonuçlar vereceğinden, Pesaran, Ullah ve Yamagata (2008) bu sapmayı ortadan kaldırmak amacıyla test istatistiğine varyansı ve ortalamayı da eklemiştir. Test istatistiği aşağıdaki gibi verilmektedir (Keskin ve Aksoy,2019).

$$LM_{adj} = \sqrt{\left(\frac{2T}{N(N-1)}\right)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{\hat{\rho}_{ij}}{\sqrt{v_{Tij}^2}} \quad (6)$$

Yukarıda yer alan (μ_{Tij}) ortalamayı ve v_{Tij} varyansı temsil etmektedir. LM_{adj} istatistiği asimptotik olarak standart normal dağılım göstermektedir. Testin hipotezleri; $H_0 : cov(u_{it}, u_{jt}) = 0$ tüm t'ler için ve $H_1 : cov(u_{it}, u_{jt}) \neq 0$ tüm t'ler için ve $i \neq j$ 'ler için şeklinde verilmektedir. H_0 hipotezinin α anlamlılık düzeyinde reddedilmesi durumunda paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığının olduğu anlamına gelmektedir (Keskin ve Aksoy,2019). Uygun birim kök analizinin belirlenmesinden önce birimler arası korelasyonun varlığı, yukarıda teorileri verilen Breusch ve Pagan (1980), Pesaran's CD (2004) ve Pesaran Ullah, Yamagata (2008) testleri yardımıyla test edilmiştir.

Birimler arası korelasyon testinin sonuçları Tablo-1 de gösterilmektedir.

Birimler arası korelasyonun varlığının tespitinin ardından uygun birim kök testinin seçilmesi gerekmektedir. Birim kök testleri birinci ve ikinci kuşak testler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Her iki durumda da farklı testler uygulanabilmektedir. Bu çalışmada birimlerarası korelasyonun varlığı tespit edilmiş, ikinci kuşak testlerden MADF (Multivariate ADF) testinin kullanılmasına karar verilmiştir. Taylor ve Sarno (1998) tarafından geliştirilen MADF testi panel verinin zaman boyutu (T) yatay kesit boyutundan (N) büyük olduğunda (T>N) kullanılması uygundur. (Brooks, 2014: 547). Birim kök için önerilen çok değişkenli ilk test tek denklemlili genişletilmiş ADF testinin çok değişkenli analog modelidir.

$$q_{it} = \mu_i + \sum_{j=1}^k p_{ij}q_{it-j} + u_{it} \quad (7)$$

Burada (N×1) boyutlu stokastik vektör sürecinden hareket edilmekte ve i:1,...,N ve t:1,...,T, olmak üzere N grup sayısını T ise gözlem sayısını göstermektedir. Hata terimi $u_t=(u_{1t}, \dots, u_{Nt})'$ scalar olmayan covaryans matrisi ile bağımsız ve normal şekilde dağıldığı kabul edilmektedir (Taylor ve Sarno,1998:287):

$$u_t \sim IN(0, \Lambda)$$

Standart ve tek eşitlikli ADF birimi kök testi, N'nin her bir birimi için ayrı ayrı test yapılarak tahmin edilmesini içerir. Her bir otoregresif sürecin kökünün 1'e yaklaşması ama 1'den küçük olması standart ADF

testinin sonuçlarını zayıf kılmaktadır. N'nin her bir birimi için H_0 hipotezi;

$$H_{0i} : \sum_{j=1}^k p_{ij} - 1 = 0 \quad (8)$$

7 nolu eşitlikte yer alan N eşitliğinin sistemsel tahmininde hata terimleri arasındaki eşanlı korelasyon dikkate alınarak tüm N eşitliklerini kapsayan süreç tahmin edilmiştir.

$$H_0 : \sum_{j=1}^k \rho_{ij} - 1 = 0, \quad \forall i = 1, \dots, N \quad (9)$$

7 nolu eşitliğin tahmini aynı zamanda Zelner (1962) tarafından geliştirilen SUR modelinin tahmininden hareket edilmesini gerektirmektedir. Bu tahminde birimlere özgü en küçük kareler tahmincisinin kalıntılarının eş zamanlı kovaryans matrislerinin kullanılması yoluyla çok değişkenli genelleştirilmiş kareler tahmini yapılmaktadır (Taylor ve Sarno,1998:287). MADF test istatistiği N serbestlik derecesi ile χ^2 dağılım sergilemektedir. MADF test istatistiği aynı zamanda standart Wald test istatistiğidir (Tatoğlu,2017:80).

Sabit ve rassal etkiler modelleri her bir panele kendi sabit terimini sağlayan bir dizi hatalı parametreler içeren panele özgü heterojenlikleri kapsamaktadır. Bununla birlikte bütün paneller ortak eğim parametrelerini içermektedir. Tesadüfi katsayı modelleri her panelin kendi eğim parametresinin genelden tüm panellere kadar rastgele dağılımına izin vermektedir. Swamy tarafından geliştirilen tesadüfi katsayılar modeli ile her bir birim için ayrı ayrı katsayıların hesaplanması mümkündür. Heterojen parametrelerin hata terimi gibi

tesadüfi olduğu varsayımı altında kullanılmaktadır. Swamy tesadüfi katsayılar modelini aşağıdaki şekilde ifade etmektedir. (Poi,2003:302).

$$y_i = X_i\beta_i + \epsilon_i \quad (10)$$

$i = 1, 2, \dots, N$ yatay kesit boyutunu göstermektedir, y_i i. birime ait olan $T_i \times 1$ boyutlu gözlem vektörü, X_i $T_i \times k$ boyutlu stokastik olmayan değişken vektörü, β_i ise i birimine özgü $k \times 1$ boyuta sahip parametre vektörüdür. ϵ_i ise sıfır ortalama ve $\sigma_{ii}I$ varyanslıdır. Ayrıca dengeli panel kurulması şartı da aranmamaktadır. Panele özgü her bir β_i ortak parametre vektörü ile ilgili olup aşağıdaki şekilde yazılabilir; (Poi,2003:302).

$$\beta_i = \beta + v_i \quad E(v_i)=0 \text{ ve } E(v_i v_i') = \Sigma \quad (11)$$

V_i heterojenlik sapması olarak tanımlanmakta ve $\hat{\beta}$ ile hata teriminin varyans ve kovaryans matrisi $\hat{\Sigma}$ nin bulunması amaçlanmaktadır. Birime özgü katsayılar β_i için varyans ve kovaryans matrisi $V_i + \Sigma = (X_i'X_i)^{-1} X_i' \Pi_i X_i (X_i'X_i)^{-1}$ şeklinde yazılmakta ve $V_i = \sigma_u^2 (X_i'X_i)^{-1}$ ifade etmektedir. Sıklıkla Σ ve V_i bilinmediğinden bunun yerine tahminler kullanılmaktadır. $\hat{\beta}$ tahminçisinin V_i ve Σ 'den hesaplanabilmesi için Swamy tarafından önerilen iki aşamalı yöntem kullanılmaktadır (Tatoğlu,2017:45). V_i tahmini;

$$\hat{V}_i = \frac{\hat{u}_i' \hat{u}_i}{n_i - k}$$
 şeklinde ifade edilirken

$\hat{\Sigma}$ ise büyük örnekler için $\hat{\Sigma} = \frac{1}{m-1} (\sum_{i=1}^m \hat{\beta}_i \hat{\beta}_i' - m\bar{\beta}\bar{\beta})$ şeklinde hesaplanmaktadır (Tatoğlu,2013;46). Eşitlik 10 daki modelin tahmin edilmesinden önce Swamy katsayı vektörlerinin β_i ($i = 1, 2, \dots, N$) sabit ve tamamının eşit olup olmadığının analiz edilmesi gerektiğini önermiştir. İlgili hipotez

$$H'_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_n = \beta \quad (12)$$

şeklinde yazılmaktadır. H'_0 : hipotezi β_i katsayı vektörlerinin sabit olduğunu ve incelemeye konu olan örnek birimlerin β_i açısından homojen olduğunu ileri sürmektedir. H'_0 hipotezinin geçerliliği doğrulanması durumunda değişkenler arasında çoklu ilişkiden bahdedilmemektedir. H'_0 : ret edilirse değişkenler arasındaki ilişkinin tahmin edilmesi için tüm birimlerdeki verilerin havuzlanması mümkün değildir. Homojenlik testinde kullanılan istatistik aşağıdaki şekilde formüle edilmiştir (Swamy,1970:319).

$$H_\beta = \sum_{i=1}^N \frac{(b_i - \bar{\beta})' X_i' X_i (b_i - \bar{\beta})}{s_{ii}} \quad (13)$$

$$\hat{\beta} = \left[\sum_{i=1}^N \frac{X_i' X_i}{s_{ii}} \right]^{-1} \sum_{i=1}^N \frac{X_i' X_i}{s_{ii}} b_i \quad (14)$$

H_β 'nin asimptotik dağılımı $T \rightarrow \infty$ ve N sabit olmak üzere $\Lambda(N-1)$ durumunda χ^2 özellik sergilemektedir. Eğer H'_0 hipotezi kabul edilirse, o halde $i = 1, 2, \dots, N$ olmak üzere, b_i de β parametre vektörünün N tane sapmasız ve bağımsız tahmincisidir (Swamy,1970:319). Son olarak

tesadüfi katsayılar modelinin kullanımında parametrelerin sabit olup olmadığı veya diğer bir ifade ile birimden birime değişip değişmediğinin saptanması için ise parametre sabitliği testinin uygulanması gerekmektedir (Tatoğlu, 2012:51).

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

Yöntem kısmında açıklanan testlerin sonuçlarının değerlendirildiği bu kısımda ilk olarak, yatay kesit bağımlılık analiz sonucuna değinilmektedir. Tablo-1’de modelde yer alan Logihracat, Logelektüksan, Loggdp ve Logtarürün değişkenlerinin yatay kesit bağımlılık ya da diğer adıyla birimler arası korelasyona sahip olmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu bağlamda söz konusu serilerde yatay kesit bağımlılığının olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo-1: Yatay Kesit Bağımlılık Analizi

	CDLM1		CDLM2		LMadj	
	Test		Test		Test	
Değişkenler	istatistiği	p değeri	istatistiği	p değeri	istatistiği	p değeri
Logihracat	1170.00*	0.000	86.389	0.000	85.924	0.000
Logelektüksan	789.138*	0.000	55.895	0.000	55.431	0.000
Loggdp	1095.28*	0.000	80.406	0.000	79.942	0.000
Logtarürün	507.804*	0.000	33.371	0.000	32.906	0.000

* 0.01 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Daha önce de belirtildiği üzere serilerde yatay kesit bağımlılığın olması durumunda ikinci kuşak birim kök testinin kullanılmasının uygundur. Bu bağlamda ikinci kuşak birim kök testlerinden MADF birim kök testi

serilere uygulanmıştır. Birim kök test sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo-2: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	MADF istatistiği	Kritik değer	AIC	BIC
Logihracat	716.07**	72.726 (1)	-996.921	-980.306
Logelektüksan	359.260**	72.726 (1)	-848.027	-831.412
Loggdp	5206.352**	72.726 (1)	-1438.441	-1421.826
Logtarürün	33901.28**	72.726 (1)	-919.557	-902.941

Kritik değer sütunundaki parantez içerisindeki değerler, gecikme uzunluğunu göstermektedir. MADF testinde, uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesinde Akaike ve Bayesyen bilgi kriterleri kullanılmıştır. Modelde kullanılan değişkenler olan Logihracat, Logelektüksan, Loggd ve Logtarürün için test istatistik değerlerinin kritik değerden büyük olduğu gözlenmektedir. Bu durum serilerin birim kök içermediğini ve durağan olduğunu ifade etmektedir. Ancak, Swamy rassal katsayılı panel regresyon modelinin kullanılabilmesi için, serilerin durağanlığının tespitinden sonra parametre sabitliği testinin yapılması gerekmektedir.

Tablo-3: Parametre Sabitlik Testi

Chi2	p-değeri
11047.37	(0.000)
Wald testi	
279.23	(0.000)

Tablo 3’te olasılık değerinin 0.05’ten küçük olması katsayı vektörlerinin homojen olduğunu belirten sıfır hipotezinin reddedilmesi gerektiğini belirtmektedir. Diğer bir ifade ile yatay kesit birimlere ait

katsayılar heterojendir. Ayrıca modelden elde edilen sonuçlar bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki anlamlılığını ölçen Wald testinin anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuca dayanarak, her bir yatay kesit için ayrı regresyon katsayısı hesaplayan Swamy tesadüfi katsayılı panel regresyon tahmini yapılmıştır. Söz konusu tahmine ilişkin sonuçlar ise Tablo-4’te sunulmuştur.

Tablo-4: Tesadüfi Katsayılı Panel Regresyon Modeli

Düze-2 Bölgeleri	Loggdp	Logelektuksan	Logtarurun
İstanbul	0.711 (0.000)*	0.822 (0.000)*	0.295 (0.207)
Ankara	1.258 (0.000)*	0.687 (0.000)*	0.297 (0.019)**
İzmir	0.629 (0.000)*	0.675 (0.000)*	0.236 (0.022)**
Bursa, Eskişehir, Bilecik	1.085 (0.000)*	0.683 (0.000)*	-0.457 (0.029)**
Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu,	1.013	0.637	-0.380
Yalova	(0.000)*	(0.000)*	(0.247)
Konya, Karaman	1.418 (0.000)*	0.455 (0.000)*	0.680 (0.000)*
Antalya, Isparta, Burdur	0.453 (0.027)**	1.012 (0.000)*	0.004 (0.856)
Adana, Mersin	1.194 (0.000)*	0.654 (0.000)*	-0.437 (0.134)
Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	0.696 (0.000)*	0.751 (0.001)*	-0.168 (0.619)
Aydın, Denizli, Muğla	1.026 (0.000)*	0.600 (0.000)*	0.189 (0.047)**
Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	1.099 (0.000)*	0.684 (0.000)*	0.072 (0.819)
Tekirdağ, Edirne, Kırklareli	0.719 (0.000)*	0.832 (0.000)*	0.677 (0.030)**
Balıkesir, Çanakkale	0.783 (0.000)	0.504 (0.000)	0.269 (0.016)**

*, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tesadüfi katsayılı panel regresyon modelinde kişi başına düşen GSYH ve sanayi sektöründe kullanılan elektrik tüketimi bağımsız değişkenleri bağımlı değişken olan ihracatı açıklamakta anlamlıdır. Diğer bağımsız değişken olan tarımsal üretim ise ihracat bağımlı değişkenini açıklamakta bazı bölgeler için kısmen anlamlıdır. Tablo-4'den elde edilen sonuçlar 13 bölgenin tamamında kişi başına düşen milli gelirden ve sanayide kullanılan elektrik tüketimindeki artışın bölgelerin ihracatı üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu göstermektedir. Diğer yandan tarım ürünleri üretiminin ise bazı bölgelerin ihracatı üzerinde pozitif etki yaptığı gözlenirken bazı bölgelerde ise ihracat ve tarımsal üretim arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı gözlenmiştir. Bölgesel değerlendirme yapıldığında GSYH'da meydana gelen %1 düzeyindeki artışın ihracatı en fazla etkilediği bölge %1.41 ile Konya-Karaman bölgesi olduğu gözlenmektedir. Diğer yandan sanayide kullanılan elektrik tüketiminde meydana gelen %1'lik artış ihracat üzerinde en fazla etkili olduğu bölge %1.01 ile Antalya-Isparta-Burdur bölgesidir. Son olarak tarımsal üretimde meydana gelen artışın ihracat üzerinde en fazla etkili olduğu bölge ise % 0.68 ile yine Konya-Karaman bölgesi olmuştur.

4. SONUÇ

Bu çalışmada ekonomik büyüme ve ihracat arasındaki ilişki Swazy tesadüfi katsayılar modeli kullanılarak analiz edilmeye çalışılmıştır. Büyüme çekişli ihracat yaklaşımı çerçevesinde ekonomik büyümenin ihracata olan etkisi istatistiksel bölge birimleri sınıflandırmasına dayanarak Avrupa Birliği bölge sınıflandırmalarından biri olan düzey-

2 bölgeleri için test edilmiştir. Test edilen bölgeler SEGE'ye göre gelişmişlik endeksinin pozitif değerler aldığı gelişmiş bölgelerden oluşmaktadır. 2004-2018 yılları arası dönemin analiz edildiği çalışmadan elde edilen bulgular bütün bölgelerde GSYH da meydana gelen değişmelerin bölgesel ihracatı pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Analiz sonuçları sanayi sektörünün geliştiği bölgelerde ihracatın arttığını göstermektedir. Ayrıca milli gelirden meydana gelen artış bölgesel ihracatı pozitif yönde etkilemektedir. Elde edilen bu sonuçlar büyüme çekişli ihracat yaklaşımı teorisinin sosyo ekonomik gelişmişlik endeksi (SEGE)'ye göre istatistikî bölge birimleri sınıflandırmasında pozitif endeks değerine sahip olan ve gelişmiş bölgeler olarak nitelendirilen Tablo-4'deki 13 bölgede geçerli olduğunu destekler niteliktedir.

Analiz sonucunda elde edilen bulgular ekonomik büyümenin ihracatı arttırdığı yönündedir. Bu bağlamda uygulanacak ekonomi politikalarının ulusal üretim düzeyinin artırılmasını teşvik edecek nitelikte olması gerekmektedir. Üretimin verimliliğinin artırılması, yeni ürün ve üretim yöntemlerinin kullanılarak rekabet gücünün yükseltilmesi, ar-ge ve inovasyon faaliyetlerine hız verilerek katma değeri yüksek ürünler üretilmesine dönük politikaların ivedi şekilde geliştirilmesi ve uygulamaya konulması gerekmektedir. Diğer yandan teşvik politikaları yeniden gözden geçirilerek ekonomik büyümenin ihracatı en fazla etkilediği bölgelere yönelik teşviklere ağırlık verilmesi gerekmektedir. Son olarak üretimi olumsuz etkileyen döviz kuru istikrarsızlıkları, enflasyon ve geleceğe dair negatif beklentiler gibi

makro iktisadi belirsizliklerin giderilmesine yönelik parasal ve mali politikaların işlerlik kazanması önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Afxentiou, P.C. ve Serletis, A.(1991). Exports and gnp causality in the industrial countries: 1950-1985. *Kyklos*, (44), 167-179.
- Altınar, A. ve Yavuz, V. (2019). Brics-T ülkelerinde ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisi: bootstrap panel nedensellik analiz, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi / The Journal of International Social Research*, 12(65), 939-944.
- Arnada, C. ve Vasavada, U. (1995). Causality between productivity and exports in agriculture: evidence from asia and latin america, *Journal of Agricultural Economics* 46(2), 174-186
- Barbieri, L. (2006). Panel unit root tests: a review, *serie rossa: Economia – Quaderno N. 43*, Università Cattolica Del Sacro Cuore Piacenza.
- Dash, R. K. (2009). Revisited export-led growth hypothesis: an empirical study on india, *South Asia Economic Journal*, 10(2), 305-324
- Dawson, P.J. ve Sanjuán-López, A.I. (2013), The export-income relationship in developing countries: evidence from panel cointegration, *The Journal of Developing Areas*, 47(1), 47-62.
- Genç, M.C., Değer M.K. ve Berber, M. (2010). Beşeri sermaye, ihracat ve ekonomik büyüme: türkiye ekonomisi üzerine nedensellik analizi, *The Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, (5), 29-41.
- Henriques, I. ve Sadorsky, P. (1996). Export-led growth or growth-driven exports: the canadian case, *Canadian Journal of Economics*, 29(3), 540-555.
- Hollis, A. (2003). Industrial concentration, output, and trade: an empirical exploration, *Review of Industrial Organization*, (22), 103–119.
- Jung, W.S. ve Marshall, P.J. (1985). Exports, growth and causality in developing countries, *Journal of Development Economics*, (18), 1-12.

- Kaldor, N. (1967). *Strategic factors in economic development*, Cornell University, Ithaca, New York.
- Karabulut, Ş. (2018). Türkiye’de dış ticaret ve milli gelir ilişkisinin ampirik analizi (1970-2016), *UIİİD-IJEAS*, (Prof. Dr. Harun Terzi Özel Sayısı):425-442
- Keskin, H.İ. ve Aksoy, E. (2019). OECD ve gelişmekte olan ülkelerde gelir artışı ve işgücüne katılım arasındaki ilişki: panel eşbütünlük analizi, *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(1), 1-20.
- Kim, D. ve Marion, B. W. (1997). domestic market structure and performance in global markets: theory and empirical evidence from u.s. food manufacturing industries, *Review of Industrial Organization*, (12), 335–354.
- Korkmaz, S. ve Aydın, A. (2015). Türkiye’de dış ticaret - ekonomik büyüme ilişkisi: nedensellik analizi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(3), 47-76.
- Kunst, R.M. ve D. Marin (1989). On exports and productivity: a causal analysis, *Review of Economics and Statistics*, (71), 699-703.
- Lazslo, K. (2004). Export-led growth, growth-driven export, both or none? granger causality analysis on oecd countries, *Applied Econometrics and International Development*, 4(1), 73-94.
- Mishra, P.K.(2011). The dynamics of relationship between exports and economic growth in india, *International Journal of Economic Sciences and Applied Research* 4 (2), 53-70.
- Özaslan, M. (2015). Türkiye’de ekonomik ve sosyal boyutlarıyla bölgesel gelişmişlik farklılıkları,http://tucaum.ankara.edu.tr/wpcontent/uploads/sites/280/2015/08/semp4_17.pdf.
- Pesaran, M.H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels, *Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research CESifo Working Paper No. 1229*,

- Poi, B.P. (2003). From the help desk: Swamy's random-coefficients model, *The Stata Journal* 3(3), 302–308.
- Pomponio, X.Z. (1996). A causality analysis of growth and export performance, *Atlantic Economic Journal*, (24), 168–176.
- Saiyed, S.A. ve Pathania, R. (2016). Investment in human capital and export expansion in indian economy, *Bangladesh e-Journal of Sociology*. 13(1), 68-77.
- Shihab, R. A., Soufan, T. ve Khaliq, S. A. (2014). The causal relationship between exports and economic growth in jordan, *International Journal of Business and Social Science*, 5(3), 302-308.
- Swamy, P.A.V.B. (1970). Efficient inference in a random coefficient regression model, *Econometrica*, 38(2), 311-323.
- Taştan, H. (2000). Türkiye’de ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkilerinin spektral analizi, *Ekonomi Bilimleri Dergisi* 2(1), 87-98.
- Tatoğlu, F.Y. (2017). Panel zaman serileri analizi: stata uygulamalı, Beta, İstanbul
- Taylor, M.P. ve Saylor, L. (1998). The behavior of real exchange rates during the postBretton Woods period, *Journal of International Economics*, (46),281–312.
- Vohra, R. (2001). Export and economic growth: further time series evidence from less-developed countries, *International Advances in Economic Research*, (7), 345–350.

BÖLÜM 6

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR, LOJİSTİK SÜRECİNDE KULLANIMI VE ELEKTRİKLİ ARAÇLAR İÇİN ARAŞTIRMA ALANLARI¹

Öğr. Gör. İpek ÖZENİR², Dr. Öğr. Üyesi Gülsün NAKİBOĞLU³

¹ Bu çalışma 18-20 Mayıs 2020 tarihleri arasında Bakü'de düzenlenen International Euroasia Congress on Scientific Researches and Recent Trends-VI kongresinde sunulmuş ve özet metni kongre kitapçığında basılmıştır.

² Hatay Mustafa Kemal Ün., Antakya MYO, Hatay, Türkiye. ipekozenir@mku.edu.tr

³ Çukurova Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, Adana, Türkiye. ngulsun@cu.edu.tr

GİRİŞ

Lojistik ve daha detayda nakliye faaliyetleri, küresel ticaret sebebiyle dünya çapında önemli bir ekonomik faktördür. İşletmelerin ve bireylerin uluslararası ticaret kapsamında dünyanın bir diğer ucundan satın alma yapabiliyor olması taşımacılık sektörünün cazibesinin artmasını, araç sayısının artmasını ve sektörün önemli bir geçim kaynağı olarak ilk sıralarda yer almaya devam etmesini sağlamaktadır. Eşya taşımacılığının büyük bir kısmı fosil yakıtlar kullanan araçlarla yapılmaktadır. Bu durum popüler kavramlardan bir diğeri olan fakat önlenmesi adına yeterince çalışmaların yapılmadığı küresel ısınmanın artmasına sebep olmaktadır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde taşımacılık sektörü, CO₂ salınımının dünya genelinde %23'ünden (Bruglieri, Mancini, Pezzella ve Pisacane, 2019), Türkiye'de ise %22'sinden (Saygın, Tör, Teimourzadeh, Koç, Hildermeier ve Kolokathis, 2019) sorumludur. Taşımacılık sektöründe lider olan işletmeler sektöre öncülük etmeye ve dünyaya karşı sorumluluk kapsamında iyileştirmeler yapmaya çalışmaktadırlar. Bu iyileştirme çalışmalarından biri karayolu taşımacılığında, fosil yakıtlara kıyasla çevreye daha az zarar verecek şekilde tasarlanmış alternatif yakıtlı araç kullanımını arttırmaktır. Alternatif yakıtlı araçlar arasında en çok dikkat çeken tür elektrikli araçlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelişmelerin büyük merakla takip edildiği elektrikli araçların kullanımı dünyada hızla artmakla birlikte, Türkiye'de oldukça düşük seviyededir. 2017 yılında 4528 adet, 2019 yılında 11.237 adet hibrit ve elektrikli araç satılmıştır (<https://www.sozcu.com.tr/2020/otomotiv/turkiyede-kac->

adet-hibrit-ve-elektrikli-otomobil-satıl di-5565041/, Erişim Tarihi: 10.02.2020). Taşımacılık sektöründe de durum benzerdir. Elektrikli araç kullanan firma sayıları gün geçtikçe artmakla birlikte henüz yeterli seviyede değildir. Elektrikli araçların kullanım sayısının artmasının önünde altyapı, planlama ve araçların yapılarından kaynaklanan durumlar söz konusudur. Araçların menzil problemi, batarya kapasitelerinin sınırlı olması, şarj istasyonu sayısının yetersizliği, satın alma maliyetlerinin yüksek olması bu sebeplerden birkaçıdır (Bruglieri, Mancini, Pezzella, Pisacane ve Suraci, 2017).

Lojistik sektörü üzerine elektrikli araç rotalama problemi hakkındaki doktora tezinin literatür taraması kapsamında hazırlanan bu çalışmada öncelikle elektrikli araçlardan, elektrikli araçların kullanımının avantajlarından ve dezavantajlarından bahsedilmiş, elektrikli araçlar konusunda literatürde yer alan konular ve boşluklar tespit edilmiş, bazı çalışmalar örnek olarak sunulmuş ve gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

1.ELEKTRİKLİ ARAÇLAR, TARİHÇESİ VE TÜRLERİ

Bireylerin çevreye verdikleri zararların sonuçlarının hissedilir düzeye gelmesi, artan bilinç düzeyi dünyanın korunmasına yönelik çabaları da arttırmaktadır. Çevreye olumsuz etkisi sebebiyle tüm dünyada artan kaygılar, fosil yakıtlar yerine alternatif yakıtlar kullanan araçlara doğru olan ilgiyi arttırmaktadır (Hannan, Azidin ve Mohamed, 2014). Alternatif yakıtlı araçlar, yakıt olarak etanol, doğalgaz, elektrik gibi yakıtları kullanan araçlar olarak tanımlanmaktadır (Jansson, 2011). Son yıllarda alternatif yakıtlı araçlardan biri olan elektrikli araçlara olan

ilgi gittikçe artmaktadır (Schuitema, Anable, Skippon ve Kinnear, 2013). Bu durum, toplam petrol tüketiminin %40'ını kullanan nakliye sektörünü de etkilemektedir (Sulaiman, Hannan, Mohamed, Majlan ve Wan Daud, 2015). Nakliye sektörünün elektrikliye dönüştürülmesi nakliye talebi artışı, iklim değişimi, gürültü kirliliği, yakıt fiyatları gibi birçok açıdan bakıldığında, birkaç temel teknolojik yönelimden biri olarak görülmektedir (Steinhilber, Wells ve Thankappan, 2013). Elektrikli araçların tarihçesi çok eski yıllara dayanmakla birlikte günümüzde elektrikli araçlar üzerine gelişmeler büyük bir hızla ilerlemektedir.

Elektrikli araçların tarihçesine bakıldığında; 1832-1839 yılları arasında (tam tarih kesin olarak bilinmemektedir) Robert Anderson tarafından ilk elektrikli vagon icat edilmiş, 1891 yılında William Morrison of Des Moines tarafından başarılı ilk elektrikli araç üretilmiştir (PBS.org, Erişim tarihi:14.01.2020). 1900 yılında elektrikli araçlar en parlak dönemlerini yaşamışlardır. Amerika'da üretilen araçların %28'i elektrikli araçlardan oluşurken, 1920'lerde elektrikli araçlar menzillerinin düşük olması, beygir gücü eksikliği ve en önemlisi benzinin rahatça erişilebilir olması gibi sebeplerle tercih edilmemeye başlamıştır (PBS.org, Erişim tarihi:14.01.2020). 1960'ların sonları ve 1970'lerin başlarında petrol fiyatları artmış, 1973 yılında petrol ambargosu sebebiyle tepe noktasına ulaşmıştır (PBS.org, Erişim tarihi:14.01.2020). Bu dönemde ülkelerin petrole bağılılığı azaltma ve yerel kaynakları kullanma istekliliği elektrikli araçlara olan ilgiyi yeniden canlanmış ve elektrikli ve hibrit araçlar için araştırma

geliştirme çabalarının daha sistematik yürütülmesine sebep olmuştur (Matulka, 2014). 1980’lerde çevresel kaygılar, elektrikli araç geliştirmede en önemli faktörlerden biri haline gelmiştir (Rajashekara, 1994).

1990’lı yıllarda dünya devletlerinin birçoğu “Temiz Hava Yasaları” çıkarmış, büyük araç üreticileri bu yasalara uygun davranmaya başlamışlardır. 2004 yılında Tesla Motor’un kurulması, 2008’de Tesla Roadster’in, 2010 yılında General Motors’un ilk plug-in hibrit aracı olan Chevy Bolt’un piyasaya sürmesi sektördeki gelişmeleri hızlandırmış, dünyada şarj istasyonu altyapıları geliştirilmeye başlanmıştır (McFadden, 2018).

Elektrikli araçların günümüzde özellikle lojistik faaliyetlerde kullanılması amacıyla otomotiv sektörünün lider firmaları tarafından yeni araç modelleri üretilmeye, araçların teknik özellikleri iyileştirilmeye çalışılmaktadır.

Elektrikli araçların farklı sınıflandırmaları olmakla birlikte, en çok duyulan elektrikli araç türleri kısaca aşağıdaki şekilde açıklanmıştır (Proff ve Kilian, 2012; Schuitema vd., 2013; Matulka, 2014):

• **Elektrikli araçlar/bataryalı elektrikli araçlar (battery electric vehicle):** Bataryalı elektrikli araçlar, aracın hareket etmesi için gerekli olan enerjiyi tamamen elektrik enerjisinden karşılayan araçlardır. Bu araçlar; bataryadan güç alan ve elektrik kaynağından şarj edilen tamamen elektrikli bir aktarma organına sahiptirler. Aracın aküsü şarj ekipmanları aracılığı ile elektrik şebekesinden araca elektrik enerjisi

aktarımını sağlamaktadır. Çevreye zararlı bir madde yaymaması sebebiyle elektrikli araçlar çevre dostu elektrikli araçlar olarak tanımlanmaktadır (Joo ve Lim, 2019). İlk geliştirilen araçlardan günümüze kadar olan araçların hemen hepsi bu sınıfta sayılmaktadır.

• **Plug-in hibrit elektrikli araçlar (plug-in hybrid electric vehicle):**

Hibrit elektrikli araçların geliştirilmesiyle ortaya çıkan araçlardır. Hibrit elektrikli araçlara benzer güç aktarma sistemi olan bu araçların hibrit elektrikli araçlardan farklı olarak, aracı elektrik şebekesine bağlayarak (prize takılarak, harici) pili şarj etme imkânları vardır.

• **Yakıt hücreli araçlar (fuel cell electric vehicle):** Yakıt hücreli araçlar, aracın hareket etmesi için gerekli olan enerjiyi elektrik enerjisinden karşılayan araçlardır. İhtiyaç duyulan elektrik enerjisi aracın deposunda bulunan hidrojenden elde edilir, yakıt hücreleri hidrojeni kullanarak elektrik enerjisi elde etmektedirler.

Bahsedilen araçlara dair temel özellikler, Tablo 1’de özetlenmiştir.

Tablo 1. Elektrikli Araç Türleri ve Özellikleri

	<i>Bataryalı Elektrikli Araçlar</i>	<i>Hibrit Elektrikli Araçlar</i>	<i>Yakıt Hücreli (fuel cells) Araçlar</i>
İtme gücü	-Elektrikli motor sürücüler	-Elektrikli motor sürücüler -İçten yanmalı motorlar	Elektrikli motor sürücüler
Enerji sistemleri	-Batarya -Ultra kapasitör	-Batarya -Ultra kapasitör -İçten yanmalı motor enerji üretim birimi	-Yakıt hücreleri -Batarya/ultrakapasitör ihtiyacı başlatma gücü yoğunluğunu sağlayabilmek için
Enerji kaynağı ve altyapı	-Elektrikli şarj istasyonları	-Akaryakıt istasyonları -Elektrikli şarj istasyonları	-Hidrojen -Hidrojen üretimi ve taşıma altyapısı
Karakteristikler	-Sıfır emisyon -Yüksek enerji verimliliği -Ham petrolde bağımsızlık -Görelî kısa menzil -Yüksek başlangıç maliyetleri -Ticari elverişlilik	-Oldukça düşük emisyon oranı -İçten yanmalı motorla kıyaslandığında yüksek yakıt ekonomisi -Uzun menzil -Ham petrolde bağımlılık (plug in hibrit hariç) -Artan yakıt ekonomisi ve motorun güç seviyesine bağlı olarak emisyonda azalma ve batarya yanı sıra sürüş döngüsü -Ticari elverişlilik	-Sıfır emisyon/çok düşük emisyon -Yüksek enerji verimliliği -Ham petrolde bağımsızlık (eğer hidrojen üretiminde yakıt kullanılmazsa) -Yüksek maliyet -Geliştirilmeye devam etmektedir
Ana konular	-Batarya ve batarya yönetimi -Şarj istasyonları -Maliyet	-Çoklu enerji kaynağı kontrolü, optimizasyon ve yönetim -Batarya büyüklüğü ve yönetimi	-Yakıt hücre maliyeti, yaşam döngüsü ve güvenilirliği -Hidrojen altyapısı

Kaynak: Chan, C.C. (2007). The state of the art of electric, hybrid, and fuel cell vehicles. Proceedings of the IEEE 95.4, 704-718. <https://doi.org/10.1109/JPROC.2007.892489>.

2. ELEKTRİKLİ ARAÇ KULLANIMININ AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Elektrikli araçların altyapıdan ve araçların yapılarından kaynaklı bazı dezavantajları ve çözülmesi gereken problemleri bulunmaktadır. Örneğin tamamen elektrikli araçların (Morita, 2003; Chan, 2007; Juan, Mendez, Faulin, de Armas ve Grasman, 2016; Joo ve Lim, 2019):

- Pillerin enerji yoğunluğu, benzinli motorlara kıyasla daha düşüktür.
- Fosil yakıtlı motorlara kıyasla, elektrikli araçların yeniden şarj edilme süresi yüksektir.
- Bataryalı elektrikli araçlar için henüz yeterli sayıda şarj istasyonu bulunmamaktadır.
- Şarj istasyonu sorununa bağlı olarak, elektrikli araçlarda menzil sorunu bulunmaktadır.

Bataryalı elektrikli araçların önündeki bir diğer engel başlangıç yatırım maliyetlerinin yüksek olmasıdır. Maliyet bazı ekonomik senaryolarda halen bir kısıt olarak görünse de uzun yaşam süresi olan piller, gittikçe artan petrol fiyatları ve elektrikli araçların satın alma maliyetlerinin düşüşü bu yüksek maliyet kabulünü değiştirmektedir (Juan vd., 2016). Ayrıca birçok ülkede elektrikli araçların satın alınmasına ve kullanılmasına dair teşvikler de bulunmaktadır. Yakıt hücreli araçların da bazı dezavantajları mevcuttur. Örneğin bu araçlarda yakıt olarak kullanılacak olan hidrojenin üretilmesi, taşınması, depolanması oldukça maliyetlidir, benzer şekilde yakıt hücrelerinin maliyeti de yüksektir

(Chan, 2007). Elektrikli araçlarla ilgili dezavantaj sayılabilecek bir başka konu, yetersiz şarj istasyonlarıdır. Tüm dünyada şarj istasyonu ve altyapısını oluşturma konusundaki çalışmalar hızla devam etmektedir.

Bu dezavantajların birçoğunun giderilmeye çalışıldığı ve sorunların üstesinden gelebilecek değişimlerin gerçekleştirildiği söylenebilmektedir. Örneğin, kullanım ömrü dolmuş bataryalar, çevre açısından bir sorun olarak görülmekteyken, mevcut araçlar 8 yıl/100,000 mil pil garantisi vermektedirler, ılıman iklimlerde 12-15 yıl pil ömrü ortalama olarak belirtilmektedir (https://afdc.energy.gov/fuels/electricity_benefits.html, Erişim Tarihi 31.01.2020). Benzer şekilde pil maliyetlerinin de, elektrikli araç talebi ve pil üretim hacmi arttıkça düşmesi beklenmektedir (https://afdc.energy.gov/fuels/electricity_benefits.html, Erişim Tarihi 31.01.2020).

Fosil yakıtların yakın zamanda tükenmesi, yakıt fiyatlarındaki artış, çevre ile ilgili endişelerin artması karşısında elektrikli araçlar umut vaat edici bir gelişme olarak görülmektedir (Juan, Jing ve Wang, 2018). Elektrikli araçlar ile ilgili en önemli avantajlar, enerji verimliliği ve karbon emisyonu gibi çevresel faydalar ve maliyet faydası olarak gruplandırılabilir. Elektrikli araçların içten yanmalı motorlar gibi egzoz emisyonu oluşturmaması, oldukça sessiz olması ve petrol tüketimini azaltması oldukça önemli avantajlardır (Morita, 2003; Gobjczyński ve Leroux, 2011; Saha ve Slone, 2018). Dolayısıyla nakliye ve taşımacılık alanlarına ek olarak, depo gibi kapalı alanlarda da kullanım için ilk tercih olmaktadır. Elektrik üretiminin yenilenebilir enerji kaynakları kullanılarak üretilmesi durumunda sera gazı miktarının azaltılacak

olması, araçların şarjlarının düşük maliyetlerle yapılacak olması elektrikli araçların sağladığı diğer avantajlar arasında sayılmaktadır. Karbon emisyonunun az olması, sera gazı etkisini azaltmanın yanında, işletmeler (tedarik zincirleri) ve ülkeler bazında bakıldığında karbon vergilerinde de indirim sağlayacaktır. Ayrıca elektrikli araçların gece elektrik şebekesinin yoğun olmadığı saatlerde şarj edilebiliyor olması, elektrik şebekesi üzerindeki yükü azaltarak kullanılmasını, yani enerji kullanım dağılımının dengeli olmasını sağlayabilecektir (UNIDO-ISEC ve Jiangsu Modern Low-carbon Technology Research Institute, 2014).

3. LİTERATÜRDE ELEKTRİKLİ ARAÇLAR

Elektrikli araçların geleceği dikkate alındığında, üstesinden gelinmesi gereken karar noktalarına dair akademik çalışmalar yapılmaktadır. Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde elektrikli araçlarla ilgili, araçların teknik özelliklerinin geliştirilmesi dışında yöneylem/optimizasyonla ilgili çalışma alanlarından bazıları şu şekildedir:

• **Elektrikli Araç Rotalama Problemi:** Bu problem türünde lojistik faaliyetlerde elektrikli araçların kullanılabilmesi için araçların rotalarının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Çalışmalarda araç filosunun homojen elektrikli, heterojen elektrikli, heterojen elektrikli-içten yanmalı motorlu araçlar olduğu durumlar ele alınmıştır. Aynı zamanda aracın tam dolu batarya ile gidebileceği mesafe, rotada aracın pilinin kısmi veya tam olarak şarj edileceği noktaların bulunduğu durumlar ele alınmıştır. Zaman penceresinin ele alındığı alınmadığı durumlar da söz konusudur. Çalışmalarda genellikle amaç fonksiyonu olarak, rota

seyahat süresi, enerji tüketimi, şarj maliyetleri ve araç sayısı ele alınmaktadır (Joo ve Lim, 2019). Örneğin Conrad ve Figliozzi (2011), Schneider, Stenger ve Goeke (2014), Froger, Mendoza, Jabali ve Laporte (2019), Keskin ve Çatay (2018) tarafından yapılan çalışmalarda elektrikli araçların rotalarının belirlenmesi amaçlanmıştır.

•**Şarj İstasyonu Yer Seçimi Problemi:** Elektrikli araçlar sahip oldukları sınırlı menzil sebebiyle rotalarının uzun olması durumunda rotalarını tamamlayabilmeleri için şarj ihtiyacı duymaktadırlar. Bu sebeple araçların şarj edilebilmesi için şarj istasyonlarının konumlarının belirlenmesi gerekmektedir. Örneğin Wang (2007), Arslan ve Karaşan (2016), Sun, Gao, Li ve Wang (2018), Ren, Zhang, Hu ve Qiu (2019), He, Kockelman ve Perrine (2019) tarafından yapılan çalışmalarda elektrikli araçlar için şarj istasyonlarının konumlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Ayrıca birçok çalışmada şarj istasyonlarında kullanılacak şarj türlerinin (Level 1, Level 2, Level 3, batarya değiştirme istasyonları) ve istasyonların kapasitelerinin belirlenmesi de amaçlanmıştır.

•**Enerji Tüketimi Problemleri:** Elektrikli araçlar sınırlı menzile sahip araçlardır. Araçların enerji tüketimlerini etkileyen mesafe dışında aracın taşıdığı yük, aracın teknik özellikleri, yolun özellikleri, aracın hızı, aracın yardımcı ekipmanlarının enerji tüketimi, vb. faktörler söz konusudur (Basso, Kulcsár, Egardt, Lindroth ve Sanchez-Diaz, 2019). Birçok çalışmada aracın enerji tüketiminin yalnızca mesafeden etkilendiği durumlar ele alınmıştır. Ancak problemlerin gerçek hayatta

uygulanabilirliğini artırmak amacıyla aracın enerji tüketimini etkileyen diğer faktörlerin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Örneğin Sachenbacher, Leucker, Artmeier ve Haselmayr (2011), Preis, Frank ve Nachtigall (2014), Abousleiman ve Rawashdeh (2015), Goeke ve Schneider (2015), Genikomsakis ve Mitrentsis (2017), Pelletier, Jabali ve Laporte (2019) tarafından yapılan çalışmalarda elektrikli araçların enerji tüketimleri konusu ele alınmıştır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Uzun vadede tüm otomotiv sektörünün hedeflerinin başında fosil yakıt kullanan araçların yerine çevreye daha az zarar veren, çevre dostu, enerji tüketimi daha az, düşük maliyetli araçlar üretmek yer almaktadır. Bu türde olan araçlardan biri elektrikli araçlardır. Elektrikli araçlar geleceğin dünyasının araçları olarak görülmektedir. Ancak bu teknolojinin yaygınlaşabilmesi için şarj istasyonlarının sayısının artması, araçların bataryalarındaki iyileştirmelerin yapılması, ülkelerin elektriği yenilenebilir kaynaklardan üretebilmesi, ülkelerin elektrik şebekelerinin elektrikli araç kullanımı için gerekli enerjiyi verebilecek düzeyde olması gibi birçok altyapı ve araç kaynaklı durumların da iyileştirilmesi gereklidir. İlk yatırım maliyetleri henüz yüksek olmakla birlikte, önümüzdeki yıllarda araç kullanım düzeyinin ve araç üretim hacminin artması ve araçların yapılarından kaynaklı sorunların çözülmesiyle birlikte araç satın alma maliyetleri de düşecektir.

Literatürde yapılan çalışmalar incelendiğinde son yıllarda elektrikli araçlar üzerine literatürde birçok çalışma yapıldığı görülmektedir.

Popüler bir çalışma alanı olan elektrikli araçlar için gelecekte yapılacak çalışmalarda aşağıda belirtilen durumların ele alınması önerilmektedir:

1.Yapılan çalışmalarda elektrikli araç rotalama problemlerinde genellikle dağıtım işleminin tek depodan yapıldığı varsayılmaktadır. Literatürde elektrikli araç rotalama problemi için çoklu depo durumu ele alan çalışma sayısı çok azdır (Paz, Granada-Echeverri ve Escobar, 2018). Oysaki gerçek hayatta işletmelerin çoğunda dağıtım birden fazla depo üzerinden gerçekleştirilmektedir. Çalışmaların gerçek hayatta uygulanabilirliğini arttırmak amacıyla rotalama problemlerinde çoklu depo durumu ele alınmalıdır.

2.Benzer şekilde elektrikli araç rotalama problemi ile ilgili birçok çalışmada, elektrikli araçların şarjlarının doğrusal olarak gerçekleştiği kabul edilmektedir. Literatürde şarj işleminin doğrusal olmadığı ilk defa Montoya, Guéret, Mendoza ve Villegas (2017) tarafından doğrusal olmayan şarj fonksiyonunu içeren Elektrikli Araç Rotalama Problemi ile ele alınmıştır. Çalışmaların gerçek hayatta uygulanabilirliğini arttırmak amacıyla elektrikli araç rotalama problemlerinde doğrusal olmayan şarj fonksiyonu ele alınmalıdır.

3.Literatürde elektrikli araç rotalama problemlerinde enerji tüketiminin ele alındığı çalışmaların sayısı azdır. Çalışmaların birçoğunda araçların enerji tüketiminin yalnızca mesafeden etkilendiği kabul edilmektedir. Ancak araçların yapısı incelendiğinde enerji tüketiminin yalnızca mesafe ile değişmediği ortaya çıkmaktadır. Bu sebeple araçların enerji tüketimlerini etkileyen diğer faktörler problemlere dâhil edilmelidir.

4.Elektrikli araç rotalama problemleri ile ilgili çalışmaların birçoğunda filonun tamamen elektrikli araçlardan oluştuğu kabul edilmektedir. Ancak gerçek hayatta, özellikle kısa vadede birçok işletme araç filosunun yapısını kademeli olarak değiştirerek elektrikli araca geçişi sağlayacaktır. Bu sebeple çalışmalarda araç filosunun heterojen olduğu durumlar ele alınmalıdır.

5.Şarj istasyonlarının yer seçimi problemi konusu ile ilgili çalışmalarda istasyon konumu belirlenirken elektrik şebekesinin yeterli güce sahip olup olmadığı göz önünde bulundurulmamaktadır. Çalışmaların gerçek hayata uygunluğu için istasyonların kurulmasının hedeflendiği bölgeler için elektrik şebekesinin yapısı göz önünde bulundurulduğu çalışmalar ele alınmalıdır.

6.Literatürde elektrikli araçlarda sürücülerin kullanımının çizelgelenmesi adına çok az sayıda çalışma bulunmaktadır. Gerçek hayatta uzun yol araç kullanımında aracın birden fazla sürücü ile kullanımı söz konusudur. Bu sebeple uzun yol araç kullanımının göz önünde bulundurulduğu çalışmalar ele alınmalıdır.

7.Literatürde elektrikli araç rotalama ile ilgili birçok problemde şarj istasyonlarında araçların şarj sırasına girmediği, şarj işlemi için beklemediği varsayılmaktadır. İstasyonlarda beklemenin olduğunu ele alan çalışma sayısı oldukça azdır (Keskin, Laporte ve Çatay, 2019). Benzer şekilde çalışmaların gerçek hayata uygunluğunu arttırmak amacıyla istasyonlarda beklemenin olduğu durumlar ele alınmalıdır.

KAYNAKÇA

- Abousleiman, R., & Rawashdeh, O. (2015). A Bellman-Ford approach to energy efficient routing of electric vehicles. In *2015 IEEE Transportation Electrification Conference and Expo (ITEC)* (pp. 1-4). IEEE. <https://doi.org/10.1109/ITEC.2015.7165772>.
- Arslan, O., & Karaşan, O.E. (2016). A Benders decomposition approach for the charging station location problem with plug-in hybrid electric vehicles. *Transportation Research Part B: Methodological*, 93, 670-695. <http://dx.doi.org/10.1016/j.trb.2016.09.001>.
- Basso, R., Kulcsár, B., Egardt, B., Lindroth, P., & Sanchez-Diaz, I. (2019). Energy consumption estimation integrated into the electric vehicle routing problem. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 69, 141-167. <https://doi.org/10.1016/j.trd.2019.01.006>.
- Bruglieri, M., Mancini, S., Pezzella, F., & Pisacane, O. (2019). A path-based solution approach for the green vehicle routing problem. *Computers & Operations Research*, 103, 109-122. <https://doi.org/10.1016/j.cor.2018.10.019>.
- Bruglieri, M., Mancini, S., Pezzella, F., Pisacane, O., & Suraci, S. (2017). A three-phase matheuristic for the time-effective electric vehicle routing problem with partial recharges. *Electronic Notes in Discrete Mathematics*, 58, 95-102. <http://dx.doi.org/10.1016/j.endm.2017.03.013>.
- Chan, C.C. (2007). The state of the art of electric, hybrid, and fuel cell vehicles. *Proceedings of the IEEE* 95.4, 704-718. <https://doi.org/10.1109/JPROC.2007.892489>.
- Conrad, R.G., & Figliozzi, M.A. (2011). The recharging vehicle routing problem. In *Proceedings of the 2011 industrial engineering research conference* (p. 8). IISE Norcross, GA.

- Froger, A., Mendoza, J.E., Jabali, O., & Laporte, G. (2019). Improved formulations and algorithmic components for the electric vehicle routing problem with nonlinear charging functions. *Computers & Operations Research*, 104, 256-294. <https://doi.org/10.3141/2252-12>.
- Genikomsakis, K.N., & Mitrentsis, G. (2017). A computationally efficient simulation model for estimating energy consumption of electric vehicles in the context of route planning applications. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 50, 98-118. <https://doi.org/10.1016/j.trd.2016.10.014>.
- Gobczyński, K., & Leroux, M. (2011). Socio-economic factors influencing the electric vehicle buying process in Iceland. Halmstad University, School of Business and Engineering
- Goeke, D., & Schneider, M. (2015). Routing a mixed fleet of electric and conventional vehicles. *European Journal of Operational Research*, 245(1), 81-99. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2015.01.049>.
- Hannan, M.A., Azidin, F.A., & Mohamed, A. (2014). Hybrid electric vehicles and their challenges: A review. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 29, 135-150. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2013.08.097>.
- He, Y., Kockelman, K.M., & Perrine, K.A. (2019). Optimal locations of US fast charging stations for long-distance trip completion by battery electric vehicles. *Journal of cleaner production*, 214, 452-461. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.12.188>.
- https://afdc.energy.gov/fuels/electricity_benefits.html. Electric Vehicle Benefits and Considerations. US Department of Energy, Alternative Fuels Data Center. Erişim Tarihi: 22.01.2020.
- Jansson, J. (2011). Consumer eco-innovation adoption: assessing attitudinal factors and perceived product characteristics. *Business Strategy and the Environment*, 20(3), 192–210. <https://doi:10.1002/bse.690>.

- Joo, H., & Lim, Y. (2019). Analysis of electric vehicle route optimization. In *2019 IEEE International Conference on Big Data and Smart Computing (BigComp)* (pp. 1-5). IEEE. <https://doi.org/10.1109/BIGCOMP.2019.8679179>.
- Juan, A.A., Mendez, C.A., Faulin, J., De Armas, J., & Grasman, S. E. (2016). Electric vehicles in logistics and transportation: A survey on emerging environmental, strategic, and operational challenges. *Energies*, 9(2), 86. <https://doi.org/10.3390/en9020086>.
- Juan, L., Jing, X., & Wang, S. (2018). Research on the model and method of economic evaluation of electric vehicle charge and replacement facilities. In *2018 China International Conference on Electricity Distribution (CICED)* (pp. 2931-2937). IEEE.
- Keskin, M., & Çatay, B. (2018). A matheuristic method for the electric vehicle routing problem with time windows and fast chargers. *Computers & Operations Research*, 100, 172-188. <https://doi.org/10.1016/j.cor.2018.06.019>.
- Keskin, M., Laporte, G., & Çatay, B. (2019). Electric vehicle routing problem with time-dependent waiting times at recharging stations. *Computers & Operations Research*, 107, 77-94. <https://doi.org/10.1016/j.cor.2019.02.014>.
- Matulka, R., (2014). The History of the Electric Car, Department of Energy. September 15, 2014. <https://www.energy.gov/articles/history-electric-car>, Erişim Tarihi 05.01.2020.
- McFadden, C. (2018) A Brief History and Evolution of Electric Cars. Interesting Engineering, September 4, 2018. <https://interestingengineering.com/a-brief-history-and-evolution-of-electric-cars>. Erişim tarihi: 01.02.2020.
- Montoya, A., Guéret, C., Mendoza, J.E., & Villegas, J. G. (2017). The electric vehicle routing problem with nonlinear charging function. *Transportation Research*

- Part B: Methodological*, 103, 87-110. <https://doi.org/10.1016/j.trb.2017.02.004>.
- Morita, K. (2003). Automotive power source in 21st century. *JSAE review*, 24(1), 3-7.
- Paz, J., Granada-Echeverri, M., & Escobar, J. (2018). The multi-depot electric vehicle location routing problem with time windows. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 9(1), 123-136. <https://doi.org/10.5267/j.ijiec.2017.4.001>.
- PBS.org., Timeline: History of the Electric Car <https://www.pbs.org/now/shows/223/electric-car-timeline.html>, Erişim Tarihi:14.01.2020.
- Pelletier, S., Jabali, O., & Laporte, G. (2019). The electric vehicle routing problem with energy consumption uncertainty. *Transportation Research Part B: Methodological*, 126, 225-255. <https://doi.org/10.1016/j.trb.2019.06.006>.
- Preis, H., Frank, S., & Nachtigall, K. (2014). Energy-optimized routing of electric vehicles in urban delivery systems. In *Operations Research Proceedings 2012* (pp. 583-588). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-00795-3_87.
- Proff, H., & Kilian, D. (Eds.). (2012). *Competitiveness of the EU automotive industry in electric vehicles*. Duisburg: University of Duisburg-Essen. https://www.uni-due.de/imperia/md/images/iam/abschlussbericht_eu_zweiseitig.pdf.
- Rajashekara, K. (1994). History of electric vehicles in General Motors. *IEEE transactions on industry applications*, 30(4), 897-904. <https://doi.org/10.1109/28.297905>.
- Ren, X., Zhang, H., Hu, R., & Qiu, Y. (2019). Location of electric vehicle charging stations: A perspective using the grey decision-making model. *Energy*, 173, 548-553. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2019.02.015>.

- Sachenbacher, M., Leucker, M., Artmeier, A., & Haselmayr, J. (2011). Efficient energy-optimal routing for electric vehicles. In *Twenty-fifth AAAI conference on artificial intelligence*.
- Saha, D. & Slone, S. (2018). State Strategies for Advancing the Electric Vehicle Marketplace, Nov 16, 2018. https://issuu.com/csg-publications/docs/electric_vehicles_online, Erişim Tarihi: 11.01.2020.
- Saygın, D., Tör, O.B., Teimourzadeh, S., Koç, M., Hildermeier, J. & Kolokathis, C. (2019). Türkiye ulaştırma sektörünün dönüşümü: Elektrikli araçların Türkiye dağıtım şebekesine etkileri. SHURA Enerji Dönüşüm Merkezi. <https://www.shura.org.tr/wp-content/uploads/2019/12/Turkiye-ulasirma-sektorunun-donusumu-Elektrikli-araclar%C4%B1n-Turkiye-dagitim-sebekesine-etkileri-.pdf>. Erişim Tarihi: 04.01.2020.
- Schneider, M., Stenger, A., & Goeke, D. (2014). The electric vehicle-routing problem with time windows and recharging stations. *Transportation Science*, 48(4), 500-520. <https://doi.org/10.1287/trsc.2013.0490>.
- Schuitema, G., Anable, J., Skippon, S., & Kinnear, N. (2013). The role of instrumental, hedonic and symbolic attributes in the intention to adopt electric vehicles. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 48, 39-49. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2012.10.004>.
- Steinhilber, S., Wells, P., & Thankappan, S. (2013). Socio-technical inertia: Understanding the barriers to electric vehicles. *Energy policy*, 60, 531-539. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.04.076>.
- Sulaiman, N., Hannan, M.A., Mohamed, A., Majlan, E.H., & Wan Daud, W. (2015). A review on energy management system for fuel cell hybrid electric vehicle: Issues and challenges. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 802-814. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rser.2015.07.132>.
- Sun, Z., Gao, W., Li, B., & Wang, L. (2018). Locating charging stations for electric vehicles. *Transport Policy*. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2018.07.009>

Tan, F., 2020. Türkiye’de kaç adet hibrit ve elektrikli otomobil satıldı? *Sözcü*, 13.01.2020, <https://www.sozcu.com.tr/2020/otomotiv/turkiyede-kac-adet-hibrit-ve-elektrikli-otomobil-satildi-5565041/>, Erişim Tarihi: 10.02.2020.

UNIDO-ISEC & Jiangsu Modern Low-carbon Technology Research Institute (eds.) (2014). *The Research Report on Application of Low-carbon Technology in Expo 2010 Shanghai*. Springer.

Wang, Y.W. (2007). An optimal location choice model for recreation-oriented scooter recharge stations. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 12(3), 231-237. <https://doi.org/10.1016/j.trd.2007.02.002>

BÖLÜM 7

HALKIN BAKIŞ AÇISIYLA BELEDİYELERİN MARKALAŞMASI: KONYA ÖRNEĞİ¹

Ahmet Muttalib MİRZAOĞLU², Doç. Dr. Sanem BERKÜN³

¹ Bu çalışma Ahmet Muttalib Mirzaoğlu'nun yüksek lisans tezinden hazırlanmıştır.

² ORCID ID: orcid.org/0000-0002-2474-7956; mirzaoglu4442@gmail.com

³ Bülent Ecevit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, ORCID ID: orcid.org/0000-0002-9254-1669
sanemberkun@mynet.com

GİRİŞ

Kentler, medeniyetlerin şekillendiği yaşam alanlarıdır. İçinde yaşadığımız küreselleşme dönemi, bu bölgeleri değiştirmeye zorlamaktadır. Kentlerin güçlenebilmeleri; farklılıklarını markaya göre pazarlamaları ile sağlanmaktadır. Ancak kentler için markalaşma çok oyunculu ve zor bir süreçtir. Kent yönetimin markalaşma konusunda aldığı kararlar üzerinde birçok idari, ekonomik, mali ve politik otoritenin etkisi bulunmaktadır. Markalaşma, söz konusu otoritelerin işbirliği ile başarılabilecek uzun soluklu bir süreçtir. Çalışmamızda halkın bakış açısıyla belediyelerin markalaşması Konya örneği özelinde incelenmektedir.

Kentsel markalaşma kavramından aktörlerin ne anladığı önem taşımaktadır. Sanılanın aksine marka olmak yalnızca kurumsal kimliğe sahip olarak yapılabilecek bir şey değildir. Markalaşma için ciddi, gerçekçi bir stratejik karara ihtiyaç vardır. Öte yandan markalaşma sürecinde kaynak sıkıntısı olmayan, bir stratejik plan gereklidir.

Çalışmanın amacı belediyelerin markalaşma çalışmalarında halkın bakış açısını belirlemek ve yapılabilecekler için ipuçları elde etmektir. Çalışma başlıkları üç bölüme ayrılmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde kent markalaşması konusunda teorik alt yapı oluşturulmaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde belediyelerin markalaşması konusunda teorik ve uygulamaya yönelik bilgiler

sunulmakta ve son bölümünde ise alan araştırması bulunmaktadır.

KENT MARKALAŞMASI

Kentsel Markalaşmanın Gelişimi ve Marka Kent Kavramı

İçinde bulunduğumuz dönemde piyasaların yapısı, küresel pazarda işletmeler arasında var olan rekabeti sertleştirmekle kalmayıp bu rekabeti ülkeler, bölgeler hatta kentler arasında da yaşanır hale getirmektedir. Kentler bu koşullar altında yeniden yapılanma ve yerel olarak ihtisaslaşma eğilimi göstermektedir. Kentlerin sundukları hizmetler açısından benzerliklerinin artması, küresel medya yapısının çoğalması, tüketicilerin harcama gücünün artması ve uluslararası seyahat maliyetlerinin düşmesi gibi faktörler kentlerin markalaşmasını ihtiyaç olmaktan çıkartıp bir zorunluluk haline getirmiştir. Bu durum yalnızca akademik çalışmalarda değil, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)'na ait 9. Kalkınma Planı Raporu'nda da açıkça ifade edilmektedir. Nihayetinde, işletme terminolojisinde yer alan markalaşma kavramı kentler için de bir zorunluluk haline gelmiş ve “kentsel markalaşma/kent markalaşması” kavramı ortaya çıkmıştır (Akturan ve Oğuztimur, 2016:117).

Kent markalaşması sıklıkla gelişmekte olan ülke kentlerinin kalkınmasını ifade etmek için kullanılmaktadır. Kavram kentte var olan kültürü, tarihi, doğayı, toplumun yapısını bütünleştirerek kendisine özgü olan nitelikleri ortaya çıkartıp, diğerlerinden ayırt edilmesini sağlamak amacı ile geliştirilen bir imaj yaratma, tanınma/tanıtma projesi niteliğindedir. Burada bütünleştirilerek ortaya konulan öge söz konusu kente ait duyguları dahi içeren inançlar kümesidir. Kentsel

markalaşmayı gerçekleştirmek, kenti bir cazibe merkezi haline getirmek ile ilişkilidir. Dış yatırımcıları, turistleri ve hatta alıcıları yaratılan cazibe unsurları beraberinde kente çekmeyi gerektirir. Bir süreç olan bu kavram, gerçekleştirildiği takdirde kent “marka kent” olarak ifade edilmektedir (Kaypak, 2013a: 210).

Kent markalaşmasının karmaşık bir konu olduğu ve bu karmaşıklığın da birtakım zorluklara neden olduğu görüşü yaygın kabul görmektedir. Çünkü kent, hem somut (yapılar, yollar vb.) hem de soyut (değerler, imaj, kimlik vb.) bileşenlere sahiptir. Çok disiplinli bir çalışmayı gerektirmektedir. Bu kapsamda kent plancıları, pazarlamacıları, coğrafyacılara, mimarlar ve turizmcilerin kent markalaşması sürecinde birlikteliğine ihtiyaç vardır (Berkün, 2019: 827; Akturan & Oğuztimur, 2016: 119; Zeren, 2011: 183). Kent markalaşması insan ve yönetim kalitesi, kültürel mirası, yatırım olanakları, turizm fırsatları ve dış ticaret kapasitesi gibi unsurlar ekseninde şekillenir. Kent markalaşmasında kentin ihracatını geliştirmek, yabancı yatırımcıları çekmeye çalışırken yerlileri rekabete karşı korumak, gelişimi daimi kılmak ve kenti uluslararası arenada rekabet edecek avantajlı bir şekilde konumlandırmak gibi hedefler mevcuttur. Bu hedefler yönetim kabiliyetleri eşliğinde endüstri gruplarının çabalarını da kapsamaktadır (Papadopoulos, 2004: 36-37).

Anholt hazırladığı “*Kent Markalaşma Altıgeni*” ile kentlerin potansiyelini değerlendirmektedir. Kıstas kabul edilen altı başlık ile değerlendirmeler yapılmakta ve bu değerlendirmeler ışığında kentler, bireyler tarafından yaşanacak/yaşanmayacak yer olarak

belirlenmektedir. Anholt periyodik olarak yaptığı ölçümlerde kentleri markalaşma derecelerine göre sıralamakta ve kimi kentler altıgenin kimi alanlarında daha üstün gelebilmektedir. Anholt'a göre altıgenin her bir köşesi şu şekilde tanımlanmaktadır (Anholt, 2006: 150-152);

- Kentin kültür, bilim, sanat vb. konularında küresel varlığını ve uluslararası tanınırlığını ifade eden “*duruş*”
- Kentin eğitim, ticaret, istihdam gibi konularda yarattığı olumlu algıyı ifade eden “*potansiyel*”
- Kentin park, bahçe ve bina temizliği ve güzelliği, kent sokaklarının temizlik anlayışı ve doğa dostu uygulamalara harcadığı emeği ifade eden “*çevre*”
- Kentte var olan sosyal, sportif, kültürel vb. faaliyetleri ifade eden “*cazibe*”
- Kentin ulaşım, sağlık, konaklama vb. gibi hizmetlerinin ekonomik olarak karşılanabilir olup olmadığını ifade eden “*ön koşullar*”
- Kentte hâlihazırda var olan insanların sıcakkanlı, yardımsever vb. olması, kenti ziyaret edeceklere güven tahsis etmesini ifade eden “*halk*”

Kentlerin markalaşma çabasında ekonomik faktörler önceliklidir. Kentler için kaynaklar sabit kalırken, yeni ihtiyaç alanlarının oluşması marka kent olma yönünde çalışmalarını artırmıştır. Kentin markalaşması ve uluslararası bir kimlik edinmesi ile kent, sabit sermaye yatırımlarını ve dolaşımdaki sermayeyi çekmesi, kalkınma stratejisi olarak yaygın kabul görmektedir. Öte yandan seyahat maliyetinin

düşmesi tüketicilerin harcama gücünün artması da etkenler arasındadır. Şehirlerin benzerliklerinin artması ve insanların farklı kültürlere olan ilgisinin yükselmesi de kentlerin markalaşma isteklerini güçlendirmektedir(Kaypak, 2013b: 343; Özdemir ve Karaca, 2009: 115).

MARKA KENT OLMA SÜRECİ

Marka kent olma bir süreci gerektirmektedir. Markalaşma, kenti geliştiren bir sürecin ifadesi olmalı ve kentteki sanayicileri, iş adamlarını, yatırımcıları, kentte yaşayan bireyleri, ziyaretçileri, faaliyetine devam eden kurum ve kuruluşları, kentteki öğrencileri ve hatta dâhil edebildiği herkesi süreçte paydaş olarak kabul etmelidir. Bu şekilde kent, sadece dışarıya nasıl gözükmesi gerektiğini değil, aynı zamanda bir bütün olarak nasıl algılandığını da gösterecektir (Arslan, 2015: 43).

Kent markalaşması süreç olmasının yanı sıra tek bir iradeye bırakılmaması gereken, içerisinde bütünlüğe ve birlikteliğe ihtiyaç duyan bir konu olarak ele alınmalıdır. Kent markalaşırken kent ruhunu/kültürünü kalıcı kılmakla birlikte yatırımcıların, alıcıların ve kent ziyaretçilerinin ilgisini çekmeli, ilgili gruplarda tatmin yaratmalıdır. Kent zihinsel tatmin sağlayacak şekilde merak uyandırmalı, fiziksel tatmin sağlayacak şekilde keyifli bir yaşam alanı sunmalı, duygusal tatmin sağlayacak şekilde misafirperverlik dikkate değer olmalı ve ekonomik tatmin sağlayacak şekilde ticari işlemler kolaylaştırılmalıdır. Tüm bu süreci sürdürülebilir kılmak, gelişmiş bir altyapı, kaliteli hizmet anlayışı, bilinçli ve yerel yönetim ile uyumlu bir

yerel halk ile mümkün olmaktadır. Bu bileşenlerin oluşturduğu ortam markalaşmada anahtar rol oynamaktadır (Yükselen ve Güler, 2009: 22).

Douglass'a göre ise bir kentin markalaşma kabiliyeti sekiz fonksiyon ile bağlantılıdır. Aşağıda sıralanan söz konusu sekiz fonksiyona sahip olmak, rakiplere bağlı olarak kentin küresel ekonomik gücünü ortaya koymaktadır. Fonksiyonlardaki yeterlilik düzeyi arttıkça, küresel ölçekteki hâkimiyet ve marka düzeyi de o derece artmaktadır(Ak, 2013: 32).

- Bankacılık, emlak, sigorta vd. içeren finans
- Eğitim ve teknoloji gibi küresel hizmetler
- Üst düzey havalimanlarını, yüksek hızlı trenleri vb. içeren taşımacılık
- Yaratıcılık ve yayımcılık gibi bilgi
- Toplum ilişki düzeyini niteleyen politika ve ideoloji
- Uluslararası ölçekte yönetim merkezi olma durumu
- Kültürün hinterlandı
- Küresel etkinlik düzeyi

Uzun süreli bir çalışma gerektiren kent markalaşması Aaker'a göre beş aşamayı içermektedir. Bu aşamalar şu şekildedir(Aaker, 1997:136);

- **Marka Strateji Analizinin Oluşumu:** Analiz süreci hem markalaşma hedefindeki kentin güçlü ve zayıf yönlerini hem de rekabet içerisinde olacağı rakip kentlerin durumunu inceleyerek kentin ayırt edici özelliklerinin ortaya çıkmasını sağlamaktadır.

Bu analize bağlı olarak kent imaj ve kimliği belirlenmektedir.

- **Marka Kimliğinin Oluşumu:** Bu noktada kentin, insanlara neler sunabileceği görülmektedir. Ne olmak, nasıl gözükmek, nasıl algılanmak istediğine yönelik sorulara ilişkin cevaplar konusunda karar verilmektedir.
- **Marka Değerinin Oluşumu:** Kent mevcut fiziki yapısının sunduğu farklılıklara duygusal farklılık da eklemektedir.
- **Marka Konumlandırması:** Söz konusu kentin rakip kentlerden farklılaşmayı sağlayan ayırt edici özellikler ile birlikte insanların zihnine yerleştirilmesi amaçlanmaktadır.
- **Uygulama:** En uzun ve dinamik süreçtir. Medya ve iletişim kanalları aracılığıyla markanın zihinlerde yer etmesi, akabinde de markanın sürekliliğini sağlayacak tazelikte tutulması amaçlanmaktadır (Yaşar, 2013: 4-5).

Kent markalaşması pek çok parametreye bağlı olarak değerlendirilse bile temelde markalaşmaya giden yolda değişmeyen konular; benzersiz ve arzu edilen olmak, tutarlı ve ölçülü vaatlerde bulunmaktır. Bir süreç olarak kent markası oluşturmak, planlama, planı geliştirme ve uygulama, değerlendirme evrelerinden oluşmaktadır (Mariotti, 2000: 117-119).

Kentlerin markalaşması sürecinde bütçe iyi hazırlanmalı ve doğru kullanılmalıdır. Kentlerin markalaşması sürecinde açık ve gerçekçi bir vizyon oluşturulmalıdır. Oluşturulan vizyonun kentin kültürel mirası ile uyumlu ve kapsayıcı nitelikte olmasına zen gösterilmelidir. Kentte

birbirinden bağımsız olarak girişilen ve entegre olmayan markalaşma çabaları etkili sonuçların alınmasını engelleyecektir. Ürün ve hizmet markalaşmasından farklı olarak kent markalaşmasında, daha fazla boyut bulunmakta ve bu durum konumlandırmada güçlükler neden olabilmektedir. Hedef kitle farklı olduğundan herkesin uzlaşabileceği bir marka oluşturmak ve marka ile ilgili karar vericileri belirlemek zordur. Son olarak toplumsal uzlaşmadan kent markasının kalıcılığı sağlanamayacak ve sürece katkı eksik kalacaktır(Paşalı Taşoğlu, 2012: 68-70; Akıncı Vural ve Yalçın, 2017: 307-308).

BELEDİYELERİN MARKALAŞMASI

Yerel Yönetimlerin Markalaşma Sürecindeki Rolü

Küreselleşme ile görev ve sorumlulukları artan yerel yönetimlerin birçok alanda olduğu kentlerin markalaşmasında da önemli rolleri bulunmaktadır. Yerel yönetimler öncelikle şehrin kültürel yaşamının desteklenmesi ve geliştirilmesinden sorumludur. Kent markasına ilişkin oluşturdukları imajla, kent sakinlerini ve kent dışındakileri kent için olumlu ve verimli olabilecek her türlü davranışa yönlendirebilirler (Saran, 2005: 30). Yasada tanımlanan yükümlülükler / yetkiler çerçevesinde çeşitli hizmetler sağlayarak kent sakinlerini kent kültürü ve kimliği ile ilişkilendirmeye görevlidirler. Bu nedenle, şehirdeki veya yerel doğa düzeyindeki kültürel problemler hakkında en doğru ve uygun kararları verebilen kurum, yerel yönetimlerdir (Öztaş ve Zengin, 2008: 170).

Marka olma, uzun süren ve süreklilik arz eden bir faaliyetler bütünüdür. Markalaşma sürecinde tüm paydaşların (Valilik, Büyükşehir, İl-İlçe Belediyeleri, Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Kalkınma Ajansı Temsilcileri, Ticaret ve Sanayi Odaları, Milletvekilleri, Kaymakamlar, Turizm-Ulaşım-Telekomünikasyon-Finans-Medya, Üniversite, Sivil Toplum Kuruluşları vb.) katılımı ile bir komite kurulması gerekmektedir. Bu komite, belirli sürelerde toplanmalı ve uyum ve koordinasyon içerisinde olmalıdır. Komite kuruluna Belediye Başkanının başkanlık etmesi kurumsallık ve bütünlük açısından daha uygun olacaktır. Komite tarafından hazırlanacak stratejik plan yerel yönetimin öncülüğünde başlatılmalı, ancak tüm süreçlerde kentin yaşamında yeri ve önemi olan paydaşlar, demokratik katılım anlayışıyla markalaşmanın karar mekanizmalarına ortak edilmelidir. Markalaşma sürecine liderlik edecek yerel yöneticilerin komitenin içinde yer alması ve markalaşma sürecine aktif olarak katılıp irade ve kararlılık göstermesi gerekmektedir. Ayrıca markalaşma sürecinde hazırlanan stratejik plana uygun etkinlikler düzenlenmelidir. Yerel yönetimler, sürecin devamında bir karar ve denetim organının oluşturulmasını sağlamalıdır. Bu organ geri beslemeyi ve başarıyı ölçmede de asli görevli olmalıdır (Torlak, 2015: 64-65).

Marka olmak kurumsal ve hukuksal düzenlemeleri de gerektirebilmektedir. Kenti oluşturan herkesin, şehrine, yerel yönetimine, değerlerine, haklarına sahip çıkmasına bağlı olarak kent markasının güçlendiği görülmektedir. Bu süreçte kurumsal ve hukuksal ihtiyaçların tespitinde yerel yönetimlerin deneyimleri önemli açılımlar verebilir (Avcılar & Kara, 2015: 91). Diğer taraftan merkezi

yönetim ve yerel yönetimlerin plan, politika ve hizmetleri kentleşme faaliyetlerini etkilerken; gerçekleşen faaliyetler de bölgeye ekonomik değer sağlayarak yerel yönetimlere fayda sağlamaktadır (Güçlü, 2016: 1045).

Türkiye; kentleşmenin sanayileşmeden hızlı gerçekleşmesine bağlı olarak birçok kentsel problemin yaşandığı gelişmekte olan bir ülkedir. Bununla birlikte kentleşme politikalarında uluslararası alanda yaşanan değişimler takip edilmekte, Türkiye’de de marka kentler oluşturmaya yönelik bir eğilim gözlenmekte ve birçok yerel yönetim kentlerinin markalaşması için stratejiler geliştirmektedir (Berkün, 2019: 828).

Özdemir ve Karaca 2009 yılında yaptığı çalışmada kentin marka olmasının faydaları ve sınırlarını ele almıştır. Kentin markalaşmasını oluşturan ölçülerin aynı zamanda o kent markasının nasıl benimsendiğini belirleyen ölçüler olduğunu ortaya koymuşlardır. Yaptıkları ampirik çalışma ile ise kent markalaşmasına yönelik benimsenme oranı ölçülmüştür (Özdemir ve Karaca, 2009: 109-149). Atılgan’ın 2010 yılında yaptığı çalışmada diğer kentlere karşı, kent markalaşmasının oluşturduğu rekabet üstünlüğü ve tasarım ilişkisi, marka iletişimi bağlamında değerlendirilmiştir. Kent markalaşması için hazırlanan doğru tasarlanmış ve uygulanmış bir görsel iletişim modeli ve tanıtım kampanyasının, o şehrin cazibe merkezi olmasını sağlayabileceği belirtilmiştir (Atılgan, 2010: 43). Uyar’ın 2018 yılında yayınlanan çalışması Türkiye’deki kentlerin marka kent olmalarıyla ilişkili internet analizi bulgularını gösterilmektedir. Bulgulara göre Türkiye’de kentlerin 54 tanesinin marka kent olduğuna dair internette

en az bir haber bulunmaktadır. Kentin gelecekte marka kent olacağını iddia eden il sayısı ise 24 olarak belirtilmiştir. Marka kent olduğu ya da olacağıyla ilgili internette herhangi bir haber bulunmayan iller yalnızca Ağrı, Hakkâri, Şırnak ve Tuncel’idir (Uyar, 2018: 470-471; Cevher, 2012: 109).

TÜRKİYE’DE MARKA BELEDİYE ÖRNEKLERİ

Türkiye’de marka kentleşme çalışmalarının ilk örneğini gerçekleştiren Gaziantep marka kent olma çalışmalarına Gaziantep Ticaret Odası tarafından yürütülen Marka şehir Gaziantep projesi ile 2003 yılında başlatılmıştır. Turizm, gastronomi ve tarih gibi birçok alanda başarılı çalışmalar yürütmektedir. 2008 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın turizm gelirlerini arttırmak için markalaşma çalışmalarını başlatmak üzere 15 il seçmiştir. Bu iller Adıyaman, Amasya, Bursa, Edirne, Gaziantep, Hatay, Kars, Konya, Kütahya, Manisa, Mardin, Nevşehir, Sivas, Şanlıurfa ve Trabzon’dur ve markalaşma çalışmalarına devam edilmektedir (Berkün, 2019: 829). Belediyeler yaşam biçimi açısından birbirlerine benzer görünmelerine ve köklü ortak özelliklere sahip olmalarına rağmen, kendi tarihsel gelişimleri içinde oluşan bazı farklılıklara da sahiptirler (Peker, 2006: 25). Başta İstanbul, Konya, Gaziantep ve Antalya olmak üzere Türkiye’de hemen her belediye, “marka şehir” olmak için bir girişimde bulunmuştur. (Tılfarlıoğlu ve Tılfarlıoğlu, 2005: 113). Türkiye’de marka belediye çalışmalarına ilişkin çeşitli örnekler aşağıda yer almaktadır.

İstanbul belediyelerin pazarlanması kapsamında kendisini geçmişten günümüze sahip olduğu kültürel ve tarihi dokusuyla karşımıza

çıkılmaktadır. Bu özellikleri ön plana çıkararak kendisini şehir turizmi kapsamında pazarlayan İstanbul belediyesi 2010 Avrupa kültür başkenti seçilmiştir. Aynı zamanda her yıl İstanbul'da gerçekleştirilen Formula 1 İstanbul Park yarışının gerçekleşmesi ve özellikle son yıllarda düzenlenen uluslararası kongrelere ev sahipliği yapması da İstanbul belediyesinin kendisini etkin bir şekilde pazarlamaya çalıştığı sonucu ortaya çıkarmaktadır (Giritlioğlu ve Avcıkurt, 2010: 83).

Antalya marka kent olma çalışmalarına Antalya Büyükşehir Belediyesi ve Ticaret ve Sanayi Odası'nın imzaladığı protokol ile başlamıştır. Markalaşma kapsamında hazırlanan Antalya Manifestosu hem belediyelerin çalışmalarına hız kazandırmış hem de sosyal etkileşimi artırmıştır. (Cevher, 2012: 109).

Büyük savaşların yapıldığı yerlerde büyük çekim merkezi haline gelebilir. Çanakkale belediyesi düzenlediği şafak ayinleri ile her yıl binlerce turisti ağırlamakta ve dünya medyasında yer almaktadır (İlgüner ve Asplund, 2011: 250-251). Kültür ve Tarih merkezi olan mevcut kültürel ve doğal potansiyel özellikleriyle Çanakkale, yabancı ve yerli birçok ziyaretçinin ilgisini çekmektedir.

Değişen durumlarla kentler de zamanla değişmiştir. Örneğin Bursa Ulu Cami, Bursa'nın en önemli simge yapısıyken, Bursa Fomara Meydanı oraya yapılan ofis binalarıyla aynı perspektif içinde kalmıştır; bu durum da ekonominin kent üzerindeki gücünü simgelemeye başlamıştır (Tezcan, 2011: 41).

Mersin'in markalaşma sürecinde doğal-coğrafi turistik, kültürel, arkeolojik ve tarihi bileşenler potansiyeli açısından oldukça zengin bir

kent olan Mersin belediyesinin turistik yönden geliştirilmesi için neler yapılabileceği üzerinde durulmuştur. Çalışmanın en önemli önerilerinden birisi, Mersin'in turizm ile markalaşması için ayrıntılı bir pazarlama planının yapılması gerektiğidir. Bu plan içerisinde dört önemli konunun açıklanması önemli görülmüştür. Bunlar; öncelikle markalaşma ile farklı iletişim kanalları kullanılarak hedef pazarlara yönelik etkin bir tanıtma kampanyasının başlatılmasıdır. İkinci olarak turizm yatırımlarının en çok turist çekme potansiyeli olan alanlara yöneltilmesi vurgulanmıştır. Üçüncü olarak kente özgü turizm değerlerinin belirlenmesi üzerinde durulmuştur. Geleceğe yönelik yapılan planların istenen şekilde yürümesi için denetimin yapılarak kentin turizmini etkileyecek gelişmelere yönelik önlemlerin alınması dördüncü açıklama alanıdır. Belediyenin sunduğu fayda önerisinin markalaştırılarak, Mersin hakkında olumlu bir imajın geliştirilmesinin, belediyeyi diğer rakiplerinden farklılaştıracağı ve turizme katkıda bulunacağı belirtilmiştir (Duman ve Yağcı, 2004: 9-20).

Sadece birkaçına kısaca yer verilen marka kent olma sürecinde Türkiye'de şehirler ölçeğinde yürütülen tekil çalışmalar arasında iletişimin olmadığı görülmektedir. Bu durum kentlerin markanın oluşması ve kalıcılığının sağlanması için yürütülen çalışmalarını zorlaştırmaktadır. İhtiyaç duyulan mali ve beşeri kaynaklar işbirliği ile kullanılamamakta ve dışsallıklar yaşanabilmektedir. Ayrıca deneyimlerin paylaşılabilmesi de iletişim yetersizliği nedeniyle sınırlı olmaktadır (Berkün, 2019: 829).

HALKIN BAKIŞ AÇISI İLE BELEDİYELERİN MARKALAŞMASI: KONYA ÖRNEĞİ

Araştırmanın Amacı ve Tanımı

Çalışmanın amacı belediyelerin markalaşma çalışmalarında halkın bakış açısını belirlemek ve yapılabileceklerle dair ipuçları elde etmektir. Bu kapsamda alan araştırmasında Konya ilinde yaşayan halkın Konya belediyesinin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyeti değerlendirilmiştir. Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyetin yöre halkının; yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, medeni durum, çalışma durumu, Konya'da yaşama süresi, halkın yerel medyayı takip etme durumu, halkın belediyelere talep, öneri ve şikâyetle bulunma durumu değişkenlerine göre farklılık gösterip göstermediğine istatistiksel analizlerle bakılmıştır.

Araştırmanın Örneklem Yöntemi

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2019 yılı adrese dayalı nüfus kayıt sistemi sonuçlarına göre; 2 milyon 205 bin 609 kişi ile Konya nüfus bakımından Türkiye'nin en büyük 6. İlidir. Konya'nın kalabalık ilçesi 648 bin 850 kişiyle Selçukludur. Selçuklu'yu sırasıyla, Meram ve Karatay takip etmektedir. Konya'nın en küçük ilçesi ise bin 785 kişiyle Yalılıdır. (TÜİK,2019). Araştırmanın ana evreninin Konya halkıdır. Örneklemi ise yapılan çalışmaya gönüllü olarak katılmayı kabul eden 250 kişi oluşturmaktadır. Ankete katılan kişiler her kesimden insanı temsil edebilecek sayıda kolayda örneklem*

* Arzu edilen örnek büyüklüğüne ulaşıncaya kadar, ankete cevap veren herkesin örneğe dahil edildiği örneklem türüdür(Altunışık vd., 2007:132).

yöntemi ile seçilmiştir. Araştırma 2019 yılı 15 Haziran2019 -15 Temmuz 2019 ayları arasında Konya merkezde yer alan merkez üç ilçenin ortak alanında bulunan kafelerde ve meydanlarda görüşülen halkın görüşleri ile sınırlıdır.

Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi ve Verilerin Analizi

Araştırmada veri toplama aracı olarak literatür taraması ile oluşturulan anket formu kullanılmıştır. Ankette içerik olarak Konya ilinde yaşayan halkın Konya'nın markalaşma çalışmalarına dair düşüncelerini öğrenmeye yönelik sorulara yer verilmiştir. Yapısal olarak soru formunda beşli likert tipi sorular kullanılmıştır. Formda 1.Kesinlikle katılmıyorum, 2.Katılmıyorum, 3.Kararsızım, 4.Katılıyorum, 5.Kesinlikle katılıyorum olarak belirlenmiştir.

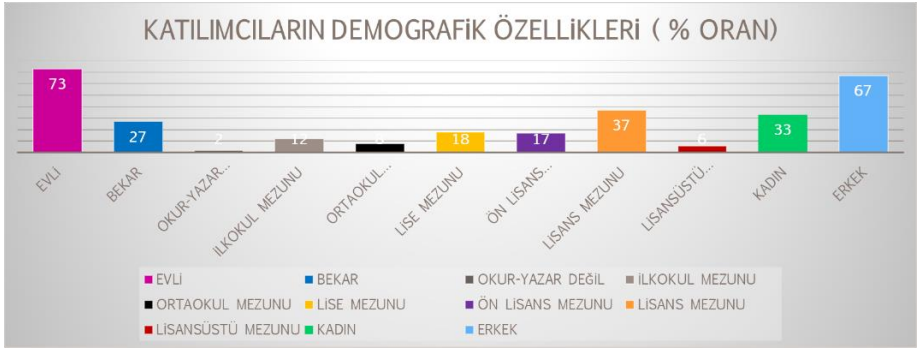
Araştırmada verilerin değerlendirilmesinde SPSS paket programı kullanılmıştır. Araştırmada, tanımlayıcı istatistikler frekans, yüzde, ortalama ve standart sapma ile temsil edilmektedir. Araştırma gruplarının faktör yapılarını belirlemek için açıklayıcı bir faktör analizi yapılmıştır. İki aşamalı gruplar için bağımsız T testi analizi ve üç aşamalı grupların karşılaştırılmasında Varyans analizi (ANOVA) testi kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkileri incelemek için bir korelasyon analizi yapılmıştır. P değerinin 0.05'ten küçük olması istatistiksel olarak anlamlı kabul edilmiştir.

ARAŞTIRMA BULGULARI

Katılanların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılanların cinsiyet, eğitim ve medeni durum bilgileri grafik 1’de sunulmuştur. Araştırmaya katılanların %33’ü erkek ve %67’si kadındır. Katılımcıların %73’ü evli ve %27’si bekârdır. Araştırmaya katılanların %2’sinin okuryazar olmadığı, % 12’sinin ilkokul, % 8’inin ortaokul, % 18’inin lise, %17’sinin ön lisans, % 37’sinin lisans ve %6’sının ise lisansüstü düzeyde eğitilmiş olduğu görülmüştür. Araştırmaya katılanların %67’si düzenli bir işte çalışmaktadır. Örneklem içerisinde %28 çalışmayan ve %5 ise emekli katılımcı yer almıştır. Araştırmaya katılanların 21’i kamuda ve %46’sı özel sektörde çalışmaktadır. %33 ise pasif sigortalıdır.

Grafik 1. Araştırmaya katılanların Demografik Bilgileri



Diğer Bulgular

Araştırma kapsamında öncelikle Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyetin yöre halkının yaş değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğine istatistiksel analizlerle bakılmıştır. Elde edilen bulgular ışığında katılımcıların

yaşları ile Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet arasında anlamlı bir ilişki saptanmamıştır. ($r=-0,06, p>0,05$).

Araştırmada ikinci olarak Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyetin yöre halkının cinsiyet değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğine istatistiksel analizlerle bakılmıştır. Elde edilen bulgular ışığında katılımcıların cinsiyetleri ile Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet arasında anlamlı bir ilişki saptanmamıştır. ($p=0,95, p>0,05$).

Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyetin yöre halkının eğitim durumu değişkenlerine göre farklılık gösterip göstermediğine dair yapılan analizden elde edilen bulgulara göre; eğitim durumu ve memnuniyet arasında Tablo 1’de de görülebileceği gibi anlamlı bir ilişki mevcuttur. İlkokul ve altındaki düzeylerde eğitime sahip olan katılımcıların lisans ve üzeri düzeyde eğitime sahip olan katılımcılara göre markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet düzeyleri daha yüksektir. Diğer bir ifade ile katılımcıların eğitim durumu arttıkça talepleri de artmaktadır ($p=0,04, p<0,05$).

Tablo 1. Eğitim Durumu Değişkenine Göre Konya İlinde Belediyelerin Markalaşma Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet

Eğitim Durumu	Konya İlinde Belediyelerin Markalaşma Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet			p	
	Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet				
	n	X	s.s.		
Eğitim Durumu	İlkokul Ve Altı	30	4,04	1,11	0,04*
	Ortaokul	20	3,99	0,78	
	Lise	45	3,74	0,98	
	Ön Lisans	43	3,85	0,89	
	Lisans	92	3,63	1,23	
	Yüksek Lisans	15	3,52	0,59	

Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyetin yöre halkının medeni durumu değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğine dair yapılan analizden elde edilen bulgularda anlamlıdır. Evli katılımcıların markalaşma çalışmalarına dair memnuniyeti Tablo 2’de de görüldüğü gibi bekârlardan yüksektir. Bekâr katılımcılar kent sosyal ve kültürel faaliyetlerini marka başarı göstergesi olarak değerlendirdiklerinden dolayı Konya belediyesinin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyetleri daha düşük düzeydedir. ($p=0,01$, $p<0,05$).

Tablo 2. Medeni Durum Değişkenine Göre Konya İlinde Belediyelerin Markalaşma Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet

Medeni Durum	Konya İlinde Belediyelerin Markalaşma Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet			P	
	Markalaşma Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet				
	n	X	s.s.		
Medeni Durum	Evli	183	3,82	1,08	0,01*
	Bekar	67	3,64	0,94	

Araştırma kapsamında Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyetin yöre halkının çalışma durumu değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğine de bakılmıştır. Elde edilen bulgulara göre fark bulunmamakta; çalışan, çalışmayan ve emekli olan katılımcıların Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyetleri benzerlik göstermektedir. ($p=0,08$, $p>0,05$).

Konya ilinde yaşama süresi ile belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet arasında da anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. ($r=-0,10$, $p>0,05$).

Katılımcıların %46'sının yerel bir TV, gazete veya yayın takip ettiği görülmüştür. Konya'ya ait yerel bir medya kanalını takip etmeyen %54 oranında katılımcı bulunmaktadır. Tablo 3'te de görüldüğü gibi araştırmaya katılanların yerel medyayı takip etme durumları ile Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet arasındaki farklılık anlamlıdır. Yerel medyayı takip eden katılımcıların etmeyenlere göre Konya ilinde belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet düzeyleri daha yüksektir. ($p=0,03$, $p<0,05$).

Tablo 3. Yerel Medyayı Takip Etme Durumu Değişkenine Göre Konya İlinde Belediyelerin Markalaşma Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet

Konya Kenti İle İlgili Yerel Medyayı Takip Etme Durumu		Konya İlinde Belediyelerin Markalaşma Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet			p
		n	X	s.s.	
Konya Kenti İle İlgili Yerel Medyayı Takip Etme Durumu	Evet	115	3,89	1,16	0,03*
	Hayır	135	3,69	0,94	

Tablo 4’te de görüldüğü gibi belediyelere talep, öneri ve şikâyetlerle başvuruda bulunup-bulunmama durumlarıyla belediyelerin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet arasında da anlamlı bir farklılık saptanmıştır. Katılımcıların %50’si belediyelere talep, öneri ve şikâyetlerle başvuruda bulunmaktadır. Belediyelere talep, öneri ve şikâyetlerle başvuruda bulunan katılımcıların bulunmayanlara göre memnuniyet düzeyi daha yüksektir. Talep, öneri ve şikâyetle bulunan katılımcılar, bu taleplerinin karşılandığı görüşündedir ve bunu markalaşmanın bir göstergesi olarak değerlendirmektedir. ($p=0,01$, $p<0,05$).

Tablo 4. Belediyeye Talep, Öneri ve Şikâyetlerle Talepte Bulunma Durumu Değişkenine Göre Konya İlinde Belediyelerin Markalaşma Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet

Belediyeye Talep, Öneri ve Şikâyetlerle Talepte Bulunma Durumu		Konya İlinde Belediyelerin Markalaşma Çalışmalarına Yönelik Memnuniyet			p
		n	X	s.s.	
Belediyeye Talep, Öneri ve Şikâyetlerle Talepte Bulunma Durumu	Evet	125	4,08	1,04	0,01*
	Hayır	125	3,47	0,96	

Özetle araştırma sonuçlarına göre yaş, cinsiyet, çalışma durumu, Konya’da yaşama süresi değişkenleri ile Konya belediyelerinin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Buna karşın eğitim, medeni durum, yerel medya takip etme durumu ve belediyeye talep, öneri ve şikâyetle bulunma durumları ile Konya belediyelerinin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı

bir farklılık mevcuttur.

Araştırmaya katılanların tümü, Konya'nın Türkiye'de yaşamayı istedikleri ilk 5 şehir arasında olduğunu belirtmişlerdir. Bunun nedenlerini sıralamaları istendiğinde ise Tablo 5'te görülen şu sonuçlara ulaşılmıştır. Tablodan da görülebileceği gibi sıralamada % 33 ile kültürel miras, %32 ile kültürel mekânlar, % 31 ile doğal güzellikler, %30 ile tarihi eserler, %30 ile sosyal aktiviteler, %28 ile çevre temizliği ve %27 ile spor aktiviteleri Konya'nın yaşanılmak istenilen ilk 5 şehir arasında bulunma nedeni olarak gösterilmiştir. Katılımcıların Konya deyince aklına %66 ile Mevlana gelmektedir.

Tablo 5. Konya'nın Türkiye'de Yaşamak İstenilen İlk 5 Şehir Arasında Olma Nedenleri

Kültürel Miras	n	%
Hayır	168	67
Evet	82	33
Tarihi Eserler	n	%
Hayır	175	70
Evet	75	30
Kültürel Mekânlar	n	%
Hayır	170	68
Evet	80	32
Sosyal Aktiviteler	n	%
Hayır	175	70
Evet	75	30
Doğal Güzellikler	n	%
Hayır	173	69
Evet	77	31
Çevre Temizliği	n	%
Hayır	180	72
Evet	70	28
Spor Aktiviteleri	n	%
Hayır	183	73
Evet	67	27

SONUÇ

Hayat verdiği medeniyetlerin her birinden ayrı ayrı izler taşıyan kentler, geçmişte olduğu gibi bugün de vazgeçilmez yaşam alanları olarak karşımızda durmaktadırlar. Büyük birikimleri içinde barındıran bu kentler, içinde bulunduğumuz dönemde baş döndürücü seyir izleyen bir değişim ve dönüşüm sürecini yaşamaktadırlar. Eskiden daha sakin yapıda ve basit ihtiyaçları karşılayabildikleri ölçüde yeterli olmalarına rağmen; kentler, günümüzde çok daha karmaşık yapıları içinde barındıran ve artan ihtiyaçları karşılayabilmek için sürekli gelişmesi gereken yapılara dönüşmüşlerdir. Bu dönüşüm kentleri rekabet etmeye ve farklılıklarını ortaya koymaya zorlamıştır. Kentlerin ziyaretçileri ve yatırımcıları çekmesi ve ekonomik gelişme sağlaması beklenmektedir. Öte yandan, kentte hizmet düzeyinin artmasıyla vatandaşlar için daha keyifli bir ortam yaratılabilmektedir.

Kent imajının kent yöneticilerinin sorumluluğunda olduğu açıktır. Kentin stratejik yönetimi, belediye ve hükümetlerin ortak bir irade ile birlikte hareket etmesini gerektirmektedir. Etkili markalaşma faaliyetlerini mümkün kılacak bir yönetim modeli geliştirilmelidir. Çalışma bu amaçla belediyelerin markalaşmasına odaklanmakta ve markalaşma çalışmalarında halkın memnuniyetinde belirleyici olan değişkenleri saptamaya yönelmektedir. Bulgulara göre; yaş, cinsiyet, çalışma durumu, Konya'da yaşama süresi değişkenleri ile Konya belediyelerinin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Buna karşın eğitim, medeni durum, yerel medya takip etme durumu ve

belediyeye talep, öneri ve şikâyetle bulunma durumları ile Konya belediyelerinin markalaşma çalışmalarına yönelik memnuniyet arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık mevcuttur. Yapılabileceklere dair öneriler ise şu şekilde sıralanabilir;

- Konya halkı belediyelere talep, öneri ve şikâyetlerle başvuruda bulunmaya teşvik edilmeli, belediye markalaşma çalışmaları içerisinde halkın katılımı özendirilmelidir. Belediyeler kent bilgi sistemi, mezarlık bilgi sistemi, kent rehberi hizmetleri, entegre katı atık tesisi, meslek edindirme merkezleri, kadın sığınma evi, gıda bankası, sağlık hizmetleri, sosyal ve kültürel hizmetler, engellilere ilişkin yapılan hizmetler, gençlik merkezi, şevkat evi ve ulaşım hizmetlerini daha da geliştirerek halka sunmalı, kent konseyleri, sivil demokratik kuruluşlar ve halk hem taleplerini iletmeli hem de denetleyici bir mekanizma kurarak kontrol sağlamalıdır. Belediyeler, kent konseyleri, sivil demokratik kuruluşlar ve yerel halkın işbirliği güçlendirilmelidir.
- Konya belediyesinin markalaşması ile ilgili kaynakların ve stratejik planların yetersiz olması, markalaşma olgusunun Konya özelinde ortaya koyulmasını zorlaştırmıştır. Kaynaklar ve stratejik planlar yeterli seviyelere getirilip halkın erişimine sunulmalıdır.
- Konya halkının Konya'ya ait yerel medyayı takip etmeye teşvik edilmesi, belediyenin markalaşma adımlarından haberdar olmalarını kolaylaştıracaktır. Markalaşma çalışmalarına yönelik bilinçlendirme faaliyetleri ile de halkın yürütülen faaliyetler

hakkındaki farkındalığı yükseltilmelidir.

Katılımcıların çoğunluğu Konya ile Mevlana'yı özleştirmektedir. Bu nedenle belediye Mevlana motifini sürekli işlemelidir. Öte yandan belediye, halkın görüş ve istekleri paralelinde Konya ile ilgili sosyal, sanatsal, kültürel ve sportif faaliyetlerini artırmalı ve bu faaliyetleri marka belediye ekseninde uluslararası platformda tanıtmalıdır.

KAYNAKÇA

- Ak, D. (2013) “Kentler Arası Rekabette İzmir’in Yeri”, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 5(1), 29-43.
- Akıncı Vural, B. & Yalçın, M. (2017), “Kent Markalaşması Sürecinde Kalkınma Ajanslarının Rolü: İzmir Kalkınma Ajansı Örneği”, *Global Media Journal TR Edition*, 8(15), ss.305-319.
- Aaker, D. A. (1997), “Should Your Take Your Brand to Where the Action is?”, *Harward Business Review*, 75(5), 135- 143.
- Akturan, U. ve Oğuztımur S. (2016), “Kent Markalaşması Kavramının İçeriği ve Gelişimi: Farklı Disiplinler Farklı Yaklaşımlar”, *Planlama Dergisi*, 26(2), 117-225.
- Altunışık, R. –R., Coşkun –B., Bayraktaroğlu ve Yıldırım, E. (2007), *Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*, Sakarya Yayıncılık.
- Anholt, S. (2006); The Anholt-GMI City Brands Index: How The World Sees The World’s Cities, *Place Branding*, 2(1),144-158.
- Arslan, C. (2015) “Şehir Markalaşmasının Pazarlama Açısından Öne Çıkan Faktörlerinin Değerlendirilmesi İle İlgili Bir Araştırma”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Atılğan, M. D. (2010),“Şehir-Yer-Mekân Tanıtımı ve Markalaşması”, Bilimsel Araştırmalar Sempozyumu III.
- Avcılar, M. Y. & Kara, E. (2015), “Şehir Markası Kavramı ve Marka Şehir Yaratma Stratejilerine Yönelik Literatür İncelemesi”, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 34, ss. 76-94.
- Berkün, s. (2019), “Kentlerin Markalaşmasında Yerel Yönetimlerin Rolü”, *3. Avrasya*

Sosyal Bilimler Kongresi Bildiriler Kitabı, 824-830.

Cevher, E. (2012), “Kentsel Markalaşma Süreci: Antalya Örneği”, *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(1), 105-115.

Duman, T. ve Yağcı, M. İ. (2004), “Mersin’de Turizmi Geliştirmek için Ne Yapmalı”, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 15(1), 9-20.

Giritlioğlu, İ. ve Avcıkurt, C. (2010); Şehirlerin Turistik Bir Ürün Olarak Pazarlanması, Örnek Şehirler ve Türkiye’deki Şehirler Üzerine Öneriler (Derlemeden Oluşmuş Bir Uygulama), *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4, 74-89

Güçlü, A. (2016), “Kentlerin Markalaşmasında Yerel Yönetimlerin Rolü: Fethiye Belediyesi Örneği”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, CİEP Özel Sayısı, ss.1040-1051.

İlgüner, M. ve Asplund, C. (2011), *Marka Şehir*, İstanbul: Markating Yayınları.

Kaypak, Ş. (2013a); Yerel Kalkınmada Yeni Bir Anlayış: Kentlerin Markalaşması (Hatay Marka Kent Örneği) içinde Özer, B. ve Şeker, G. (Ed.) Yerel ve Bölgesel Kalkınma: Küresel ve Yerel Bakış Açılımları, Manisa: *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayını*, 201-223.

Kaypak, Ş. (2013b), “Küreselleşme Sürecinde Kentlerin Markalaşması ve ‘Marka Kentler’”, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1), ss. 335-355.

Marriott, J. (2000); *Smart Things to Know About Brands and Branding*, Capstone USA: Capstone Publishing Limited.

Özdemir, Ş. & Karaca, Y. (2009), ”Kent Markası ve Marka İmajının Ölçümü: Afyon Karahisar Kenti İmajı Üzerine Bir Araştırma”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 11(2), ss: 113-134.

Öztaş, C. ve Zengin, E. (2008); “Yerel Yönetimler ve Kültür Hizmetleri”, *Sosyal*

Siyaset Konferansları Dergisi, 54, 155-180.

- Papadopoulos N. (2004); "Place Branding: Evolution, Meaning And Implications", *Place Branding*, 21st April, 36-49, <http://www.palgrave-journals.com/pb/journal/v1/n1/pdf/5990003a.pdf> (Erişim Tarihi:11.02.2011).
- Paşalı Taşoğlu, N. (2012), "Mersin'in Marka Kent Olma Sürecinde Liman ve Serbest Bölgeye İlişkin İnternet Pazarlaması Uygulamalarının Rolü", *AJIT-e: Online Academic Journal of Information Technology*, 3(6), ss. 67-76.
- Peker, A. E. (2006); Kentin Markalaşma Sürecinde Çağdaş Sanat Müzelerinin Rolü: Kent Markalaşması Ve Küresel Landmark, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Saran, M. (2005), "Kent Pazarlaması: Güçlü Bir Kent İmajı ve Kent Markası Oluşturmak," *Marka Yönetimi Sempozyumu Bildiriler Kitabı*, Gaziantep: TMMOB Makine Mühendisleri Odası.
- Tezcan, S. (2011), Kentler Arası Rekabet, Kentsel Pazarlama Ve Markalaşmanın Planlama Açısından Değerlendirilmesi İzmir Örneği, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Şehir ve Bölge Planlama Anabilim Dalı, İzmir.
- Tılfarlıoğlu, S. ve Tılfarlıoğlu F. (2005), "Gaziantep Marka Şehir Kavramı Nereye Oturtulmalı?", *Marka Yönetimi Sempozyumu Bildiriler Kitabı*, Gaziantep, TMMOB Makine Mühendisleri Odası Yayın No: E/2005/367, 113-119.
- Torlak, M. (2015), "Marka Şehir Oluşturma ve Bursa Şehrinin Markalaşması İçin Yol Haritası", *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 7(2), ss. 47-93.
- TÜİK (2019), Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi, Erişim Adresi: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1059 (09.10.2019)
- Uyar, A. (2018), "Marka Şehir Kavramı ve Türkiye ile Dünyadaki Marka Şehir

Çalışmaları Üzerine Bir Araştırma”, *Uluslararası Yönetim Akademisi Dergisi*, 1(3), 467-479.

Yaşar, B. E. (2013), *Kent ve Bölge Markalaşması*, Kuzeydoğu Kalkınma Ajansı KODAKA Yayını. Erişim Adresi: https://www.kudaka.org.tr/ekler/c6b76-kent_ve_bolge_markalasmasi.pdf (15.05.2019).

Yükselen, C. ve Güler E. G. (2009); *Antakya Marka Kent, Görüş ve Öneriler*, Ankara: Detay Yayıncılık.

Zeren, H.E. (2011), “Stratejik Kent Yönetimi ve Kent Markası Oluşturma Süreci”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1(2).175-200.

BÖLÜM 8

İNOVASYON VE FİRMA BÜYÜMESİNDE FİRMA YAŞI ROL OYNAR MI?¹

Doç. Dr. Hasan AYAYDIN², Doç. Dr. Alper Veli ÇAM³,
Dr. Öğr. Üyesi. Abdulkadir BARUT⁴,
Öğr. Gör. Abdulmuttalip PİLATIN⁵

¹ Bu çalışma 2 -4 Kasım 2018 tarihlerinde Şanlıurfa'da düzenlenen El-Ruha 3. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi'nde sunulan bildirinin geliştirilmiş halidir.

² Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İşletme, Gümüşhane, Türkiye,
hayaydin61@gumushane.edu.tr

³ Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, Gümüşhane, Türkiye,
alpercaml@gumushane.edu.tr

⁴ Harran Üniversitesi, Siverek MYO, Şanlıurfa, Türkiye, kadirbarut@harran.edu.tr

⁵ Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Rize, Türkiye, abdulmuttalip.pilatin@erdogan.edu.tr

GİRİŞ

Latince “innovatus” kelimesinden türetilmiş olan inovasyon kavramı, kökeni itibari ile kültürel, toplumsal ve idari ortamda yeni yöntemlerin kullanılması anlamına gelmektedir. İnovasyon kavramı TDK sözlüğünde ise “yenileşim”, “yenilik” anlamına gelmekte olup, Değişen koşullara uyabilmek için toplumsal, kültürel ve yönetsel ortamlarda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanması olarak tanımlanmaktadır.

21. yüzyıl ile birlikte küreselleşme kendisini iyice hissettirmeye başlamış ve bu durum firmaların daha yoğun rekabet koşullarında faaliyet göstermelerine neden olmuştur. Böylesine yoğun bir rekabetin olduğu bir ortamda firmaların hayatta kalabilmeleri ve öne çıkabilmeleri için gerekli olan faktör ise şüphesiz yenilik ya da diğer bir deyişle inovasyondur. Dinamik bir çevrede faaliyet gösteren firmaların, bu dinamik çevreye uyum sağlamaları ancak inovasyon ile mümkün olabilecektir.

İnovasyon son yıllarda araştırmacıların dikkatini çekmiş ve bu durum işletmeler açısından “gelir artış dinamosu” olarak tanımlanmıştır (Patterson, 1999:26). İnovasyon, işletmelerin yaşamını sürdürülebilir kılmaları için temel oluşturmaktadır. İnovasyon süreci; kazanç sağlama, yeni bilginin kullanımı ve yayılması dahil olmak üzere bilgi yönetim süreci gerektirir (Moorman and Miner, 1998:706). Çoğunlukla bilgi yönetimi stratejisini kabul eden yüksek teknoloji firmaları için, yenilik yetenekleri üstün bir yenilik performansı elde etmek için önemli görülmektedir.

İnovasyon ile ilgili farklı tanımlanmalar yapılmıştır. Literatürde Schumpeter ile birlikte anılmaya başlayan bir kavram olan inovasyon, kısaca yeni üretim süreci oluşturmak olarak tanımlanmıştır. Literatürde J. Schumpeter (1964)'e göre ise inovasyon, yeni bir ürünün icat edilmesi, yeni bir üretim yönteminin geliştirilmesi, yeni bir pazarın geliştirilmesi veya hammadde için yeni alternatiflerin geliştirilmesidir (Kurz, 2006:11-12).

Twiss'e göre inovasyon - bilimi, teknolojiyi, ekonomiyi ve yönetimi birleştiren, yenilik elde ettiği ve fikrin ortaya çıkmasından üretim, değişim, tüketim şeklinde ticarileştirilmesine kadar uzanan bir süreçtir (Twiss, 1989:80).

Molchanov'un yorumuna göre inovasyon, sosyal faaliyetleri geliştirmeyi ve toplumsal üretimin uygulanmasını amaçlayan bilimsel çalışmaların sonucudur (Kogabayev ve Maziliauskas, 2013:63).

Son yıllarda, yeni kurulmuş olan genç şirketlerin inovasyon faaliyetlerine ilişkin akademik çalışmalar artmıştır (Schneider ve Veugelers, 2010; Czarnitzki ve Delanote, 2013; Audretsch vd., 2014). Gerçekten de, hızlı büyüyen, iş alanı oluşturan yenilikçi girişimcilerin Schumpeter'in ideal tipine benzerlik göstermesi nedeniyle bu kadar çekici olduğu ve üzerinde çalışıldığı söylenebilir (Coad ve Reid, 2012; Daunfeldt vd., 2015). İnovasyon konusunda göze çarpan bir durum Avrupa'nın ABD'den daha az sayıda genç öncü şirkete sahip olmasıdır. Bu nedenle Avrupa politika yapımcıların genç girişimci sayısını arttırmaya çalışmaları önemlidir. Bu noktada genç Avrupalı

firmaların karşılaştığı en büyük zorluklardan biri de piyasaya giriş sonrası büyümenin önündeki engellerin varlığıdır (Bartelsman vd. 2004:35).

AR-GE, inovasyon için gerekli olan en önemli faaliyetlerden biridir. AR-GE yatırımı olmadan ticari getirisi olan inovatif ürün geliştirmek pek mümkün olmayabilir. Bu noktada AR-GE harcamaları inovatif ürünlerin temelini teşkil etmektedir. Fakat ARGE’yi yapan ya da yaptıranların girişimcilik özellikleri yoksa değer üretme noktasında verimlilik azalabilir. Yani AR-GE sonucunda üretilen ve geliştirilen ürün ve fikirlerin inovatif ürünlere dönüştürülmesi daha zor olur. Bu nedenle, çok farklı iş alanlarında yapılan inovasyon faaliyetleri “teknolojik inovasyon”un yanı sıra “organizasyonel inovasyon” ve “pazarlama inovasyonu” ile de tamamlanması gerekir (Antonioli, 2004:19).

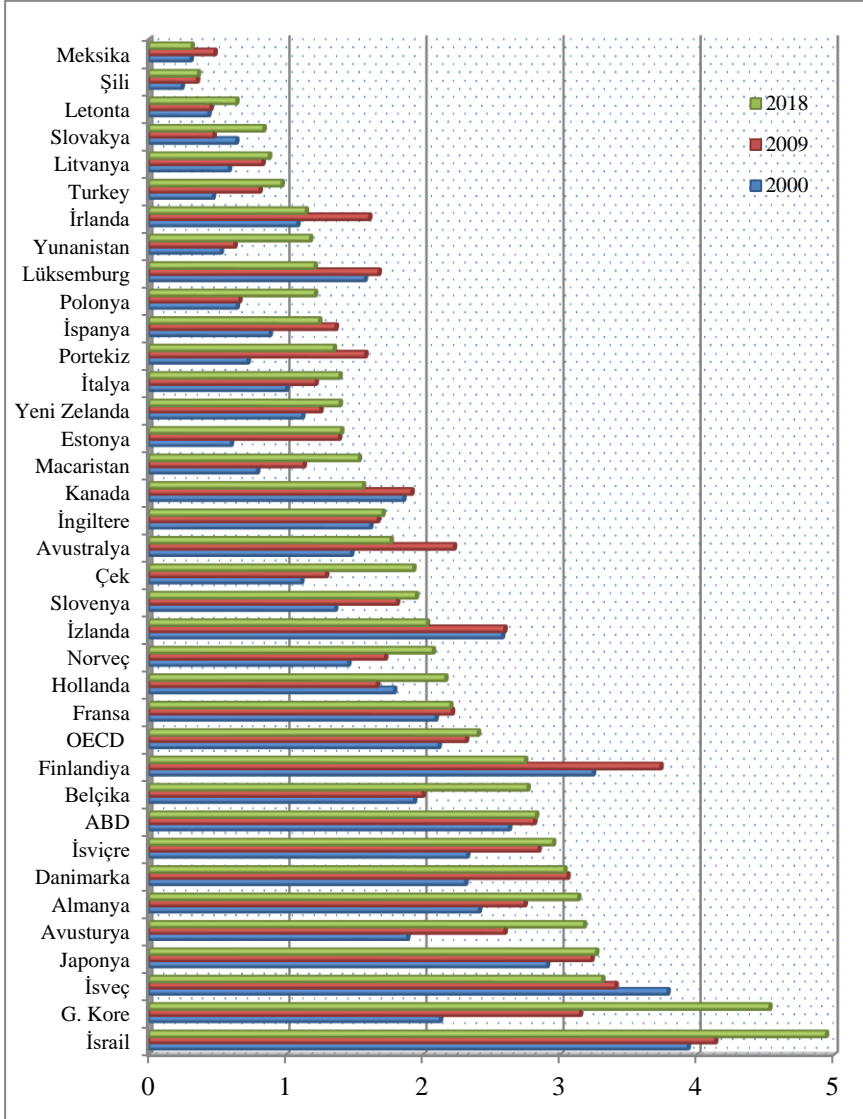
AR-GE harcamalarının inovasyonun temel etkileyicisi olması nedeniyle ve Türkiye’de şirket patent ve yenilikçi ürün verilerinin temin edilmesindeki zorluklardan dolayı bu çalışmada AR-GE harcamaları inovasyonun temel bir göstergesi olarak baz alınacaktır. Ayrıca bu çalışmada, diğerlerinden farklı olarak Ar-Ge yatırımlarının işletmelerin yaşlarına göre performanslarını nasıl etkilediğine odaklanılarak literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

1. DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE AR-GE HARCAMALARI

Küreselleşmenin ve teknolojiadaki ilerlemelerin etkisi ile beraber, işletmelerin rekabet edebilmelerinin en önemli şartının, Ar-Ge faaliyetleri yaparak inovatif ürünler ortaya çıkarabilmek olduğu anlaşılmıştır. Dolayısıyla, günümüzün ülkeler ve işletmeler arası rekabetçi ortamında Ar-Ge ve inovasyon ekonomiler için itici güç olmuş ve büyük önem kazanmıştır. Ülkelerin ve işletmelerin Ar-Ge harcamaları arttıkça daha fazla inovatif ürünler ortaya koyabildikleri bilinmektedir (Kibritçioğlu, 1998:217; Özkaya, 2010:424). Dolayısıyla AR-GE harcamaları inovatif ürünleri ortaya çıkarmanın temel şartı olarak görülmektedir. Bu nedenle ülkeler artık Ar-Ge harcamaları konusunda rekabet etmektedir. Küreselleşen işletmeler yüksek teknoloji ürünleri daha az maliyetli ve yenilikçi bir şekilde üretebildikleri ölçüde uluslararası piyasalarda rekabet avantajı sağlamakta ve ihracatlarını sürdürülebilir kılabilenlerdir.

OECD ülkelerinde AR-GE harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli bir ilişki vardır. OECD ülkelerinde AR-GE harcamalarındaki %1'lik artış genel olarak OECD ülkelerinin ekonomik büyümesine ek olarak % 0,76'lık bir artış ortaya çıkarmaktadır. Türkiye'de ise AR-GE harcamalarındaki artışın ekonomik büyüme üzerinde % 0,63'lük bir artışa neden olduğu belirlenmiştir (Gülmez ve Yardımcıoğlu, 2012:349).

Şekil 1: OECD Ülkelerinde AR-GE Harcamaları (GSYİH'nın %'si)



Kaynak: OECD

Şekil 1'de görüldüğü üzere 2010 yılından 2018 yılına kadar İsveç, Finlandiya, İzlanda, Kanada ve Lüksemburg hariç tüm ülkelerde AR-GE harcamalarının GSYİH'ya oranı artmıştır. 2018 yılında OECD

lkeleri arasında GSYİH'lerine oranla en fazla AR-GE harcaması yapan ülke yaklaşık %5 ile İsrail iken en az harcama yapan ülkenin % 0,3 ile Meksika olduğu görülmektedir.

Diğerlerine nazaran daha gelişmiş ve cari fazla veren ülkelerin ilk sırada yer aldığı dikkat çekicidir. Türkiye açısından bakıldığında 2000 yılında GSYİH'ya oranı %0,4 seviyelerinde olan AR-GE harcamalarının 2009 yılında % 0,8'e ve 2018 yılında ise yaklaşık %1 seviyelerine yaklaştığı görülmektedir. Türkiye bu noktada 36 OECD lkesi arasında sondan 6. sırada yer almaktadır. Bu noktada Türkiye'de AR-GE harcamalarının hem oransal olarak diğer ülkelere göre düşük olduğu anlaşılmaktadır. Daha yüksek katma değerli ürünler üretebilmek, satabilmek ve en önemlisi de yıkıcı bir rekabet şartlarının olduğu küreselleşen dünyada rekabet edebilmek ve bunu sürdürülebilir kılmak için AR-GE'ye ayrılan payın arttırılması gerektiği sonucu artık önemli bir gereklilik olarak ortaya çıkmaktadır.

2. İNOVASYON TÜRLERİ

Genel olarak ekonomide inovasyon teorisinin kurucusu olarak bilinen Schumpeter, inovasyonu, teknolojik değişimin ekonomik sonucu olarak, halihazırdaki üretimlerde yeni sorunlarla ilgili problemleri çözmek için kullanılan en önemli alan olarak göstermiştir (Schumpeter, 1982:36).

İnovasyon her ne kadar yeni bir ticari nitelikli ürün olarak tanımlansa da

- › Ürün İnovasyonu,
- › Süreç İnovasyonu,
- › Pazarlama İnovasyonu ve
- › Organizasyonel İnovasyon olmak üzere dört farklı inovasyon türü tanımlanmıştır (OECD, 2005:64).

Ürün inovasyonu; teknik özellik, ürün bileşeni ve malzeme, yazılım ve kullanıcı açısından önemli derecede yenilikleri içeren, mevcut özellikleri veya öngörülen kullanımlarına göre yeni ya da önemli derecede iyileştirilmiş bir mal veya hizmetin ortaya konulmasıdır (OECD, 2005:9). Ürün inovasyonu, yeni teknoloji veya bilgilerin yeni ürünlerde kullanılması sonucu ortaya çıkmaktadır. Ürün inovasyonu mevcut teknoloji veya bilgilerin yepyeni ürünler için kullanılması durumunda veya mevcut bilgiler ile yeni bilgilerin kullanılması sonucunda da ortaya çıkarılabilir. Aslında ürün inovasyonu, hem piyasa için yeni olabilecek mal ve hizmetlerin piyasaya sunulmasını, hem de halihazırda piyasada bulunan mal ve hizmetlerin kullanım veya işlevleri açısından ortaya çıkan ve ticari değeri olan önemli yenilikleri içermektedir.

Süreç inovasyonu; üretim sürecindeki yenilikler, yeni teknikler, farklı makine teçhizat ve bilişim, uygulama ve yazılımsal açıdan önemli değişiklikleri içeren yeni ve önemli oranda iyileştirilmiş bir üretim veya teslimat yönteminin gerçekleştirilmesidir (OECD, 2005:32). Süreç inovasyonu, birim başına üretim maliyetini veya ürünlerin

teslimat maliyetini düşürmek veya ürünlerin teslimat kalitesini artırmaya dönük olarak ortaya çıkabilir. Yenilikçi ürünlerin piyasa sunulmasıyla birlikte gelir ve istihdam açısından olumlu etkisiler ortaya çıkmaktadır. Diğerlerine göre ürün ve süreç inovasyonları teknolojik gelişme ve kullanımı ile daha bağlantılıdır (Gunday vd. 2011: 662). Bu noktada süreç inovasyonunun maliyetleri düşürme etkisi olduğundan dolayı firma performansı üzerindeki etkisinin daha büyük olması beklenir (Pavitt, 2004: 93).

Pazarlama inovasyonu; ürün konumlandırma, reklam, ürün tasarımı ya da ambalajı, ürün ve fiyatlandırma süreçlerinde farklı ve dikkat çekici yenilikleri içeren yeni bir pazarlama stratejisidir (OECD, 2005: 32). Pazarlama inovasyonu, firmanın toplam satışlarını artırmak amacıyla müşteri taleplerine zamanında yanıt vermeyi, girilmemiş pazarlara girmeyi veya işletmenin pazara sunduğu mevcut ürünlerini yenilikçi bir bakış açısıyla konumlandırmayı amaçlamaktadır. Pazarlama inovasyonu, pazarlamanın en önemli 4 faktörü olan fiyat, ambalaj tasarımı, dağıtım ve tutundurma faaliyetleriyle güçlü bir bağlantı içerisinde bulunmaktadır (Kotler, 2015: 260).

Organizasyonel inovasyon ise; işletmenin ticari uygulamalarında, organizasyon yapısında ve çevreyle olan ilişkilerinde yeni bir organizasyon yapısı veya yöntem tarzı uygulamasıdır (OECD, 2005:36). Organizasyonel inovasyonla amaçlanan, işletmelerin yönetim kaynaklı maliyetlerini ve işlemsel maliyetlerini azaltmaktır. Çalışanların memnuniyetlerini ve verimliliklerini arttırmak, iletişim şekillerini kısaltmak ve hızlandırmak ya da işletmelerde kullanılan

üretim hatlarının maliyetlerini azaltmak suretiyle işletmelerin performansları arttırılabilir. Diğer inovasyon türlerine göre organizasyonel inovasyonun en ayırt edici özelliği, inovasyonun işletme yönetiminin stratejik bir kararının sonucu olarak belirlenmesi ve işletme tarafından ilk kez kullanılan bir uygulama olmasıdır. Bu nedenle organizasyonel inovasyonun, ekip çalışması, bilgi paylaşımı, işbirliği, koordine olma, öğrenme ve yenilikçi yaklaşımları destekleyen uygulamalar, süreçler, mekanizmalar, sistemler gibi bütün yönetsel çabalarla ilgili olduğu söylenebilir (Gunday vd. 2011: 663).

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Günümüzde artık AR-GE ve inovasyonun olmadığı çok az alan kalmıştır. İnovasyon denince akla ürün, süreç, piyasa ve organizasyon inovasyonu gelmektedir (Kahn, 2018:2). Aslında inovasyon sonuç odaklı bir yenilik sürecidir. Yani inovasyon neticesinde amaç katma değeri olan ticari bir ürün ortaya çıkarmaktır. Genellikle inovasyonla ilişkilendirilen çıktı, ürün bazında yapılan AR-GE çalışmalarının bir sonucu olarak ortaya çıkan ve ürün inovasyonu olarak adlandırılan yeni ürünlerin ve yeni hizmetlerin farklı ve geliştirilmiş bir halidir.

Bu noktada ürün inovasyon sürecinin önemli bir aşaması, inovasyon girdisinin çıktıya dönüşme etkinliğidir. İnovasyon çıktısının en önemli girdisi işletmelerin inovasyon için yaptıkları yatırımlardır. İşletmelerin inovasyon çabalarının inovatif ürün çıktısı üzerindeki etkisi, ampirik çalışmaların bir çoğunda pozitif olarak bulunmuştur (Crépon ve

diğerleri, 1998; Mohnen ve Dagenais, 2002; L  f ve Heshmati, 2002; Janz ve diğ erleri, 2004; Criscuolo, 2009; Cassiman ve diğ. 2010; Hashi ve Stojcic, 2013).

Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarının gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmasında rol oynayan en önemli faktörlerden birisi olduğu yapılan çalışmalarda ortaya konulmuştur (Ayaydın vd., 2018).  r n çıktısına dönüşen Ar-Ge çalışmalarının, uzun süredir ekonomik ilerlemenin ve yenilikçiliğin itici g çleri olduğu önemle vurgulanmıştır (Salim ad Bloch, 2009:351). Literatürdeki  alışmalar da bu durumu destekler nitelikte olmakla birlikte bu çabaları ekonomik performansla ilişkilendirmektedir. Ar-Ge yoğunluğu ve inovasyon ile ilgili daha önceki  alışmalar, Ar-Ge yoğunluğu, inovasyon ve firma performans ölçümleri arasında tipik olarak pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuş ve Ar-Ge çalışmalarının firmaların finansal performanslarını etkilediğine dair bulgulara ulaşmıştır (Griliches, 1986; Jaffe, 1986; Henderson ve Cockburn, 1994; Hagedoon ve Cloudt 2003; Lin ve diğ erleri, 2006; Karacaer vd., 2009; Sharma, 2012; Ghaffar ve Khan, 2014).

Yeni araştırmalar, süreç yeniliğinin getirilerinin, satış büyümesi ve k r marjları gibi çeşitli finansal göstergeler ile pozitif ilişkili olduğunu göstermektedir (He ve Wong, 2004). Örneğin, proses yeniliğinden üretim ve tedarik zinciri teknolojilerindeki maliyet düşüşü, bir şirketin daha yüksek bir kâr marjı elde etmesini ve fiyat indirimini tüketicilere yansıtmasını sağlar ve böylece sürecin sonunda şirketin pazar satışları ve payları yükselir (Dehning vd, 2007:819). Üretim yetenekleri

(örneğin, üretkenlik ve teslimat hızı), müşterilerini memnun ederek ve müşteri ilişkilerini geliştirerek bir firmanın pazar performansını artırmaya katkıda bulunur (Li, 2005:2548).

Yine gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmalarda firmalar açısından AR-GE harcamaları ile finansal performans arasında pozitif bir ilişki olduğu belirlenmiştir (Chan ve diğ., 2001, Chambers, Jennings ve Thompson 2002; Eberhart, Maxwell ve Siddique 2004; Krasnikov ve Jayachandran 2008; Gronum, vd, 2012, Koellinger, 2008).

Gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeleri kıyaslayan çalışmalarda, gelişmiş ülkeler açısından inovasyonun Ar-Ge ve beşeri sermaye yatırımları tarafından daha çok etkilendiği; gelişmekte olan ülkeler açısından ise inovasyonun gelişmiş ülkelere yapılan bilgi transferi yoluyla ortaya çıktığı tezini desteklemektedir (Tüylüoğlu ve Saraç, 2012: 66).

Nadir de olsa bunların aksi sonuçlar da elde edilmiştir. Ahmed ve Jinan (2011) yaptıkları çalışmada firmaların AR-GE harcamaları ile firma performansı arasındaki ilişkiyi araştırmış. Araştırma sonucuna göre performans ile AR-GE yatırımları arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığını ortaya çıkarmıştır.

Bu konuda yapılan benzer çalışmalarda finansal performans göstergeleri olarak ROE, ROA ve ROS ve Tobin Q alınmıştır. Yapılan çalışmaların önemli bir kısmında AR-GE harcamalarının firmaların finansal performansları üzerinde olumlu yönde bir etki yaptığı

görülmüştür (Abrahams ve Sidhu, 1998; Sougiannis, 1994; Chan ve diğerleri, 2001; Chambers vd., 2002; Ayaydın ve Karaaslan, 2014).

Bu çalışmanın odak noktasını oluşturan firma yaşı ile ilgili çalışmalarda ise inovasyonun küçük firmaların özellikle daha az yoğunlaşmış endüstrilerde ve bir endüstriye yeni giren firmaların yaşam döngüsünün ilk aşamalarında daha önemli olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır (Utterback, 1996; Acs ve Audretsch, 1997; Chandy & Tellis, 2000; Petruzzelli vd. 2018). Yine alman sanayi firmaları üzerine yapılan bir çalışmada daha genç firmaların inovasyon faaliyetlerinin firmaların finansal performansları üzerinde daha olumlu bir etkide bulunduğunu göstermektedir (Schneider ve Veugelers, 2008:27).

4. VERİ SETİ VE METODOLOJİ

Bu çalışmanın amacı; 30 yaşından küçük firmalar, 31 ile 49 yaş arasındaki firmalar ve 50 yaşından büyük firmalarda büyüme ve inovasyon yatırımları arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Bu amaçla Borsa İstanbul imalat endeksinde yer alan 125 firmanın 2008-2017 dönemi yıllık verileri ile inovasyon ve büyüme ilişkisi incelenmiştir. İnovasyon yatırımlarını temsilen AR&GE yatırımları kullanılmıştır. AR&GE yatırımları, AR&GE harcamaları/ toplam aktifler olarak hesaplanmıştır. Büyüme değişkeni olarak ise satışlarda meydana gelen değişim oranı kullanılmıştır.

Panel veri analizi zaman ve kesiti bir araya getiren yöntem olarak bilinmektedir. Panel verileri, her bir örnekleme birimindeki çoklu

gözlemlerden oluşan veri kümelerini ifade eder. Bu, zaman serisi gözlemlerini çeşitli kesitsel birimler arasında bir araya getirerek elde edilebilir (Baltagi, 2013). Panel veri için bir kaç örnek vermek gerekirse; birkaç yıl boyunca her bir devletin yıllık işsizlik oranları, birkaç çeyrekte bireysel mağazaların üçer aylık satışları ve aynı işçiye, farklı işlerde çalışma için ödenen ücretler. Hsiao (1986)'ya göre panel veri analizinde zaman serileri ve yatay kesit analizlerine göre daha az çoklu bağlantı sorunu ortaya çıkmakta bu durum ise panel verinin önemli bir avantajıdır. Diğer yandan panel veri analizi heterojenliği kontrol ederek sapmalı tahminlerin önüne geçilmektedir.

Ekonometrik analizlerde kullanılan katsayılar, farklı zaman dilimlerinde farklı birimler için farklı değerler almaktadır. Böyle bir durumda, tahmin edilen parametre sayısı, kullanılan tahminlerin sayısını aşarak modeli tahmin edememeye neden olur. Panel veri analizi ile yapılan çalışmalarda hata terimlerinin ve katsayıların değişkenliği ile farklı modeller elde etmek için farklı varsayımlar yapılabilir. Farklı varsayımlarla elde edilen modeller “sabit etkiler” ve “tesadüfi etkiler” modelleridir. Her iki modelde de, hata terimlerinin bağımsız olarak ve tüm bireyler için ve her zaman periyodu için $N(0)$ şeklinde dağıtıldığı varsayılmaktadır (Griffits, 1993). Panel verileri kullanılarak yapılan çalışmalarda, birimler arasındaki veya birimler arasındaki ve zaman içindeki farklılıklar nedeniyle ortaya çıkan varyasyonları dahil etmenin bir yolu, mevcut varyasyonun regresyon modeli katsayılarının bir kısmında veya hepsinde bir varyasyona neden olduğunu varsaymaktır. Katsayıların birim veya birime ve

süreye göre değiştiği varsayılan modellere “sabit etkili modeller” denir (Pazarlıoğlu, 2001). Sabit etkiler modeli, birimlere (hane halkı, şirketler, ülkeler vb.) göre değiştiğinde dahil edilmeyen ancak zamanla değişmeyen değişkeni kontrol etmek için kullanılan bir yöntemdir. Bu iki model arasındaki seçim ise hausman testi ile yapılmaktadır. Hausman testinde ise prob. değeri %5 den büyük olması durumunda Random model, %5’ten küçük olması durumunda ise Fixed model seçilmektedir.

Panel veri modelleri genel olarak statik ve dinamik olmak üzere iki başlık altında incelenebilmektedir. Statik panel veri modeli; en sade şekli ile aşağıdaki gibi gösterilebilir (Greene, 1998:182):

$$Y_{it} = a_i + \beta_1 X_{1it} + \varepsilon_{it} \quad i= 1,2,3,\dots,N \text{ ve } t= 1,2,3,\dots,T \quad (1)$$

Bu denklemde i ; yatay kesit boyutunu (ülke, firma, hane halkı, birey) ifade ederken t ise zaman serisi boyutunu ifade etmektedir. Modelde y_{it} bağımlı değişkeni, X_{1it} modele ait bağımsız değişkenler, a_i sabit kesişim katsayısını, ε_{it} ise hata katsayısını ifade etmektedir. Çalışmanın modeli ise aşağıdaki gibidir;

$$\text{Büyüme}_{i,t} = a_0 + \beta_1 \text{AR\&GE}_{i,t} + u_{i,t}$$

Tablo1: Model Sonuçları

Büyüme	30 Yaşından Küçük Firmalar	31 ile 49 Yaş Arasındaki Firmalar	50 Yaşından Büyük Firmalar
AR&GE	1.700 [2.038]	0.057 [0.465]	1.031** [1.264]
C	2.781 [1.781]	0.716* [1.280]	1.228 [0.697]
Prob.	0.023**	0.081*	0.068*
F istatistik	2.018	1.820	1.958
Hausman Test	0.005	0.000	0.025
Fixed or Random	Fixed	Fixed	Fixed
Durbin Watson	2.477	2.584	1.258
R ²	0.20	0.08	0.09
Firma Sayısı	8	60	57

Not: ***,**,* Değişkenlerin sırası ile %1, %5 ve %10 önem düzeyinde anlamlılığını ifade etmektedir. [] ise standart hatayı temsil etmektedir.

Tablo 1 sonuçlarına göre 30 yaşından küçük firmalar ve 31 ile 49 yaş arasındaki firmalar için AR&GE ile büyüme arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmezken, 50 yaş üstü firmalar için AR&GE yatırımlarının büyümeyi pozitif ve istatistiki olarak anlamlı etkilediği tespit edilmiştir.

5. SONUÇ

Çalışma kapsamında kullanılan 125 firma yaşlarına göre 3 gruba ayrılmış olup; 30 yaşından küçük, 31 ile 49 yaş arasında ve 50 yaşından büyük firmalar olarak sınıflandırılmıştır. Bunu takiben bu 3 grup panel veri analizi yardımı ile inovasyon ve büyüme ilişkisi incelenmiştir.

Panel veri analizi sonucunda; 30 yaşından küçük firmalar ve 31 ile 49 yaş arasındaki firmalar için AR&GE ile büyüme arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmezken, 50 yaş üstü firmalar için AR&GE yatırımlarının büyümeyi pozitif ve istatistiki olarak anlamlı etkilediği tespit edilmiştir.

AR&GE yatırımları firmalar için önemli bir belirsizlik konusu olup, bu durum özellikle genç firmalar için daha riskli bir durum oluşturmaktadır. Genç firmalar sektöre farklı bir perspektiften bakarak yeni fırsatlar ve yeni pazarlar fark edebilirler (Barron vd., 1994). Diğer yandan genç firmalar yaşlı firmalara göre daha radikal yenilik kararları alabilmektedirler. Ancak genç firmalar deneyimsiz oldukları için büyük risk taşırken, büyük firmalar daha önceki deneyimlerinden yola çıkarak AR&GE yatırımlarında daha başarılı olabilmektedir. Segarra ve Teruel, (2014) çalışmalarının sonuçları da bu bulguları destekler niteliktedir.

KAYNAKÇA

- Abrahams, T. ve Sidhu, K. B. (1998). The Role of R&D Capitalisations in Firm Valuation and Performance Measurement, *Australian Journal of Management*, 23, 169–183.
- Acs, Z. ve Audretsch, D. (1987). Innovation, Market Structure and Firm Size", *Review of Economics and Statistics*, 71, pp. 567-574.
- Ahmed, K. ve Jinan, M. (2011). The association between research and development expenditure and firm performance: Testing a life cycle hypothesis, *International Journal of Accounting Auditing and Performance Evaluation* 7(4):267-286.
- Audretsch, D.B., Segarra, A., Teruel, M., (2014). Why not all young firms invest in R&D. *Small Bus. Econ.* 43 (4), 751–766.
- Ayaydın, H., Çam, A.V., Barut, A. ve Pala, F. (2018). Araştırma Geliştirme ve İnovasyon Yatırımlarının Finansal Gelişme Üzerine Etkisi: BRICS-TM Ülkeler Örneği. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, Özel Sayı, 442-461
- Ayaydın, H. ve Karaaslan, İ. (2014). The Effect Of Research And Development Investment On Firms' Financial Performance: Evidence From Manufacturing Firms In Turkey. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 9(2), 43-59.
- Baltagi, B. H, (2013). *Econometric Analysis of Panel Data*, John Wiley & Sons.
- Barron, D.N., West, E., Hannan, M.T., (1994). A time to grow and a time to die: growth and mortality of credit unions in New York, 1914–1990. *Am. J. Sociol.* 100 (2), 381–421.
- Barron, J. L., Fleet, D. J., & Beauchemin, S. S. (1994). Performance of optical flow techniques. *International journal of computer vision*, 12(1), 43-77.

- Bartelsman, E., Haltiwanger, J. ve Scarpetta, S. (2004). Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries, IZA Discussion Paper Series No. 1374.
- Cassiman, B., Golovko, E., ve Martínez-Ro, E. (2010). Innovation, exports and productivity. *International Journal of Industrial Organization* 28, 372–376.
- Chambers, R. Denis; Jennings, Ross and Thompson, B. Robert (2002)., Excess Returns to R&D Intensive Firms, *Review of Accounting Studies*, 7, 133–158.
- Chan, K. C Louis; Lakonishck, J. ve Sougiannis T. (2001). The Stock Market Valuation of Research and Development Expenditures, *Journal of Finance* 56(6), 2431–2456.
- Chandy, R. K. ve Tellis, G. J. (2000). The Incumbent's Curse? Incumbency, Size, and Radical Product Innovation, *Journal of Marketing*, 64(3), 1-17.
- Coad, A. ve Reid, A., (2012). The role of technology and technology-based firms in economic development: rethinking innovation and enterprise policy in Scotland. In: Report for Scottish Enterprise.
- Crépon, B., Duguet, E. ve Mairesse, J., (1998). Research, Innovation, and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level, NBER Working Paper No. 6696.
- Criscuolo, C., (2009). Innovation and Productivity: Estimating the Core Model Across 18 Countries. In: OECD, *Innovation in Firms: A Microeconomic Perspective*. OECD Publishing, Paris (Ch.3).
- Czarnitzki, D. ve Delanote, J., (2013). Young innovative companies: the new high-growth firms? *Ind. Corp. Change* 22 (5), 1315–1340.
- Czarnitzki, D. ve Kraft, K., (2004). An empirical test of the asymmetric models on innovative activity: who invests more into R&D, the incumbent or the challenger? *J. Econ. Behav. Organ.* 54, 153–173.

- Daunfeldt, S.-O., Elert, N. Ve Johansson, D. (2015). Are high-growth firms overrepresented in high-tech industries? *Ind. Corp. Change*, <http://dx.doi.org/10.1093/icc/dtv035>.
- Dehning, B., Richardson, V. J. ve Zmud, R. W. (2007). The financial performance effects of IT-based supply chain management systems in manufacturing firms. *Journal of Operations Management*, 25(4), 806–824.
- Eberhart, A. C., W. F. Maxwell ve Siddique, Akthar (2004). An Examination of Long-Term Abnormal Stock Returns and Operating Performance Following R&D Increases, *Journal of Finance* 59(2), 623–650.
- Ghaffar, A ve Khan, W. A. (2014). Impact of Research and Development on Firm Performance, *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 4(1), 357-367.
- Griffiths W.E., Hill R.C. ve Judge G.G. (1993). *Learning and Practicing Econometrics*. John Wiley & Sons, New York.
- Griliches, Z., (1986). Productivity, R&D and basic research at the firm level in the 1970s. *American Economic Review*, 1, 143–154.
- Gronum, S. Verreynne, M. L. ve Kastle, T. (2012). The Role of Networks in Small and Medium-Sized Enterprise Innovation and Firm Performance *jsbm_353* 257., *Journal of Small Business Management*, 50(2), 257–282.
- Gunday, G., Ulusoy, G., Kılıç, K. ve Alpkan, L. (2011). Effects of Innovation Types on Firm Performance. *International journal of Production Economics*, 133, 662-676.
- Gülmez, A. ve Yardımcıoğlu, F. (2012). OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010). *Maliye Dergisi*, 163, 335-353.

- Hagedoon J, Cloudt M. (2003). Measuring innovative performance: is there an advantage in using multiple indicators?, *Research Policy*, 32, 1365–79.
- Hashi, I. ve Stojcic, N., (2013). The impact of innovation activities on firm performance using a multi-stage model: evidence from the Community Innovation Survey 4. *Res. Policy* 42, 353–366.
- He, Z. L., ve Wong, P. K. (2004). Exploration vs. exploitation: An empirical test of the ambidexterity hypothesis. *Organization Science*, 15(4), 481–494.
- Henderson, R ve Cockburn, I. (1994). Measuring competence: exploring firm effects in pharmaceutical research. *Strategic Management Journal* 15, 63–84.
- Hsiao, C., (1986). *Analysis of panel data*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hurley, R. F., ve Hult, G. T. M. (1998). Innovation, market orientation, and organizational learning: an integration and empirical examination. *The Journal of marketing*, 42-54.
- Janz, N., Lööf, H. ve Peters, B. (2004). Firm level innovation and productivity – Is there a common story across countries. *Prob. Perspect. Manage.* 2, 184–204.
- Kahn, K. B . (2018). Understanding Innovation, *Business Horizons*, 61, 453-460.
- Karacaer, S., Aygün, M. ve İç, S. (2009). Araştırma ve Geliştirme Giderlerinin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Üzerine Bir İnceleme, *World of Accountig Science*, 11(2), pp.65-86.
- Koellinger, K. (2008). The relationship between technology, innovation, and firm performance—Empirical evidence from e-business in Europe, *Research Policy*, 37, 1317–1328.
- Kogabayev T. ve Mazılıauskas, A. (2017). The definition and classification of innovation. *Holistica*, 8(1), 59-72.

- Kotler, P. (2015). *Principles of Marketing*. 11th Edition. Melbourne: Pearson Australia.
- Krasnikov, A.V. ve Jayachandran, S. (2008). The Relative Impact of Marketing, Research-and-Development, and Operations Capabilities on Firm Performance, *Journal of Marketing* 72(4), 1-11.
- Kurz H. D.(2006). Schumpeter on Innovations and Profits The Classical Heritage, <http://www.lib.hit-u.ac.jp/service/tenji/amjas/Kurz.pdf>. (25.10.2018).
- Li, L. (2005). Assessing intermediate infrastructural manufacturing decisions that affect a firm's market performance. *International Journal of Production Research*, 43(12), 2537–2551.
- Lin, BW, Lee Y, ve Huang SC. (2006). R&D intensity and commercialization orientation effects on financial performance. *Journal of Business Research* 59, 679–85.
- Lööf, H. ve Heshmati, A. (2002). Knowledge capital and performance heterogeneity: a firmlevel innovation study. *Int. J. Prod. Econ.* 76 (1), 61–85.
- Mohnen, P. ve Dagenais, M., (2002). In: Kleinknecht, A., Mohnen, P. (Eds.), *Towards an Innovation Intensity Index. The Case of CIS-I in Denmark and Ireland*.
- Moorman, C., ve Miner, A. S. (1998). Organizational improvisation and organizational memory. *Academy of management review*, 23(4), 698-723.
- OECD (2005). *Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*. Paris: OECD.
- OECD (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities*, OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg.

- Özkaya, A. (2010). R&D Team's Competencies, Innovation, and Growth with Knowledge Information Flow, *IEEE Transactions on Engineering Management*, 57(3): 416-429.
- Patterson, F. (1999). *The innovation potential indicator. Manual and User's guide.* Oxford: OPP Ltd.
- Patterson, M. L. (1998). From experience: linking product innovation to business growth. *Journal of Product Innovation Management: An International Publication Of The Product Development & Management Association*, 15(5), 390-402.
- Pavitt, K. (2004). *The Oxford Handbook of Innovation*, 86-114. Ed. Fagerberg, J., Mowery, D.C. ve Nelson, R.R. USA: Oxford University Press.
- Pazarlıoğlu, M. V. (2001). 1980-1990 döneminde Türkiye'de iç göç üzerine ekonometrik model çalışması. V. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, 19-22.
- Petruzzelli, A.M., Ardito, L. ve Savino, T. (2018). Maturity of knowledge inputs and innovation value: The moderating effect of firm age and size. *Journal of Business Research*, 86, pp. 190–201.
- Salim, R. A. ve Bloch, H. (2009). Business expenditures on R&D and trade performances in Australia: is there a link?, *Applied Economics*, 41(3), 351-361.
- Schneider, C. ve Veugelers, R. (2008). On Young Highly Innovative Companies: Why They Matter and How (Not) to Policy Support Them. *Industrial and Corporate Change*, 1-34.
- Schneider, C., Veugelers, R., (2010). On young highly innovative companies: why they matter and how (not) to policy support them. *Ind. Corp. Change* 19 (4), 969–1007

- Schumpeter, J.A. (1982). *The Theory of Economic Development: an Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Piscataway, NJ: Transaction Publisher.
- Segarra, A., & Teruel, M. (2014). High-growth firms and innovation: an empirical analysis for Spanish firms. *Small Business Economics*, 43(4), 805-821.
- Sougiannis, Theodore (1994). The Accounting Based Valuation of Corporate R&D, *The Accounting Review*, 69(1), 44–68.
- Twiss, B. C.(1989). The state of the art in R&D management. *R&D Management*, 19(1), 79-81.
- Utterback, J. (1996), *Mastering the Dynamics of Innovation*, Harvard Business School Press.
- Veugelers, R., Cincera, M., (2010). BPB Europe’s missing yollies. In: Bruegel Policy Brief.

BÖLÜM 9

TÜRKİYE’DE DOLAYLI VERGİLERİN ENFLASYON ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: 2006-2018 DÖNEMİ

Salih ÖZTÜRK¹

Müşerref ÖNER²

¹ Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat, e-mail: salihozturk@nku.edu.tr

² Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat ABD, e-mail: muserref.onrr@gmail.com

1. GİRİŞ

1970’li yıllardan itibaren Türkiye’de yaşanmaya başlayan enflasyon sosyal ve ekonomik kurumların açısından yıpratıcı bir olmakta ve mali kesim için de vergi sistemini yıpratıcı bir etki yaratmaktadır (Özbilen, 2005). Enflasyon oranının yüksek olması sonucunda ekonomik istikrarsızlığın meydana geldiği ekonomilerde devletin kamu harcamaları için belirsizlik meydana getirmektedir. Türkiye ekonomisinde uzun yıllardan beri varolan yüksek enflasyon devlet gelirlerinde hızlı bir değer kaybına neden olmaktadır. Vergi oranlarındaki artışlar, enflasyondaki dalgalanmaların nedeni olarak görülmektedir (Akıncı ve Özçelik, 2018).

Türkiye’de hem vergilendirme adaleti sonucunda ortaya çıkan sakıncalar dikkate alındığında hem de gelişmiş ülke ekonomilerindeki payı göz önüne alındığında dolaylı vergilerin oluşturduğu boyut, negatif bir durumun meydana geldiğini göstermektedir (Susam ve Oktayer, 2005). Dolaylı vergilerin payının toplam vergi gelirleri içerisinde dolaysız vergi gelirlerinin payından daha yüksek olması nedeniyle hem gelir dağılımında hem de kaynak dağılımında adaletsizlik ön plana çıkmaktadır. Bu ortaya çıkan adaletsizliği gidermek için dolaylı vergilerin gelir seviyesi düşük olan bireylerin tükettiği mal ve hizmetlerden alınmaması gerekmektedir (Aliyev ve Hopoğlu, 2016).

Türkiye’de dolaylı vergi oranlarındaki artış fiyat artışı olarak algılanmaktadır. Bundan dolayı tüketicilerin marjinal tüketim eğilimleri 1’e yaklaşmaktadır. Diğer bir deyişle tüketici, gelirin bir

bölümünü tüketerek yalnızca minimum yaşam standardını yakalayabilmektedir. Böylelikle tüketicilerin tasarruf eğilimleri düşük seviyede kalarak enflasyonla mücadele açısından dolaylı vergiler araç olarak kullanılmaktadır (Akıncı ve Özçelik, 2018).

Bu çalışmada Türkiye’de 1980-2018 döneminde dolaylı vergiler ile enflasyon arasındaki ilişki zaman serisi analizi yöntemlerinden Granger Nedensellik Testi ve Phillips-Perron (PP) testi ve Dickey-Fuller (ADF) birim kök testleri ile analiz edilerek, sonuçlar değerlendirilmiştir. Bu çalışmanın amacı dolaylı vergiler ile enflasyon arasındaki uzun dönemde birbirlerini ne ölçüde etkilediğini saptamaktır.

2. DOLAYLI VERGİLER İLE ENFLASYONUN TEORİK ÇERÇEVESİ

Vergi; devletin kişi ve kurumlardan kamu hizmetlerini finanse etmek için karşılıksız bir şekilde aldığı nakdi ve aynı ödemelerdir. Vergi sözcüğü, Latince taxare kelimesinden türetilmiştir. Ayrıca vergi bir bağış ya da gönüllü ödeme şekli değildir, sadece yasama organı ile uygulanabilen zorunlu bir katkıyı ifade etmektedir.

Osmanlı Devleti’nde bac, adet, resim ve tekalif gibi kelimeler vergi kelimesi anlamına gelmektedir. Tekalif-i Şeriyye (islami esaslara dayanan) ve Tekalif-i Örfiyye (dini esaslara dayanmayan) vergiler şeklinde iki adet vergi çeşidi alınmıştır. Günümüzde ise vergiler dolaylı vergi ve dolaysız vergi olmak üzere iki şekilde ayrılmaktadır. Dolaylı vergiler, ithalatla ve üretimle ilgili vergiler olup, KDV, ÖTV,

ulaştırma ve sigorta hizmetleri, sermaye işlemleri, finansal işlemler, ithalde alınan vergiler, üretim birimlerinin üzerinden alınan vergiler ve üretimden alınan vergilerdir. Ayrıca dolaylı vergiler vergi mükelleflerinin gelir seviyesini dikkate almadan tüketim, üretim, değişim gibi esaslara dayalı olarak alınmaktadır (Özçelik, 2015).

Gelişmişlik düzeyinin bir göstergesi olan vergi sistemleri birçok ülkeye göre farklılıklar göstermektedir. Bununla beraber sanayileşme için dolaylı vergiler, bunu ileri boyutunda ise dolaysız vergiler en önemli gelir kaynağı olduğu görülmektedir. Türkiye’de hem vergilendirme adaleti sonucunda ortaya çıkan sakıncalar dikkate alındığında hem de gelişmiş ülke ekonomilerindeki payı göz önüne alındığında dolaylı vergilerin oluşturduğu boyut, negatif bir durumun meydana geldiğini göstermektedir (Bulutoglu, 2004).

Enflasyon ise, en kısa tanımıyla fiyatlar genel seviyesindeki sürekli artışları ifade etmektedir. Ayrıca enflasyon bütün mal ve hizmetlerde ortaya çıkan fiyat değişiklikleridir. Bir fiyat artışının enflasyon olarak adlandırılabilmesi için yalnızca belli bir dönemde değil sürekli olarak devam etmesi gerekmektedir (TCMB, 2013:2).

Genel olarak; gelişmiş ülkelerde para arzının büyümesi enflasyonun sebebi olarak gösterilmektedir. Gelişmiş ülkeler içinse enflasyon, yalnızca parasal olgu olarak ifade edilmemektedir. Bununla birlikte döviz kurundaki dalgalanmalar, hızlı bir parasal büyüme gibi mali istikrarsızlıklar gelişmekte olan ülkelerdeki enflasyon sürecine etki etmektedir (Totonchi, 2011).

3. DOLAYLI VERGİLER İLE ENFLASYON ARASINDAKİ İLİŞKİ

Vergiler ve enflasyon arasındaki ilişki açısından yapılan çalışmalar genellikle enflasyonun vergi gelirlerine ne kadar yansıdığı incelenmiştir. Ekonomik yapının analiz edilmesinde, enflasyonun vergiden sağlanan gelirleri ne ölçüde etkilediğini belirlemek büyük öneme sahiptir (Şen, 2003).

Enflasyonist bir dönemde iç talep daraltılmak isteniyorsa izlenecek ilk yol piyasada bulunan fazla alım gücünü azaltarak, tüketimdeki dolaylı vergileri arttırmaktır (Öncel, 1969). Enflasyonist yapıya sahip bir ekonomide, vergiden sağlanan gelirleri arttırmak için ise parasal likiditeyi azaltmak gerekmektedir. Böyle bir durum söz konusu olduğunda satın alma gücü olumsuz etkilenmektedir. Vergilerdeki artış, toplam talep ve toplam arzı da etkilemektedir. Toplam arz açısından bakıldığında, vergiler enflasyonist etkileri meydana getirmektedir. Toplam talep açısından ise, vergileme anti-enflasyonist etkiler yaratır. Nihai mal fiyatları üzerinde bir etkiye sahip olan dolaylı vergiler enflasyonist bir etkiye de neden olmaktadır (Akıncı ve Özçelik, 2018). Makroekonomik istikrarsızlıkların ve toplam talebe dayanan enflasyonun yaşandığı ekonomilerde, dolaylı vergilerdeki artışlar ekonomide ortaya çıkan fazla talebi düşürerek ekonomik denge sağlanmaktadır. Dolaylı vergilerdeki artış, IMF'nin istikrar politikası önlemlerinden enflasyonla mücadele açısından önemli bir araç olmaktadır (Mutlu ve Çelen, 2012).

Enflasyonu engellemek için tüketime uygulanan vergileri arttırıp talebi kısıtlamak gerekmektedir. Toplam talebin kısıtlanması hanehalkının kararlarını tüketim yerine tasarrufa yöneltmektedir. Dolaylı vergi artışlarının olumsuz yanı ise adalet yönünden oluşmaktadır. Bu olumsuzluğu gidermek için ikamesi bulunmayan zorunlu tüketim malları üzerinden vergi kaldırılrsa bile verginin arttırılması, enflasyon oranını azaltan bir talep daralması için yeterli olmayacaktır (Ayan, 2006:32).

4. LİTERATÜR

Terzi ve Yurtkan (2016), tarafından yapılan çalışmada, 1980-2013 döneminin dolaylı (I) ve doğrudan (D) vergi gelirleriyle Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH=Y) arasındaki ilişki TY/U-VAR Nedensellik analiz yöntemiyle test edilmiştir. D ile Y arasında çift yönlü; D'den Y'ye negatif, Y'den D'ye ise pozitif yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır.

Göçer ve Mercan (2010), tarafından yapılan çalışmada vergileri dolaylı ve dolaysız olarak ikiye ayırarak analiz etmişlerdir. Yapılan analiz sonucunda verilerin arasında Eşbütünleşme ilişkisinin söz konusu olduğu, diğer bir deyişle verilerin uzun dönemde birlikte hareket ettiği sonucuna varılmıştır. Ayrıca ekonomik büyüme ile dolaylı ve dolaysız vergiler arasında uzun dönemde pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu bununla birlikte dolaylı vergilerin etkisinin dolaysız vergilerden daha az olduğu saptanmıştır.

Organ ve Ergen (2017), tarafından yapılan çalışmada ARDL yöntemi kullanılarak Türkiye'deki vergi yükü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda vergi yükü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin Eşbütünleşme ilişkisine sahip olduğu ortaya konmuş ve uzun dönemde negatif yönlü bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

Umutlu vd. (2011), tarafından yapılan çalışmada büyüme ile dolaylı vergi arasındaki ilişki nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Vergi gelirlerinin ekonomik büyümeyi etkilemediği, iç borçlanmanın ise büyümeyi negatif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.

Durkaya ve Ceylan (2006), tarafından yapılan çalışmada 1980-2004 yıllarında Türkiye'deki ekonomik büyüme ve vergi gelirleri arasındaki ilişki nedensellik testi ve Engle-Granger Eşbütünleşme yöntemi ile analiz edilmiştir. Büyüme ve dolaysız vergiler arasında çift yönlü, büyüme ile dolaylı vergiler arasında ise bir ilişki olmadığı saptanmıştır. Vergiden elde edilen gelirleri arttırmak için yapılacak olan vergi artışlarının dolaylı vergiler üzerinden yapıldığında vergilerdeki artışların büyümede yarattığı olumsuz etkilerin azaltılabileceği ifade edilmiştir.

Güvenek vd. (2010), tarafından yapılan çalışmada fiyat seviyesi üzerinde dolaylı vergilerin etkisi üzerine bir inceleme yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda TÜFE'deki bir değişme dolaylı vergi gelirlerinde de bir değişmeye neden olurken dolaylı vergilerdeki bir değişme de TÜFE'de bir değişikliğe yol açmaktadır.

Temiz (2008), tarafından yapılan çalışmada Türkiye’de dolaylı vergiler ile dolaysız vergilerin GSMH üzerindeki etkisini Johansen Eşbütünleşme testi ile incelemiştir. Yapılan analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre vergi gelirleri ile GSMH arasında bir Eşbütünleşme ilişkisinin söz konusu olduğu sonucuna varılmıştır.

Çakmaklı vd. (2018) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye’de Temmuz 2005-2017 döneminde tütün mamulleri üzerinden uygulanan dolaylı vergilerin enflasyon üzerindeki etkileri incelenmiştir. Yapılan analiz sonuçlarına göre, tütün ürünleri üzerinden uygulanan enflasyona kısa vadeli bir etkisi olduğu ortaya konmuştur.

Açıkgöz (2008) tarafından yapılan çalışmada, vergiler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Yapılan nedensellik testi ile elde edilen bulgulara göre vergi ile ekonomik büyüme arasında tek yönlü bir ilişkinin olduğu ortaya konmuştur. Tek yönlü ilişkinin ekonomik büyümeden dolaylı vergiler ile dolaysız vergi gelirlerinin toplam vergi gelirlerindeki payına doğru olduğu tespit edilmiştir.

5. MODEL VE VERİ SETİ

Yapılan çalışmadaki 2006-2018 dönemini kapsayan yıllık zaman serisi verileri ele alınmıştır. Çalışmada tüketici fiyat endeksi oranları (ENF) bağımlı değişken, dolaylı vergi oranları (DV) ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Değişkenlere ait olan serilerin mevsimsel etkilerden arındırılmış hali kullanılmıştır. Serinin logaritması alınarak seri durağan hale getirilmiştir. Durağanlık testi değişkenlerin kaç tane birim kökü olduğunu ortaya koyarak

bütünleşme ilişkilerini belirlemektedir. Yapılan çalışmada dolaylı vergi oranları ve enflasyon oranları serilerinin durağanlığını belirlemek için ADF (Augmented Dickey Fuller) ve PP (Phillips Perron) testleri uygulanmıştır. Dolaylı vergi gelirleri oranları ve tüketici fiyat endeksi oranlarını elde etmek için TMCB Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden yararlanılmıştır.

6. YÖNTEM

Yöntem olarak, 2006- 2018 dönemlerinin yıllık verileri ile, dolaylı vergiler (DV) ile enflasyon oranları (ENF) arasındaki ilişki nedensellik testi ile incelenmiştir. Çalışmada yer alan değişkenlerin durağanlık durumları ADF ve PP birim kök testi ile sınanmıştır. Serilerin durağan olup olmadıkları belirlendikten sonra, dolaylı vergiler ile enflasyon oranları arasındaki uzun dönem ilişkisi tespit edilmiştir. Son olarak ise, değişkenlerin arasındaki nedensellik ilişkisi Granger Nedensellik Testi ile analiz edilmiştir.

6.1. Birim Kök Testi

Çalışmada dolaylı vergiler ile enflasyon değişkenleri arasındaki ilişkinin durağan olup olmadığını analiz etmek için PP (Phillips Perron) ve ADF (Augmented Dickey Fuller) birim kök testleri uygulanmıştır. Yapılan birim kök testlerine göre dolaylı vergi ve enflasyon değişkenlerinin serilerinin sabitsiz- trendsiz modelde durağan olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 1: PP (Phillips Perron) Birim Kök Testi Sonuçları

	SABİTLİ		SABİTLİ- TRENDLİ		SABİTSİZ- TRENDSİZ	
	t- Statistic	Prob	t- Statistic	Prob	t- Statistic	Prob
DOLAYLI VERGİ (DV)	-1.0787	-0.6867	-4.2550	0.0289	6.7535	1.0000
ENFLASYON ORANLARI (ENF)	-0.5850	0.8365	-0.5193	0.9603	0.9736	0.8995

PP (Phillips-Peron) birim kök testinde yapılan analize göre, düzey değerlerde enflasyon “ENF” değişkeninin prob değerleri incelendiğinde sabitli modelde “ENF” prob değeri 0.10 değerinin üzerinde olduğu için seri durağan değildir, sabitli trendli modelde de seri durağan değildir, sabitsiz- trendsiz modelde ise durağan bir seri olduğu ortaya konmuştur. Dolaylı vergi “DV” değişkeninin değerleri incelendiğinde ise sabitli, sabitli- trendli ve sabitsiz- trendsiz modellerinde serinin durağan olduğu sonucuna varılmıştır. Seriyi durağan hale getirmek için Tablo 1’ deki PP (Phillips Perron) birim kök testi serisinin farkı alınmıştır.

Tablo:2 Farkı Alındıktan Sonra PP Birim Kök Testi Sonuçları

	SABİTLİ		SABİTLİ- TRENDLİ		SABİTSİZ- TRENDSİZ	
	t- Statistic	Prob	t- Statistic	Prob	t- Statistic	Prob
d(DV)	-5.9062	-0.0008	-6.0996	0.0030	-2.1980	0.0327
d(ENF)	-3.4499	0.0351	-5.1142	0.0126	-3.4955	0.0027

Tablo 2’de serinin farkı alınarak durağan hale getirilmiştir. Seri bu haliyle sabitli, sabitli-trendli ve sabitsiz- trendsiz modelde birim kök içermez. H0 reddir.

Tablo 3: ADF (Augmented Dickey Fuller) Birim Kök Testi Sonuçları

	SABİTLİ		SABİTLİ- TRENDLİ		SABİTSİZ- TRENDLİ	
	t- Statistic	Prob	t- Statistic	Prob	t- Statistic	Prob
DOLAYLI VERGİ (DV)	-2.1646	0.2275	-3.5435	0.0850	4.0673	0.9994
ENFLASYON ORANLARI (ENF)	-0.7046	0.8056	-1.0006	0.8983	1.6658	0.9645

Tablo 3’te ADF (Augmented Dickey Fuller) birim kök testi ile dolaylı vergi “DV” ve enflasyon “ENF” değişkenlerinin serileri durağan olup olmadığı analiz edilmiştir. ADF birim kök testinden elde edilen bulgulara göre dolaylı vergi “DV” değişkeninin sabitli, sabitli-trendli ve sabitsiz- trendsiz modellerde durağan olduğu ortaya konmuştur. Enflasyon “ENF” değişkeni içinse sabitli, sabitli – trendli ve sabitsiz- trendsiz modellerinin durağan bir seri olmadığı sonucuna varılmıştır. Tablo 4’te serinin farkı alınarak seri durağan hale getirilmiştir.

Tablo 4: Fark Alındıktan Sonra ADF (Augmented Dickey Fuller) Birim Kök Testi Sonuçları

	SABİTLİ		SABİTLİ- TRENDLİ		SABİTSİZ- TRENDLİ	
	t- Statistic	Prob	t- Statistic	Prob	t- Statistic	Prob
d(DV)	-4.8837	0.0044	-5.4222	0.0086	-2.2351	0.0304
d(ENF)	0.3177	0.9638	-5.3737	0.0091	0.2494	0.7355

Düzyer değerlerde enflasyon ve enflasyonun farkının alınmış halinde birim kök içermeyen bir verinin bulunmadığı görülmüştür. Enflasyon

sabitsiz trendsiz modelde birim kök içermemektedir. Bu yüzden dolaylı vergi ile enflasyon arasında bir ilişkinin olduğu ortaya konmuştur.

6.2. Granger Nedensellik Testi

Tablo 5: Granger Nedensellik Testi

DEĞİŞKENLER	F-İSTATİSTİĞİ	OLASILIK DEĞERİ
DOLAYLI VERGİ→ENFLASYON ORANLARI (DV)→(ENF)	4.652148	0.0977
ENFLASYON ORANLARI→DOLAYLI VERGİ (ENF)→(DV)	1.58857	0.4656

TABLO 5’te Granger Nedensellik Testi sonuçları verilmiştir. Dolaylı vergiler enflasyonu etkilerken, enflasyonun dolaylı vergiler üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır. Dolayısıyla dolaylı vergiler ile enflasyon arasında tek taraflı bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşırız.

SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye’deki dolaylı vergilerin enflasyon üzerindeki etkisini incelemek için 2006-2018 dönemine ait veriler ADF (Augmented Dickey Fuller) ve PP (Phillips Perron) birim kök testleri ile Granger Nedensellik Testinden elde edilen bulgularla analiz edilmiştir. Ekonometrik analizden elde edilen sonuçlara göre, Türkiye’de dolaylı vergiler ile enflasyon oranları arasında bir ilişki

olduğu sonucuna varılmıştır. Maliye politikasının enflasyonist dönemde temel hedefi, toplam arzdan toplam talep fazla olduğu için, toplam talepte daraltıcı maliye politikası araçlarını ortaya çıkararak arz ve talepte eşitliği(dengeyi) sağlamaktır. Tüketim ve harcamalardan alınan dolaylı vergiler, toplam talepte daraltıcı bir maliye politikası aracı olarak enflasyon ile mücadele için önemli bir rol oynamaktadır. Dolaylı vergiler genellikle fiyat mekanizmasına eklenip ödeme yapılması nedeniyle dolaylı vergilerde meydana gelen bir artış geliri hızlı bir şekilde azaltarak toplam talepte bir daralmaya neden olmaktadır.

Dolaylı vergiler enflasyonla mücadelede önemli bir rol oynarken, vergi mükelleflerinin kişisel özelliklerini (gelir vs.) dikkate almaması, istisna, artan oran ve indirim olmaması sebebiyle düşük gelirli mükellefler için ağır bir yük olmaktadır. Bundan dolayı gelir dağılımında da olumsuz bir etki yaratmaktadır. Ülkemizde olduğu gibi dolaylı vergilerin payının yüksek olduğu ekonomilerde vergi politikaları uygulamalarında temel amaçların sağlanması da güç hale gelmektedir. Enflasyon ile mücadele için dolaylı vergiler kullanılırken, toplumdaki sosyo- ekonomik yapıyı bozmayacak düzenlemeler göz önünde bulundurulmalıdır.

KAYNAKÇA

- Açıkgoz, Ş. (2008). "Türkiye’de Vergi Gelirleri, Vergi Yapısı ve İktisadi Büyüme İlişkisi: 1968-2006", *Ekonomik Yaklaşım*, 19 (68), 91–113.
- Akıncı A. & Özçelik, Ö. (2018). “Türkiye’de Dolaylı Vergilerin Enflasyon Üzerindeki Etkisi” *Maliye ve Finans Yazıları* -2018-(110),9-20.
- Aliyev, P., & Hopoğlu, S. (2016). “Vergilerin Gelir Dağılımı Temelinde Verimliliği”. *İktisadi Yenilik Dergisi*, 3(2), 27–45.
- Ayan, E. (2006). “Türk Vergi Sistemi ve Vergi Sistemimizin Etkinlik Açısından Değerlendirilmesi”. T.C.Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Bankacılık Anabilim Dalı, İstanbul.
- Bulutoğlu, K. (2004). “Kamu Ekonomisine Giriş”. Batı Türkeli Yayıncılık İstanbul. 2004
- Çakmaklı, C., Demiralp, S., Yeşiltaş, S.&Yıldırım, M. A., (2018), “Tütün Ürünlerine Uygulanan Dolaylı Vergilerin Enflasyona Etkileri”, Koç University-Tüsiad Economic Research Forum Working Paper Series, No:1811
- Durkaya, M., & Ceylan, S. (2006) “Vergi Gelirleri ve Ekonomik Büyüme”, *Maliye Dergisi* y Sayı 150 Ocak – Haziran 2006.
- Göçer, İ., Mercan, M., Bulut, Ş., & Dam, M. M. (2010). “Ekonomik Büyüme ile Vergi Gelirleri Arasındaki İlişki: Sınır Testi Yaklaşımı”. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (28).
- GRANGER, C.W.J. (1986). “Developments In The Study Of Cointegrated Economic Variables”, *Econometrica*, Vol. 37, No. 3 (Aug., 1969), Pp. 424-438.
- Güvenek, B., Alptekin, V., & Çetinkaya, M. (2010). “Enflasyon ve Dolaylı Vergilerden Elde Edilen Gelirler Arasındaki İlişkinin VAR Yöntemiyle Analizi”. *Kamu-İş Dergisi*, 11(3), 1–28.
- Mutlu, A.&Çelen, M., (2012), *Dolaylı ve Dolaysız Vergilerin Türk Mali Sistemi İçerisindeki Yeri: Siyasal, Sosyal ve Ekonomik Sonuçları*, TÜSİAD Yayınları, İstanbul

- Organ, İ., & Ergen, E. (2017). Türkiye’de vergi yükünün ekonomik büyümeye etkileri üzerine bir çalışma. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (27).
- Öncel, H. (1969). "Maliye Politikası", Maliye Araştırma Merkezi Konferansları’’. Dergisi, 103–122.
- Özçelik, Ö., (2015), Türk İktisat Tarihi, Academia Yayınevi, Kütahya.
- ÖZÇELİK, A. A. Ö. (2018). “Türkiye’de Dolaylı Vergilerin Enflasyon Üzerindeki Etkisi. ” Maliye ve Finans Yazıları- 2018- (110), 9- 20
- Susam, N., & Oktayer, N. (2007). "Türkiye Ekonomisinde Genel Bütçe Vergi Gelirleri İçinde Dolaysız ve Dolaylı Vergiler (1995-2005)", Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 21(2), 105.
- Şen, H., (2003), “Olivera-Tanzi Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Çalışma’’, Maliye Dergisi, Sayı:143, 30-57 TCMB (2013), Enflasyon ve Fiyat İstikrarı, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İdare Merkezi, Ankara.
- Temiz, D. (2008). “Türkiye’ de Vergi Gelirler ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1960-2006 Dönemi İçinde’’. 2. Ulusal İktisat Kongresi (ss. 1–18). İzmir.
- Terzi, H. & Yurtkan, S. (2016). “Türkiye’de Dolaylı/Dolaysız Vergi Gelirleri ve GSYH İlişkisi’’, Maliye Dergisi, Temmuz-Aralık 2016; 171:19-33
- Totonchi, J., (2011), “Macroeconomic Theories of Inflation, 2011 International Conference on Economics and Finance Research’’, IPEDR Vol.4, IACSIT Press, Singapore, 459-462.
- Umutlu, G., Alizadeh, N., & Erkılıç, A. Y. (2011). Maliye politikası araçlarından borçlanma ve vergilerin ekonomik büyümeye etkileri. Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 5(1), 75–93.

www.gib.gov.tr

www.tcmb.gov.tr

BÖLÜM 10

İHRACATIN ÇEŞİTLENDİRİLMESİ VE EKONOMİK BÜYÜME: TÜRKİYE-ALMANYA-İTALYA ÖRNEĞİ PANEL REGRESYON ANALİZİ

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK¹, Ahmet AKTUNA²

¹ Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat, e-mail: salihozturk@nku.edu.tr

² Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat ABD, e-mail: ahmetaktuna@anadolu.edu.tr

1. GİRİŞ

Ülkelerin üretim seviyelerindeki artış ve kişi başına milli gelirin yükselmesi ekonomik büyüme olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik büyümeyi etkileyen pek çok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler; hükümet politikaları, yurtdışı sermaye yapısı, beşerî sermayedeki gelişmeler, bankacılık ve finansal alt yapı, ihracat politikası şeklinde literatürde ifade edilmektedir. Ekonomik büyümeyi etkileyen en önemli faktörler işgücü, doğal kaynaklar, sermaye ve teknolojik gelişmelerdir. Üretim faktörlerinde meydana gelen bir artış ekonomik büyümeyi pozitif etkilerken üretim faktörlerinde meydana gelen bir azalma ekonomik büyümeyi negatif etkilemektedir (Sandalcılar, 2012: 162).

Ekonomi tarihine bakıldığında ekonomilerin yerel pazarlardan deniz aşırı alanlara yayılmakta olduğu görülmektedir. Merkantilistler dünya servetlerinin sabit olduğu düşüncesine sahip olduklarından ekonomik büyümenin dış ticaret yoluyla arttırılamayacağına vurgu yapmışlardır. Merkantilistlere göre bir ülkenin kazancı diğer ülkenin kaybını oluşturmaktadır. Fakat Adam Smith Merkantilistlerin bu görüşüne katılmamaktadır. Ulusların Zenginliği kitabında; her ülkenin düşük maliyetle ürettiği mutlak üretim üstünlüğüne sahip olduğu malları ihraç ettiğinde, yüksek maliyetle ürettiği malları ithal ederek her iki ülkenin de dış ticaretten fayda sağlayacağı görüşünü ileri sürmüştür. Uluslararası iş bölümüne gidilmesi ticarete katılan tüm ülkelerin yararına olurken kapalı ekonomideki ülkelere göre daha fazla mal ve hizmet üreteceklerdir. Adam Smith'in ulusların

zenginliği kitabındaki görüşünden sonra, David Ricardo tarafından mukayeseli stnlkler teorisi ortaya atılmış ve bununla birlikte uluslararası ticaret anlayışı gelişmiştir (Korkmaz, 2014).

Ekonomik büyüme ile toplumsal refah düzeyinin yükselmesini hedefleyen ekonomilerde temel sorun ekonomik büyümenin hızı ve istikrarlı olarak nasıl gerekleşeceğidir. Bu konuda pek çok iktisatçı çalışmalar yapmış ve ekonomik büyüme kavramının gelişmesine katkı sağlamışlardır. Literatürdeki çalışmaların birçoğunda dış ticaretin özellikle de ihracatın ekonomik büyümenin tek belirleyicisi olmasa da en önemli belirleyicisi olarak gösterildiği vurgulanmıştır. Yapılan araştırmalarda ihracat ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişkinin varlığını vurgulayan görüş ihracata dayalı büyüme hipotezi olarak adlandırılmaktadır. İhracata dayalı büyüme hipotezini kanıtlar nitelikte çok sayıda teorik ve ampirik çalışma literatürde bulunmaktadır (Sandalcılar, 2012: 66).

İhracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ortaya koyan pek çok çalışma olmakla birlikte, ihracat gelirlerindeki istikrarsızlığın neden olabileceği problemlerin üstesinden gelmek için ihraç edilen ürünlerin ihraç pazarlarında çeşitlenmesi gerekmektedir. Bu sebeple, ihracatın çeşitlenmesi ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği açısından pozitif bir ticari araç olarak görülmektedir. İhracatın çeşitlendirilmesi; ihracat yapan lkelelerin ihraç ettikleri ürünlerde ürün çeşit sayısının artması ve ihracat yaptığı ülke sayısını artması olarak tanımlanmaktadır. lkeler ihracat sepetini eşitlendirdikleri taktirde, ihracat gelirlerindeki istikrarı korumuş olacaklardır. Dolayısıyla lke ve ürün

çeşitliliği dış talepte meydana gelebilecek olumsuzlukları azaltacaktır. İhracatın çeşitlenmesi ekonomik büyümeyi arttıracak ve dolayısıyla buda kişi başına düşen milli geliri arttıracaktır. Bunların sonucunda da toplumun ekonomik refah seviyesi artacaktır (Acaravcı & Kargı, 2015).

Literatürdeki yapılan araştırmalarda, ekonomik büyüme ile ihracatın çeşitlenmesi arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmaların çoğunda ihracatın çeşitlenmesinin ekonomik büyümeyi pozitif anlamda etkilediğini ortaya koymaktadır. İhracatın çeşitlendirilmesi özellikle gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin, ekonomik büyümelerindeki sürdürülebilirlik anlamında oldukça önem arz etmektedir. Dolayısıyla bu ülkeler ihracatın çeşitlendirilmesini göz ardı etmemelidirler. İhracatın çeşitlendirilmesinin ekonomik büyüme üzerinde yaptığı pozitif etki aynı şekilde toplumun refah seviyesinde de etki göstermektedir. Dolayısıyla ihracatın çeşitlendirilmesi makro ekonomik göstergeler üzerindeki etkisi bakımından politika yapıcılar için büyük önem arz etmektedir (Çeviker & Taş, 2011).

2. İHRACATIN ÇEŞİTLENDİRİLMESİ VE EKONOMİK BÜYÜME

İhracat, ihracatın çeşitlendirilmesi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ile ilgili literatürde pek çok çalışma bulunmaktadır. Yapılan bu çalışmalardan özellikle son dönemlerde yapılmış olan araştırmalar ve araştırma sonuçlarına ilişkin bulgulara aşağıda yer verilmiştir.

Çeviker ve Taş (2011); yaptıkları araştırma da Türkiye’de ihracat çeşitlendirilmesi ve büyüme ilişkisini ele almışlardır. Araştırmada 1968 yılı ile 2008 yılları arasındaki verileri ele almışlar ve nedensellik ilişkisini incelemişlerdir. Araştırma bulgularına göre; ekonomik büyüme-->ihracat miktarı-->çeşitlendirme düzeyi yönünde bir nedensellik ilişkisine ulaşmışlardır.

Sandalcılar (2012); yaptığı araştırma da Türkiye’de ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tarımsal ihracat, tarım dışı ihracat ve toplam ihracat açısından ihracata dayalı büyüme hipotezi çerçevesinde test etmiştir. Araştırma bulgularına göre; Türkiye’de ihracata dayalı büyüme hipotezince tarımsal ihracatın bir katkısının olmadığı, tarım dışı ihracatın ihracata dayalı büyümenin temel belirleyicisi olduğunu ortaya koymuştur.

Korkmaz (2014); yaptığı araştırma da Türkiye ekonomisinin 1998:01 ve 2013:03 dönemlerini kapsayan çeyrek yıllık verileri kullanarak ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. Araştırma bulgularına göre; ihracat artışlarının Türkiye ekonomisinin gelişmesi ve kalkınması konusunda oldukça önemli rol üstlendiği sonucuna ulaşmıştır.

Sandalcılar (2012); yaptığı araştırma da Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin’de ekonomik büyüme ile ihracat arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Araştırma bulgularına göre; ihracatın artması ile ekonomik büyümenin gerçekleştiği dolayısıyla ihracata dayalı büyüme hipotezinin BRIC ülkeleri için geçerli olduğu kanısına ulaşmışlardır.

Acaravcı; yaptığı araştırma da 1995-2012 yılları arasında ekonomik büyüme ile ihracatta ürün çeşitliliği arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Araştırma bulgularına göre; ihracatın çeşitlendirilmesi ile ekonomik büyüme arasında bir nedensellik ilişkisine rastlamamıştır.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI

Araştırmanın amacı; literatürde yer alan ihracat ve ihracatın çeşitlendirilmesinin ekonomik büyüme ile ilişkisinin araştırılmasıdır. Literatürde yer alan çalışmalardan farklı olarak Türkiye, Almanya ve İtalya ülkelerinin ekonomik büyüme, ihracat ve ihracat ürün grupları ele alınıp panel veri analizi uygulanacaktır.

3.1. Veri Seti Ve Model

İhracatın çeşitlendirilmesi ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığına ilişkin toplam ihracat, gıda, tarım, akaryakıt, maden ve imalat ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payı değişkenleri kullanılarak aşağıda belirtilen Havuzlanmış Regresyon Modeli oluşturularak analiz edilmiştir. Analizlerde Eviews 9 programı kullanılmıştır.

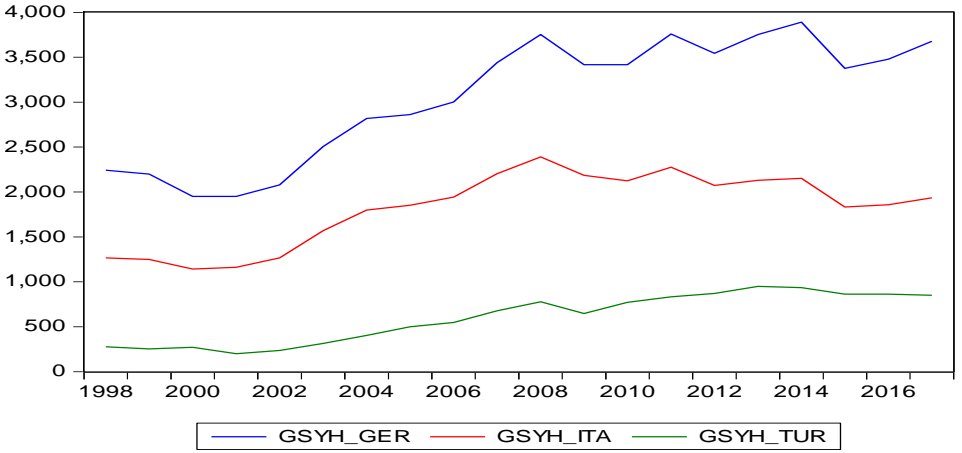
$$GSYH_{it} = \beta_0 + \beta_1 IHRACAT_{it} + \beta_2 GIDA_{it} + \beta_3 TARIM_{it} + \beta_4 AKARYAKIT_{it} + \beta_5 MADEN_{it} + \beta_6 IMALAT_{it} + \epsilon_{it}$$

Tablo 1. Modelde kullanılan değişkenler

GSYH	i. ülkenin t dönemindeki cari fiyatlar üzerinden hesaplanmış GSYH'sı
IHRACAT	i. ülkenin t dönemindeki toplam ihracatı
GIDA	i. ülkenin t dönemindeki gıda ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payı
TARIM	i. ülkenin t dönemindeki tarım ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payı
AKARYAKIT	i. ülkenin t dönemindeki akaryakıt ihracatının toplam ihracat içindeki payı
MADEN	i. ülkenin t dönemindeki maden ihracatının toplam ihracat içindeki payı
IMALAT	i. ülkenin t dönemindeki imalat ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payı

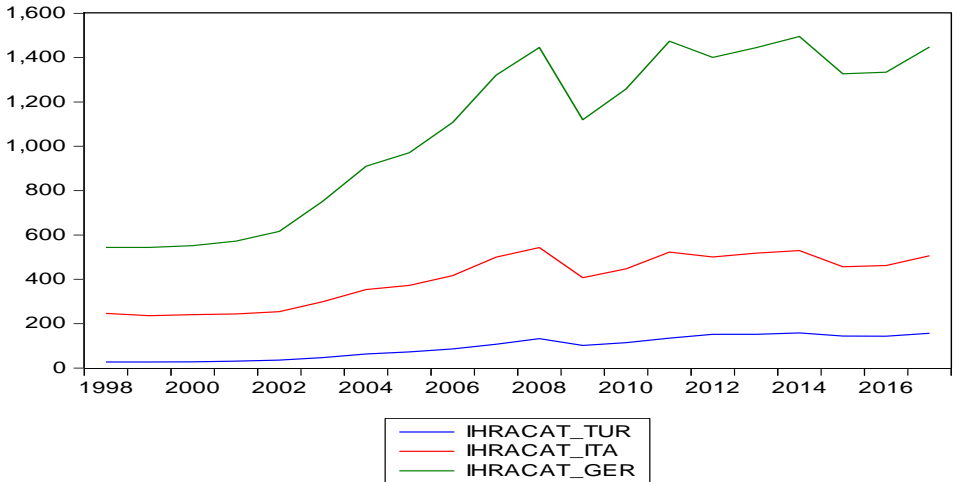
Modelde “GSYH” bağımlı değişken “IHRACAT, GIDA, TARIM, AKARYAKIT, MADEN ve IMALAT” bağımsız değişken olarak tanımlanmıştır. “IHRACAT, GIDA, TARIM, AKARYAKIT, MADEN ve IMALAT” değişkenlerinin “GSYH” değişkeni üzerinde ne tür etkilerinin olduğu analiz edilmiştir. GSYH ve ihracat verileri TÜİK web sitesinden temin edilmiştir. Kullanılan veri seti Türkiye, Almanya ve İtalya yatay kesit verilerini ve 1998-2017 dönemine ilişkin yıllık verileri içermektedir. Kullanılan modelde bağımlı değişken olan GSYH'ye ait 1998-2017 yılları arasındaki eğilimlerini gösteren grafikler Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1. Türkiye, Almanya ve Yunanistan GSYH (2000-2016)



Şekil 1’de gösterilen grafiklerde Türkiye, Almanya ve İtalya’da GSYH’nin durağan olmadığı görülmektedir. Türkiye’de GSYH’nin sürekli artış trendinde olduğu görülmektedir. Almanya ve İtalya’da ise belirli dönemlerde azalmalar görülse de genel olarak artış trendindedir.

Şekil 2. Türkiye, Almanya ve İtalya İhracat Rakamları (1998-2017)



Şekil 2 incelendiğinde Türkiye, Almanya ve İtalya’da ihracat verilerinin durağan olmadığı görülmektedir. Türkiye’de 2009 ve 2015 yıllarında ihracat azalırken diğer yıllarda ihracat sürekli artış göstermiştir. Almanya’da 2009,2011 ve 2015 yıllarında ihracat azalırken diğer yıllarda artmıştır. İtalya’da ihracat 2002, 2010 ve 2012 yılı dışında diğer yıllarda artış göstermiştir.

4. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmanın ampirik bulguları, değişkenlerin genel tanımlayıcı istatistikleri ve panel regresyon analizi sonuçları olarak 2 şekilde ele alınmıştır.

4.1. Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 2’de değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistik verilerine yer verilmiştir. Türkiye, Almanya ve İtalya’da 1998-2016 yılları arasında GSYH ortalama 1826 Milyar \$ ve ihracat ortalama 526 Milyar \$ olarak hesaplanmıştır. Ülkelerin toplam ihracatının içindeki ürün çeşitliliği incelendiğinde toplam ihracat içerisinde en çok ortalama % 83.2 ile imalat sanayi ürünleri ile ortalama %7.82 ile gıda ürünleri ülkelerin toplam ihracatını oluşturmaktadır. Ülkelerin toplam ihracat içindeki en az ihraç ettiği ürün grubu ise % 0.71 ile tarım ürünleri olmuştur.

Tablo 2. Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	GSYH	IHRACAT	GIDA	TARIM	AKARYAKIT	MADEN	IMALAT
Mean	1826.150	526.8500	7.823333	0.710000	2.755000	2.580000	83.20167
Median	1897.000	432.0000	6.800000	0.700000	2.350000	2.350000	83.50000
Maximum	3891.000	1495.000	17.40000	1.400000	5.800000	4.500000	89.30000
Minimum	201.0000	27.00000	4.100000	0.400000	1.000000	1.300000	77.40000
Std. Dev.	1115.086	469.4678	2.954305	0.198895	1.244571	0.866475	2.873520
Skewness	0.293700	0.899742	0.935622	0.838343	0.552382	0.577775	0.013382
Kurtosis	1.963188	2.488752	3.614020	5.028628	2.241946	2.584730	2.607617
Jarque-Bera	3.550046	8.748800	9.696430	17.31651	4.487874	3.769365	0.386702
Probability	0.169480	0.012596	0.007842	0.000174	0.106040	0.151877	0.824192
Sum	109569.0	31611.00	469.4000	42.60000	165.3000	154.8000	4992.100
Sum Sq. Dev.	73361530	13003600	514.9473	2.334000	91.38850	44.29600	487.1698
Observations	60	60	60	60	60	60	60
Cross sections	3	3	3	3	3	3	3

4.2. Panel Regresyon Analizi Sonuçları

Havuzlanmış Regresyon Modeli'nin Panel OLS tahmin sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Havuzlanmış Regresyon Modeli Panel OLS Tahmin Sonuçları

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IHRACAT	2.145055	0.102530	20.92128	0.0000
GIDA	-44.93722	17.22122	-2.609410	0.0117
TARIM	193.9133	211.0904	0.918627	0.3624
AKARYAKIT	131.1123	29.83231	4.394976	0.0001
MADEN	-103.9336	42.13417	-2.466729	0.0168
IMALAT	9.810648	2.208368	4.442489	0.0000
R-squared	0.967181	Mean dependent var		1826.150
Adjusted R-squared	0.964142	S.D. dependent var		1115.086
S.E. of regression	211.1540	Akaike info criterion		13.63769
Sum squared resid	2407646.	Schwarz criterion		13.84713
Log likelihood	-403.1308	Hannan-Quinn criter.		13.71961
Durbin-Watson stat	0.458487			

Tablo 3'te R² değerinin 0.96 çıkması, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişmelerin %90'ını açıklayabildiğini ifade etmektedir. Analiz sonuçlarına göre, ihracat, gıda, akaryakıt, maden ve imalat değişkenleri %95 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Tarım değişkeni ise %95 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tabloda görülmektedir. Değişkenlerin katsayıları incelendiğinde; ihracat, akaryakıt ve imalat değişkenlerinin katsayılarının pozitif olması bu değişkenlerde 1 birimlik artışın GSYH'yi pozitif yönde arttıracığı anlamına gelmektedir. Gıda ve maden değişkenlerinin katsayılarının negatif olması ise, bu değişkenlerde meydana gelebilecek 1 birimlik artışın GSYH'yi azaltacağı anlamına gelmektedir.

Değişkenlerin katsayıları ve anlamlılık düzeyleri incelendiğinde ihracat ve imalat değişkenlerinin olasılık değeri "0.000" olması ve katsayılarının pozitif olması bu değişkenlerin diğer değişkenlere göre GSYH'nin üzerinde daha etkili olduğu anlamına gelmektedir.

5. SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye, Almanya ve İtalya ülkelerinin 1998-2017 yılları verileri kullanılarak ekonomik büyüme ile ihracat ve ihracatın çeşitlendirilmesi arasındaki ilişkinin ortaya koyulması hedeflenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre; toplam ihracatın ve imalat sanayi ürünleri ihracatının, gıda ürünleri ihracatının, akaryakıt ürünleri ihracatının ve maden ürünleri ihracatının ekonomik büyüme üzerinde etkilerinin olduğu bulunmuştur. İhracatın çeşitlendirilmesinde ürün gruplarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri incelendiğinde, özellikle imalat

sanayi ürünleri ihracatının ekonomik büyüme üzerinde en önemli etkiye sahip olduğu görülmektedir. İmalat sanayi ürünleri ikinci önem derecesinde akaryakıt ürünleri ihracatı takip etmektedir. Araştırma da tarım ürünleri ihracatının ekonomik büyüme üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sancalcılar (2012) yaptığı çalışma da tarım ürünleri ihracatının ekonomik büyümeyi etkilemediği sonucuna ulaşmıştır. Dolayısıyla Sandalcılar (2012)'ın bu çalışması araştırmamızdaki elde ettiğimiz sonucu doğrular niteliktedir. Sonuç olarak ülkelerin ekonomik büyümeyi sağlayabilmeleri için ihracat ve ihracatın çeşitlendirilmesi önemli bir faktördür. Ülkelerin ihracatı ve ihraç ettikleri ürün çeşitliliği arttıkça ülkeler ekonomik büyümeyi sağlayacak ve gelişmişlik seviyelerini arttıracaklardır.

KAYNAKÇA

- Acaravcı, A., & Kargı, G. (2015). Türkiye’de İhracatın Çeşitlendirilmesi ve Ekonomik Büyüme. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 1(1), 1-16.
- Çeviker, A., & Taş, İ. (2011). TÜRKİYE’DE İHRACAT ÇEŞİTLENDİRMESİ VE BÜYÜME İLİŞKİSİ. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 3(2), 1-10.
- Data, O. (2018). <https://data.oecd.org>.
- Data, W. (2018). <https://data.worldbank.org>.
- Korkmaz, S. (2014). Türkiye Ekonomisinde İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi. *Business and Economics Research Journal*, 5(4), 119-128.
- Sandalcılar, A. R. (2012). BRIC Ülkelerinde Ekonomik Büyüme ve İhracat Arasındaki İlişki: Panel Eş Bütünleşme ve Panel Nedensellik. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(1), 161-179.
- Sandalcılar, A. R. (2012). Türkiye’de Tarımsal İhracat, Tarım Dışı İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Nedensellik Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49(570), 65-76.
- TÜİK. (2018). <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>.
- TÜİK. (2018). <https://biruni.tuik.gov.tr/secilmisgostergeler/tabloOlustur.do#>.

BÖLÜM 11

TÜRKİYE’DE TOPLU KONUT İDARESİ (TOKİ) UYGULAMASI SOSYAL KONUT UYGULAMASI OLARAK DEĞERLENDİRİLEBİLİR Mİ? MUĞLA MENTEŞE İLÇESİ ÖRNEĞİ¹

Oğuzhan AYZAZ², Dr. Öğretim Üyesi Çısel EKİZ GÖKMEN³

¹ Bu çalışma Oğuzhan AYZAZ (2019) tarafından hazırlanan yüksek lisans tezinin alan araştırması bulgularına dayanmakta olup 8-10 Mayıs 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilen Taras Şevçenko 5. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresinde sunulan ve özet metin olarak basılan “Türkiye’de TOKİ Sosyal Konut Uygulaması Olarak Değerlendirilebilir Mi? Muğla/Menteşe Örneği” başlıklı bildirinin genişletilmiş versiyonudur.

² Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, S.B.E., Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri A.B.D., Muğla, Türkiye, ayazoguz@gmail.com

³ Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İ.İ.B.F., Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, Muğla, Türkiye, cekiz@mu.edu.tr

GİRİŞ

Barınma insanların en temel ihtiyaçlarından birisidir. Modern dünyada insanların barınma ihtiyacını karşılamak için oluşturdukları kapalı barınma alanlarının en sade şekli konuttur. Konut sektörü, inşaat sektörünün en önemli bileşeni olup inşaat sektöründeki hızlı büyümenin ana dinamiğidir. 1929 Dünya Ekonomik Krizi'nden sonra, ekonomi üzerinde canlandırıcı bir etkisi olan inşaat sektöründeki yatırımların arttığı gözlemlenmiştir. İnşaat sektörü emek yoğun bir sektör olduğundan, sektörün istihdam yaratma kapasitesi diğer sektörlerle göre daha yüksektir. 2018 yılı itibariyle inşaat sektörü dünya çapında 100 milyondan fazla kişiyi istihdam etmekte ve küresel ekonominin yaklaşık yüzde 6'sını oluşturmaktadır (GPOG, 2018:14). Türkiye'de ise 2018 yılı itibariyle inşaat sektörünün gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYİH) içerisindeki payı yüzde 7,2 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2018a). Söz konusu veriler inşaat ve konut sektörünün ekonomi içerisindeki ağırlığının açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Ancak sektöre bu kadar yoğun bir yatırım yapılmasına rağmen hala dünyada ve Türkiye'de sağlıklı koşullarda barınan ve evsiz olan (homeless) insanların sayısı bir hayli fazladır. Yine ücret karşılığında konut hizmeti satın alanların (kiracılar) sayısı da azımsanmayacak boyuttadır⁴. Özellikle dezavantajlı grupların konut hizmetine ulaşması piyasa ekonomisi şartlarında zor olmakla birlikte bazı sosyal devletler sosyal konut projeleri ile bu zorlukların üstesinden kısmen gelmektedir.

⁴ 2018 yılı itibariyle Türkiye'de halkın yüzde 25,2'si oturduğu konutta kiracı durumundadır (TÜİK, 2018b).

Sosyal konut, kamu otoriteleri ve kâr amacı gütmeyen kurumlar tarafından alt-yoksul gelir grubu ile bu gelir grubunda yer alan dezavantajlı gruplara bedelsiz olarak ya da düşük bir bedel karşılığında tahsis edilen konutlardır (Keleş, 2012).

Bu çalışma, Türkiye genelinde ürettikleri konutların yüzde 86'sının sosyal konut olduğunu belirten Toplu Konut İdaresi ve kamu otoritesinin üretmiş olduğu konutların Muğla ili örneğinden hareketle sosyal konut uygulaması olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceğini incelemeyi amaçlamaktadır. Üç bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde barınma hakkının sosyal politikadaki yeri ve dünyadaki sosyal konut uygulamaları incelenmiştir. İkinci bölümde Türkiye'de sosyal konut uygulamaları ile Toplu Konut İdaresinin amaçlarına, görevlerine ve üretmiş oldukları konutlara ilişkin verilere değinilmiştir. Üçüncü bölümde ise alan araştırması ve bulguları yer almaktadır. Son olarak genel bir değerlendirme yapılarak politika önerilerinde bulunulmuştur.

1. BARINMA HAKKININ SOSYAL POLİTİKADAKİ YERİ VE DÜNYADA SOSYAL KONUT UYGULAMALARI

Barınma hizmeti, piyasa koşullarında ya özel mülkiyete dayalı satın alım ile ya da belli bir ücret karşılığında belli bir süre için satın alınan mal ve hizmet şeklinde sağlanmaktadır. Barınma hakkı sosyal politika anlamında da en temel haklardan biridir. Çünkü insanın kendini doğa şartlarından koruyamamasından kaynaklı yaşam hakkının sınırlı olacağı bilinmektedir. Sosyal devletler bu gerekçeden hareketle serbest

piyasa şartlarında konut ya da konut hizmeti (kiralama) satın alamayan yurttaşlarına sosyal politika uygulamaları kapsamında çeşitli sübvansiyonlar vermektedir. Yine sosyal devlet politikalarının ağır bastığı ülkelerde, devletin sosyal konut yapma gayretleri ile barınma sorunu kısmen çözülmektedir (Karakaş, 2015). Fakat veriler Dünya genelinde barınmanın hala büyük bir sosyal sorun olmaya devam ettiğini göstermektedir.

1.1. Barınma Hakkı ve Barınma Sorunu

Kapitalizmin dünyaya dayattığı ekonomik ilişkiler ve yaşam tarzı, sanayiye yakın yerleşmeyi zorunlu kılmıştır. Bu zorunluluk, artan göç hareketliliği ve kentleşme dolayısıyla barınma sorunlarını da beraberinde getirmiştir. Birleşmiş Milletler İnsan Yerleşimleri Programı raporuna göre, 2018 yılı itibariyle dünya genelinde 1,6 milyar insan yetersiz barınma koşullarında, 883 milyon insan ise gecekonduda yaşamaktadır. Raporda ayrıca dünya genelinde 150 milyon insanın evsiz olduğu tahmininde bulunulmuştur (UN, Habitat, 2019). Söz konusu rapor bu anlamda, dünyada büyük bir barınma ve konut sorunu olduğunu ortaya koymaktadır. Oysa insan onuruna yakışan, insanın bedensel ve ruhsal sağlığına, genel yaşam kalitesine elverişli barınma koşullarına sahip olmak en temel insan haklarından birisidir. Bu hak 1948 tarihli İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi'nin 25. maddesinin birinci fıkrasında herkesin gerek kendisinin gerek ailesinin refah ve sağlığı için beslenme, konut, giyim ve tıbbi bakım hakkı ile çeşitli nedenlerle geçimini sağlayamama durumlarında sosyal güvenlik hakkının olduğu şeklinde ifade edilmiştir (İHD, 1999).

Türkiye’de barınma hakkı Anayasa’nın 57. maddesi ile düzenlenmiştir. Buna göre konut hakkı; *“Devlet, şehirlerin özelliklerini ve çevre şartlarını gözeterek bir planlama çerçevesinde, konut ihtiyacını karşılayacak tedbirleri alır, ayrıca toplu konut teşebbüslerini destekler”* şeklinde ifade edilmiştir. Anayasada ayrıca mülkiyet hakkının toplum yararına aykırı şekilde kullanılmayacağı da ifade edilmektedir. Fakat imar planları çeşitli baskılar altında yapılırken belediyeler de yaratılan rantın aktarılmasında bir araç olmaktadır (Geray, 2009).

Sosyal devlet politikalarının ağır bastığı gelişmiş ülkeler, barınma hakkını anayasal güvence altına alıp temel bir insan hakkı olarak görerek barınma ihtiyacını karşılayamayan haneler ve yalnız yaşayan bireyler için geçici ya da kalıcı çözümler bulmaya çalışmışlardır. Bu anlamda gelişmiş ülkelerin, konut sorununun kısa sürede özel sektör tarafından çözülemeyeceğini ve konut piyasasına devlet müdahalesinin şart olduğunu kavramalarıyla birlikte, sosyal konut yapma gayretleri bu sorunu kısmen çözmüştür. Gelişmekte olan ülkelerde ise uluslararası belgelerle vurgu yapılan barınma hakkı ne yazık ki pek karşılık bulamamış barınma ihtiyacını karşılayamayan hane ve bireyler piyasa koşulları ile baş başa bırakılmıştır (Keleş, 2007). Bu nedenle küresel bir sorun olan barınma sorunu, özellikle gelişmekte olan ülkelerde büyük bir sosyal sorun olmaya devam etmektedir⁵.

⁵ 2003 yılı itibarıyla Hindistan’da 23 milyon, Rusya’da ise 5 milyon evsiz olduğu bilinmektedir. Gelişmiş ülkelerde de büyük bir evsiz kitlesi bulunmaktadır. 2013 yılı

1.2. Sosyal Politika Bağlamında Sosyal Konut Uygulamaları

1.2.1. Sosyal Politika ve Tarihsel Gelişimi

Sosyal politika kavramı olarak kamu otoritesinin piyasa aktörleri arasında düzenleyici bir görevde bulunmasını ifade etmektedir. Diğer taraftan sosyal politika devlet, işveren kesimi ve sendikalar arasında yapılan anlaşmaların garantörüdür (Çelik, 2013). Bir disiplin haline gelmesi yakın zamana rastlayan sosyal politikayı, tarihsel gelişimi içerisinde dar anlamda ve geniş anlamda tanımlamak mümkündür. Sosyal politika, 19. yüzyılda başlayan sanayi devrimiyle birlikte ortaya çıkan zenginliğin paylaşımında yaşanan eşitsizlikler sonucunda doğmuştur. Sanayi devriminin ardından sermaye sahiplerinin refahı artarken işçi ücretleri azalmış, bununla birlikte işçiler uzun çalışma süreleri, olumsuz çalışma koşulları ve işsizlik tehlikesi ile karşı karşıya kalmışlardır (Bozkır, 2012). Bu süreçte işçi sınıfının haklarının korunması için özellikle Batı Avrupa ülkeleri tarafından sosyal politikalar geliştirilmiştir. Bu geliştirilen sosyal politikalar sadece çalışan kesim ile sınırlı olması dolayısıyla dar anlamda sosyal politika olarak tanımlanmıştır (Güven, 1996). Kısaca dar anlamda sosyal politika, kapitalist sistem içerisinde sermaye sahipleri ile emek arasındaki adaletsizliği barışçıl yöntemlerle sona erdirmeye, çalışanların hak ve özgürlüklerini sağlamaya yönelik politikalar (Bozkır, 2012).

itibariyle Tokyo'da 5 bin, New York'ta 60 bin, Atina'da 9 bin, Budapeşte'de 10 bin evsiz bulunmaktadır (Akyıldız, 2017).

1929 Dünya Ekonomik Buhranını izleyen İkinci Dünya Savaşı'nın temel nedenleri arasında emek sermaye çatışmasının olduğunun anlaşılmasıyla birlikte savaşların bir daha yaşanmaması için sosyal politikalara ihtiyaç duyulduğu, siyasi otoritelerce idrak edilmiştir (Berend, 2011). Bu anlamda savaş riskinin ortadan kaldırılması adına siyasal barış anlaşmalarının yanında sosyal barışın da sağlanması için çeşitli adımlar atmışlardır (Güven, 1996). Yine İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Sovyet Rusya ile ABD arasında başlayan soğuk savaş dönemi özellikle Avrupa kıtasında bulunan devletlerin siyasal yapılarını kırılgan hale getirmiştir. Sovyet Rusya'nın yarattığı sosyalist baskı bütün dünyada hissedilmiştir. Serbest piyasa ekonomisi yasalarını uygulayan ülkeler bu baskıyı bertaraf etmek adına modern kapitalizmin devamlılığı için sistemden kurumsal tavizler vermek zorunda kalmışlardır. Geniş anlamda sosyal politikaların geliştirilmesi yönündeki bu tavizler toplumun bütün kesimleri lehine olduğu kadar sistem lehine de gelişmiştir (Berend, 2011). Refah toplumlarını geliştirilen sosyal politika uygulamalarının arasında sosyal hizmetler, yerleşme, kentleşme, konut politikaları, sağlık ve eğitim politikaları, sosyal güvenlik ve yoksullukla mücadele gibi neredeyse tüm toplumu etkileyecek düzeyde uygulamalar mevcuttur (Güven, 1996). Bu anlamda çalışmanın konusunu oluşturan sosyal konut uygulamalarının geniş anlamda tanımlanan sosyal politikanın kapsam alanına girdiğini söylemek mümkündür.

1.2.2. Dünyada Sosyal Konut Uygulamaları

Sosyal konut, kamu otoriteleri ve kâr amacı gütmeyen kurumlar tarafından bedelsiz olarak ya da cüzi bir bedel karşılığında alt gelir grubu ile bu gelir grubunda yer alan dullar, yetimler, yaşlılar ve engelliler gibi dezavantajlı gruplara tahsis edilen konutlardır (Keleş, 2012). Dünyadaki ilk örnekleri 19. yüzyıl sonunda başta İngiltere, Fransa, Hollanda ve Almanya olmak üzere Avrupa ülkelerinde görülen sosyal konut ve toplu konutların inşası, İkinci Dünya Savaşı tahribatlarının giderilmesine yönelik özellikle 1950’li yıllarda yoğunluk kazanmış ve ekonomik krizlerin etkisiyle diğer gelişmiş ülkelerde de hızla yaygınlaşmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ise sosyal konutlar 20. yüzyılın son çeyreğinden başlayarak uygulama alanı bulmuştur (Kunduracı, 2013). Gelişen sanayinin şehir merkezlerine çektiği nüfusla birlikte oluşan konut açığının giderilmesi adına da sosyal konut yapımına ağırlık verilmiştir. 1970 yılına kadar sosyal konut alanında büyük yatırımlar yapılmıştır. Ancak 1970 yılından sonra yaşanan petrol krizleri ve artan kamu harcamalarının yarattığı enflasyon, sosyal konut alanında kısıtlamalara gidilmesine neden olmuştur.

2015 yılı itibariyle Avrupa Birliği ülkelerinde sosyal konutlar toplam konutların yüzde 8’ini oluşturmaktadır (OECD, 2017). Avrupa ülkeleri içinde sosyal konutların toplam konutlar içindeki oranının en fazla olduğu ülke yüzde 34 ile Hollanda’dır. Hollanda’dan sonra toplam konutlar içerisinde sosyal konutların oranının en yüksek olduğu ülkeler sırasıyla Avusturya (%26), Fransa (%19), İngiltere (%18) ve

Belçika'dır (%15). Yunanistan ve Kıbrıs'ta sosyal konut neredeyse yoktur. Uzun süre sosyalizmle yönetilmiş eski SSCB (Litvanya, Letonya, Estonya) ve Varşova Paktı ülkelerinde (Romanya, Bulgaristan, Macaristan, Polonya ve Slovakya gibi) ev sahipliği oranı diğer AB ülkelerinden daha fazla iken sosyal konutların oranı oldukça düşüktür. Söz konusu ülkelerde, sosyal konutlar dışında kiralık konutlarda yaşayanların oranı ise yüzde 1 ile yüzde 10 arasında değişmektedir (OECD, 2016). Bunun haricinde bazı ülkelerde sosyal konutların toplam konutlar içerisindeki payı yüksek olmasına rağmen, sosyal konutlar ya gereksinimlere yanıt verememekte ya da nüfusun yoğun olduğu alanlardan çok, sonradan göç veren alanlarda yer almaktadır. Örneğin, Fransa'nın birçok kırsal bölgesinde sosyal konutlar âtil kaldığı için satışa çıkarılırken, başkent Paris'in de içinde bulunduğu Ile-de-France bölgesinde sürekli bir konut açığı bulunmaktadır. Yine, İngiltere'nin başkenti Londra'nın banliyölerinde de sosyal konut açığı giderek artmaktadır (Ministry of Housing, Communities and Local Government, 2018).

2. TÜRKİYE'DE SOSYAL KONUT UYGULAMALARININ GELİŞİMİ VE KURUMSAL YAPISI

2.1. Türkiye'de Sosyal Konut Uygulamalarının Gelişimi

Türkiye'de ilk sosyal konut uygulamaları Cumhuriyet'in kuruluş yıllarına tekabül etmektedir. 1923 yılında Yunanistan ile Türkiye Cumhuriyeti arasında imzalanan Türk-Rum mübadelesi anlaşmasından kaynaklı bir nüfus mübadelesi gerçekleşmiştir. Anadolu'dan giden

Rumların sayısının üç katı kadar Anadolu'ya Türk'ün gelmesi acil bir barınma ihtiyacı doğurmuştur. O günkü siyasi otorite Rumlardan kalan bazı boş evleri Yunanistan'dan gelen vatandaşlara tahsis ederken, gelen nüfusun yarısından fazlası evsiz kalmıştır. Bu sorunları çözmeye yönelik devlet kurumsal bir adım atarak Mübadele İmar ve İskân Bakanlığı'nı kurmuştur. Bakanlık sorunları çözmeye yetersiz kalınca 14 ayın sonunda kapatılmış ve tanımlı işleri İç İşleri Bakanlığı'na devredilmiştir. Göçmenlerin konut sorunlarının devam etmesinden kaynaklı 1924 yılında Kızılay devreye girmiş ve ucuz yerel malzemeden göçmenlerin sığınabilecekleri barınaklar inşa etmiş ve bu barınaklara iktisadi ev ismi verilmiştir (Çoban, 2012). Bu iktisadi evler Türkiye'de yapılan ilk sosyal konut projeleridir. Daha sonraki dönemlerde sosyal konutlar devletin farklı kuruluşları tarafından yarı kurumsal bir şekilde yapılmış olup kurumsal yapısına 1981 yılında 2457 sayılı kanun ile kurulan Toplu Konut İdaresi (TOKİ) ile kavuşmuştur. Aradan geçen üç yıldan sonra 1984 yılında 2987 sayılı kanun çıkarılıp Toplu Konut İdaresi'nin işlevselliği artırılmıştır.

2.2. TOKİ'nin Amaç, Görev ve Uygulamaları

Ülke genelinde konut ihtiyacı en yüksek olan alanları belirlemek için araştırma yapmaya ve toplu konut yatırımları için uzun vadeli bir eylem planı hazırlamaya yetkili kurum TOKİ'dir. TOKİ'nin amacı, alt ve yoksul gelir grupları içinde barınma sorunu yaşayan kesime sosyal konut sağlamaktır (TOKİ, 2019a). Toplu Konut İdaresinin 2985 sayılı Toplu Konut Kanunu ile belirtilen belli başlı görevleri, bireysel ve toplu konut projelerinin finansmanını sağlamak, tarihi doku ve yöresel

mimarinin korunup yenilenmesi, gecekondu alanlarının dönüşümüyle ilgili projeleri kredilendirmek, gerektiğinde faiz sübvansiyonu yapmak, doğrudan veya iştirakleri aracılığı ile proje geliştirmek, konut, altyapı ve sosyal donatı⁶ uygulamaları yapmak veya yaptırmak şeklinde özetlenebilir⁷. TOKİ kurulduğu 1984 yılından 2002 yılına kadar geçen 18 senede, finansman yoluyla yaklaşık 950.000 konut kredisi desteği sağlarken, hazineye ait arazilerinde 43.145 konutun yapımını tamamlamıştır (TOKİ, 2019c). TOKİ 2002 yılından sonra, konut projelerinin finansmanını sağlamanın yanında, konut yapımını da üstlenmiştir. Bu anlamda konut üretimi sayısı artmıştır. Tablo 1’de 2002-2018 yılları arasında TOKİ konut üretim raporu sonuçları yer almaktadır. Buna göre, 2002 yılından 2018 yılına kadar 81 ilde 3.613 şantiyede 837.572 konut üretilmiş olup söz konusu konutların yüzde 86,5’inin (717.154) sosyal konut niteliğinde olduğu belirtilmektedir (TOKİ, 2019d). Bir konutun sosyal konut niteliği taşıyabilmesi için konutun kâr amacı gütmeyen bir kuruluş tarafından üretilmesi yetmemektedir. Aynı zamanda konutun dar gelirli ve yoksul hanelere ister mülkiyet esasına göre ister kiraya dayalı olsun hanenin sosyo-ekonomik durumu göz önünde bulundurularak, tahsis edilmesi gerekmektedir. TOKİ’nin konut dağılımında bu tanıma uyacak konutlar alt-yoksul gelir grubu için üretilen konutlar, tarım köy uygulaması ve afet konutu uygulaması şeklinde sıralanabilir. Sosyal konut üretimi konusunda yetkili kurum olan TOKİ’nin asıl hedef kitlesinin alt-yoksul

⁶ Toplu konutların yapıldığı yerleşkedeki çocuk oyun alanları, futbol, basketbol, voleybol sahaları ve diğer dinlenme, zaman geçirme alanıdır (TOKİ, 2019b).

⁷ Ayrıntılı bilgi için bakınız TOKİ (2019c).

gelir grubu olması gerekirken, 2002-2015 yılları arasında alt-yoksul kesim için üretilen konutların toplam konutlar içindeki payı yalnızca yüzde 22,6'dır. 2016 yılı TOKİ üretim raporunda konut dağılımına ilişkin veri olmaması dolayısıyla toplam konutlar içinde alt-yoksul gelir grubunun payına ulaşılamamıştır. 2017 yılında ise alt-yoksul kesim için üretilen konutların toplam konutlar içindeki payı yüzde 18,9'a gerilemiştir. Bu durum sosyal politika konusunda ülkenin geriye gittiğine işaret etmektedir. 2018 yılı raporunda da gelir grubu bazında konut dağılımına ilişkin verilere ulaşılamamıştır. Dar ve orta gelir grubu için üretilen konutlar ile gecekondü dönüşüm alanlarında üretilen konutlar, serbest piyasa fiyatlarından satıldığı için sosyal konut tanımına uymamaktadır. Buna rağmen TOKİ'nin 2002-2017 yılları arasında ürettiği toplam konutlar içinde dar ve orta gelir grubuna satılmak üzere üretilen konutlar ile gecekondü dönüşüm projelerinden elde edilen konutların oranı yüzde 61,7'dir. Dolayısıyla TOKİ konut üretiminden en büyük payı aslında sosyal konut olarak adlandırılmayacak olan konutların aldığı görülmektedir.

Tablo 1: 2002-2018 TOKİ Konut Üretim Raporu

Konut Uygulamaları Dağılımı	2002-2015		2002-2016	2002-2017		2002-2018	
	Bin	%	Bin	Bin	%	Bin	%
Alt yoksul gelir grubu	146.232	22,6	-	150.465	18,9	-	-
Dar ve orta gelir grubu	265.295	41,0	-	355.938	44,7	-	-
Gecekondu dönüşüm	97.257	15,0	-	135.364	17,0	-	-
Afet konutu uygulaması	37.613	5,8	-	37.734	4,8	-	-
Tarım köy uygulaması	5.658	0,9	-	6.052	0,8	-	-
Toplam sosyal konut	552.055	85,4	585.418	685.553	86,2	717.154	86,5
Top. kaynak geliştirme	94.418	14,6		110.107	13,8	112.265	13,5
Toplam konut sayısı	646.473	100		795,660	100	829.419	100
Satılan konut Sayısı	567.210		588.221	628.747		695.572	
Teslim edilen konut sayısı	531.285		564.445	609.498		655.194	
Yapılan ihale sayısı	5.309		5453	5.790		5.923	
Proje bedeli (MR TL)	68,4		74,28	96,11		104,7	

Kaynak: TOKİ'nin 2015 yılından itibaren yayınladığı konut üretim raporları.

TOKİ kurumsal yapısı itibariyle hem halka hem de devlete karşı sorumludur. Ancak TOKİ bağımsız bir kuruluş olamaması dolayısıyla iktidar tarafından yapılan yönlendirmelerle hesap verebilirlik, ahlaki davranış, gönüllülük ve sürdürülebilirlik gibi sosyal sorumluluk kriterlerinden (Yemişçi, 2009) bazılarını taşıyamamaktadır. Sosyal konut adı altında üretilen konutların başvuru kriterleri genellikle esnetilip konutlar sadece dezavantajlı gruplara değil neredeyse tüm

kesimlere arz edilmektedir. TOKİ konutlarının temel özelliği, bölgeden bölgeye farklılıklar göstermekle birlikte, genellikle piyasa konut fiyatlarından yüzde 20 ila 25 daha ucuz olmasıdır. Ayrıca ödeme planı ve faiz oranı serbest piyasa koşullarına göre daha avantajlıdır. Söz konusu avantajlar tüketici lehine görülmekle birlikte, aslında TOKİ'nin pazarlama stratejisidir. Bu strateji TOKİ'nin ürettiği konutların hem sosyal konut statüsüne girmesini sağlamakta, hem TOKİ'nin piyasada rekabet gücünü desteklemekte hem de kâr elde etmesini sağlamaktadır. 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Kanunu kapsamında gecekondü dönüşümlerinden elde edilen konutların kamulaştırılması yapılmaktadır. TOKİ, gecekondü sahipleriyle ilişkisinde piyasada kat karşılığı arsa sahipleriyle anlaşılan yüklenici gibi hareket ettiğinden burada da sosyal konuttan bahsedilememektedir. TOKİ 2985 sayılı kanun ve sonrasında çıkarılan çeşitli yönetmeliklerle elde ettiği devlet tasarrufunu kamulaştırma, imar planları yapma, hazine ve belediye arsalarına konut yapma yetkisini kullanarak bir nevi haksız rekabet yaparak piyasaya yön vermektedir. 1984-2003 yılları arasında asıl işlevi konut üretmekten ziyade konut yapım işini teşvik eden pozisyonda olan TOKİ, toplamda 940 bin konutun yapımına destek vermiştir. 2003 yılından sonra hâsılat paylaşımı, kaynak gelişimi gibi yöntemlerle sektördeki büyük sermayedarlarla iş birliği yaparak büyük projeler gerçekleştirmiştir (Keleş, 2014). 2003 yılından beri TOKİ devlet kapitalizmin bir örneği olarak inşaat sektöründe hükümetin yarattığı en güçlü piyasa aktörüdür.

2.3. Ulusal Literatür

Türkiye’de sosyal konutlara ilişkin uygulamalı çalışmalarda genellikle Türkiye’nin çeşitli illerinde TOKİ tarafından yapılan konutlardaki yaşam biçimi, mekânsal ayrışma, yoksulluk ve sosyal dışlanma bağlamında incelenmiş ayrıca söz konusu konutlarda yaşayanların konutlarından ve çevresindeki sosyal donatı alanlarından memnuniyetleri ve komşuluk ilişkileri araştırılmıştır. Beşirli vd. (2016a) sosyal konut uygulamaları ve yoksulluğun yönetimini inceledikleri çalışmaları kapsamında farklı sosyo-ekonomik özelliklere sahip 13 ilde TOKİ’de ev sahibi olan toplam 1225 kişiye anket uygulamış ve 69 kişi ile de derinlemesine görüşme gerçekleştirmiştir. Alan araştırması sonuçlarına göre katılımcılar, TOKİ öncesi aldıkları bazı sosyal yardımların verilmediğini, mülkiyeti TOKİ’de olup boş olan evlerin sabit giderlerinin (aidat) konut sahiplerine yansıtıldığını böylece konut sahibi olmalarına rağmen yoksulluklarının bütün şiddeti ile devam ettiğini belirtmişlerdir. Ayrıca görüşmeciler konutların dar ve sosyal donatı alanlarının işlevsiz olduğunu fakat yine de daha önce oturdukları konutlardan daha iyi olduğunu belirtmişlerdir. Beşirli vd. (2016b) aynı alan araştırması verilerini kullandıkları başka bir çalışmada ise sosyal konut yararlanıcılarının yaşamlarını sosyal dışlanma ekseninde incelemişlerdir. Araştırma sonucunda görüşmecilerin ekonomik, siyasal, mekânsal ve kültürel açıdan sosyal dışlanmaya maruz kaldıkları tespit edilmiştir.

Tezcan (2015) tarafından gerçekleştirilen çalışmada ise TOKİ evlerindeki yaşam biçimi mekânsal ayrışma bağlamında Antalya Döşemealtı örneğinden hareketle incelenmiştir. Araştırma kapsamında 50 kişi ile derinlemesine görüşme gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, TOKİ'nin 1+1 konutlarında en düşük gelirli grup ikamet etmektedir. Bu grup dezavantajlı kesim ile en yoksul kesimin birleşmesinden oluşmaktadır. Söz konusu konutlarda oturanlar genel olarak konutun kalitesizliğinden ve balkonlarının olmayışından şikâyetçi olduklarını ve sosyal dışlanmaya maruz kaldıklarını dile getirmişlerdir. 2+1 konutlarda da dar gelirli kesimin kaldığı ancak bu kesimin 1+1 konutlarda kalanlara nazaran konutlarından daha memnun oldukları görülmüştür. Çalışmada 3+1 konutlarda kalanların orta ve üst gelir grubunda oldukları ve genel olarak konutlarından memnun oldukları tespit edilmiştir.

Arslan (2015) çalışmasında Çankırı ilinde TOKİ tarafından yapılan tarım köy konutlarında ve yoksullar, dar ve orta gelirli için üretilen konutlarda yaşayanların komşuluk ilişkileri incelemiştir. Araştırma kapsamında 362 kişiye anket uygulanmış ve tarım köy konutlarında yaşayan insanların diğer konutlarda yaşayanlara göre komşuluk ilişkilerinin, eğitim ve gelir düzeylerinin daha iyi olduğu tespit edilmiştir. Kunduracı tarafından yapılan çalışmada ise sosyal konut uygulamaları demografik, ekonomik ve konjonktürel bağlantılarıyla incelenmiş ve çalışmada kentleşmenin yarattığı temel sorunlarından olan kent yoksulluğu ve barınma sorununa çare olarak sosyal konut politikaları geliştirilmiştir (Kunduracı, 2013). Es ve Oral (2014)

çalışmasında Kocaeli'nin Gölcük ilçesinde TOKİ tarafından yapılan konut ve sosyal donatıların konutlarda yaşayanların beklentilerini karşılayabilme özelliği incelenmiştir. 281 kişiye uygulanan anketlerin sonucuna göre, katılımcılar sosyal donatı alanlarının ve çocuk parkı kapasitesinin yetersiz olduğunu, konutların ses ve ısı yalıtımından da genel olarak memnun olmadıklarını belirtmişlerdir.

Çalışma konusuna en yakın çalışma ise Aslan ve Güzey (2015)'in Ankara Kusunlar'da TOKİ tarafından üretilen yoksul grubu konutlarında oturan 100 haneye uyguladıkları anketten hareketle hanehalkları açısından karşılanabilirlik değerlendirmesi yaptıkları çalışmalarıdır. Çalışmada bu amaçla hanelerin gelir durumu, konut taksitini ödemede zorlanıp zorlanmadıkları ve konutların fiyatlarını nasıl gördükleri araştırılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre görüşmecilerin yüzde 81'inin hane geliri 1.000 TL ve altı olup her ne kadar taksit miktarı (135 TL) düşük olsa da özellikle taksit miktarı toplam hane gelirinin yüzde 30'unu geçen (0-333 TL toplam gelire sahip) hanelerin taksit ödemelerinde zorlandıkları tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca Çevre Şehircilik Bakanlığı'nın inşaat birim maliyetlerine göre konutların maliyeti 22.500 TL olmasına rağmen satış fiyatının 27.000 olarak belirlenmesinin sosyal konut anlayışı ile çeliştiği ifade edilmiştir.

3. ALAN ARAŞTIRMASI VE BULGULARI

Çalışmanın gelinen bu aşamasında öncelikle Muğla TOKİ başvuru kriterleri ve ödeme koşulları ile araştırmanın yöntemine ilişkin açıklamada bulunulacak, ardından Muğla ili Menteşe ilçesinde gerçekleştirilen alan araştırmasının bulgularına yer verilecektir.

3.1. Muğla TOKİ Başvuru Kriterleri ve Ödeme Koşulları

Muğla ili Menteşe ilçesinde inşaatına 2016 yılında başlanan 1.106 adet konutun 948 adedinin satışı, yapılan başvurunun ardından kura ile gerçekleşmiştir. Başvurunun gerçekleştiği 2017 yılı itibariyle TOKİ başvuru şartları aşağıdaki gibi olup buna göre başvuru sahibinin

- Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olması,
- Projenin uygulandığı il veya ilçe sınırları içinde bir yıldan az olmamak şartıyla ikamet ediyor olması veya projenin uygulandığı ilin nüfusuna kaydı olması,
- Toplu Konut İdaresinden daha önce konut satın almaması ve TOKİ'nin kredilerinden yararlanmamış olması,
- Kendine, eşine ve velayeti altındaki çocuklarına ait tapuya kayıtlı bir konutunun olmaması,
- 25 yaşını doldurmuş olması,
- Aylık hane gelirinin 3.200 TL'yi geçmiyor olması (bu şart 2020 yılı itibariyle İstanbul ili hariç 5.500 TL olarak revize edilmiştir.),
- Bir hane adına sadece bir başvurunun yapması gerektiği belirtilmiştir (TOKİ, 2017a).

Başvurular, Türkiye Halk Bankası A.Ş.'nin tüm acenteleri tarafından 03 Temmuz- 07 Ağustos 2017 tarihleri arasında kabul edilmiştir. Başvurular şehit aileleri, dul, yetim ve malullerin başvuruları (ayrılan kontenjan sayısı belirtilmemiştir), en az yüzde 40 engeli olan vatandaşların başvuruları (ayrılan kontenjan sayısı 48 adet), emekli vatandaşların başvuruları (ayrılan kontenjan sayısı 237 adet), ve diğer konut alıcı adaylarının başvuruları, olmak üzere dört farklı kategoride kabul edilmiştir (TOKİ, 2017b).

Tablo 2'de 2017 yılı itibariyle ikinci etap TOKİ satış fiyatları ve başlangıç taksitleri yer almaktadır. En düşük konut fiyatı 1+1 konutlara ait olup 145.000 TL olarak belirlenmiştir. İkinci etap konutların içerisinde sadece 28 adet 1+1 konut vardır. Ortalama hane büyüklüğünün 3 olduğu Muğla'da hanelerin oturabileceği büyüklükte evler 2+1 ve 3+1 evler olup bu özellikte ikinci etap TOKİ'de sırasıyla 716 ve 204 konut bulunmaktadır. 2+1 konutlar için belirlenen en düşük fiyat yaklaşık 189.000 TL iken, 3+1'in konutların en düşük fiyatı yaklaşık 278.000 TL'dir. Dar gelirli hanelerin satış tarihinde konut bedelinin yüzde 25'ini peşin olarak ödeyemeyecekleri gerçeği göz önüne alındığında, en düşük 2+1 konutları için ödenecek başlangıç taksiti yüzde 10 peşinat için 1.769 TL, 3+1 konutları için ise 2.336 TL'dir. 2017 yılı itibariyle net aylık asgari ücret tutarının 1.404 TL olduğu⁸ düşünüldüğünde belirlenen bu fiyatların yoksul kesimin satın alma gücünün üstünde olduğu dolayısıyla konut başvurusunda yoksul kesimin dışlandığını söylemek mümkündür. Bu anlamda konutların

⁸ 06.12.2017 tarih ve 30262 sayılı Resmî gazete

sosyal konut statüsünde olmayacağı aşikârdır. Yine TOKİ başvuru kriterleri arasında olan hane gelirinin 3.200 TL’yi aşmaması gerektiği kriterinin söz konusu taksit fiyatlarıyla çeliştiği; hane gelirinin azami başvuru kriteri olan 3.200 TL olması durumunda bile aylık taksitlerin hane bütçesini zorlayacağı bir gerçektir.

Tablo 2: Muğla İli (Menteşe) İkinci Etap TOKİ Satış ve Ödeme Bilgileri, 2017

Konut Tipi	Konut Fiyatı En Düşük/ En Yüksek	Satış Tarihinde Ödenecek Peşinat		Vade (Ay)	Başlangıç Taksiti (TL)
		%	TL		
A1-A3-B1 80,50 m2 Net Alan 76,10 m2 (1+1) (28 Adet)	145.364	10	14.536	96	1.363
		15	21.805	108	1.144
		25	36.341	120	909
	152.705	10	15.271	96	1.432
		15	22.906	108	1.202
		25	38.176	120	954
A1-A2-A3-A4-B1 103,20 m2 Net Alan 82,70 m2 (2+1) (716 Adet)	188.683	10	18.868	96	1.769
		15	28.302	108	1.485
		25	47.171	120	1.179
	216.658	10	21.666	96	2.031
		15	32.499	108	1.705
		25	54.165	120	1.354
B1-C1 119-124m2 Net Alan 95-100,70m2 (3+1) (204 Adet)	249.146	10	24.915	96	2.336
		15	37.372	108	1.961
		25	62.287	120	1.557
	278.153	10	27.815	96	2.608
		15	41.723	108	2.189
		25	69.538	120	1.738

Kaynak: TOKİ, 2017b.

3.2. Araştırmanın Yöntemi ve Temel Sorunsalı

3.2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Daha önce belirtildiği üzere Toplu Konut İdaresi ve kamu otoritesi Türkiye genelinde ürettikleri konutların büyük bir çoğunluğunun sosyal konut olduğunu iddia etmektedir. Fakat bu konutların sosyal konut olabilmesinin belirli kriterleri vardır. Bu çalışmanın amacı, TOKİ tarafından inşa edilen toplu konutların sahiplerinin sosyo-ekonomik durumlarının incelenmesi ile söz konusu konutların ne derece dar gelirli hanelerin barınma ihtiyacını karşılamak üzere oluşturulan sosyal konut statüsü taşıdıklarının belirlenmesi ve bu anlamda amacına hizmet edip etmediğinin değerlendirilmesidir. Çalışmanın bir diğer amacı ise TOKİ konutlarının Muğla konut piyasası üzerindeki etkilerinin araştırılmasıdır.

Türkiye’de sosyal konutlarla ilgili yapılan çalışmalarda genellikle Türkiye’nin çeşitli illerinde TOKİ tarafından yapılan konutlardaki yaşam biçimi, mekânsal ayrışma (Tezcan, 2015), yoksulluk (Kunduracı, 2013; Beşirli vd. 2016a) ve sosyal dışlanma (Tezcan, 2015; Beşirli vd., 2016b) bağlamında incelenmiştir. Ayrıca ilgili literatürde konutların kullanıcıları açısından karşılanabilir olup olmadığı (Aslan ve Güney, 2015) konutlarda yaşayanların konutlarından ve çevresindeki sosyal donatı alanlarından memnuniyetleri (Es ve Oral, 2014; Arslan, 2015; Tezcan, 2015) ve komşuluk ilişkileri (Arslan, 2015) araştırılmıştır. Bu çalışma ise temel hatları ile mevcut çalışmalardan farklılaşmaktadır. Çalışma kapsamında TOKİ tarafından üretilen konutlarda daha çok hangi gelir gruplarının yaşadığı tespit edilmiş böylelikle konutların kanunla belirlenen şartlar doğrultusunda

tahsisinin yapılıp yapılmadığı araştırılmıştır. Yine çalışma kapsamında TOKİ konutlarının Muğla konut piyasası üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu anlamda çalışma ile ilgili yazına katkı yapılması umulmaktadır.

3.2.2. Araştırmanın Kapsamı, Sınırlılıkları ve Yöntemi

Bu araştırma, Muğla ili Menteşe ilçesinde Toplu Konut İdaresi Başkanlığı tarafından 2007 yılında birinci etabı, 2019 yılı mart ayında ikinci etabı tamamlanıp teslim edilen toplu konutların -herhangi bir etabı için başvuruda bulunsun veya bulunmasın- mülk sahiplerini kapsamaktadır. Bu anlamda çalışma TOKİ'nin herhangi bir etabı için başvuruda bulunmayıp TOKİ'den ikinci el konut satın alanları da içermektedir. Ayrıca TOKİ'de oturup oturmamasından bağımsız olarak TOKİ'de konutu olanlar çalışmanın kapsam alanına girmektedir. Bu çalışmanın kapsamı Muğla ili Menteşe ilçesi ile sınırlıdır. Araştırma sadece TOKİ'de konut sahibi olan hanelerle sınırlı olup TOKİ'de oturmasına rağmen kiracı statüsünde olan haneleri kapsamamaktadır. Araştırmada birincil veri toplama tekniklerinden görüşme, görüşme tekniklerinden de anket yöntemi kullanılmıştır. Alan araştırması kapsamında TOKİ'de konut sahibi olan hanelere 01.03.2019-15.05.2019 tarihleri arasında anket uygulanmıştır. Çalışma kapsamında TOKİ konutlarında oturan hanelerin ziyaretinde tesadüfi örneklem yöntemi, TOKİ'de mülk sahibi olmakla birlikte çeşitli nedenlerle başka konutlarda oturan haneler ile görüşmelerde ise daha ziyade kar topu örneklem yöntemi kullanılmıştır.

3.2.3. Örneklem Büyüklüğü ve Anketin Özellikleri

Araştırmanın evrenini Muğla ili Menteşe ilçesinde TOKİ tarafından 2007 yılında birinci etabı (880 adet), 2019 yılında ikinci etabı (1.106 adet) teslim edilen toplam 1.986 konutun sahipleri oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında söz konusu evren üzerinden hesaplanmış erişilebilen en yüksek örneklem büyüklüğü olan 128 kişiye (yüzde 8 hata payında evreni temsil etmektedir) bu çalışma için özel olarak düzenlenen anket uygulanmıştır. Açık uçlu soruları da içeren anket formu, toplam 53 sorudan oluşmaktadır. Ankette katılımcılara hanehalkı bilgileri, gelir durumları, TOKİ başvuru kriterleri ve TOKİ'den satın aldığı konutun finansmanı ile ilgili sorular yöneltilmiştir. Ankette açık uçlu soruların da olması alan araştırmasının yarı derinlemesine görüşmeler şeklinde geçmesini sağlamıştır.

3.3. Araştırma Bulguları

3.3.1. Görüşmecilerin Genel Özellikleri

Muğla TOKİ'de konut sahibi olan görüşmecilerin demografik özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 3'te yer almaktadır. Buna göre, görüşmecilerin yüzde 37,5'i kadın yüzde 62,5'i erkektir. Görüşmecilerin ortalama yaşı yaklaşık 45 olup, tablodan görülememekle birlikte 65 yaş ve üzerinde olan 10 görüşmeci bulunmaktadır. Görüşmecilerin büyük çoğunluğu lisans (%35) ve lisansüstü (%28) eğitim düzeyine sahiptir. Yaklaşık yüzde 82'si evli olan görüşmecilerin, yüzde 12'si bekâr, yüzde 3'ü dul ve yüzde 3'ü ise boşanmıştır. Ortalama hane büyüklüğü yaklaşık üçtür. Görüşmecilerin

ortalama yaş ve medeni durumları değerlendirildiğinde, Muğla TOKİ konutlarının dullar ve yaşlılar gibi dezavantajlı gruplara tahsis edilen konutlar olan sosyal konut niteliği taşıdığını söylemek zordur.

Tablo 3: Görüşmecilerin Demografik Özellikleri

	Sayı (128)	Oran (%)
Cinsiyet		
Kadın	48	37,50
Erkek	80	62,50
Yaş ortalama	44,89 (min 28 maks. 78)	
Eğitim Durumu		
Okur-yazar değil	1	0,78
Okur-yazar, diplomasız	2	1,56
İlkokul	12	9,38
Ortaokul	6	4,69
Lise	18	14,06
Ön Lisans	8	6,25
Lisans	45	35,16
Lisansüstü	36	28,13
Medeni Durumu		
Evli	105	82,03
Bekâr	14	10,94
Eşi ölmüş	4	3,13
Boşanmış	4	3,13
Ayrı yaşıyor	1	0,78
Ortalama hane büyüklüğü	3,15	

Görüşmecilerin genel ekonomik durumlarını gösteren gelir ve servet bilgileri Tablo 4'te verilmiştir. Buna göre, görüşmecilerin ortalama hane geliri 6.690 TL'dir⁹. Muğla TOKİ örnekleminde en düşük hane gelirine sahip hanenin geliri 2.000 TL iken, en yüksek hane gelirine sahip hanenin geliri 20.000 TL'dir. Daha önce bahsedildiği üzere,

⁹ Toplam hane gelirini belirtmeyen 8 kişi bulunmaktadır. 120 kişi üzerinden hesaplanan ortalama aylık hane geliridir.

Toplu Konut İdaresi Başkanlığı'nın resmi internet sitesinde yayınladığı başvuru kriterlerinde hane gelirinin 3.200 TL'yi aşmaması gerektiği belirtilmesine rağmen, Muğla'da bu kriterin göz ardı edildiği anlaşılmaktadır. Tablodan görülmemekle birlikte Muğla TOKİ'de görüşmecilerin sadece yüzde 10'u (13 hane) bu kriteri sağlamaktadır. Alan araştırmasının gerçekleştirildiği 2019 yılı (mart-mayıs ayı) itibariyle Türk-İş'in açıkladığı açlık sınırı 4 kişilik bir hane için yaklaşık ortalama 2.082 TL, yoksulluk sınırı ise 6.780'dir¹⁰ (Türk-İş, 2019a; 2019b; 2019c).

Tablodan görülebileceği şekilde görüşmeciler arasında Türk-İş'in açıkladığı açlık sınırının altında yaşayan sadece 1 hane (%0,8), yoksulluk sınırının altında yaşayan ise 69 hane (%54) bulunmaktadır. Yoksulluk sınırının üzerinde gelire sahip hanelerin sayısı 51'dir (%40). Örnekleme ortalama hane büyüklüğünün Muğla ili ortalamasına¹¹ benzer şekilde yaklaşık 3 kişi olduğu düşünüldüğünde, görüşmecilerin daha az bir oranının aylık hane gelirinin- 4 kişilik bir hane üzerinden hesaplanan- yoksulluk sınırının altında olduğu ve görüşmecilerin çoğunlukla orta gelir sınıfında oldukları söylenebilir. Bunun haricinde tablodan görülememekle birlikte, görüşmeciler arasında aylık hane geliri 10.000 ila 20.000 TL arası olan üst gelir grubuna mensup haneler de mevcuttur. Üst gelir grubuna mensup hanelerin oranı (%13) açlık sınırının altında yaşayan alt gelir grubuna mensup hanelerin oranından (%0,8) katbekat fazladır.

¹⁰ Açlık ve yoksulluk sınırı 2019 mart, nisan ve mayıs aylarının ortalaması alınarak belirlenmiştir.

¹¹ TÜİK, 2011, Hane Sayısına Göre Hane halkı Büyüklüğü.

Tablodan görülmemekle birlikte, görüşmecilerin yaklaşık yüzde 21'inin (27 kişi) TOKİ haricinde evi bulunmaktadır¹². Bilindiği üzere TOKİ başvuru kriterleri arasında ev sahibi olmama şartı bulunmaktadır. Ancak TOKİ'den başka evi olan görüşmecilerin yüzde 70'i (19 kişi) söz konusu evini TOKİ'deki evinden önce satın aldıklarını belirtmişlerdir. Böylece TOKİ konut başvuru kriterleri arasında olan hanede hiç kimsenin konutu olmamalı kriterinin de sağlanmadığı görülmektedir. Görüşmecilerin yüzde 60'ı binek araca, yüzde 20'si arsa, tarla, bağ, bahçe ve seraya sahiptir. Bunun haricinde yüzde 13'ü nakit paralarının olduğunu belirtmiştir. Tablo 5'te gelir ve servet bilgisi haricinde görüşmecilerin borçlarının olup olmadığını da göstermektedir. Buna göre görüşmecilerin yüzde 42'si kredi borçlarının olduğunu belirtmişlerdir. Tablodan da görülebileceği üzere, gelirlerinin giderlerini karşılamadığını ifade eden görüşmecilerin oranı yüzde 16'dır. Özetle görüşmecilerin gelir ve servet bilgileri ile hane gider ve gelir durumları değerlendirildiğinde Muğla TOKİ konutlarında açıklık sınırının altında yaşayan alt yoksul kesimin oranının oldukça az olduğu, konutlarda çoğunlukla orta ve üst gelir grubuna mensup hanelerin yaşadığı ve bu anlamda konutların sosyal konut olarak değerlendirilemeyeceği söylenebilir. Muğla alan araştırmasının söz konusu bulgusu, Türkiye genelinde üretilen konutların yüzde 86'sının sosyal konut olduğu ve konutlardan yararlananların yüzde 19'unun alt

¹² TOKİ'den başka evi olduğunu belirten görüşmeciler arasında 1 evi daha olan 19 kişi, 2 evi olan 2 kişi, 3 evi olan 2 kişi ve 4 evi olan 1 kişi vardır. Sahip olduğu evin sayısını belirtmeyen 3 kişi bulunmaktadır.

yoksul kesim olduğu şeklindeki Türkiye geneli TOKİ verilerinden sapma göstermektedir.

Tablo 4: Görüşmecilerin Gelir ve Servet Bilgileri

	Sayı	Oran (%)
Ortalama aylık hane geliri (TL)	6.690 Min 2.000 maks. 20.000	
Hane Geliri		
Açlık sınırının altında olan	1	0,78
Yoksulluk sınırının altında olan	69	53,91
Yoksulluk sınırının üstünde olan	51	39,84
Cevap vermeyen	8	6,25
Sahip olunan menkul/Gayrimenkuller		
Binek araç	78	60,94
Arsa/tarla/bağ, bahçe, sera	26	20,31
Ev	128	100,00
Dükkân	7	5,47
Ticari araç	3	2,34
Nakit para/altın (tasarruf)	17	13,28
Kredi/Borç	54	42,19
Ziynet eşyası/kıymetli taş	7	5,47
Hane gider ve gelir durumunu hangisinin en iyi ifade ettiği		
Hane geliri, giderlerinden daha düşük	21	16,41
Hane geliri ile giderlerini ancak karşılayabiliyor	80	62,50
Hane geliri, giderlerinden daha fazla	27	21,09

3.3.2. TOKİ Konutlarını Tercih Nedenleri

Katılımcıların TOKİ'nin hangi etabına başvurduğu ve neden TOKİ evlerini tercih ettiği sorularına verdiği yanıtlar Tablo 5'de yer almaktadır. Görüşmecilerin 27'si (%21) TOKİ'ye başvuru yapmadığı halde TOKİ'de ev sahibidir. Bunun haricinde tablodan görülmekle birlikte TOKİ'nin birinci ve/veya ikinci etabına başvuru yapmış olmasına rağmen hak kazanamayan fakat TOKİ'de konut sahibi olan 10

görüşmeci bulunmaktadır. Hiç başvuru yapmamış (27) ve başvuru yapmış olmasına rağmen hak kazanamayan (10) toplam 37 görüşmeci evini TOKİ kurasında hak kazanan daha önceki ev sahiplerinden aldığını belirtmişlerdir. Toplam konut sahipleri içerisinde söz konusu şekilde konut edinimi önemli bir paya (yaklaşık %29) sahiptir. Söz konusu bulgu, TOKİ'lerin el değiştirme oranının yüksekliğine işaret etmesi dolayısıyla önem arz etmektedir.

TOKİ konutlarını neden tercih ettiniz sorusunu görüşmecilerin yüzde 53'ü ödeme kolaylığı, yüzde 38'i ucuz olmaları şeklinde yanıtlamıştır. Türkiye genelinde TOKİ konutları piyasa fiyatlarının yüzde 20 ila yüzde 25 aşağısında olup, TOKİ kamu bankaları aracılığı ile müşterilerine düşük faiz oranları ve uzun vadelerle kredi kullanılmaktadır. Ancak her ne kadar TOKİ konutları serbest piyasa konut fiyatlarına nazaran düşük fiyatlı olsa da daha önce belirtilen Muğla ikinci etap TOKİ satış fiyatları göz önüne alındığında, alt ve yoksul gelir grubunun söz konusu fiyatlardan konut satın alamayacağı bir gerçektir. Zira daha önce bahsedildiği gibi katılımcıların çoğu orta ve üst gelir grubuna mensup olup tablodan da görülebildiği üzere görüşmecilerin yüzde 14'ü TOKİ konutlarını yatırım için tercih ettiklerini belirtmiştir. Bu bulgu TOKİ'nin düşük gelir gruplarının barınma ihtiyacını karşılamaktan ziyade üst gelir grubunun yatırım yapma ihtiyacını karşılamaya hizmet ettiğini göstermektedir.

Tablo 5: TOKİ'nin Hangi Etabına Başvurdıkları ve TOKİ Konutlarını Tercih Nedenleri

	Sayı	Oran (%)
<i>TOKİ'nin hangi etabına başvurduğu</i>		
Birinci etap	35	27,34
İkinci etap	61	47,66
Her ikisine de	3	2,34
Hiçbirine	27	21,09
Cevap vermeyen	2	1,56
<i>Neden TOKİ evlerini tercih ettiği*</i>		
Ödeme kolaylığı	68	53,13
Ucuz konut olanağı	49	38,28
İş yerine yakınlığı	23	17,97
Yatırım için	18	14,06
Güvenli olması	11	8,59
Çocuklar için daha güvenli olması	11	8,59
Çocukların eğitimi için	7	5,47
Merkezdeki evlerden daha hızlı değer kazanması	3	2,34

Not: (*) Birden fazla seçenek işaretlenebildiği için toplam yüzde 100'ü aşmaktadır.

3.3.3. TOKİ İkinci Etap Konut Başvuru Kriterlerine İlişkin Değerlendirme

Tablo 6'da Muğla TOKİ ikinci etap konutları başvuru şartlarına ilişkin katılımcıların görüşleri yer almaktadır. Görüşmecilerin yaklaşık yüzde 68'i T.C. vatandaşı olma şartına katıldığını beyan etmiş olup burada bir milliyetçilik vurgusu olduğu anlaşılmaktadır. TOKİ'den daha önce konut almamış ve kredi kullanmamış olma şartı ile kendisine, eşine/velayeti altındaki çocuklarına ait bir konutunun olmaması gerektiği şartına görüşmecilerin çoğu katılmaktadır. Başvuru tarihinde 25 yaşını doldurmuş olma ve hane halkından sadece bir kişinin başvurabilmesi şartlarına ise görüşmecilerin yarısı katılmamaktadır.

Hane geliri 3.200 TL'yi geçmemelidir şartına da görüşmecilerin yaklaşık yarısı katılmamıştır. Bunun nedeni daha önce belirtildiği üzere görüşmecilerin ortalama hane gelirinin söz konusu azami şartın oldukça üzerinde olmasıdır. Muğla il sınırları içinde en az bir yıl ikamet etmiş olma/il nüfusuna kayıtlı olma şartına çoğunluk katılmaktadır.

Tablo 6: TOKİ İkinci Etap Başvuru Kriterleri İçin Ne Düşündüğü

	Kesinlikle Katılıyorrum	Katılıyorrum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
T.C. vatandaşı olmak. (+++)	67 52,3	20 15,6	4 3,1	19 14,8	15 11,7
TOKİ'den daha önce konut almamış ve kredi kullanmamış olmak. (+)	53 41,4	24 18,8	6 4,7	26 20,3	18 14,1
Kendisine, eşine/velayeti altındaki çocuklarına ait konutun olmaması. (+)	36 28,1	21 16,4	18 14,1	32 25,0	20 15,6
Başvuru tarihinde 25 yaşını doldurmuş olmak. (+)	25 19,5	24 18,8	21 16,4	38 29,7	19 14,8
Hane halkından sadece bir kişi başvurabilir. (++)	34 26,6	29 22,7	7 5,5	37 28,9	19 14,8
Hane geliri 3200 TL'yi geçmemelidir. (+)	24 18,8	30 23,4	14 10,9	45 35,2	14 10,9
Muğla il sınırları içinde en az bir yıl ikamet etmiş olma/il nüfusuna kayıtlı olmak. (++)	38 29,7	35 27,3	14 10,9	26 20,3	13 10,2

Not 1: + sayısı kaç görüşmeci bu ifadeye cevap vermediğini göstermektedir.

Not 2: Koyu rakamlar yüzde değerleri göstermektedir.

Tablo 7 görüşmecilerin TOKİ ikinci etap başvuru kriterlerinin uygulanıp uygulanmaması gerektiğine, söz konusu kriterleri sağlayıp sağlamadıklarına ve genel sürece ilişkin değerlendirmelerini içermektedir. Buna göre görüşmecilerin önemli bir oranı başvuru kriterlerinin uygulanması gerektiğini (%66) ancak bu kriterleri sağlamadığı halde TOKİ'de konut sahibi olanların bulunduğunu (%81)

ifade etmiştir. Görüşmecilerin yüzde 13'ü (16 kişi) başvuru kriterlerini sağlamadıklarını belirtmişlerdir. Gelirlerinin başvuru kriterine göre yüksek olması ve başka bir evlerinin olması görüşmecilerin sağlamadıklarını belirttikleri başvuru kriterleridir. Görüşmecilerin bir kısmı ise (%21) başvuru yapmadan TOKİ'de konut sahibi olmuştur. Bu şekildeki konut sahipliği daha önce belirtildiği gibi TOKİ'ye başvurup hak kazananlardan satın alma yoluyla başka bir deyişle hakkın devri ile gerçekleşmektedir. Tablo 4'e istinaden yapılan değerlendirmeyi destekler şekilde, görüşmecilerin büyük bir çoğunluğu TOKİ konutlarında orta ve üst gelir grubunun ikamet ettiğini dolayısıyla TOKİ konutlarının amacına hizmet etmediğini ifade etmiştir. Bu anlamda Türkiye genelinde ürettiği konutların büyük bir çoğunluğunun sosyal konut olduğunu belirten TOKİ'nin, Muğla ilinde gerçekleştirdiği projede büyük oranda orta ve üst gelir grubu için konut ürettiğini söylemek mümkündür.

Tablo 7: TOKİ Başvuru Şartları ve Genel Sürecin Değerlendirilmesi

	Sayı	Oran (%)
<i>Başvuru kriterleri uygulanmalı mı?</i>		
Evet	85	66,41
Hayır	37	28,91
Cevap vermeyen	6	4,69
<i>Bu kriterleri sağlamadığı halde yararlananlar var mı?</i>		
Evet	104	81,25
Hayır	16	12,50
Cevap vermeyen	8	6,25
<i>Başvuru kriterlerini sağlıyor muydunuz?</i>		
Evet	82	64,06
Hayır	16	12,50
Başvuru yapmadım	27	21,09
Cevap vermeyen	3	2,34
<i>Başvuru kriterini sağlamadığını söyleyenlerin hangi kriteri sağlamadığı</i>		
Gelir yüksek	2	12,5
Eski ev mevcut	3	18,8
Cevap vermeyen	11	68,8
<i>Muğla TOKİ’de daha çok hangi gelir gruplarına mensup haneler oturuyor? *</i>		
Düşük gelirli	9	7,03
Orta gelirli	90	70,31
Yüksek gelirli	44	34,38
<i>Muğla TOKİ amaca hizmet ediyor mu?</i>		
Evet	23	17,97
Hayır	102	79,69
Cevap vermeyen	3	2,34

Not: (*) Birden fazla seçenek işaretlenebildiği için toplam yüzde 100’ü aşmaktadır.

3.3.4. Konutların Finansmanına İlişkin Değerlendirme

Alan araştırması kapsamında görüşmecilere TOKİ’deki konutlarının finansmanına ilişkin sorular yöneltilmiştir. Görüşmecilerin verdikleri yanıtlar Tablo 8’de sunulmuştur. Buna göre TOKİ’de konut sahibi olan katılımcılar evlerini yaklaşık ortalama 193.000 TL’ye satın almışlardır.

Şehir merkezine ve üniversite eğitim ve araştırma hastanesine yakınlığı nedeni ile rant oranının yüksek olduğu Muğla TOKİ’de görüşmecilerin konutlarını satın aldığı ortalama fiyatın bu denli düşük çıkmasının nedeni birinci etap TOKİ’den de konut satın alan görüşmecilerin varlığıdır. Oysa evini 350.000 TL’ye satın aldığını belirten görüşmeciler de mevcuttur. Katılımcıların yaklaşık yüzde 21’i konutunu peşin olarak satın almıştır. Konutunu kredili olarak satın alan ve yaklaşık net aylık asgari ücret tutarı¹³ kadar ortalama kredi taksit ödemesinde (1.978 TL) bulunan katılımcıların yarısı (%53’ü) taksit ödemesinde zorlandıklarını belirtmiştir. Görüşmeciler ortalama 193.000 TL’ye satın aldıkları konutlarının mevcut piyasa değerinin yaklaşık ortalama 350.000 TL’ye olduğunu düşünmektedir. Bu anlamda TOKİ konutlarının görüşmecilerin değer artış beklentisini karşıladığını söylemek mümkündür. Görüşmecilerin yüzde 34’ü ise imkân verilmesi durumunda TOKİ’den bir konut daha satın almak istediğini belirtmiştir. TOKİ’den yeni bir konut daha satın almak isteyenlerin oranının bu denli yüksek olması, Muğla TOKİ’nin dezavantajlı grupların barınma ihtiyacını karşılamaktan ziyade üst gelir grubunun yatırım yapma ihtiyacını karşılamaya hizmet ettiğinin kanıtı niteliğindedir.

¹³ Alan araştırmanın gerçekleştirildiği 2019 yılı itibarıyla net asgari ücret 2.020 TL’dir. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/12/20181227-10.pdf>

Tablo 8: TOKİ Konutlarının Finansmanına İlişkin Değerlendirme

	Sayı	Oran (%)
Evini ne kadara satın aldığı (ortalama, TL) (1)	192.730	
<i>Satın alma/finansman şekli</i>		
Kredi çekerek	86	67,18
Peşin	27	21,09
Cevap vermeyen	15	11,72
Çekmiş olduğu kredi tutarı (ortalama, TL)	137.445	
Ev kredisi taksit tutarı (aylık ortalama, TL)	1.978	
<i>Kredi taksiti ödemelerinde hane bütçeniz zorlanıyor mu?</i>		
Evet	68	53,13
Hayır	28	21,88
Peşin aldı	27	21,09
Cevap vermeyen	5	3,91
TOKİ evinin şu anki piyasa değeri (ortalama, TL)	347.663	
<i>İmkân verilse, TOKİ'den bir ev daha satın alır mı?</i>		
Evet	43	33,59
Hayır	80	62,50
Cevap vermeyen	5	3,91

Not: (1) Cevap vermeyen 13 kişi vardır. Ortalama 115 kişi üzerinden hesaplanmıştır.

GENEL DEĞERLENDİRME

Toplu Konut İdaresi ve kamu otoritesi Türkiye genelinde üretmiş oldukları toplu konutların büyük birçoğunun sosyal konut olduğunu iddia etmektedir. Fakat söz konusu toplu konutların sosyal konut niteliği taşıyabilmesi için kâr amacı gütmeyen kurumlar tarafından üretilmesi yanında öncelikli olarak dar gelirli ve dezavantajlı gruplara tahsis edilmesi gerekmektedir. Bu çalışma Muğla ili Menteşe ilçesinde TOKİ tarafından üretilen konutların sosyal konut niteliği taşıyıp taşımadığını başka bir ifadeyle gerçek hak sahiplerine tahsis edilip edilmediğini araştırmayı amaçlamaktadır. Bu anlamda çalışma kapsamında Muğla TOKİ'de konut sahibi olan hanelerin sosyo-

ekonomik özelliklerini araştırmak üzere 128 kişiye anket uygulanmıştır. Alan araştırması sonuçlarına göre, Muğla TOKİ’de konut sahibi olan hanelerin ortalama aylık geliri 6.690 TL’dir. Bu bulgu TOKİ’nin asıl hedef kitlesinin orta gelir grubu olduğunu göstermektedir. Görüşmeciler arasında aylık hane geliri 10.000 ila 20.000 TL arası olan üst gelir grubuna mensup haneler (17 hane) de mevcuttur. Konutların, en az bir yıl satışı yasal olmamasına rağmen alan araştırmasının gerçekleştirildiği dönemde sahibinden.com internet sitesinde ikinci etap TOKİ’deki 150’ye yakın konutun satılık, 30’a yakın konutun da kiralık ilanı mevcuttu. İkinci etaba başvurup da kazananların bir kısmının konutlarını teslim alır almaz satışa çıkarması, bir kısmının da konutu için kiralık ilanı vermesi, TOKİ’deki konutlarını yatırım amaçlı satın alma ihtimallerini göstermektedir. Keza TOKİ’de konutu olan görüşmecilerin yüzde 14’ü söz konusu konutlarını yatırım amaçlı satın aldıklarını belirtmişlerdir. Yine araştırma sonuçları TOKİ’de konut sahibi olan görüşmecilerin yaklaşık yüzde 21’inin TOKİ haricinde evi bulunduğunu göstermektedir. Bu sonuç Muğla örneğinde TOKİ başvuru şartlarının sağlanmadığının en somut kanıtıdır. Bu anlamda alan araştırması bulguları Geray’ın (2007) TOKİ’ye yönelik eleştirilerini destekler nitelikte TOKİ’nin ürettiği konutların toplumsal amaçtan ve içerikten yoksun olup açlık ve yoksulluk sınırı altında olan kesimlerin konut temini için hiçbir çaba sarf edilmediğini göstermektedir. Söz konusu internet sitesine verilen satış ilanlarına göre, TOKİ ikinci etap projesinde satışa sunulan 1+1 konutların fiyatları 220.000-230.000 TL arasında, 2+1 konutların fiyatları 280.000-300.000 TL arasında ve 3+1 konutların fiyatları da

340.000-400.000 TL arasında değişmektedir. Bu fiyatlarla konutlarını satanların elde ettiği kârlar, aslında kamusal artı değerlerin bireyselleştirilmesidir. TOKİ, orta ve üst gelir gruplarına konut ürettiğine ilişkin yöneltelen eleştirilere karşılık; kaynak geliştirdiğini ve bu kaynak ile sosyal konut yaptığını belirtmiştir. Ancak veriler, tersine TOKİ'nin mevcut gelir ve servet dağılımını adaletsizliğini daha da arttırdığını açıkça göstermektedir. Devlet eliyle yapılan bu adaletsizlik uzun vadede, devlete olan güvenin zedelenmesine yol açmaktadır. TOKİ, serbest piyasa aktörü gibi değil de kâr amacı gütmeyen bir kamu kurumu gibi davranmış olsaydı, hem konut piyasası üzerinde bir denetim görevi görür hem de barınma ihtiyacını kendi olanakları ile karşılayamayan alt-yoksul kesim için yeterince konut üretirdi.

2002 Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP) iktidarı öncesi TOKİ, fiili olarak konut üretmekten ziyade başvuru kriterlerini sağlayan yapı kooperatifleri ve gerçek kişilere, düşük faiz ve ödeme kolaylığı sağlayarak finans desteği sunmaktaydı. Başvuranların kriterleri sağlayıp sağlamadığı bankalar tarafından incelenir, ona göre başvurular kabul edilirdi. TOKİ kâr amacıyla hareket etmediği için başvuru kriterlerinin esnetilmediği düşünölmektedir. Bu anlamda ya söz konusu sisteme geri dönölmeli ya da üretilen toplu konutların yarısının düşük fiyatlarla sadece alt-yoksul gelir grubunun başvurusuna, diğer yarısının ise tüm vatandaşların başvurusuna koşulsuz açık olması sağlanmalıdır. Bir diğer alternatif mülkiyete dayalı sosyal konut üretmek yerine sosyal kiralık konut projeleri geliştirmek olabilir.

KAYNAKÇA

- Akyıldız, Y. (2017). Dünyada ve Türkiye’de Evsizlik Sorunu ve Çeşitli Uygulamalar. *LAÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(8): 67-91.
- Arslan, H. (2015). Farklı Gelir Gruplarına Yönelik TOKİ Konutlarında Komşuluk İlişkileri ve Konut ve Çevresinde Memnuniyet. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(1): 111-131.
- Aslan, S. ve Güzey, Ö. (2015). “Karşılabilir Konut” Sunumu: TOKİ Ankara Kusunlar Yoksul Grubu Konutları Örneği. *Ankara Araştırmaları Dergisi*, 3(1): 42-53.
- Ayaz, O. (2019). *Sosyal Konut Uygulamalarının Sosyo-Ekonomik Etkileri: Muğla İli TOKİ Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla.
- Berend, I. T. (2011). *20. Yüzyıl Avrupa İktisat Tarihi*, (Serpil Çağlayan Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Beşirli, H., Koçancı, M., Bakır, M. A., Özdemir Güler, Z. ve Yalçınkaya Güllü, M. (2016a). *Sosyal Konut Uygulamaları ve Yoksulluğun Yönetimi Üzerine Ampirik Bir Çalışma*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Beşirli, H., Bakır, M. A., Koçancı, M., Özdemir Güler, Z. ve Yalçınkaya Güllü, M. (2016b). Sosyal Konut Uygulamaları ve Sosyal Dışlanma (Toplu Konut İdaresi Yoksul Konutları Örneği). *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(1): 158-175.
- Bozkır, S. (2012). *Sosyal Politika*. Bursa: Dora Yayıncılık.
- Çelik, A. (2013). *AB Sosyal Politikası Uyum Sürecinin Uyumsuz Alanı*. İstanbul: Kitap Yayınevi.
- Çoban, A. N. (2012). Cumhuriyetin İlanından Günümüze Konut Politikası. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67(3): 75-108.

- Es, M. ve Oral, T. (2014). Toplu Konut İdaresi (TOKİ) Uygulaması Üzerine Bir İnceleme: Kocaeli Gölçük İlçesi. *HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 3(6): 90-109.
- Geray, C. (2009). Şehircilikte Başarının Ön Koşulu: Taşınmaz İyeliğinin Toplum Yararına Kullanılması. Esin P. vd. (der.) *Sosyal Politikada Güncel Sorunlar* içinde (223-233 ss.). Ankara: Ankara Üniversitesi SBF Basım Evi.
- GPOC, (2018). Global Powers of Construction (July 2019). Deloitte, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/energy-resources/us-global-powers-of-construction.pdf>, Erişim: 05.05.2020.
- Güven, S. (1996). *Türkiye’de Sosyal Sorunlar ve Sosyal Politikalar*. Bursa: Ezgi Kitapevi.
- İHD, İnsan Hakları Derneği (1999). İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi, <https://www.ihd.org.tr/insan-haklari-evrensel-beyannames/> Erişim: 05.05.2020.
- Karakaş, B. (2015). Seçilmiş Avrupa Ülkelerinde Sosyal Konut Uygulamaları. *İş ve Hayat Dergisi*. 1(2): 47-68.
- Keleş, R. (2012). *Kentleşme Politikası*. Ankara: İmge Yayınevi.
- Keleş, R. (2014). *100 Soruda Türkiye’de kentleşme, Konut ve Gecekondu*. İstanbul: Cem Yayınevi.
- Kunduracı, N. F. (2013). Dünyada ve Türkiye’de Sosyal Konut. *Çağdas Yerel Yönetimler*, (3): 53-77.
- Ministry of Housing, Communities & Local Government, (2018). Dwelling Stock Estimates: 2017, <https://www.gov.uk/government/statistics/dwelling-stock-estimates-in-england-2017> Erişim: 11.03.2019.

- OECD, (2016). Affordable Housing Database, Public Spending on Support to Social Rental Housing, <https://www.oecd.org/els/family/PH4-1-Public-spending-social-rental-housing.pdf>, Erişim: 20.03.2019.
- OECD, (2017). Affordable Housing Database, Social Rental Housing Stock <https://www.oecd.org/els/family/PH4-2-Social-rental-housing-stock.pdf>, Erişim: 20.03.2019.
- Resmî Gazete, 06.12.2017 tarih ve 30262 sayılı, <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/12/20171206-14.htm>, Erişim: 08.03.2020.
- Resmî Gazete, Asgari Ücret Tespit Komisyonu Kararı <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/12/20181227-10.pdf> Erişim: 08.03.2020.
- Tezcan, F. (2015). *Kentsel Mekanda Ayrışma Bağlamında TOKİ Evlerinde Yaşam Biçimi: Antalya Döşemealtı Örneği*. YL. Tezi, Akdeniz Üniversitesi, Antalya.
- TOKİ, (2017a). Başvuru Şartları, <https://www.toki.gov.tr/basvuru-sartlari>, Erişim: 11.03.2019.
- TOKİ, (2017b). Muğla Menteşe Emirbeyazıt Mahallesi TOKİ Konut Satış Duyurusu https://www.emlaksayfasi.com.tr/images/upload/ilan_25.pdf, Erişim: 11.03.2019.
- TOKİ, (2019a). Toplu Konut İdaresi Başkanlığı, Sosyal Konutlar, <https://www.toki.gov.tr/sosyal-konutlar>, Erişim: 04.02.2019.
- TOKİ, (2019b). Toplu Konut İdaresi Başkanlığı, Sosyal Donatılar, <https://www.toki.gov.tr/sosyal-donatilar>, Erişim: 04.02.2019.
- TOKİ, (2019c). <https://www.toki.gov.tr/kurulus-ve-tarihce>, Erişim: 05.02.2019.
- TOKİ, (2019d). TOKİ Konut Üretim Raporu <https://www.toki.gov.tr/AppResources/UserFiles/files/FaaliyetOzeti/ozet.pdf> Erişim: 05.02.2019.

- TÜİK, (2018a). Yıllık Gayrisafi Yurt içi Hasıla, İktisadi Faaliyet Kollarına (A21) Göre 1998-2018, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>, Erişim: 07.03.2019.
- TÜİK, (2018b). İstatistiklerle Aile 2018. Erişim: 11.03.2019.
- Türk-İş, (2019a). Mart 2019 Açlık-Yoksulluk Sınırı, <http://www.turkis.org.tr/MART-2019-ACLİK-ve-YOKSULLUK-SINIRI-d206748>, Erişim: 08.07.2019.
- Türk-İş (2019b). Nisan 2019 Açlık-Yoksulluk Sınırı <http://www.turkis.org.tr/NISAN-2019-ACLİK-ve-YOKSULLUK-SINIRI-d221748>, Erişim: 08.07.2019.
- Türk-İş, (2019c). Mayıs 2019 Açlık-Yoksulluk Sınırı, <http://www.turkis.org.tr/MAYIS-2019-ACLİK-ve-YOKSULLUK-SINIRI-d236748> Erişim: 08.07.2019.
- UN Habitat, (2019). Homelessness & the SDGs https://www.un.org/development/desa/dspd/wpcontent/uploads/sites/22/2019/07/SALCEDO_Jesus_Presentation_2-1.pdf , Erişim: 07.05.2020.
- Yemişçi, D. A. (2009). Sosyal Sorumluluğun Araçlarından Biri Olan Sosyal Etiket. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 11(2): 13-41.



ISBN: 978-625-7897-53-2