

**Editör:
Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK**

DİSİPLİNLER ARASI İKTİSAT VE İŞLETME ARAŞTIRMALARI

**Yazarlar: Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK
Doç. Dr. Mehmet BAŞ
Dr. Öğr. Üyesi Beyza ERER
Dr. Öğr. Üyesi Dilek ŞAHİN
Dr. Öğr. Üyesi Fuat LEBE
Dr. Öğr. Üyesi Harun SULAK
Öğr. Gör. Dr. İnci ERDOĞAN TARAĞÇI
Sılay PİRİNÇ**



DİSİPLİNLER ARASI
İKTİSAT VE İŞLETME
ARAŞTIRMALARI

Editor: Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK

Yazarlar: Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK
Doç. Dr. Mehmet BAŞ
Dr. Öğr. Üyesi Beyza ERER
Dr. Öğr. Üyesi Dilek ŞAHİN
Dr. Öğr. Üyesi Fuat LEBE
Dr. Öğr. Üyesi Harun SULAK
Öğr. Gör. Dr. İnci ERDOĞAN TARAKÇI
Sılay PİRİNÇ



Copyright © 2019 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

kongreiksad@gmail.com

www.iksad.net

www.iksad.org.tr

www.iksadkongre.org

It is responsibility of the author to abide by the publishing ethics
rules.

Iksad Publications – 2019©

ISBN: 978-605-7875-30-3

Cover Design: İbrahim Kaya

Size = 16 x 24 cm

March / 2019

Ankara / Turkey

İÇİNDEKİLER

EDİTÖRDEN:

ÖNSÖZ

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK

(1-3)

BÖLÜM 1:

TÜRKİYE VE ÇİN'İN İMALAT SANAYİ REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜMÜ

Dr. Öğr. Üyesi Dilek ŞAHİN

(4 – 31)

BÖLÜM 2:

EKONOMİK KALKINMA YOLUNDA YENİ EŞİK: ORTA GELİR TUZAĞI VE ÇIKIŞ STRATEJİSİ

Dr. Öğr. Üyesi Dilek ŞAHİN

(33 – 56)

BÖLÜM 3:

KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

Dr. Öğr. Üyesi Beyza ERER

(57 – 84)

BÖLÜM 4:

EKONOMİK BÜYÜMENİN SOSYO EKONOMİK DİNAMİKLERİ: OECD ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ANALİZİ

Dr. Öğr. Üyesi Fuat LEBE

(85 – 127)

BÖLÜM 5:

SAVUNMA HARCAMALARININ EKONOMİK BÜYÜME VE CARİ İŞLEMLER ÜZERİNE ETKİSİ:2000-2016 TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK
Sılay PİRİNÇ

(129 – 144)

BÖLÜM 6:

YAŞAM DOYUMU VE HEDONİK TÜKETİM İLİŞKİSİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

Öğr. Gör. Dr. İnci ERDOĞAN TARAKÇI
Doç. Dr. Mehmet BAŞ

(145 – 167)

BÖLÜM 7:

STOKSUZLUK DURUMU ALTINDA ENVANTER MODELLERİ

Dr. Öğretim Üyesi Harun SULAK

(169 – 191)

ÖNSÖZ

Sosyal Bilimler, insan ve toplum davranışlarını inceler. Her bir sosyal bilim dalı insan ve toplumu farklı yönleriyle araştırır. Fakat, tıpkı bir insanın vücudunu oluşturan organların insan bedeninde mükemmel bir bütünlük ve simetri oluşturması gibi, sosyal bilimlerin de farklı disiplinleri insan ve toplumu farklı yönlerden inceleyerek aynı mükemmelliği ve simetriyi elde ederler.

Bu kitapta; sosyal bilimlerin iki en önemli alanı olan iktisat ve işletme bilim dallarına ilişkin birkaç farklı üniversite ve kurumdan araştırmacılar tarafından araştırma makaleleri toplanmıştır. Kitap, iktisat ve işletme alanlarında 8 adet bölüm yazısından oluşmaktadır.

Kitabın birinci bölümünde; yazar Dilek Şahin, “Türkiye ve Çin’in İmalat Sanayi Rekabet Gücünün Ölçümü” adlı çalışmasında, Türkiye’nin dış ticaretindeki rekabet gücünü ve uzmanlaşma yapısını Çin ile karşılaştırmıştır. Dilek, yaptığı analiz sonuçlarına göre, Türkiye’nin ticaretinde endüstri-içi ticaretin arttığı sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde, Çin’in dış ticaretinde endüstri-içi ticaretin payının yüksek olduğu görmüştür.

Aynı yazar tarafından yazılan İkinci bölümde “Ekonomik Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı “e Çıkış Stratejisi” adlı çalışmasında; Orta gelir tuzağına yakalanan ülkelerin karşı karşıya kaldığı iki temel sorun bulunduğunu belirterek, ülkemizde dahil ortagelir tuzağına yakalanan ülkelerin bu tuzaktan çıkış yollarını göstermektedir.

Beyza Erer tarafından yazılan “Kadın Girişimciliği” adlı üçüncü bölümde, Yazar kadınların 1970’li yıllardan sonra küreselleşmenin

etkisiyle birlikte yaşanan hızlı değişmelere paralel olarak toplumun her alanında aktif hale geldiklerini belirtmektedir. Bu tarihten itibaren, kadınların özellikle iş yaşamında varlıklarını yoğun bir şekilde hissettirmeye başladıklarını ve sahip oldukları bilgi ve yetenekleri kullanabilme, esnek çalışma saatlerine sahip olabilme, bağımsız hareket edebilme ve kendini gerçekleştirme gibi isteklerinden ya da zorunlu nedenlerden dolayı kendi işlerini kurmaya yani girişimci olmaya karar verdiklerine işaret etmektedir.

Dördüncü bölümde, Fuat Lebe “Ekonomik Büyümenin Sosyo Ekonomik Dinamikleri: Oecd Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi” adlı çalışmasında, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü’nün (OECD) 16 ülkesinin sosyo-ekonomik göstergelerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri analiz ederek, bu ülkelerin nüfus yoğunluğu, nüfus artış hızı ve hizmet sektöründe istihdam artışını sağlayacak politika kararlarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkiler oluşturabileceği sonucuna varmıştır.

Salih Öztürk ve Sılay Pirinç tarafından yazılan beşinci bölümde, “Savunma Harcamalarının Ekonomik Büyüme ve Cari İşlemler Üzerine Etkisi:2000-2016 Türkiye Örneği” savunma harcamalarının ekonomik büyüme ve cari işlemler arasındaki nedensellik ilişkisi, 2000-2016 döneminde Türkiye için incelenmiştir. Sonuçta, Ülkemizde savunma harcamalarının düzeyinin yüksek olduğu ifade edilmekle birlikte, Türkiye’nin jeopolitik durumuna bağlı olarak askeri harcamalarının azaltılmasını zorlaştırdığı sonucuna varılmıştır.

Altıncı bölümde, “Yaşam Doyumu ve Hedonik Tüketim İlişkisi Üzerine Ampirik Bir Çalışma” adlı çalışmalarında yazarlar, İnci

Erdoğan Tarakçı ve Mehmet Baş, tüketicilerin yaşam doyumları ve hedonik tüketim alışkanlıklarını ayrı ayrı incelenmiş ve yaşam doyumu ile hedonik tüketim ilişkisi analiz ederek, yaş, cinsiyet, gelir grupları, tüketim ve alışveriş yapma alışkanlıkları farklarına göre bireylerin yaşam doyumu ve hedonik tüketim ilişkisinin farklılaştığı sonucuna ulaşmışlardır.

Son bölüm olan yedinci bölümde, Harun Sulak, “Stoksuzluk Durumu Altında Envanter Modelleri” adlı çalışmasında; ürün taleplerinin mevcut siparişe karşılanamadığı durumlarda talebin kısmen veya tamamen ertelenmesi olarak bilinen stoksuzluk durumunu ele almış ve yeni yaklaşımlarla birlikte geliştirilen stok kontrol modellerini incelemiştir. Bu konuda son elli yılda yapılan çalışmalar incelenerek bu konuda kapsamlı bir alan taraması ortaya konulmuştur.

Bu kitap, akademik anlamda titizlikle üzerinde durulmuş bilimsel analizler içermesi ekseninde ortalama meraklı bir okuyucu için, iktisat ve işletme bilim dallarında bazı konuları mercek altına alma açısından yol göstericidir.

“Disiplinlerarası İktisat-İşletme Araştırmaları” adlı bu kitabın, akademik dünyaya önemli bir katkı sağlaması ve İktisat ve İşletme bilim dalları 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 - 2019

BÖLÜM 1:
TÜRKİYE VE ÇİN'İN İMALAT SANAYİ REKABET
GÜCÜNÜN ÖLÇÜMÜ¹

Dr. Öğr. Üyesi Dilek ŞAHİN²

¹ **Not:** Bu çalışma, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde Doktora Tezi olarak kabul edilen, “Türkiye’de İmalat Sanayinin Yapısal Dönüşümü ve Rekabet Gücündeki Değişim: Çin Ekonomisi İle Karşılaştırma” başlıklı tezin bir bölümüdür.

² Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, Sivas-Türkiye. E-mail: dilek58sahin@hotmail.com.

GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı sonrasında uluslararası ticaretin yapısında ortaya çıkan değişmelerle birlikte, klasik dış ticaret teorileri uluslararası ticareti açıklamada yetersiz kalmış ve bu dönemde yapılan ampirik çalışmalar uluslararası ticarete aynı mal grubu içindeki ürünlerin ticaretinin payının hızla artmasıyla birlikte, alternatif ticaret teorilerini geliştirmiş ve 1960'lardan itibaren ülkeler arasında faktör donanımına dayalı endüstriler arası ticaret yerini endüstri içi ticaret kavramına bırakmıştır.

1960'lı yıllarda Avrupa Ekonomik Topluluğunun kurulmasıyla gümrük birliği oluşmuş ve topluluk içindeki ticaret artışı nedeninin endüstri-içi ticaret olduğu Verdoorn (1960), Balassa (1963,1966) ve Grubel-Lloyd (1975) tarafından yapılan bazı ampirik ve teorik çalışmalarla tespit edilmiştir. Söz konusu yazarlar yapmış oldukları ampirik çalışmalarda, üretim ve tüketim kalıpları birbirine benzeyen ülkeler arasında sanayi malları ticaretinin yüksek olduğunu ve ticaretin önemli bir kısmının endüstri-içi ticaret şeklinde gerçekleştiğini tespit etmişlerdir. Ayrıca çalışmalarında benzer faktör donatımları ve benzer teknolojiye sahip gelişmiş ülkeler arasında sanayi malları ticaretinin fazla olduğu ve ticaretin önemli kısmının aynı endüstriye ait malların iki yönlü ticaretinden kaynaklandığı sonucuna ulaşmışlardır.

Bu çalışma, Türkiye'nin dış ticaretindeki rekabet gücünü ve uzmanlaşma yapısını Çin ile karşılaştırmayı amaçlamaktadır. Çalışmada Grubel-Lloyd (1975) endeksi kullanılarak endüstri içi ticaretin olup olmadığı araştırılmıştır. İmalat sanayinde ürünler teknoloji düzeyine göre standart teknolojili, ara teknolojili ve yüksek

teknolojili ürünler olarak üç ana gruba ayrılmaktadır. Endüstri-içi ticaretin hesaplamasında, SITC Rev.3 ürün sınıflamasına göre dış ticaret verileri kullanılmıştır. İlgili hesaplamalar 1992-2013 yılları arasında beşer yıllık dönemler itibariyle Birleşmiş Milletler (UN) Comtrade veri tabanı kullanılarak yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'nin ticaretinde endüstri-içi ticaretin arttığı onucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde, Çin'in dış ticaretinde endüstri-içi ticaretin payının yüksek olduğu görülmüştür.

1.Endüstri-içi Ticaret

Zhang'a göre; endüstri-içi ticaret benzer faktör donanımına sahip endüstrileşmiş ülkeler arasındaki ticarete denilmektedir (Zhang, 2004: 10). Aquino'e göre ise, endüstri-içi ticaret aynı malların karşılıklı değişimden oluşan dış ticarettir (Aquino, 1978: 275). Diğer bir ifadeyle, benzer girdi kullanımına sahip olan veya talep yapıları benzeyen, tüketimde yakın ikamesi olan malların aynı anda bir ülkenin hem ihracat hem de ithalat kalemleri içinde yer alması endüstri-içi ticaret olarak adlandırılmaktadır (Oğuz, 2009: 120). Bu kavram literatürde çeşitliliğin, uzmanlaşma derecesinin ve sanayi sektörünün teknik açıdan yoğunlaşma derecesini ölçmek amacıyla kullanılmakla birlikte değişen makroekonomik ortamda ülkenin rekabet edebilme kabiliyetini ölçmek içinde kullanılmaktadır (Bakımlı, 2011: 50). Endüstri-içi ticaretin artmasına yol açan etkenler şu şekilde sıralanabilir: Sektörlerde üretim farklılaştırmasının yaygınlaşması, ölçek ekonomileri, bazı sektörlerde oligopolistik piyasa yapısının hâkim olması, ulaştırma ve haberleşme alanındaki teknolojik yeniliklerin

yaygınlaşması, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi, dış ticarete engellerin kaldırılarak, koruma oranlarının düşürülmesi, yabancı sermaye yatırımlarının artması (Yükseler ve Türkan, 2006: 34). Endüstri-içi ticaret, benzer faktör donanımına sahip ülkeler arasında ve aynı ürün grubuna ait alt ürünler arasında yapılmaktadır. Endüstri-içi ticarete ülkeler bir malın hem ithalatçısı hem de ihracatçısı olduklarından karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşmaya gidilmemektedir. Faktör donanımı benzer yapıdaki ülkeler arasında endüstri-içi ticaret seviyesi yüksek düzeydedir. Endüstri-içi ticaret uluslararası ticaretten karşılaştırmalı üstünlük yolu ile edinilen kazançları aşan ek kazançlar sağlamaktadır (Çalışkan, 2009: 13).

Endüstri-içi ticaret yatay ve dikey endüstri-içi ticaret olarak iki kategoride incelenmektedir. Dikey endüstri-içi ticaret açısından kaliteye bağlı ürün farklılaştırması Heckcher-Ohlin modeline dayanırken, yatay endüstri-içi ticaret eksik rekabet ve piyasa yapısıyla ilgili konularda belirleyici rol oynamaktadır (Caetano ve Galego, 2007: 164). Endüstri-içi ticaretle ilgili önceki çalışmalara bakıldığında, çalışmaların yatay endüstri-içi ticaret üzerinde odaklanırken; dikey endüstri-içi ticaretle ilgili ampirik çalışmaların daha sınırlı olduğu görülmektedir (Hellvin, 1996: 19). Yatay endüstri-içi ticaret, farklılaştırılmış çeşitlere sahip benzer ürünlerin uluslararası ticaretine denilmektedir (Bedir, 2009: 122). Diğer bir ifadeyle, farklı karakterdeki benzer ürünlerin ticaretidir (Sharma, 2004: 591). Bu ticaret esasında, aynı sektör ve aynı üretim aşamasındaki malların eşanlı ithal ve ihraç edilmesi anlamına gelen ürün çeşitlendirmesi temeline dayanan endüstri-içi ticaret türüdür.

Dikey endüstri-içi ticaret, farklı kalitedeki benzer ürünlerin ticaretine denilmektedir (Sharma, 2004: 591). Diğer bir ifadeyle dikey endüstri-içi ticaret benzer malların farklı kalitelerinin aynı anda ithalat ve ihracatını kapsamaktadır. Aynı sektörde olan ancak farklı üretim aşamalarında olan ürünlerin hem ithal hem ihraç edilmesidir. Endüstri-içi ticarete bakıldığında, dikey farklılaştırılmış ürünlerde artış gözlenmektedir çünkü farklı gelir seviyesine sahip olan tüketicilerin farklı nitelikteki ürünlere olan talepleri artmaktadır (Zhang, 2004: 11).

Dış ticaret literatüründe dikey endüstri-içi ticaret gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticareti, yatay endüstri-içi ticaret ise daha ziyade gelişmiş ülkelerin kendi arasındaki ticareti açıklamak için kullanılmaktadır (İmer, 2006: 29). Yatay ve dikey endüstri-içi ticaret arasındaki farklardan en önemlisi her ikisini de etkileyen temel faktörlerin farklılık arz etmesidir. Yatay endüstri-içi ticareti ölçek ekonomileri ve mal farklılaştırması belirlerken, dikey endüstri-içi ticaretin temel belirleyicisi sermaye-emek oranıdır. Yine dikey endüstri-içi ticaret geleneksel teoriler ile ilişkilendirilirken, yatay endüstri-içi ticaret yeni ticaret teorileri ile ilişkilendirilmektedir. Yatay endüstri-içi ticaret daha çok endüstrilere özgü faktörlerden etkilenirken, dikey endüstri-içi ticaret ülkeye özgü faktörlerden etkilenmektedir. Ayrıca nihai mallar yatay endüstri-içi ticarete, bir malın üretiminde kullanılan ara mallar ise dikey endüstri-içi ticarete yol açmaktadır. Yatay farklılaşma benzer faktör donanımına sahip ülkeler arasında mümkünken; ülkeler arasında dikey farklılaşma, faktör donanımı farklılığından kaynaklanmaktadır (Jambor, 2013: 3).

2.Literatür Taraması

Literatürde endüstri-içi ticaretle ilgili yapılan çalışmaları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

Hellvin (1996), Çin ile OECD ülkeleri arasındaki EİT düzeyi 1980-1992 yılları için hesaplanmıştır. Çalışmada SITC Rev.3 sınıflandırması kullanılmıştır. Çalışma sonucunda Çin ile OECD ülkeleri arasındaki EİT düzeyinin arttığı ve EİT'nin önemli kısmının dikey EİT şeklinde gerçekleştiği görülmüştür. Çin faktör donatımı farklılığından kaynaklı olarak düşük kaliteli malların ihracatını yaparken OECD ülkelerinden yüksek kaliteli malların ithalatını gerçekleştirmektedir. Çin'de EİT'nin artış nedenleri arasında hızlı ekonomik büyüme ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarındaki artış gelmektedir. Çalışmada tarifelerin Çin ile OECD ülkeleri arasındaki endüstri-içi ticaretin büyümesi önündeki en önemli engel olduğu görülmüştür.

Hu ve Ma (1999), Çin'in endüstri-içi ticaretindeki artış ölçülmüş, Çin ve 45 ana ticari partneri arasındaki dikey ve yatay endüstri-içi ticaretin belirleyicileriyle ilgili çeşitli ampirik testler yapılmıştır. 1970'lerin sonlarından itibaren Çin hükümetinin açık ekonomi politikasını takip ettiği ve 1979-1996 yılları arasında Çin'de uluslararası ticaretin arttığı ifade edilmiştir. Çalışmada endüstri-içi ticaretin sadece Çin ve benzer faktör donanımına sahip gelişmekte olan ülkeler arasında değil aynı zamanda Çin ve gelişmiş ülkeler arasında da gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır.

Sharma (1999), Avustralya imalat sanayinde endüstri-içi ticaretteki değişmelerin belirleyicilerinin tanımlanması amaçlanmıştır.

Endüstri-içi ticaret 1970'lerin sonlarında %28 oranında gerçekleşirken; 1990'ların başlarına doğru bu oranın %38'e yükseldiği görülmüştür. 1980'li yılların ortalarında endüstri-içi ticaretteki hızlı artışın dışa yönelik politikalarla ilişkili olduğu görülmüştür. Endüstri seviyesi analizi, korumanın azaldığı endüstrilerde endüstri-içi ticaret seviyesinin yüksek olduğunu göstermiştir. Bunların içinde tekstil, giysi, lastik üretimi, makine ve teçhizat yer almaktadır. Endüstri-içi ticaretin ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomisi ile pozitif ilişki, liberalizasyon dönemi öncesi yabancı mülkiyet ve koruma seviyesi ile negatif ilişki içinde olduğu görülmüştür.

Zhang (2004), Çin ve onun ticari partneri Doğu Asya ülkeleri arasındaki çift yönlü ithalat ve ihracat rakamları kullanılarak endüstri içi ticaret içinde dikey ve yatay farklılaşma ele alınmıştır. 1990-2000 yılları arasında SITC Rev.5 verileri kullanılarak analiz yapılmıştır. İlk olarak ulaşılan sonuç, Çin ve geri kalan Doğu Asya ülkeleri arasındaki ticaretin önemli bir kısmının endüstri-içi ticaret şeklinde olmasıdır. Çin'in toplam endüstri-içi ticaretinin %80'inden fazlası geri kalan Doğu Asya ülkeleri ile dikey endüstri-içi ticaret şeklindedir. Doğu Asya'ya yapılan ticaretin geri kalanı ve ABD'ye yapılan Çin ticaretinin çoğunluğunun dikey farklılaştırılmış ürün şeklinde olduğu görülmüş, Hong Kong ve Tayvan da yatay endüstri-içi ticaretin payının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma sonucunda piyasa yapısı ile dikey endüstri-içi ticaret ve endüstri-içi ticaret payı arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Emirhan (2005), 1989-2002 yılları arasında Türkiye'nin endüstri-içi ticaret düzeyi ölçülmüştür. Çalışmada sadece endüstri-içi ticaret

düzeıy değil aynı zamanda dikey ve yatay endüstri-içi ticaret de analiz edilmiştir. Çalışmada toplam EİT içinde Türkiye'nin dikey endüstri-içi ticaret payının %83,6 düzeyinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Hesaplanan toplam EİT seviyesi gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticarete artmakla birlikte, Türkiye'nin EİT payının gelişmiş ülke gruplarıyla oldukça düşük olduğu görülmüştür. Çalışmada Türkiye için dikey EİT'nin belirleyicilerinin tespiti amacıyla panel veri yaklaşımı kullanılmıştır. Analiz sonuçları, Türkiye ve seçilmiş ülkeler arasındaki kişi başına GSYH farklılıkları arasında pozitif ilişki olduğu yönünde bir sonuç vermiştir. Diğer bir sonuç ise, ülkeler arasındaki coğrafi mesafe artıkça dikey EİT seviyesinin düştüğü yönündedir. Diğer bir ifadeyle dikey EİT uluslararası taşımacılık maliyetleri nedeniyle azalmaktadır.

Xing (2007), 1980-2004 yılları arasında Çin'in önemli ticari partneri olan Japonya ve ABD arasındaki endüstri-içi ticaret ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonucunda Çin'in Japonya ve ABD ile olan endüstri-içi ticaretinin payının arttığı ve toplam ticaretinin %35'nin endüstri-içi ticaret şeklinde olduğu ortaya çıkmıştır. Çalışmada yine Japonya ve Çin arasındaki endüstri-içi ticarete Japonya'nın Çin'deki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının payının önemli olduğu ortaya çıkmıştır.

Han ve Lee (2012), Çin ve Kore arasındaki toplam ticaretin ne kadarın dikey endüstri-içi ticaret şeklinde gerçekleştiği hesaplanmıştır. SITC Rev.5 ürün gruplandırması kullanılarak ilgili veriler UN Comtrade veri tabanından alınmıştır. Çalışmada, Çin ve Kore arasında 1990 yılından itibaren gerçekleştirilen ticaretin yaklaşık %50'sinin endüstri-içi ticaret şeklinde gerçekleştiği görülmüştür. Yapılan

analizler endüstri-içi ticaretin çoğunluğunun dikey endüstri-içi ticaret şeklinde gerçekleştiğini göstermiştir. Ancak bu durumun bazı sektörlerde değiştiği sonucuna ulaşılmıştır. Kimya sanayinde 2000’li yıllardan itibaren yatay endüstri-içi ticaret artarken dikey endüstri-içi ticaret azalmaktadır. Diğer yandan tekstil, fabrikasyon metal ve makine sanayi ve elektronik sanayi de dikey endüstri-içi ticaret artarken yatay endüstri-içi ticaret azalmaktadır.

Li vd. (2015), Çin ve Güney Kore arasındaki imalat sanayi ürünlerinin ticaretinin yönü belirlenmeye çalışılmıştır. İmalat sanayi ürünlerinde endüstri-içi ticaret seviyesinin ölçümü için statik ölçüm (G-L endeksi) ve dinamik ölçüm (MEİT) hesaplanmıştır. Çalışmada sonuç olarak Çin ve Güney Kore arasında imalat sanayi ürünlerinde endüstri-içi ticaret seviyesinin arttığı görülmüştür. Fakat bu artışın sermaye ve teknoloji yoğun ürünlerde daha yüksek olduğu görülmüştür. Güney Kore’den Çin’e yapılan yabancı sermaye yatırımları, Güney Kore ve Çin’in piyasa büyüklüğü, iki ülkenin kişi başına düşen GSYH’sı, gibi faktörlerin Çin ve Güney Kore arasındaki endüstri-içi ticaretin seviyesini farklı derecede etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada; endüstri-içi ticaretin hesaplamasında, SITC Rev.3 ürün sınıflamasına göre dış ticaret verileri kullanılmıştır. İlgili hesaplamalar 1992-2013 yılları arasında beşer yıllık dönemler itibariyle Birleşmiş Milletler (UN) Comtrade veri tabanı kullanılarak yapılmıştır. Endüstri-içi ticareti ölçmede yaygın olarak kullanılan Grubel-Lloyd endeksi (1975) kullanılmıştır.

$$E\dot{I}T = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

Bu eşitlikte; EİT= Endüstri-içi ticaret, Xi= i ürününün/endüstrisinin ihracatı, Mi= i ürününün/ endüstrisinin ithalatını göstermektedir. Endeks 0 ile 1 arasında yer almaktadır. EİT=0 ise; X=0 ve M=0 ve ticaretin tamamı endüstriler-arası ticaret şeklindedir. EİT=1 ise; X=M olduğunda ticaretin tamamı endüstri-içi ticaret şeklinde gerçekleşmektedir. Literatürde endeks değerinin 0,50 ve üzeri olduğu durumlarda endüstri-içi ticaretin olduğu kabul edilmektedir. Endüstri-içi ticaret 1'e yaklaştıkça endüstri-içi ticaretin önemi artmakta, 0'a yaklaştıkça ise endüstriler-arası ticaretin önemi daha büyük olmaktadır. Yüksek endeks değeri ülkeler arasında endüstri-içi ticaretin seviyesinin arttığını ve ülkenin dünya ekonomisine daha fazla entegre olduğunu göstermektedir. Ayrıca endüstri-içi ticaret, ülkelere daha geniş piyasalardan yararlanma olanağı sağladığından dolayı uluslararası ticaretten karşılaştırmalı üstünlükler yoluyla elde edilen kazançları aşarak ek kazançlar sağlamaktadır.

Kullanılan teknolojiye göre mal sınıflandırması, ilk olarak Birleşmiş Milletlerin (1986) yapmış olduğu ve daha sonra Foders (1996)'in çalışmalarında yer verilen malların üretiminde kullanılan teknolojiye göre yapılan sınıflandırmadır. Bu sınıflandırmaya göre temel ürün grupları teknolojik yapıya göre "Standart Teknoloji Ürünleri", "Ara Teknoloji Ürünleri" ve "İleri Teknoloji Ürünleri" şeklinde gruplandırılmaktadır. Araştırmaya konu olan teknoloji düzeylerine göre ürün sınıflandırmasına bakıldığında standart

teknolojiye ait 17 ürün grubu, ara teknolojiye ait 10 ürün grubu ve ileri teknolojiye ait 13 ürün grubu olduğu görülmektedir (Birleşmiş Milletler 1986; Foders, 1996: 9).

Standart Teknoloji: (0) Gıda maddeleri ve canlı hayvanlar, (1) İçkiler ve tütün, (2) Yenilemeyen hammadde (akaryakıt hariç), (4) Hayvansal ve bitkisel yağlar, (63) Mantar ve odun ürünleri, ahşap eşya (mobilya hariç),(65) Dokuma ürünleri, (66) Metal dışı maddeden yapılan eşya, (67) Demir ve çelik, (68) Demir dışı metaller (demir ihtiva etmeyen madenler),(69) Başka yerde belirtilmeyen Metal mamuller, (79) Diğer taşıt araçları (792,793 hariç), (81) Prefabrik yapılar, (82) Mobilya, (83) Seyahat eşyası, el çantaları vb. taşıyıcı eşya, (84) Giyim eşyası ve aksesuarları, (85) Ayakkabılar, (89) Başka yerde belirtilmeyen çeşitli mamul eşyalar.

Ara Teknoloji: (3) Madeni yakıt, yağlar ve ilgili maddeler, (5) Başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ürünleri ve buna bağlı sanayi ürünleri (54 hariç), (61) İşlenmiş deri ve deri ürünleri, (62) Kauçuktan eşya, (64) Kağıt, karton ve kağıt hamurundan eşya, (71) Güç veren makine ve cihazlar, (73) Metal işleme makinaları, (76) Ses kayıt cihazları (764 hariç), (77) Evlerde kullanılan cihazlar (772,774,776,778 hariç), (78) Motorlu kara taşıtları.

İleri Teknoloji: (54) Tıp ve eczacılık ürünleri, (72) Belirli endüstri için özel makine, (74) Genel endüstri makine cihaz ve aksamı, (75) Bilgisayar ve büro makinaları ve otomatik veri işleme makineleri, (764) İletişim cihazları, (772) Elektrik devreleri, rezistansları, (774) Tıbbi Gereçler, (776) Yarı iletkenler, (778) Elektrikli makine ve gereçler, (792) Hava taşıtları, uzay araçları, (793) Gemiler ve suda

yüzen taşıtlar, (87) Başka yerde belirtilmeyen mesleki bilimsel kontrol alet ve cihazları, (88) Fotoğrafçılık cihazları ve optik gereçler.

Temel ürün grupları alt sektörler bazında Tablo 1’de sınıflandırılmıştır. Tablo 1’de 68 ürün grubunun 34’ünün standart teknoloji ürün grubu, 26’sının ara teknoloji ürün grubu ve 8’inin ise ileri teknoloji ürün grubu niteliğinde olduğu görülmektedir.

Tablo1. Ürün Gruplarına Göre Teknolojik Sınıflandırma SITC Rev.3

Sektörler	Kod	Teknolojik Yapıya Göre Sınıflandırma
Gıda Malzemeleri ve Canlı Hayvanlar		STANDART TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİ
	036	Kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar
	037	Balık, Kabuklu hayvan ve yumuşakça konservesi
	048	Ekmekçilik ve pastacılık ürünleri, makarna
	057	Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler ve karışımı
	062	Şeker mamulleri
	072	Kakao
	075	Biber ve diğer baharatlar
	091	Margarin
Tütün	121	Yaprak, tütün ve tütün döküntüleri
Hammadde	211	Ham deriler (post ve kürk dışında)
	232	Sentetik, taklit ve rejenere kauçuk ile atıkları
	263	Pamuk, linter pamuğu ve pamuk döküntüleri
	266	Sentetik filament demetleri ve sentetik devamlı lifler
	268	Yün /yapağı ve diğer hayvan kılı
	273	Taş, mermer, alçı taşı, kireç taşı, kum
	277	Sanayide kullanılan elmas, sünger taşı, zımpara taşı vb.
	278	Ham mineraller

	282	Demir-çelik döküntü ve hurdaları ve külçeleri
	288	Metalleri /metal bileşiklerini içeren kül ve kalıntıları
	292	Başka yerde belirtilmeyen yenilmeyen bitkisel ürünler
Bitkisel Yağlar	421	Bitkisel sıvı yağlar
Orman Ürünleri	634	Kaplamalık ağaç ve türevleri
Tekstil	657	Özel iplikler ve dokunmamış mensucat
Cam – Seramik	661	Kireç, çimento, tabii taşlardan eşya
	665	Seramikten mutfak ve diğer süs eşyası
Demir-Çelik	671	Dökme ve aynalı demir, ferro alyajlar
	676	Demir veya çelikten filmaşın, çubuklar
	677	Demir-çelikten demiryolu, tramvay hattı malzemesi
Demir dışı Metal	682	Bakır ve bakırdan çubuk, profil vb.
	692	Demir çelik veya alüminyumdan depo vb.
	693	Alüminyum, bakır veya demir çelikten tel, halat
	694	Bakır, alüminyum, demir veya çelikten çivi, vida vb.
Diğer Sınai Ürünler	812	Demir, çelik, seramikten radyatör (elektriksiz), küvet
	896	Sanat ve koleksiyon eşyası, antika eşya
		ARA TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİ
	512	Alkoller, fenoller, fenol-alkoller vb. türleri
	513	Karboksilik asitler ve türevleri
	522	İnorganik kimyasal maddeler
	523	Diğer inorganik kimyasallar
	532	Debayette kullanılan bitkisel, hayvansal hulasalar
	553	Parfüm ve kozmetik veya tuvalet müstahzarları
	554	Sabunlar, temizleme, cilalama ürünleri
	571	Etilen polimerleri (ilk şekillerde)
Kimya	573	Vinil klorür veya halojenli diğer olefin polimerleri
	574	Poliasetaller ve diğer polieterler ve epoksi reçineler
	581	Plastikten tüp, boru, hortum ; conta, dirsek, rakor vb.
	582	Plastiklerden levhalar, plakalar
	597	Ateşlemeyi önleyici, çözücü ve yağlama müstahzarı
Deri-Kauçuk Ürünleri	611	İşlenmiş deri ve köseleler
	612	Deri ve köseleden mamul eşya
	613	Dabaklanmış, aprenlenmiş bütün halinde kürkler
	621	Kauçuk ve kauçuktan eşya
	625	Kauçuktan iç ve dış lastikler (yeni/eski)
Orman Ürünleri	641	Kağıt ve karton
Motor ve Aksamları	713	Motorlar ve aksamı
	714	Turbojetler, tepkili motorlar vb.
	733	Metallere yönelik takım tezgahları
	735	Alet tutucular ile muhtelif makinelerin aksamı
	771	Elektrikli güç makineleri (716 hariç)
Ulaşım Araçları	782	Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtar
	784	Motorlu taşıt aksamı ve şaseler
		İLERİ TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİ

Kimya	542	İlaçlar
Makine	721	Tarımsal makineler (traktörler hariç)
	742	Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri aksamı
	747	Boru, kanal, depo, musluk, valflar vb. cihazlar
	772	Elektrik devreleri, rezistanslar vb. aksamı
Ulaşım Araçları	792	Hava taşıtları, uzay araçları vb. aksamı
Diğer Sınai Ürünler	873	Metre ve sayaçlar
	883	Sinemacılıkta kullanılan filmler

Kaynak: Deviren ve Karataş, 2007: 24.

4.Bulgular ve Değerlendirmeler

Burada öncelikle Tablo 1’deki ürün gruplarına göre teknolojik gruplandırmadan yola çıkarak, Türkiye’de ve Çin’de imalat sanayinin genel olarak endüstri-içi ticareti hesaplanmıştır.

Tablo 2’de Türkiye’nin 1992-2013 döneminde SITC Rev.3 düzeyinde gerçekleşen endüstri-içi ticarete endeksin 0.50 ve üzeri değer aldığı ürün gruplarının teknolojik yapıya göre sınıflandırılmasını göstermektedir. Literatürde endeksin 0,50 değerinden küçük olduğu durumda endüstri-içi ticaretin olmadığı kabul edildiği için Tabloda da 0,50’den küçük değerlere yer verilmeye gerek görülmemiş ve * işaretiyle gösterilmiştir. Türkiye’nin 1992-2013 döneminde SITC Rev.3 sınıflamasında gerçekleşen endüstri- içi ticaret endeksinin 0,50 ve üstü değer aldığı ürün grupları arasında teknolojik yapıya göre sınıflandırmada endüstri-içi ticarete konu olan en fazla ürün grubu sayısının standart teknolojikli ürünlerde ve ara teknolojikli ürünlerde olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Teknolojik Sınıflandırmaya Göre Türkiye’nin Endüstri-içi Ticareti

Kod	Teknolojik Yapıya Göre Sınıflandırma	1992	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
	STANDART TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİ								
036	Kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar	*	*	*	*	*	0,87	0,89	0,80
037	Balık, Kabuklu hayvan ve yumuşakça konservesi	*	*	*	*	*	*	*	*
048	Ekmekçilik ve pastacılık ürünleri, makarna	*	*	*	*	*	*	*	*
057	Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler ve karışımı	*	0,54	*	*	*	*	*	*
062	Şeker mamulleri	*	*	*	*	*	*	*	*
072	Kakao	*	*	0,55	0,53	*	*	*	*
075	Biber ve diğer baharatlar	*	*	*	*	*	*	*	*
091	Margarin	*	*	*	*	*	*	*	*
121	Yaprak, tütün ve tütün döküntüleri	0,60	0,70	0,91	0,55	0,81	0,89	0,91	0,92
211	Ham deriler (post ve kürk dışında)	*	*	*	*	*	*	*	*
232	Sentetik, taklit ve rejenere kauçuk ile atıkları	*	*	*	*	*	*	*	*
263	Pamuk, linter pamuğu ve pamuk döküntüleri	*	*	*	*	*	*	0,73	*
266	Sentetik filament demetleri ve sentetik devamlı lifler	0,61	0,91	0,69	*	*	*	*	*
268	Yün /yapağı ve diğer hayvan kılı	*	*	*	*	*	*	*	*

273	Taş, mermer, alçı taşı, kireç taşı, kum	*	0,67	0,65	*	*	*	*	*
277	Sanayide kullanılan elmas, sünger taşı, zımpara taşı vb.	*	*	0,61	*	*	0,62	0,73	0,69
278	Ham mineraller	*	*	0,87	0,80	0,72	0,74	0,58	*
282	Demir-çelik döküntü ve hurdaları ve külçeleri	*	*	*	*	*	*	*	
288	Metalleri /metal bileşiklerini içeren kül ve kalıntıları	0,65	0,80	0,63	0,87	0,92	0,76	0,91	0,59
292	Başka yerde belirtilmeyen yenilmeyen bitkisel ürünler	0,96	0,96	0,50	0,59	0,59	0,65	0,60	0,58
421	Bitkisel sıvı yağlar	0,84	0,70	0,53	0,97	0,74	0,79	0,69	0,94
634	Kaplamalık ağaç ve türevleri	0,52	0,72	*	0,55	0,81	0,76	0,70	0,70
657	Özel iplikler ve dokunmamış mensucat	0,97	0,85	0,80	0,83	0,86	0,94	0,95	0,95
661	Kireç, çimento, tabii taşlardan eşya	*	*	*	*	*	*	*	*
665	Seramikten mutfak ve diğer süs eşyası	*	*	*	0,63	0,62	0,65	0,55	0,71
671	Dökme ve aynalı demir, ferro alyajlar	0,57	0,54	*	*	*	*	*	*
676	Demir veya çelikten filmaşın, çubuklar	*	*	*	*	*	*	*	*
677	Demir-çelikten demiryolu, tramvay hattı malzemesi	*	*	*	*	*	0,68	0,50	0,66
682	Bakır ve bakırdan çubuk, profil vb.	0,81	0,67	0,54	*	*	*	*	*
692	Demir çelik veya alüminyumdan depo vb.	*	*	0,95	0,55	0,54	0,55	*	0,58

693	Aluminyum, bakır veya demir çelikten tel, halat	0,95	0,76	*	*	*	*	*	*
694	Bakır, alüminyum, demir veya çelikten çivi, vida vb.	*	0,51	0,59	0,56	0,62	0,65	0,67	0,64
812	Demir, çelik, seramikten radyatör (elektriksiz), küvet	0,55	0,95	0,98	0,55	*	*	*	*
896	Sanat ve koleksiyon eşyası, antika eşya	*	*	*	*	*	*	*	*
	ARA TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİ								
512	Alkoller, fenoller, fenol-alkoller vb. türleri	*	*	*	*	*	*	*	*
513	Karboksilik asitler ve türevleri	*	*	*	*	*	*	*	*
522	İnorganik kimyasal maddeler	*	*	*	*	*	*	*	*
523	Diğer inorganik kimyasallar	0,97	0,92	*	*	*	*	*	*
532	Debayette kullanılan bitkisel, hayvansal hulasalar	0,87	0,95	0,95	0,94	0,78	0,80	0,82	0,81
553	Parfüm ve kozmetik veya tuvalet müstahzarları	0,50	0,50	0,55	0,83	0,86	0,88	0,96	0,95
554	Sabunlar, temizleme, cilalama ürünleri	0,91	0,55	0,69	0,70	0,80	0,85	0,81	0,81
571	Etilen polimerleri (ilk şekillerde)	0,65	*	*	*	*	*	*	*
573	Vinil klorür veya halojenli	0,61	*	*	*	*	*	*	*

	diğer olefin polimerleri								
574	Poliasetaller ve diğer polieterler ve epoksi reçineler	0,53	*	*	*	*	*	*	*
581	Plastikten tüp, boru, hortum ; conta, dirsek, rakor vb.	*	*	0,93	0,53	*	*	*	*
582	Plastiklerden levhalar, plakalar	0,53	0,68	0,72	0,80	0,91	0,92	0,94	0,95
597	Ateşlemeyi önleyici, çözücü ve yağlama müstahzarı	*	*	*	*	*	*	*	*
611	İşlenmiş deri ve köseleler	*	*	*	0,51	0,61	0,59	0,71	0,77
612	Deri ve köseleden mamul eşya	0,52	*	0,59	0,88	0,69	0,73	0,82	0,65
613	Dabaklanmış, aprelenmiş bütün halinde kürkler	*	*	*	0,56	0,73	0,94	0,99	0,90
621	Kauçuk ve kauçuktan eşya	0,79	0,88	0,87	0,88	0,80	0,74	0,71	0,74
625	Kauçuktan iç ve dış lastikler (yeni/eski)	0,57	*	0,87	0,70	0,79	0,77	0,88	0,95
641	Kağıt ve karton	*	*	*	*	*	*	*	*
713	Motorlar ve aksamı	*	*	0,50	0,50	0,61	0,60	0,68	0,66
714	Turbojetler, tepkili motorlar vb.	*	0,63	*	0,73	*	0,57	0,58	0,62
733	Metallere yönelik takım tezgahları	*	*	0,65	0,78	0,91	0,93	0,94	0,98
735	Alet tutucular ile muhtelif makinelerin aksamı	1	*	*	*	0,62	0,62	0,66	0,60
771	Elektrikli güç makineleri (716 hariç)	0,94	0,91	0,71	0,83	0,85	0,96	0,88	0,87
782	Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar	*	*	*	0,80	*	0,50	*	*

784	Motorlu taşıt aksamı ve şaseler	*	*	*	0,61	0,75	0,78	0,87	0,90
	İLERİ TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİ								
542	İlaçlar	0,56	*	*	*	*	*	*	
721	Tarımsal makineler (traktörler hariç)	*	0,52	*	*	0,79	0,68	0,77	0,72
742	Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri aksamı	*	*	*	*	0,52	0,58	0,65	0,60
747	Boru, kanal, depo, musluk, valfler vb. cihazlar	*	*	*	0,52	0,62	0,58	0,65	0,67
772	Elektrik devreleri, rezistanslar vb. aksamı	*	*	*	0,62	0,69	0,69	0,74	0,75
792	Hava taşıtları, uzay araçları vb. aksamı	0	*	0,83	0,89	*	*	*	*
873	Metre ve sayaçlar	*	*	*	*	0,50	0,50	0,61	0,70
883	Sinemacılıkta kullanılan filmler	0,55	*	*	*	*	*	*	*

Kaynak: UN Comtrade veri tabanından yararlanılarak tarafımızca hesaplanmıştır. **Not:** *Endüstriler-arası ticarete işaret ederken endeksin 0,50 ve üstü değerler alması ise söz konusu ürün grubunun endüstri-içi ticarete konu olduğunu göstermektedir.

Tablo 3’de Çin’in 1992-2013 döneminde SITC Rev.3 düzeyinde gerçekleşen endüstri-içi ticaret endeksinin 0,50 ve üstü değer aldığı ürün grupları arasında teknolojik yapıya göre sınıflandırmada endüstri-içi ticarete konu olan en fazla ürün grubu sayısının standart teknoloji ürünlerde ve ara teknoloji ürünlerde gerçekleştiği görülmektedir.

Tablo 3. Teknolojik Sınıflandırmaya Göre Çin’in Endüstri-içi Ticareti

Kod	Teknolojik Yapıya Göre Sınıflandırma	1992	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
-----	--------------------------------------	------	------	------	------	------	------	------	------

	STANDART TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİ								
036	Kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar	*	*	0,63	0,64	0,53	0,62	0,66	0,66
037	Balık, Kabuklu hayvan ve yumuşakça konservesi	*	*	*	*	*	*	*	*
048	Ekmekçilik ve pastacılık ürünleri, makarna	*	*	*	*	*	0,52	0,60	0,74
057	Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler ve karışımı	*	*	0,97	0,81	0,92	0,98	0,96	0,98
062	Şeker mamulleri	*	*	*	*	*	*	*	*
072	Kakao	0,91	0,80	0,65	0,71	0,52	0,50	*	*
075	Biber ve diğer baharatlar	*	*	*	*	*	*	*	*
091	Margarin	*	*	*	0,88	*	*	*	*
121	Yaprak, tütün ve tütün döküntüleri	0,76	*	0,95	0,90	0,93	0,77	0,70	0,65
211	Ham deriler (post ve kürk dışında)	0,51	*	*	*	*	*	*	*
232	Sentetik, taklit ve rejenere kauçuk ile atıkları	*	*	*	*	*	*	*	*
263	Pamuk, linter pamuğu ve pamuk döküntüleri	0,64	*	0,61	*	*	*	*	*
266	Sentetik filament demetleri ve sentetik devamlı lifler	*	*	*	*	0,98	0,82	0,91	0,96
268	Yün /yapağı ve diğer hayvan kılı	0,56	*	0,50	0,55	0,53	0,56	*	*
273	Taş, mermer, alçı taşı, kireç taşı, kum	*	0,51	0,51	*	*	*	*	*
277	Sanayide kullanılan elmas, sünger taşı, zımpara taşı vb.	0,97	*	0,69	0,89	*	*	*	*
278	Ham mineraller	*	*	*	0,78	0,70	0,84	0,86	0,95
282	Demir-çelik döküntü ve hurdaları ve külçeleri	*	*	*	*	*	*	*	*
288	Metalleri /metal bileşiklerini içeren kül ve kalıntıları	*	*	*	*	*	*	*	*

292	Başka yerde belirtilmeyen yenilmeyen bitkisel ürünler	*	*	0,61	0,63	0,55	0,53	0,58	0,61
421	Bitkisel sıvı yağlar	*	*	0,56	*	*	*	*	*
634	Kaplamalık ağaç ve türevleri	*	*	*	*	*	*	*	*
657	Özel iplikler ve dokunmamış mensucat	*	0,58	0,63	0,91	0,53	*	*	*
661	Kireç, çimento, tabii taşlardan eşya	*	*	*	*	*	*	*	*
665	Seramikten mutfak ve diğer süs eşyası	0,57	0,53	0,68	0,63	0,52	0,50	*	*
671	Dökme ve aynalı demir, ferro alyajlar	*	*	*	*	0,76	0,92	0,68	0,55
676	Demir veya çelikten filmaşın, çubuklar	0,73	*	0,80	0,59	0,57	*	*	*
677	Demir-çelikten demiryolu, tramvay hattı malzemesi	*	*	*	0,96	*	*	*	*
682	Bakır ve bakırdan çubuk, profil vb.	*	*	*	*	*	*	*	*
692	Demir çelik veya alüminyumdan depo vb.	0,66	0,81	0,63	*	*	*	*	*
693	Alüminyum, bakır veya demir çelikten tel, halat	0,59	*	*	*	*	*	*	*
694	Bakır, alüminyum, demir veya çelikten çivi, vida vb.	*	0,53	0,75	0,67	0,77	0,70	0,69	0,70
812	Demir, çelik, seramikten radyatör (elektriksiz), küvet	0,88	*	0,95	*	*	*	*	*
896	Sanat ve koleksiyon eşyası, antika eşya	*	*	0,50	*	*	*	*	0,85
	ARA TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİ								
512	Alkoller, fenoller, fenol-alkoller vb. türleri	0,68	0,62	*	*	*	*	*	*
513	Karboksilik asitler ve türevleri	0,68	0,70	*	*	0,70	0,71	0,83	0,94
522	İnorganik kimyasal maddeler	*	*	0,52	0,60	0,88	0,84	0,75	0,67

523	Diğer inorganik kimyasallar	0,50	*	*	*	*	*	*	*
532	Debayette kullanılan bitkisel, hayvansal hulasalar	0,66	0,57	*	0,67	*	*	*	*
553	Parfüm ve kozmetik veya tuvalet müstahzarları	*	*	*	*	0,67	0,70	0,70	0,72
554	Sabunlar, temizleme, cilalama ürünleri	0,64	0,88	0,63	0,65	0,99	0,89	0,82	0,80
571	Etilen polimerleri (ilk şekillerde)	*	*	*	*	*	*	*	*
573	Vinil klorür veya halojenli diğer olefin polimerleri	*	*	*	*	*	0,67	0,67	0,81
574	Poliasetaller ve diğer polieterler ve epoksi reçineler	*	*	*	*	0,50	0,63	0,65	0,74
581	Plastikten tüp, boru, hortum ; conta, dirsek, rakor vb.	0,92	0,87	0,79	0,84	0,72	0,66	0,56	0,56
582	Plastiklerden levhalar, plakalar	*	*	*	0,63	0,67	0,75	0,80	0,85
597	Ateşlemeyi önleyici, çözücü ve yağlama müstahzarı	*	*	*	*	*	*	*	*
611	İşlenmiş deri ve köseleler	*	*	*	0,61	*	*	*	*
612	Deri ve köseleden mamul eşya	0,51	*	*	*	*	*	*	*
613	Dabaklanmış, aprelenmiş bütün halinde kürkler	0,90	0,97	0,88	0,75	0,87	0,81	0,59	0,58
621	Kauçuk ve kauçuktan eşya	0,67	0,99	*	*	*	*	*	*
625	Kauçuktan iç ve dış lastikler (yeni/eski)	*	*	*	*	*	*	*	*
641	Kağıt ve karton	*	*	*	0,63	0,98	0,88	0,80	0,69
713	Motorlar ve aksarı	*	0,59	0,58	0,66	0,62	0,70	0,83	0,90
714	Turbojetler, tepkili motorlar vb.	*	*	0,55	*	0,70	0,75	0,59	0,62
733	Metallere yönelik takım tezgahları	*	*	*	*	*	*	0,52	0,63
735	Alet tutucular ile muhtelif makinelerin aksarı	*	0,56	0,81	0,62	0,54	0,57	0,63	0,63

771	Elektrikli güç makineleri (716 hariç)	0,93	0,68	0,69	0,75	0,73	0,74	0,67	0,71
782	Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar	*	*	0,54	0,61	0,61	0,55	*	*
784	Motorlu taşıt aksamı ve şaseler	*	0,59	0,69	0,99	0,96	0,98	0,98	0,97
	İLERİ TEKNOLOJİ ÜRÜNLERİ								
542	İlaçlar	0,92	0,83	0,56	*	*	*	*	*
721	Tarımsal makineler (traktörler hariç)	*	*	0,79	0,67	*	*	0,53	*
742	Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri aksamı	*	*	0,75	0,88	0,97	0,97	0,83	0,81
747	Boru, kanal, depo, musluk, valfler vb. cihazlar	0,90	0,71	0,80	0,83	0,76	0,76	0,71	0,72
772	Elektrik devreleri, rezistanslar vb. aksamı	0,75	0,92	0,76	0,75	0,88	0,89	0,95	0,96
792	Hava taşıtları, uzay araçları vb. aksamı	*	*	*	*	*	*	*	*
873	Metre ve sayaçlar	0,98	0,87	0,78	0,56	*	*	*	*
883	Sinemacılıkta kullanılan filmler	0,92	0,74	0,97	*	*	*	*	*

Kaynak: UN Comtrade verilerinden yararlanarak tarafımızca hesaplanmıştır. **Not:** *Endüstriler-arası ticarete işaret ederken endeksin 0,50 ve üstü değerler alması ise söz konusu ürün grubunun endüstri-içi ticarete konu olduğunu göstermektedir.

SONUÇ

Bu çalışmada; imalat sanayinde ürünler teknoloji düzeylerine göre standart teknoloji, ara teknoloji ve yüksek teknoloji ürünler olarak üç ana gruba ayrılmıştır. Teknolojik sınıflandırmadan yola çıkılarak, Türkiye’de ve Çin’de imalat sanayinin genel olarak endüstri-içi ticareti hesaplanmıştır. İmalat sanayi için hesaplanan endüstri-içi ticaret değerlerine göre, Türkiye’de imalat sanayinde birçok sektörde yaygın olarak endüstri-içi ticaret gözlenmektedir. Teknolojik yapıya göre yapılan sınıflandırmada endüstri-içi ticarete konu olan en fazla

ürün grubu sayısının standart teknoloji ürünlerde ve ara teknoloji ürünlerde olduğu görülmektedir. Sonuç olarak, Türkiye'nin ticareti içinde endüstri-içi ticaretin payının yıllar itibariyle arttığı görülmektedir. Aynı analiz Çin için yapıldığında teknolojik yapıya göre yapılan sınıflandırmada endüstri-içi ticarete konu olan en fazla ürün grubu sayısının standart teknoloji ürünlerde ve ara teknoloji ürünlerde olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Aquino, A. (1978). "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114, 275-296.
- Bakımlı, E. (2011). *Türkiye İmalat Sanayi ve Alt Sektörlerinin Uluslararası Rekabet Gücü: Mevcut Durum ve Potansiyel Analizi*. Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi. Muğla.
- Bedir, A. (2009). "Uluslararası Ticarete Fiyata Dayalı Rekabet Gücü

ile Endüstri-İçi Ticaret Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayi Örneği”.

DPT ISBN978-975-19-4482-5, 1-223.

Caetona, J. and A. Galego. (2007). “In Search for the Determinants of Intra-Industry Trade Within an Enlarged Europe”. *South Eastern Journal of Economics* , 163-183.

Çalışkan, Ö. (2009). *Türkiye-AB Ticaretinde Endüstri-içi Ticaret ve Gümrük Birliği Sonrası Gelişmeler*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara.

Deviren, N ve M. Karataş. (2007). “Türkiye İle Çin Halk Cumhuriyeti Arasındaki Endüstri-İçi Ticaret”. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 22, 16-31.

Emirhan N, P. (2005). “Determinants of Vertical Intra-Industry Trade of Turkey: Panel Data Approach”. *Dokuz Eylül University Faculty of Business Department of Economics, Discussion Paper Series*, 2-12.

Foders, F. (1996). “A New Approach to Regional Integration?”. *Kiel Working Paper*, 746, The Kiel Institute of World Economics.

Grubel, H. G. and P.J. Lloyd. (1975). *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London: The Macmillan Press.

Han, K. and J. Lee. (2012). “FDI and Vertical Intra-Industry Trade between Korea and China”. *Korea and the World Economy*, 13(1), 115-139.

Hellvin, L. (1996). “Vertical Intra-Industry Trade Between China and OECD Countries”. *OECD Development Centre Working Paper* , 114, 6-35.

- Hu, X. and Y. Ma. (1999). “International Intra-Industry Trade Of China”. *Weltwirtschaftliches Archiv Kiel Institute for World Economics*, 135(1), 1-28.
- İmer, H. (2006). *Avrupa Birliği İle Entegrasyon Sürecinde Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayinin Rekabet Gücü ve Gelişme Olanakları*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İzmir.
- Jambor, A. (2013). “Country-Specific Determinants of Horizontal and Vertical Intra-Industry Agri-Food Trade of the Visegrad Countries”. *FIW Working Paper*, 104, 1-17.
- Li, Y., L. Dai and B. Huang. (2015). “Analysis of the Influential Factors of Manufactured Products Intra-Industry Trade Between China-South Korea and China’ Policy”. *Theoretical Economics Letters*, 5, 114-124.
- Oğuz, A. (2009). *Türkiye-Avrupa Birliği Ekonomik Bütünleşmesi: Seçilmiş Endüstrilerin Endüstri-içi Ticaret Açısından Karşılaştırılması*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi. İzmir.
- Sharma, K. (2004). “Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in Trans-Tasman Bilateral Trade”. *Journal of Economic Integration*, 19(3), 590-603.
- Xing, Y. (2007). “Foreign Direct Investment and China’s Bilateral Intra-Industry Trade with Japan and The US”. *Bank of Finland BOFIT Discussion Papers*, 1-27.
- Yükseler, Z. ve E. Türkan. (2006). “Türkiye’nin Üretim ve Dış Ticaret

Yapısında Dönüşüm: Küresel Yönelimler ve Yansımalar”. *TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırma Forumu*, 1-98.

Zhang, Z. (2004). “Country-Specific Factors and the Pattern of Intra-Industry Trade in China's Manufacturing”. *Korea Institute for International Economic Policy (KIEP) CNAEC Research Series*, 1-31.

UN Comtrade <https://comtrade.un.org/>

BÖLÜM 2:
**EKONOMİK KALKINMA YOLUNDA YENİ EŞİK: ORTA
GELİR TUZAĞI VE ÇIKIŞ STRATEJİSİ**

Dr. Öğr. Üyesi Dilek ŞAHİN¹

¹ Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü,
Sivas-Türkiye, E-mail: dilek58sahin@hotmail.com.

GİRİŞ

Orta gelir tuzağı kavramı, ekonomi literatürüne son dönemlerde giren bir kavram olup, özellikle gelişmekte olan ülkelerle ilgilidir. Orta gelir tuzağı kavramını ilk kez kullanan iktisatçılar Indermit Gill ve Homi Kharas olup, Dünya Bankası için hazırladıkları “Doğu Asya Rönesansı Ekonomik Gelişme İçin Fikirler” adlı raporda bu kavrama değinmişlerdir. Orta gelir tuzağı kavramı daha sonra, Eichengreen, Park ve Shin (2011, 2013) tarafından yapılan çalışma ile ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Bir ülke veya bölge için orta gelir tuzağı riskinden bahsedebilmek için, öncelikle bu ekonomide birincil endüstrilerin hâkim olduğu, geçim ekonomisinden iktisadi faaliyet olarak üretimin yapıldığı bir durumdan, düşük teknolojlili üretim yapma kapasitesine sahip ve emek yoğun bir imalat sanayinin ağırlıklı olduğu yapıya dönüşümün söz konusu olması gerekir. İmalat sanayi dış ticaretinde rekabet edebilir olunması da orta gelir düzeyine erişmede gerekli unsurlardan biridir (Yeldan vd., 2012: 13).

Orta gelir tuzağı, hızlı bir büyüme yaşayan düşük gelirli ülkenin, orta gelir düzeyine ulaştıktan sonra büyüme ivmesini kaybederek yüksek gelir düzeyine geçişte başarısız olma durumudur (Sarıbaş ve Ursavaş, 2017: 39). Ülkelerde kişi başına geliri veri alan ve ağırlıklı olarak Satınalma Gücü Paritesine göre kişi başına geliri dolar bazında ölçen orta gelir tuzağı kavramı, bir ülkenin belirli bir gelir düzeyinde içine girdiği kısır döngüyü ifade etmektedir. Orta gelir tuzağına düşmüş ülkeler uzun süre bu seviyede kalarak üst kademeye geçememektedir. Esasında orta gelir tuzağını belirleyen en iyi

gösterge belirli bir gelir düzeyine ulaşmış ülkedeki sürdürülebilir büyüme oranlarıdır (MÜSİAD, 2012: 96). Düşük gelirli ülkeler yurt dışından transfer yoluyla elde ettikleri basit teknoloji ile ucuz maliyetli ve emek yoğun ürünler üreterek, düşük emek maliyeti avantajı ile uluslararası piyasalarda rekabet edebilir hale gelir. Emek ve sermayenin düşük verimliliğe sahip tarım sektöründen verimlilik düzeyi daha yüksek olan imalat sektörüne kayarak ülkenin üretkenlik ve gelir düzeyi artış gösterir. Ancak ülkelerin orta gelir düzeyine ulaşmalarıyla birlikte kırsal kesimdeki eksik istihdam giderek azalır, ücretler artar ve uluslararası rekabet gücü düşer. İnovasyonla üretkenliğini artırmayı başaramayan ülkeler orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine geçemeyerek orta gelir tuzağına düşerler. Kısaca, yüksek beceri düzeyi gerektiren yenilikçi ürünlerde gelişmiş ülkelerle, emek yoğun ürünlerde ise emeğin ucuz olduğu düşük gelirli ülkeler ile rekabet edemeyen ülkelerin orta gelir tuzağına düştüğü görülür (Öz, 2012: 2).

Belirli bir gelir seviyesine ulaşan ülkelerde istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme performansının yakalanması bu ülkelerin zamanla sınıf atlamalarına, düşük gelir grubundan alt-orta gelir grubuna, sonrasında üst-orta gelir grubuna ve son olarak da yüksek gelir grubuna yükselmelerini sağlamaktadır. Ancak bu süreç zamana bağlı olarak kendiliğinden ilerleyen bir süreç değildir. İstikrarın sürekliliği için etkin politikalara ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak bazı ülkeler belirli bir süre yüksek büyüme performansı göstermelerine karşılık bu performansları zamanla ortadan kalkmakta ve gelir seviyesinden çıkamama riski ile karşı karşıya kalabilmektedir (Aykırı,

2016: 65). Orta gelir tuzağı bir büyüme problemi olduğu için, ülkelerin üretim yapılarıyla doğrudan bağlantılıdır. Bu nedenle üretim yapısının bileşenleri, işletmeler, işgücü, istihdam, sektörler, bölgeler, teknoloji düzeyleri, dış ticaret yapısı, ürün deseni, teşvik ve destek mekanizmaları gibi unsurlar orta gelir tuzağının tanımlanmasında ve çözüm önerileri geliştirilmesinde son derecede önemlidir (Yeldan vd., 2012: 13).

Orta gelir tuzağına yakalanan ülkelerin karşı karşıya kaldığı iki temel sorun bulunmaktadır. Bunlardan ilki, orta gelir düzeyine ulaşmış ülkelerin vasıflı işgücü artışından kaynaklanan ücret artışlarından ötürü ucuz işçilik ile ihracat yapan ülkelerle uluslararası pazarlarda rekabet edememesidir. İkincisi ise, üretim kapasitesi ve düzeyinin bilgi yoğun üretime dayalı olmamasından ötürü bilgi yoğun emeğe dayanan katma değeri yüksek ürünlerle uluslararası pazarlarda rekabet edememesidir. Orta gelir düzeyine ulaşan ülkelerde düşük gelir düzeyindeki gibi düşük ücretli imalat sanayine dayanan ihracat stratejileri istenilen sonuçları ortaya çıkarmamakta ve bu stratejiler değer zincirindeki katma değeri yüksek ürünler ile ikame edilmezse tuzak kendini göstermektedir (Yaşar ve Gezer, 2014: 138).

1.Orta Gelir Tuzağının Teorik Temelleri

1.1.Ekonomik Gelişme Evreleri

Ekonomik gelişme evreleri yaklaşımında, ekonomik değişim sürecinde ülke deneyimleri ve bu süreçteki temel karakteristik özellikler tespit edilmeye çalışılır. Bunun en güzel örneklerinden biri olan “Rostow’un Kalkınma Aşamaları Teorisi” sanayileşmiş ülkelerin

deneyimlerinden hareketle oluşturan ve bir ülkenin tarım ekonomisinden başlayarak sanayi ekonomisine geçiş evrelerini anlatmaktadır.

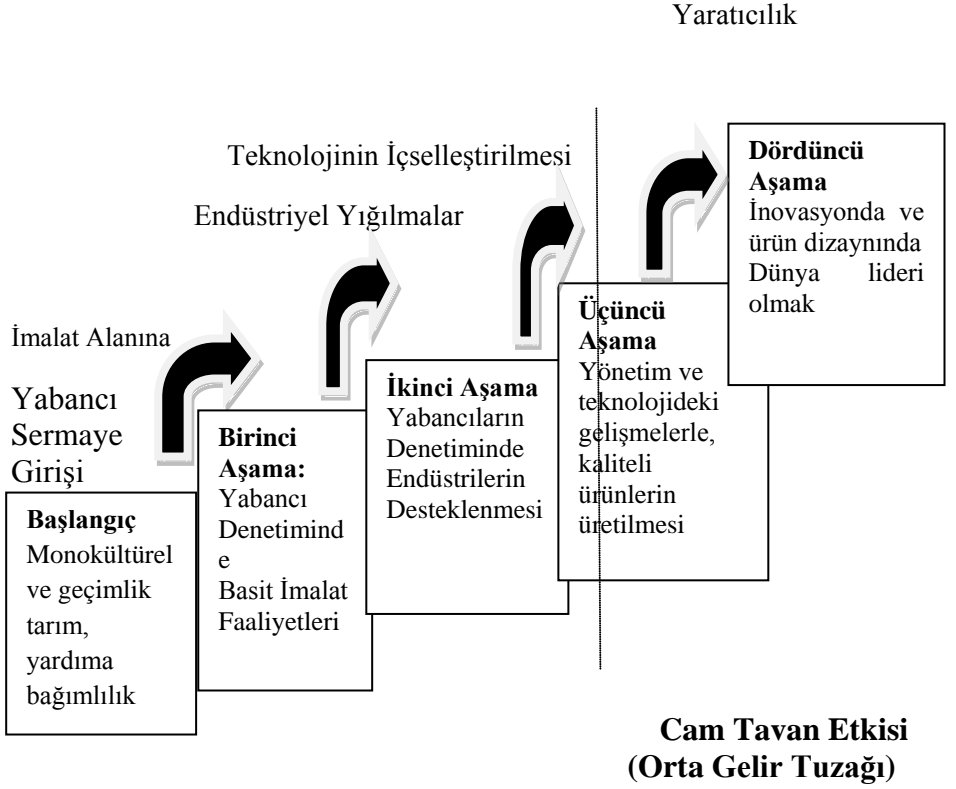
Ekonomik Gelişme Evreleri Yaklaşımları, ülkelerin bulunduğu kalkınma aşamasına bağlı olarak orta gelir tuzağı üzerine değerlendirmeler yapan “Ohno (2009), Aoiki (2011), Tho (2013), Dewitte (2014)” tarafından geliştirilen ve orta gelir tuzağını ekonomik evreleri kapsamında ele alan yaklaşımlar ve özellikleri hakkında burada kısaca bilgi verilmiştir.

Ohno (2009) çalışmasında, ülkelerin gelişim evrelerinin başlangıç koşullarının farklı olabileceğini ve başlangıç koşullarında, geçimlik ve monokültürel tarıma sahip Doğu Asya ülkelerinin belirli aşamalardan sonra yoksulluk tuzağından kurtulabileceğini belirtmektedir. Ohno’ya göre, bir ülkenin küreselleşen dünyada yeni ürünler üreterek lider konuma gelebilmesi için bazı gelişme aşamalarından geçmesi gerekir.

Genel olarak politik karışıklık ve kötü ekonomi yönetimi ile karakterize edilen düşük gelirli ülkeler kırılğan bir ekonomik yapıya sahip olup, bu ülkelerde ekonomik faaliyetler; doğal kaynaklar ve tek çeşit tarım ürününün ihraç edilmesi ve geçimlik tarım faaliyetlerinden ibarettir. Dış yardımlara bağımlılık yüksektir ve ekonomik faaliyetlerden elde edilen içsel değer son derecede azdır. Bu nedenle bu aşama ekonomiler için gelişmenin başlangıç aşamasıdır. Başlangıç aşamasından birinci aşamaya geçiş, ülkeye yabancı sermaye yatırımlarının gelmesi ile başlar. Teknoloji, üretim ve piyasaların yabancı firmalar tarafından kontrol edildiği, ülkelerin üretim için

gerekli olan hammaddeleri dışarıdan ithal ettiği, ülkenin iç dinamiğinin düşük olduğu dönemdir. Ülkeye doğrudan yabancı sermaye girişindeki artışla birlikte üretim genişleşmesi olur ve gelişmenin ikinci aşamasına geçilerek yerli üretim artmaya başlar. Ancak bu aşamada halen üretim süreçleri üzerinde yabancı sermaye hâkim olduğu için ekonomide ücretler ve gelirler istenilen seviyede değildir. Gelişmenin ikinci aşamasından üçüncü aşamasına geçişi engelleyen ve ekonomik gelişmede bazı ülkelerin ikinci aşamada sıkışıp kalması durumunu orta gelir tuzağı olarak nitelendirdiği “cam tavan etkisi” ile açıklamaktadır. Şekil 1’de görüldüğü üzere, kesikli çizginin temsil ettiği cam tavan etkisi, ülkelerin bir üst gelir düzeyine ulaşmasını engelleyen görünmez bir engel niteliğindedir. Üçüncü aşamada ise, beşeri sermaye birikimin sağlanmasıyla birlikte bilgi ve beceri içselleştirilerek yabancı egemenliğinin azalıp yerli halkın ülke içindeki iç dinamikleri içselleştirdiği aşamadır. Bu aşamada yerli üreticiler yabancı firmaların yerini alır ve ülke ekonomisi üzerindeki yabancı bağımlılığı azalır ve ülke yüksek kaliteye sahip ürünlerin ihracatçısı konumuna gelir. Gelişmenin dördüncü ve son aşamasında ülke üretmiş olduğu ürünlerin tasarımı, kalitesi ve teknolojisi ile endüstriyel piyasalara yön vermeye başlar. Endüstriyel yenilikçiler olarak adlandırılan bu ülkeler, endüstriyel piyasalardaki trendlere öncülük eden rekabetçi ülkelerdir (Ohno, 2009: 26-28).

Şekil 1. Ohno (2009)'a Göre Orta Gelir Tuzağı



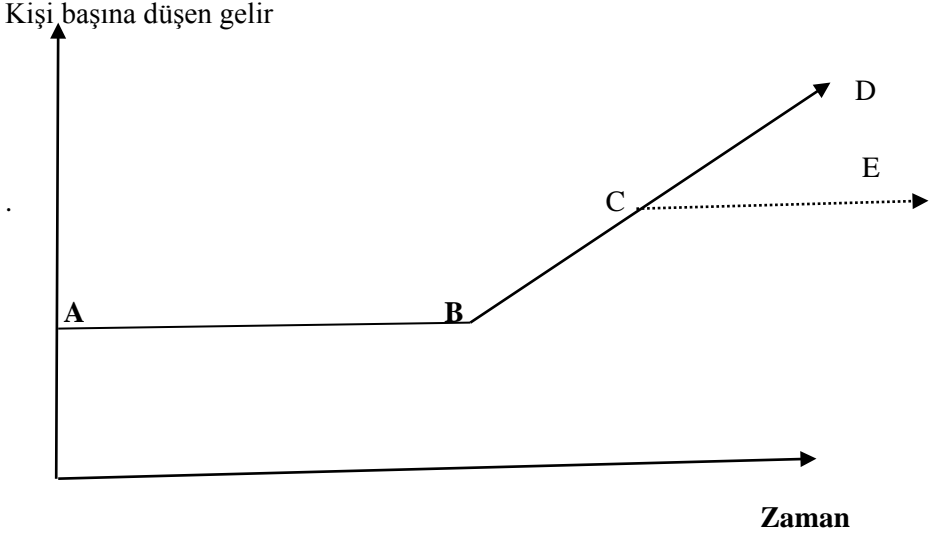
Kaynak: Ohno, 2009: 28.

Aoki Yaklaşımı: Aoki (2011), ekonomik gelişme evreleri yaklaşımını kullanarak orta gelir tuzağı kavramını nüfus ekseninde ele almıştır. Çin, Japonya ve Kore ülkelerinin dikkate alındığı; bu yaklaşıma göre, ülkelerin kalkınma aşamaları; M evresi (Maltusyen),

G evresi (Hükümet Öncülüğü), K evresi (Kuznets), H evresi (Beşeri sermaye temelli), PD evresi (Post-Demografik Dönüşüm) olarak beş aşamadan oluşmaktadır. Malthusyen evrede; ülkelerdeki kişi başına gelir oldukça düşüktür ve yıllar itibariyle durgun bir görünüme sahiptir. Ayrıca bu ülkelerde tarımsal istihdamın payı %80'in üzerindedir. İkinci evre olan G evresi, hükümetin ekonomik gelişime dâhil olduğu evredir. Bu evrede ılımlı bir yapısal dönüşüm sürecine ılımlı bir kişi başına düşen gelir eşlik eder. K evresinde ise, ekonomide hızlı bir yapısal değişim süreci yaşanır ve kişi başına gelir artma eğilimi içindedir. H evresi beşeri sermayeye dayalı büyümenin gerçekleştiği aşamadır. PD evresinde, ekonomik gelişmenin H evresinde görülen düşük doğurganlık oranlarının sonucu olarak yaşam beklentisi, gelişen sağlık hizmetleri ve yaşam kalitesi nedeniyle artar. Bu yaklaşıma göre, ülkelerin yoksulluk tuzağından kurtulması için K-H ve sonunda PD evresini geçerek orta gelirli konumdan yüksek gelirli ülke grubuna yükselmesi gerekmektedir. Buna göre, ikinci bir evreye geçişte başarısız olunması orta gelir tuzağı olarak nitelendirilmektedir (Aoki, 2011: 4-9).

Tho (2013) Yaklaşımı: Tho (2013), ASEAN ülkelerinin orta gelir tuzağından kaçınmaları üzerine yaptığı çalışmasında orta gelir tuzağının kolaylıkla anlaşılabilmesi için ekonomik gelişimi aşamalara ayırmıştır. Tho'nun ekonomik gelişim aşaması Şekil 2'de gösterilmiştir.

Şekil 2. Tho (2013) Yaklaşımına Göre Ekonomik Gelişmenin Aşamaları



Kaynak: Tho, 2013: 109

Tho (2013)'e göre; ülke A-B safhasında iken, geleneksel bir toplum, geri kalmışlık ve yoksulluk tuzağı hâkimdir. B-C aşaması yoksulluk tuzağından kaçışın başladığı, ekonomik gelişmenin ilk aşamasıdır. C noktasında ülke orta gelir düzeyine ulaşırken; C-D aşamasında ülke büyümeye devam ederek yüksek gelir grubuna doğru ilerlemektedir. C-E arası aşamada ise ülke orta gelir tuzağındadır (Tho, 2013: 109).

Bu yaklaşıma göre orta gelir tuzağının üç temel nedeni bulunmaktadır. Birincisi; ekonomideki emek arzı fazlalığı nedeniyle emek arzı kıtlığına doğru yaşanan kayma nedeniyle faktör piyasalarında reel ücretlerin artmasıdır. Değişim süreci dönüm noktası olarak adlandırılmakta ve bu dönüm noktası C noktasına tekabül

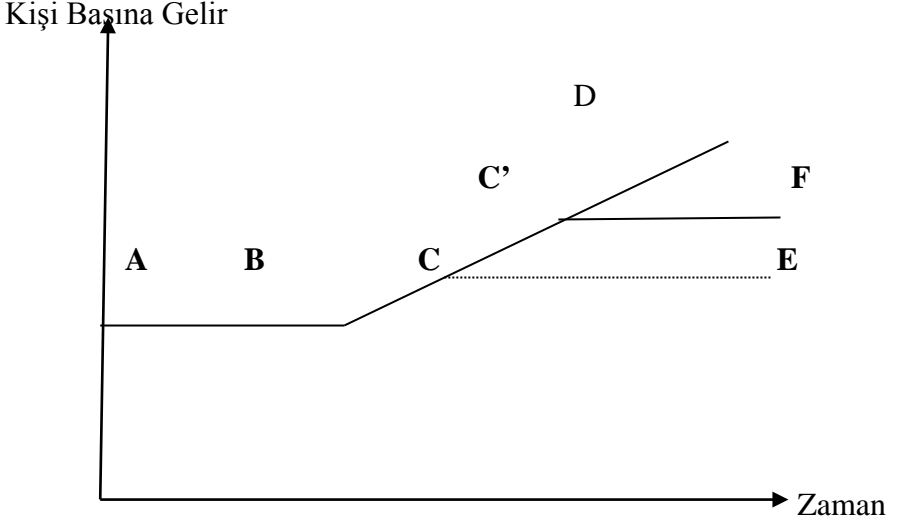
etmektedir. Bu noktadan itibaren ekonomik büyümenin devamlılığı emek verimliliğindeki artışın reel ücretteki artışa eşit olması durumuna bağlıdır. İkincisi, ekonomik gelişmenin ilk evresinde, emek ve sermayenin yoğun kullanımını gerektiren girdiye dayalı bir ekonominin olmamasıdır. Çünkü bu aşamada emek fazla iken sermaye nispeten kıttır. Ayrıca teknoloji düzeyi geri ve ekonomi bu aşamada altyapı ile sanayi alanlarında giderek artan yatırımlara ihtiyaç duymaktadır. Sürdürülebilir büyümenin yakalanmasında sermayenin etkin kullanımı ve yönetsel kaynaklar son derecede önemlidir. Üçüncüsü ise, karşılaştırmalı üstünlüklerin kaybedilmesidir. Orta gelir düzeyine ulaşan ülkeler, ücretlerin artmasıyla emek yoğun endüstrilerdeki karşılaştırmalı üstünlükleri kaybetmektedir (Tho, 2013: 109-110).

Dewitte (2014) Yaklaşımı: Dewitte (2014), orta gelir tuzağını ekonomik gelişme evreleri yaklaşımı ile ele alırken, Tho (2013) yapmış olduğu ekonomik gelişme evreleri yaklaşımını teknolojik yeteneklere vurgu yaparak geliştirmiştir. Dewitte (2014) yaklaşımın esas düşüncesi, ekonomik gelişmenin ilerleyen aşamalarında büyümenin temel kaynağının teknolojik yetenekler ve yaratıcılık olduğu hususudur.

Bu yaklaşıma göre, bir ülke gelişme sürecine öncelikle geleneksel bir toplum olarak başlamaktadır. İlk aşamada basit imalat faaliyetlerini sürdürebilecek teknolojik kapasiteye sahip olan ülke (A-B aralığında) yoksulluk tuzağı ile karşı karşıyadır. Bu aşamada üretim tamamen basit teknolojiye dayalıdır. Yoksulluk tuzağından çıkarak sahip olduğu teknolojik yeteneklerini geliştirmeye başlayan ülke

gelişmenin ikinci aşamasına (B-C) aşamasına geçer. Bu aşamada ülke yabancı teknolojileri satın alarak veya taklit ederek yatırımlarını artırmaya çalışır. Bu aşama aynı zamanda, ekonomik gelişmenin başında olan ülkenin emek fazlalığının olduğu aşamadır. Ekonomik gelişmenin bir sonraki aşamasına (C-C' aralığı) geçebilmek için ülkede ithal teknolojilerin uyarlandığı ve geliştirildiği, uyum becerilerinin edinildiği ve daha karmaşık tasarım becerileri ile sektörel dönüşümün gerçekleşmesi gerekir. Eğer ülke söz konusu yapısal dönüşüm sürecini başarılı bir şekilde gerçekleştirmezse tuzağa düşmektedir (C-E aralığı). Söz konusu dönüşümü gerçekleştiren ülke bir üst ekonomik gelişme aşamasına geçer. Bu aşamaya geçen ekonomilerde yüksek teknolojili daha sofistike malları üretebilecek teknolojik yeteneklere ihtiyaç duyulur. Ülkenin teknolojik gelişmelere dayalı olarak, bir üst gelir düzeyine yükselmesi ekonomik gelişmenin dördüncü evresinde (CD) yine teknolojik gelişmelere dayalı olarak gerçekleşmektedir. Teknolojik gelişmelere dayalı yenilikçi faaliyetleri gerçekleştiremeyen ülke bir başka tuzakla (C'F) karşılaşmaktadır. Dewitte (2014)'e göre, ülkenin yüksek gelir grubu (C'D) ile tuzak (C'F) aşamasında olması yüksek sofistikasyona sahip endüstriyel ürün üretmesine bağlı olarak gerçekleşmektedir (Dewitte, 2014: 32).

Şekil 3. Dewitte (2014)'e göre Ekonomik Gelişmenin Aşamaları



Kaynak: Dewitte, 2013: 33

1.2. Gelir Eşitsizliği Yaklaşımı

Orta gelir tuzağı ile gelir dağılımı eşitsizliği arasında ilişki kurulan çalışmalarda orta gelir tuzağının en önemli nedeninin gelir eşitsizliği olduğu belirtilmektedir. Bu bağlamda Egawa (2013) ve Islam (2015) çalışmaları orta gelir tuzağını gelir eşitsizliği bağlamında ele alan çalışmalardır.

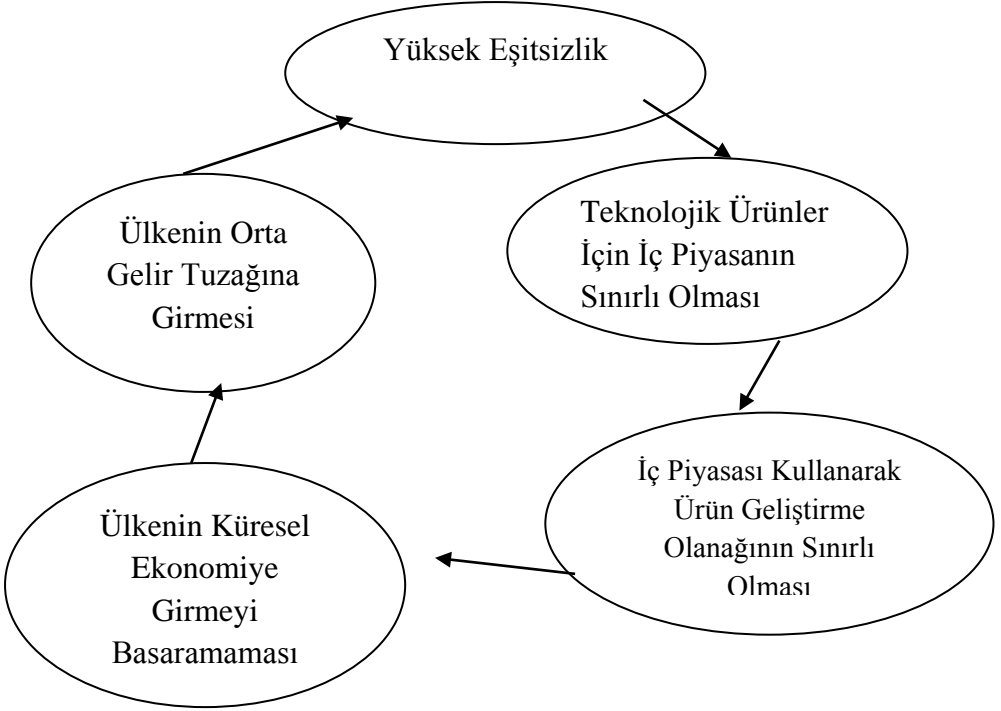
Egawa (2013), gelir dağılımındaki eşitsizlik ile orta gelir tuzağı arasındaki ilişkiyi Çin, Malezya ve Tayland ülkeleri için analiz etmiştir. Buna göre, bu ülkelerin ekonomik büyümeleri önündeki en önemli engel gelir dağılımındaki eşitsizliktir. Kuznets hipotezi esasında ele alınan bu ilişki, Kuznets hipotezinin desteklendiğini ve düşük gelirli bir ülkenin, gelir dağılımını kullanarak ekonomik büyümesini hızlandırabilmesine rağmen, orta gelirli bir ülkenin, gelir

farkını azaltabilme de başarısız olması durumunda üst ve alt gelir grupları arasında artan bir büyüme trendi sergilediğini göstermektedir. Ayrıca ekonomik büyümenin artışıyla birlikte ilk aşamalarda gelir dağılımı eşitsizliği artarken, belirli bir noktadan sonra oluşan ekonomik büyüme artışı ise gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Ayrıca Egawa'ya göre, orta gelir tuzağından çıkışta gelir eşitsizliğinin azaltılması etkili bir yol olarak görülmektedir. Gelir eşitsizliğinin azaltılarak orta gelir tuzağından çıkışta kırsal ve kent arasındaki gelir farklılıklarının azaltılması, düşük gelirli bireylerin desteklenmesi, yüksek gelirlilerden düşük gelirlilere transfer, zorunlu ve gönüllü eğitim ve ilave bütçe desteği gibi politika alanlarında gerekli düzenlemelerin yapılması gerektiğini vurgulamıştır (Egawa, 2013: 1-26).

Islam (2015), Çin üzerine yaptığı çalışmasında, eşitsizlik tuzağı kavramından yola çıkarak gelir eşitsizliği ile ekonomik büyüme arasında ilişki kurmuştur. Gelir dağılımı eşitsizliğinin ekonomik büyüme üzerine oluşturduğu negatif yönlü etkinin gerekçeleri ifade edilmiştir. Bu bağlamda, kredi kısıtları bireylerin yatırım yapma isteklerini azaltmada, yatırımların bölünmezliği ise kredi kısıtlamalarının negatif etkilerini giderememesi açısından ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir (Islam, 2015:5).

Islam (2015) çalışmasında Kharas ve Kohli (2011) çalışmasını dikkate alarak, orta gelir tuzağı ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi şekil 4'deki gibi açıklamıştır.

Şekil 4. Islam (2015)'e Göre Orta Gelir Tuzağı

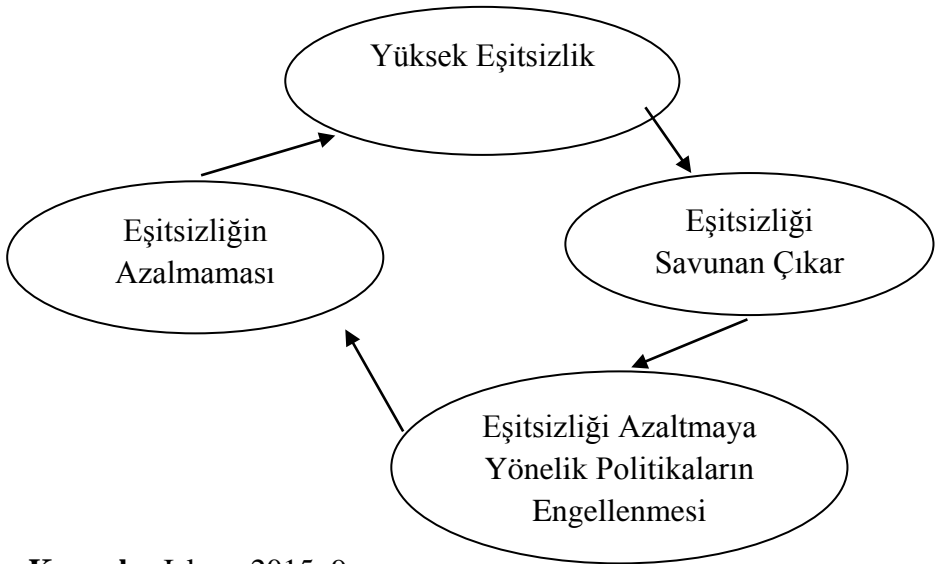


Kaynak: Islam, 2015: 7

Orta gelir tuzağında bulunan ülkelerin, eşitsizliğin düzeyi ve seyrine göre farklı dinamiklere sahip olduğu görülmektedir. Orta gelirli ülkelerin eşitsizliği azaltmadaki başarısızlıkları ile ilgili oluşturulan eşitsizlik tuzağı kısır döngüsü, bu ülkeler için benzer olup, bu bağlamda yüksek eşitsizlik durumunda toplumda eşitsizliği savunan çıkar gruplarının varlığı bu süreçte etkin rol üstlenmektedir. Ayrıca söz konusu çıkar grupları eşitsizliği azaltmak için uygulanan politikaları engelleyici tutum ve faaliyetlerini sürdürme konusunda ısrarlıdır. Bu çıkar grupları genellikle gelir eşitsizliğinin lehine işlediği gelir gruplarının ya kendisidir ya da o gelir gruplarının faydası için

çaba sarf eden destek gruplarından oluşur. Bu nedenle, gelir dağılımının adil olması bu çıkar grupları için dezavantaj oluşturacağından eşitsizliğin azaltılmasında uygulanacak her türlü politika ve uygulamaya şiddetle karşı olacaklardır. Böylelikle eşitlikte zamanla beklenen iyileşme yerini artan oranda eşitsizliğe bırakacaktır. Nurkse'nın kısır döngüsünü andıran bu döngü yüksek eşitsizlik yeniden aynı mekanizma ile eşitsizliğin giderek artmasına yol açacaktır. Bu nedenden ötürü yüksek eşitsizlik sorunun kendiliğinde çözüme kavuşturulması mümkün olmayacaktır.

Şekil 5. İslam (2015)'a Göre Orta Gelir Tuzağının Kısır Döngüsü



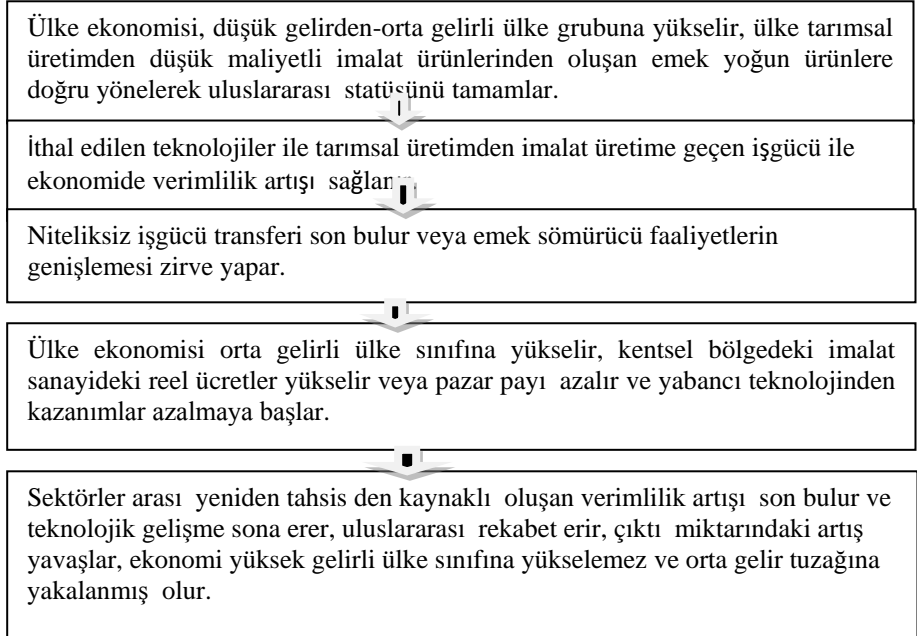
Kaynak: İslam, 2015: 9.

1.3. Orta Gelir Tuzağına Yapışık Kalma: Agenor vd.(2012)

Yaklaşımı

Agenor vd., (2012)'ye göre, ülkeler bilgi yayılımı, inovasyon becerisi ve kalifiye işgücünden yoksun olduğu için orta gelir tuzağına yakalanmaktadırlar. Agenor vd., (2012) bir ülkenin orta gelir tuzağına yakalanmasını belirli aşamalar çerçevesinde ele alarak sektörel dönüşümün imalat sektörüne doğru kaymasının verimlilik artışını desteklemediği ve ülke genelinde yerli teknolojinin teşvik edilmemesi durumunda ülke ekonomisinin orta gelir tuzağına yakalanmasının kaçınılmaz olduğunu belirtmektedir. Şekil 6'da Agenor vd.(2012) orta gelir tuzağının aşamalarına yer verilmiştir.

Şekil 6. Agenor vd.,(2012)'ye göre Orta Gelir Tuzağı



Kaynak: Agenor vd.,2012: 3.

2.Orta Gelir Tuzağında Olan Ülkelerde Temel Sorunlar ve Çıkış Stratejileri

Orta gelir tuzağı içerisinde bulunup bir üst gelir grubuna geçme konusunda sıkıntı yaşayan ülkelerin genelinde temel sıkıntıların ortak olduğu görülmektedir. Bu sorunlar; ülke içi tasarrufların yetersizliği nedeniyle, yatırımların istenilen düzeye ulaşamaması, bir üst gelir düzeyine yükselmede son derecede önemli olan imalat sanayinde yeterli gelişme hızının ve ürün çeşitliliğinin yakalanamaması, tek düze bir sanayi yapısının olması, tüketimin dış alıma, büyümenin tüketime bağlı olması emek piyasasının iyi organize olmaması ve iyi işlememesi sıralanabilir.

Orta gelir tuzağından kurtulmak için hangi ekonomi politikalarının ve stratejilerinin uygulanması gerektiği konusunda farklı ülke deneyimleri ile çok sayıda çalışma yapıldığı görülmektedir. Agenor ve Canuta (2012), ülkelerin orta gelir tuzağından kurtulabilmeleri için üretkenliğin canlandırılarak, daha yüksek üretkenliğin ve katma değeri yüksek ürünlerin ve hizmetlerin hayata geçirilmesini ifade etmektedir. Ayrıca, ülkelerin bu süreçte teknolojik yenilikleri taklitten uzaklaşarak yerli yeniliklere ve teknolojik ilerlemelere yönelmeleri böylelikle yapısal dönüşümü hayata geçirmeleri gerekmektedir (Agenor ve Canuto, 2012: 4).

Ghani'ye göre (2013), politika yapımcıların, girişimcilik ve inovasyona yönelik nitelikli işgücü ve bilgi ağlarının faydalarından yararlanmayı hedefleyen yapısal dönüşümlerin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede orta ve yüksek öğretimde eğitim sisteminin, nitelikli işgücü ve profesyonelleri yetiştirmeye yönelik

reformların hızla hayata geçirilmesi gerekmektedir. Böylelikle modern hizmet ve imalat sanayinde yüksek katma değerli ürünlerin üretimini gerçekleştirecek altyapı sağlanmış olacaktır.

Kanchoochar ve Intrakumnerd (2014) çalışmasında orta gelir tuzağından çıkış stratejisini Tablo 1’deki gibi açıklanmıştır.

Tablo 1. Kanchoochar ve Intarakumnerd (2014)’e Göre Orta Gelir Tuzağından Çıkış Stratejileri

	Orta Gelir Tuzağının Sebepleri	Çıkış Stratejisi
Eğitim ve Doğru Kurumların Seçimi	Düşük Eğitim Kalitesi ve Zayıf Kurumlar	Asgari Düzeyde, Doğru Teşvik Sistemlerinin Oluşturulması; Eğitim ve Ar-Ge’ye Daha Fazla Yatırım Yapmak
Karşılaştırmalı Üstünlüklere Uygun Olarak İhracatın Kompozisyonun Değiştirilmesi	Yüksek teknoloji ürünlerin üretimi ve ihracatında yetersiz kapasite	Bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu endüstrilerin desteklenmesi ve bunun kolaylaştırılması
Proaktif Devlet Aracılığıyla Endüstriyel Sanayinin Geliştirilmesi	Yüksek teknoloji ürünlerin üretilmesi ve ihraç edilmesi konusunda devletin zayıf rol alması	Endüstriyel Yükselişe Yönelik Fonksiyon Birikiminde Devletin Proaktif Rol Alması

Kaynak: Kanchoochar ve Intarakumnerd, 2014: 5.

Orta gelir tuzağına yakalanmama ve orta gelir tuzağından kurtulma konusunda önerilen bazı politikaları şu şekilde sıralamak mümkündür (Aykırı, 2016: 96):

- Katma değeri yüksek mal ve hizmetlerin üretiminde verimlilik artışının sağlanması,
- Üretimde ithal teknolojileri ikame edecek yerli teknolojilerin geliştirilmesi,
- İhracatta ürün çeşitliliğinin artırılması,
- Ucuz ve niteliksiz emeğe dayalı üretimden; yenilikçi, bilgi yoğun ve katma değeri yüksek üretim stratejisine yönelme,
- Girişimciliği ve yenilikçiliği özendiren faaliyetlerin teşviki,
- Beşeri sermaye birikiminin artırılması,
- Ar-Ge ve bilgi teknolojilerinin geliştirilmesi,
- Faktör piyasalarının geliştirilmesi.

Dünya Bankası'nın 2012 yılında Çin ekonomisi ile ilgili yayınlamış olduğu raporda, Çin ekonomisi özelinde orta gelir tuzağından korunmada ve orta gelir tuzağından çıkışta uygulanması gereken politika önerilerini beş başlık altında sıralamıştır. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür (World Bank, 2012: 18-20):

- Gelir artışının devamlılığını sağlayacak nitelikte ekonomik büyümenin sağlanması,
- Piyasa güçleri ile uyumlu, dengeli ve sürdürülebilir bir büyümenin elde edilmesi,
- Yenilikçiliğin ve yaratıcılığın güdülenmesi,

- Beşeri sermayenin artırılarak geliştirilmesi,
- Piyasa kurallarının işleyişi, hukukun üstünlüğü, toplumsal standartlar konularında standartların iyileştirilmesi.

Ayrıca raporda, orta gelir tuzağından kaçınmanın zor olduğu belirtilerek orta gelir tuzağından çıkışta yeni politika stratejisi altı ana başlıkta ifade edilmiştir (World Bank, 2012: 20-22):

- Ekonomik faaliyetlerde kamu ve özel sektöre düşen rolün iyi bir şekilde belirlenmesi.
- Tüm sistemi kapsayan ve küresel Ar-Ge ağları ile bağlantıları olan açık bir yenilik sisteminin yerleştirilmesi.
- Yeşil büyüme üzerinde yoğunlaşmanın sağlanması.
- Sosyal hakların koruma altına alınarak fırsat eşitliğinin sağlanması.
- Sürdürülebilir ve güçlü bir finansal sisteminin kurulması.
- Diğer ülkelerle olan karşılıklı yarar sağlayacak ilişkilerin geliştirilerek işbirliğine gidilmesi.

SONUÇ

Orta gelir tuzağı kavramı, ülkelerin gelir seviyeleriyle doğrudan bağlantılı bir kavramdır. Dünya ülkelerinin uzun süre orta gelir düzeyinde kalması, orta gelir tuzağı kavramının önemli bir olgu olarak ortaya çıkmasına neden olmuştur. Orta gelir tuzağı kavramının ortaya çıkmasında, ülkelerin sadece gelir düzeylerinde oluşan durgunluktan ziyade, kalkınma kriterlerinde oluşan bozulmaların da etkili olduğu görülmektedir. Bir ülke veya bölge için orta gelir tuzağı riskinden

bahsedebilmek için, öncelikle bu ekonomide birincil endüstrilerin hâkim olduğu, geçim ekonomisinden iktisadi faaliyet olarak üretimin yapıldığı bir durumdan, düşük teknolojiye üretim yapma kapasitesine sahip ve emek yoğun bir imalat sanayinin ağırlıklı olduğu yapıya dönüşümün söz konusu olması gerekir. Bu kapsamda, ülkelerin orta gelir tuzağından çıkabilmeleri için; ekonomik faaliyetlerde kamu ve özel sektöre düşen rolün iyi bir şekilde belirlenmesi; tüm sistemi kapsayan ve küresel Ar-Ge ağları ile bağlantıları olan açık bir yenilik sisteminin yerleştirilmesi; yeşil büyüme üzerinde yoğunlaşmanın sağlanması; sosyal hakların koruma altına alınarak fırsat eşitliğinin sağlanması; sürdürülebilir ve güçlü bir finansal sisteminin kurulması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Agenor, P-R., Canuto, O. (2012). "Middle-Income Growth Traps". Policy Research Working Paper, 6210: 1-33.
- Agenor, P-R., Canuto, O., Jelenic, M. (2012). "Avoiding Middle-Income Growth Traps". Economic Premise, Poverty Reduction and Economic Management Network (PREM), The World Bank, 98: 1-7.
- Aoki, M. (2011). "The Five-Phases of Economic Development and Institutional Evolution in China and Japan". ADBI Working Paper Series, 340, 1-32.
- Aykırı, M. (2016). "Orta Gelir Tuzağından Çıkışta Beşeri Sermayenin Önemi: Yüksek ve Üst-Orta Gelirli Ülkeler Üzerine Bir Uygulama". Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat ABD, Doktora Tezi.
- Dewitte, R. (2014), "Middle Income Trap and Export Sophistication: Assessment and Economic Policy Implications", Unpublished Master Thesis, Ghent: Ghent University Faculty of Economic and Business Administration.
- Egawa, A. (2013). "Will Income Inequality Cause a Middle-Income Trap in Asia?". Bruegel Working Paper, 1-26. http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/WP_2013_06.pdf. (Erişim Tarihi: 05.01.2019).
- Ghani, E., Flaaen, A., Mishra, S. (2013). "How to Avoid Middle Income Traps?" [blogs.worldbank.org](https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/how-avoid-middle-income-traps). <https://blogs.worldbank.org/developmenttalk/how-avoid-middle-income-traps> (Erişim Tarihi: 05.01.2019).

- Islam, S. N. (2015). “Will Inequality Lead China to the Middle Income Trap?” DESA Working Paper N. 142: 1-25.
- Kanchoochat, V., Intarakumnerd, P. (2014). “Tigers Trapped: Tracing the Middle-Income Trap through the East and Southeast Asian Experience”. Berlin Working Papers on Money, Finance, Trade and Development, Working Paper No. 04/2014, 1-36.
- MÜSİAD (2012). Kalkınma Yolunda Yeni Eşik Orta Gelir Tuzağı. 1-136.http://www.musiad.org.tr/F/Root/Pdf/Ara%C5%9Ft%C4%B1rma%20Raporlar%C4%B1/T%C3%BCrkiye%20Ekonomisi%20Raporlar%C4%B1/Turkiye_Ekonomisi_Raporu_2012.pdf. Erişim Tarihi: (12.01.2019)
- Ohno, K. (2009). “Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam”. ASEAN Economic Bulletin, 26(1), 25-43.
- Öz, S. (2012). “Orta Gelir Tuzağı”. Ekonomik Araştırma Formu (EAF) Politika Notu 12-06, 1-4.
- Sarıbaş, H., Ursavaş, U. (2017). “Orta Gelir Tuzağı: Ampirik Bir Çalışma”. AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(2): 37-51.
- The World Bank (2012). “China 2030, Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society]”, The World Bank Development Research Center of the State Council, the People’s Republic of China, Washington DC 20433. <http://documents.worldbank.org/curated/en/781101468239669951/pdf/762990PUB0china0Box374372B00PUBLIC0.pdf> (Erişim Tarihi: 05.01.2019).
- Tho, T. (2013). “The Middle-Income Trap: Issues for Members of the

Association of Southeast Asian Nations”. *Journal of Economics and Business*,29(2): 107-128.

Yaşar, E., Gezer, M. (2014). “Türkiye’nin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Riski ve Bu Riskten Kurtulma Önerileri”. *Maliye Dergisi*, 167: 126-148.

Yeldan, E., Taşçı, K., Voyvoda, E., Özsan, M. (2012). “Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye?”. *TÜRKONFED*, 1-163.

BÖLÜM 3:
KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ
Öğr. Gör. Dr. Beyza ERER¹

¹ Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Yönetim ve Organizasyon, Konya,
Türkiye. beyzaerer@selcuk.edu.tr

GİRİŞ

Dünyada ve Türkiye’de giderek önemli hale gelen girişimciliğin, ekonomik büyüme ve kalkınma, verimlilik artışı, işsizliğin azaltılması ve istihdam yaratma üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır. Geçmiş yıllarda erkeklerin hâkim olduğu girişimcilik faaliyetlerinde artık kadınların da katılım sağladığı görülmektedir. Kadınların iş yaşamına başlamaları çok eski tarihlere dayanmaktadır. Ancak 1970’li yıllardan sonra küreselleşmenin etkisiyle birlikte yaşanan hızlı değişmelere paralel olarak toplumun her alanında aktif hale gelen kadınlar özellikle iş yaşamında varlıklarını yoğun bir şekilde hissettirmeye başlamışlar ve sahip oldukları bilgi ve yetenekleri kullanabilme, esnek çalışma saatlerine sahip olabilme, bağımsız hareket edebilme ve kendini gerçekleştirme gibi isteklerinden ya da zorunlu nedenlerden dolayı kendi işlerini kurmaya yani girişimci olmaya karar vermişlerdir.

1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE KADIN GİRİŞİMCİ

1970’li yıllardan sonra giderek önemi artan ve gelişme gösteren girişimcilik olgusu, hem ekonominin değişen yapısı hem de teknolojik gelişmeler sayesinde günümüz ekonomilerinin vazgeçilmez unsuru haline gelmiştir. Geçmişte kullanılan “teşebbüs” ve “müteşebbis” kavramlarının yerine günümüzde çoğunlukla “girişim” ve “girişimci kavramları kullanılmaktadır. Girişim (enterprise); bir işi yapmak amacıyla eyleme geçme, başlama durumu olarak ifade edilirken, girişimci (entrepreneur) ise; bir şeyi yapmaya başlayan kişi anlamına gelmektedir (Aytaç ve İlhan, 2007: 102). Bu kapsamda girişimci; doğal kaynak, emek, sermaye ve teknoloji olarak nitelendirilen üretim

faktörlerini en güncel teknik yöntem ve bilgiler doğrultusunda analiz edip bir araya getirerek mal ya da hizmet üreten kişidir (Silve ve David, 1983; akt: Bozkurt vd., 2012: 232). Girişimcilik yalnızca üretim faktörlerini bir araya getirerek mal ve hizmet üretmek değildir. Girişimcilik literatürüne önemli katkıları bulunan Hisrich ve Peters (2002), girişimciyi aynı zamanda değişim, yenilik ve yeni düzenin yaratıcısı olarak tanımlarken, girişimciliği ise; gerekli emek ve zaman isteyen, çeşitli riskler üstlenilen, maddi kazanç, kişisel tatmin ve bağımsızlık elde edilen yeni bir değer oluşturma süreci olarak tanımlamaktadır.

Hızlı bir şekilde gelişme gösteren girişimcilik faaliyetleri kadın girişimciliğin gelişmesini ve canlanmasını sağlamıştır. Girişimciliğin erkeğe yönelik bir iş fikri toplumda ağır basan bir düşünce olsa da, son yıllarda sosyo-kültürel yapının değişmesi ve eğitim seviyesinin artış göstermesiyle birlikte kadınlar girişimciliğe yönelmiş ve çeşitli sosyal kazanımlarla değer yaratma sürecine dâhil olmuşlardır. İlgili literatür ve çalışmalar incelendiğinde kadın girişimciliği ile ilgili çalışmaların artış göstermesi söz konusu durumun en önemli kanıtıdır.

Kadın girişimci, tek başına ya da ortaklarıyla birlikte bir girişim kuran ya da satın alan, riskleri ve finansal, idari ve sosyal sorumlulukları üstlenerek günlük yönetime katılan şirket sahibi, sahibi-başkanı veya sahibi-yöneticisi olan kişidir (Bouzekraoui ve Ferhane, 2017: 2).

Ecevit (1993)'e göre kadın girişimci; ev dışında bir mekânda kendi adına kurduğu bir işyeri olan, burada tek başına ya da çalıştırdığı diğer kişilerle birlikte çalışan ve/veya sahibi olması şartıyla ortaklık

kuran, işi ile ilgili çeşitli kurum ve kuruluşlarla temasa geçen, işyerinin geleceği ile ilgili planlar yapan, elde ettiği kazancın yatırım ve kullanım alanları üzerinde söz sahibi olan ve işyerine dair tüm riskleri üstelenen kişidir (akt: Soysal, 2010: 73).

Kadın girişimci, piyasa ekonomisi içinde çeşitli riskleri üstlenerek, direk pazara yönelik ve nakde dönüştürülebilir mal veya hizmet üretip satışa sunan, kendi işinin sahibi olan, vergi kaydı çeşitli odalara bağlı bulunan, sosyal güvenlik kurumlarının herhangi birinin çatısı altında, tek başına ya da yanında başkalarını da çalıştıran kişiler olarak tanımlanmaktadır (Bedük, 2005: 111). Burada dikkat edilmesi gereken husus; doktor, hemşire, öğretmen gibi kendi mesleğini yapan kadınların eğitimini aldıkları alanlarda herhangi bir risk üstlenmeden çalıştıkları için girişimci olarak nitelendirilmeyeceğidir.

2. KADIN VE ERKEK GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI VE ARALARINDAKİ FARKLAR

Girişimci kişiliklerin sahip olmaları gereken özellikler yelpazesi çok geniş olduğu için kadın girişimciler ile erkek girişimciler birçok ortak özelliklere sahiptirler. Kadın girişimcilerin çoğu özellikleri her ne kadar erkek girişimcilerin özellikleriyle benzer olsa da, kadınlar işlerini aile yaşantılarına paralel olarak yürütmektedirler. Kadınların girişimciler; bu sorumluluğundan veya içgüdüsel ve düşünsel özelliklerinden dolayı erkek girişimcilerden farklılaşmaktadır. Bu farklılıkları açıklamadan önce genel olarak girişimci kişiliğin sahip olması gereken özellikleri belirtmek yararlı olacaktır. Bu kapsamda, girişimci kişiliğin özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür

(Bozkurt ve Erdur, 2013: 59-61; Gürol, 2006: 12-22; Belen ve Demirkaya, 2012: 34, Tekin, 2014: 47):

- Sürekli başarı ihtiyacı duyar,
- Risk almaya yatkındır,
- Belirsizlik toleransı yüksek hoşgörülüdür,
- Kendine güvenir ve güven verir,
- Her zaman yeniliklere açıktır,
- Etkili örgüt yaratma gücüne sahiptir,
- Geleceğe yönelik düşünür,
- Azimli ve sabırlıdır,
- Yaratıcı ve cesaretlidir,
- Vizyon sahibi ve hayal gücü yüksektir,
- Gerçekçi davranır,
- Fırsatları herkesten önce görür ve yararlanır,
- Sürükleyici, izlenen ve güdüleyicidir,
- Sonuçları hızlı bir şekilde değerlendirir ve karar alır,
- Gerekğinde geri adım atabilir ve yeniden başlayabilir,
- Öğrenmeye açıktır,
- Bireysel ancak aynı zamanda toplumsaldır,
- İletişim ve yönetim becerilerine sahiptir,
- Mücadele gücüne sahiptir,
- Uzun süreli zihinsel ve bedensel dayanıklılığa sahiptir,
- Akılcı ve atak davranır,
- Olumsuzluklarla yüzleşmesini bilir fakat olumlu düşünür ve davranır.

Bütün girişimcilerde yukarıda sıralanan tüm özelliklerin bulunması gerektiğini düşünmek yanlış olur. İnsan ve üretim ne kadar çok çeşitlilik gösteriyorsa girişimci kişiliklerde o kadar çeşitlilik göstermektedir. Bundan dolayı, girişimci kişilerde yukarıda sıralanan özelliklerin yanı sıra sayılabilecek onlarca özellik arasında birkaçının bulunması da yeterli olup bu özelliklerin aynı ya da farklı olması önem arz etmemektedir. Yukarıda sıralanan genel özelliklerden hareketle, kadın ve erkek girişimci özellikleri arasında benzerlikler olmasına karşın önemli farklılıklar da bulunmaktadır. Bu farklı özellikler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir (Hisrich ve Peters, 2002: 76).

Tablo.1 Kadın ve Erkek Girişimci Özelliklerinin Karşılaştırılması

Özellikler	Kadın Girişimciler	Erkek Girişimciler
Motivasyon	Bir aracı gerçekleştirmekten dolayı elde edilen başarı Bir işi yalnız yapmaktan kaynaklanan bağımsızlık Önceki işindeki memnuniyetsizlikten sonra yeni işteki memnuniyet	İşleri bitirmeden kaynaklanan başarı Kişisel bağımsızlık Denetim isteğinden kaynaklanan iş memnuniyeti
Girişim Noktası	İş memnuniyetsizliği Alandaki fırsatı görme	Mevcut işindeki memnuniyetsizlik Okulda ve mevcut işte yeni işle ilgilenmiş olma İşten çıkarılma ya da ayrılma Bir şeyler elde etme isteği

Finansal Kaynaklar	Kişisel varlık ve birikimler Bireysel borçlar	Kişisel varlık ve birikimler Bireysel borçlar Bankalar, yatırımcılar
Mesleki Tecrübe	İş alanında deneyim Orta düzey yöneticilik Hizmet sektöründe iş geçmişi	Ücretli iş deneyimi Alanında uzmanlık Çeşitli iş alanlarında deneyim
Kişisel Nitelikler	Esnek ve toleranslı Orta düzeyde kendine güven Yaratıcı ve realist Sosyal ve ekonomik çevre ile baş edebilme yeteneği	İkna edici Yüksek düzeyde kendine güven Yenilikçi ve idealist Kendinin patronu olma
Özgeçmiş	Girişime başlama yaşı 35-40 Üniversite mezunu: Liberal sanatlar, Sosyal Bilimler, İşletme Ailenin ilk çocuğu olması İş sahibi bir babasının olması	Girişime başlama yaşı 25-35 Üniversite mezunu: İşletme, Mühendislik Ailenin ilk çocuğu olması İş sahibi bir babasının olması
Destek Grupları	Yakın arkadaşlar Eş Aile üyeleri Profesyonel kadın grupları	Arkadaşlar Eş Profesyonel tanıdıklar İş ortakları
İş Alanları	Hizmet sektörü	Üretim veya inşaat sektörü

Kaynak: Hisrich ve Peters, 2002: 76.

Kadın ve erkek girişimci özelliklerinin neden farklı olduğu düşünüldüğünde; tarih ve kültür kadınlara toplumda özel şartlar ve farklı roller yüklemiştir. Bu durum da kadının girişim sürecinde büyük ve derin etkiye sahiptir. Yani kadın girişimcileri erkek girişimcilerden ayıran özellikler incelendiğinde, tarafların toplumda üstlendikleri roller, gelenek ve görenekler ya da insan hayatının çeşitli dönemlerinde gereksinimlerinin değişim göstermesi gibi faktörler ön plana çıkmaktadır (Keskin, 2013: 75).

3. KADINLARI GİRİŞİMCİLİĞE YÖNLENDİREN FAKTÖRLER

Girişimcilik, ekonomik ve toplumsal bağımsızlığı sağlamak ve topluma yön vermek isteyen kadınlar için alternatif bir seçenek olarak görülmektedir. Kadınların kendi işini kurmak istemeleri yani girişimci olma arzusu çeşitli faktörlerden kaynaklanmaktadır. Kadınları girişimciliğe yönlendiren bu faktörleri negatif ve pozitif faktörler olmak üzere iten ve çeken faktörler olarak iki gruba ayırmak mümkündür. Negatif faktörler kadınları girişimci olmaya iterken; pozitif faktörler ise girişimciliğe çekmektedir. Dünyada ve Türkiye’de yapılan çalışmalar incelendiğinde kadınları girişimci olmaya iten en önemli faktör gelir elde etme ihtiyacı iken, kendini gerçekleştirme ve yüksek başarı ihtiyacı ise en önemli çeken faktördür.

3.1. İten Faktörler

İten faktörler, doğrudan girişimciliğin doğasından kaynaklanmayan, bireyleri seçim yapmaktan ziyade girişimci olmaya zorlayan ve olumsuz olarak nitelendirilen faktörlerdir. Kadınları

girişimci olmaya iten faktörlerin başında işsizlik gelmektedir. Hem ekonomik krizler hem de küçülme gibi ekonomik değişiklikler ile birlikte çalışanların fazlalık olarak görülmesi nedeniyle kamu kurumlarının ve işletmelerin personellerini işten çıkarmaları işsizliğe yol açmaktadır. Özellikle kadınların çalıştıkları iş yerlerinde fazlalık olarak görülme problemi, onları işsiz kalma korkusuna mağdur ederek onları girişimci olmaya itmektedir (Hughes, 2003: 437).

Çalışma yaşamı, kadınlara iş ile ilgili tecrübeler sağlamasının yanı sıra her iş gününde yaşanan çeşitli duyguların birikimine de yol açmaktadır. Bu tecrübeler neticesinde kadınlar işe yönelik zihinsel ve duygusal tutumlar oluşturmaktadır. İşe yönelik bu tutumların olumsuz olması durumunda kadınlar işinden ve iş yerinden memnun olmamakla birlikte mutsuz olmaktadır (Eğinli, 2009: 36). İş memnuniyetsizliği olarak nitelendirilen bu durum kadınları girişimci olmaya iten faktörler arasında yer almaktadır. Kadınları girişimciliğe iten faktörlerden biride cam tavan sendromudur. Cam tavan, kadınların iş yaşamında karşılaştığı görünmez bir bariyer olarak nitelendirilmektedir. Cam tavan ile üst düzey yönetim pozisyonlarında yer almak isteyen kadınların cinsiyetine, yaşına, ırkına veya etnik kökenine bağlı olarak kariyer gelişimlerinin engellenmesi amaçlanmaktadır (Kolade ve Kehinde, 2013: 79). Kadınların son yıllarda iş yaşamında başarılı olmalarına rağmen alt ve orta dereceli yönetim kademelerine geçen kadın sayısı artarken en üst düzeye yükselme oranlarının daha düşük seviyede kalması cam tavanın en güzel kanıtıdır (Dreher, 2003:542). Cam tavan sebebiyle iş yerinde yükselme olanağı kalmayan kadınlar,

potansiyellerini göstererek kendilerini gerçekleştirmek ve başarılarını göstermek için girişimciliğe yönelmektedirler.

Esnek çalışma saatleri, kadın girişimcileri etkileyen ve girişimci olmaya iten diğer bir faktördür. Toplumda kadınlar annelik, eş olma ve ev kadınlığı gerekliliklerini yerine getirme gibi çeşitli rollere sahiptir. Kadınların bu rollerin gerektirdiği sorumlulukları yerine getirirken iş ve yaşam dengesinde zorluklar yaşadığı bilinen bir gerçektir. Ailevi rollerin etkisiyle kadınlar genel olarak kariyerlerine ara vermek durumunda kalabilmektedir. Bu nedenle girişimci olmak kadına kariyerine farklı bir yerden devam edebilme avantajı sunarken; ailedeki rolünü sağlıklı bir biçimde sürdürebilmesine olanak sağlamaktadır (Orhan ve Scott, 2001: 233). Dolayısıyla, girişimciliğin kendi işinin patronu olma ve bağımsız olma gibi özellikleri sayesinde kadınlar esnek çalışma saatlerinin avantajlarından kolay bir şekilde yararlanmaktadır.

Kadınları girişimci olmaya iten faktörlerin bir diğeri ise hükümetler tarafından kadınların yerel ekonomiyi kalkındırmada önemli bir aktör olarak görme politikasıdır. Söz konusu politikada, özellikle yerel aktörler içerisinde bulunan potansiyel kadın girişimcilerin yönlendirilmesi, özendirilmesi ve güçlendirilmesi öngörülmektedir. Böylece, özellikle kırsal kesimlerde ekonomik faaliyetlerde yeterince bulunamayan kadınların mikro finans yöntemiyle kazanç sağlamaları hedeflenmiştir. Çünkü iş yaşamında kadınların ihtiyaç duyulan öz sermayeye sahip olmadığı ya da başlangıç için gerekli finansmana ulaşamadığı bir gerçektir (Soysal, 2010a: 91).

3.2. Çeken Faktörler

Girişimciliği fırsat olarak görüp teşvik eden faktörlere “çeken faktörler” denilmektedir. Çeken faktörlerden dolayı girişimci olan kişilerin iten faktörlere sahip girişimcilere göre daha başarılı oldukları belirlenmiştir (Özdemir, 2012: 122). Yapılan araştırmalar sonucunda, kadınların girişimci olma amacının gelir düzeyine göre farklılık gösterdiği saptanmıştır. Ekonomik sıkıntı içinde olan kadınların girişimci olmasındaki en önemli faktör gelir elde etmek iken, ekonomik anlamda bir gelire ihtiyacı olmayan kadınlar için ise en büyük faktör “kendini gerçekleştirme ihtiyacı” olmaktadır (Narin vd., 2006: 69). Dolayısıyla, McClelland’ın öğrenilmiş ihtiyaçlar hiyerarşisinde en üst kademede yer alan kendini gerçekleştirme ihtiyacı, girişimcilik kararlarını etkileyen ve kadınları girişimci olmaya yönlendiren güçlü bir çekici faktördür.

Kadınların bir meslek bilgisi ya da diplomaya sahip olarak kendilerine ait iş yerinde veya işletmede bağımsız bir biçimde çalışmak istemeleri, girişimci olmaya çeken faktörler arasındadır. Bağımsızlık, kendi işinin patronu olma, başka kişilerden emir almama, yeteneklerini istediği gibi kullanabilme ve her şeyden önce özgürce hareket edebilme unsurlarını içermektedir (Scarborough ve Zimmerer, 2005). Dolayısıyla bağımsızlık ihtiyacı yüksek olan kadınların, girişimci olmadan önceki işlerinde başkalarından emir almasından dolayı kendi istediği yöntemi kullanamaması, hür bir şekilde kararları vermemesinden dolayı kısıtlanması, bir başkası için çalışmanın zor gelmesi ve daha ferah bir yaşam istemesi gibi nedenler onları girişimci olmaya yönlendirmektedir (Önay, 2012: 60). Kadınları girişimci olmaya çeken

diğer bir faktör güç elde etme isteğidir. Güç; bireyin diğer kişileri kendi isteği doğrultusuna harekete sevk edebilme, onların davranışlarını etkileme, denetleme yeteneğidir (Kızanklı, 2016: 489). Kadınlar gücün sunduğu imkânlarla sahip olmak için girişimciliği bir fırsat olarak görmekte ve kendi işini kurma fikri cazip gelmektedir.

Yatırım ve istihdam yaratma isteği, kadınları girişimci olmaya çeken bir diğer nedendir. Girişimci olmak isteyen kadınlar, çoğunlukla yeni ürünler ve süreçler geliştirmek veya yeni piyasalar bulma konusunda hevesli olduğu gibi mevcut kaynaklarını orta ve uzun vadede kazanç sağlamak amacıyla kalıcı bir şekilde kullanarak yatırım yapmayı amaçlamaktadırlar. Böylece topluma yeni yatırım ve istihdam kaynakları sağlayarak mutlu olmaktadır (Önay, 2012: 62). Kadınlar bazen sosyal statü elde etmek içinde girişimciliği tercih etmektedirler. Bu bağlamda, kadınlar ev ve aile ile ilgili kendilerine biçilen rollerin yanı sıra; toplumda da özgün bir birey olarak kabul edilme çabası içinde olmakta ve girişimciliği bunun bir yolu olarak görmektedir (Cici, 2013: 82). Ayrıca girişimcilik güdüsü, daha fazla para kazanma isteği, hırs, deneyim, bir faaliyet alanına duyulan ilgi ve kendini geliştirme isteği kadınları girişimciliğe çeken diğer faktörlerdir.

Kadınları girişimciliğe yönlendiren bu faktörlerin birçoğu ortak olsa bile kültürel ve ülke şartlarına göre ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Çünkü girişimcilik ruhunun oluşmasında toplumun kültür yapısının büyük bir etkisi vardır. Ayrıca bir toplumun ekonomik gelişmişlik düzeyi ile girişimciliğe yönlendiren faktörler arasında önemli ilişki vardır. Gelişmiş ülkelerde çeken faktörler kadınları

girişimciliğe yönlendirirken, gelişmekte olan ülkelerde daha çok iten faktörler kadınları girişimciliğe yönlendirmektedir (Keskin, 2013: 84).

4.KADIN GİRİŐİMCI TİPLERİ

Toplumda, aile yaşamı içinde ve iş hayatında kadınlardan beklenen roller ve kadınların bu rollerle ilgili düşünceleri kadın girişimciler arasında farklılık göstermektedir. Bu farklılıkların kadın girişimcilerin hayatlarını etkilemesi nedeniyle kadın girişimciler ile ilgili çeşitli sınıflandırmalar yapılmıştır.

1985 yılında Robert Goffee ve Richard Scase yapmış oldukları çalışmada; geleneksel, yenilikçi, evcimen ve radikal olmak üzere dört farklı kadın girişimci tipini tanımlamışlardır (Goffee ve Scase, 1985; akt. Kutanis, 2006: 62):

Geleneksel Kadın Girişimci Tip (Conventionals): Hem kendi girişimcilik ideallerini hem de geleneksel cinsiyet rollerini üstlenen ve her ikisini de aynı ölçüde yerine getirmeye çalışarak iş ve aile görevlerini dengelemeye çalışan girişimci tipidir. Geleneksel girişimci tipinde olan kadınlara, genellikle işlerini daha fazla büyütmeyi düşünmezler. Bu tip girişimci kadınların girişim alanları çoğunlukla; konuk evi işletmeciliği, sekreterlik, bakım ajansı, restoran, yemek fabrikası ve kuaför salonudur.

Aileci (Evcimen) Kadın Girişimci Tip (Domestics): Aile içindeki kadınlık rollerine sıkı bir Şekilde bağlı olan aileci kadın girişimciler, geleneksel cinsiyet rollerini girişimcilik ideallerinin üstünde tutmaktadırlar. Evcimen kadın girişimciler girişimciliği yan iş olarak görmektedirler. Genellikle aile geçimine katkıda bulunmak isteyen

kadınlar evcimen girişim tipine yönelmektedirler. Bu gruba dâhil olan kadın girişimciler müşterilerle düzenli, uzun süreli, küçük ölçekli işler yaparlar ve daha çok evde üretilen ürünlerin ticareti ile uğraşırlar. Bu tip girişimci kadınlar için evlerindeki düzen ve çocuklarının iyi bir şekilde yetiştirilmesi her şeyden önemli olduğundan dolayı işlerini büyütme ya da sektörde söz sahibi olma gibi niyetleri yoktur.

Yenilikçi Kadın Girişimci Tip (Innovators): Geleneksel kadın rollerine daha az bağımlı olmakla birlikte, girişimcilik ideallerini cinsiyet rollerinin çok daha üstünde tutmaya çalışan ve azla yetinmeyip işletmesinin büyümesini öncelikli hedefleri arasına koyan girişimci tipidir. Bu tarz girişimci kadınlar, genellikle yüksek eğitim görmüş, ekonomik anlamda bağımsızlığına düşkün ve teknolojiyi çok iyi kullanma becerisine sahiptirler. Yenilikçi girişimci kadınlar yüksek okul mezunu kadınların istihdam edildiği alanlarda, pazar araştırmaları, reklam, halkla ilişkiler ve basın işlerinde çalışmaktadırlar.

Radikal Kadın Girişimci Tip (Radicals): Bu grubu oluşturan kadın girişimciler her iki faktöre de yani hem girişimcilik hem de geleneksel kadın rollerine düşük seviyede bağlılık duyan ve işlerini çoğunlukla bağlı oldukları örgütlere göre düzenleyen kişilerdir. Radikal girişimcilik grubunda yer alan kadınlar, iş ve aile dengesini kurmaktan ziyade kadınların ikinci plana atılmasını engellemeye çalışır ve işini bu amaca hizmet eden bir araç olarak görürler. Radikal girişimci kadınlar her alanda kendilerini erkekler ile eşit olduklarını düşünmektedirler. Genellikle kadın hareketiyle ilişkili basın, yayın, perakende satış, eğitim ve küçük ölçekli imalat gibi sektörlerde faaliyet göstermektedirler.

Doroty P. Moore ise 1987 yılında yaptığı çalışmada, kadın girişimcileri geleneksel ve modern girişimciler olmak üzere iki gruba ayırmıştır (Moore, 1990: 277):

1. Geleneksel kadın girişimci tipi; yaşları genellikle 35-45 arasında, evli veya boşanmış olup bir ailesi olan, ülke ortalamasının üstünde eğitimi olan, sosyal bilimler alanında eğitim görmüş, aile bireylerinden biri girişimci olan, büyük ihtimalle ilk deneyimi olan, ev içinde geliştirilen hizmet ve yeteneklere yönelmiş, geleneksel olarak erkeklerin egemen olduğu alanlar dışında faaliyette bulunan ve ilk işe başlama sermayesi kişisel birikimleri olan, finans, pazarlama ve satın alma gibi konularda çok fazla bilgiye sahip olmayan ve çoğunlukla sermaye temininde zorluklarla karşılaşan kadınlar şeklinde sıralanmıştır. Bu grupta yer alan kadın girişimciler, gelirleri düşük ve hızlı bir şekilde büyümeyen alanlarda faaliyette bulunmaktadır.
2. Modern kadın girişimci tipi; yaşları 25-35 arasında, derin bir işletmecilik bilgisine ve teknik yeteneğine sahip, erkeklerin yoğun olduğu sektörlerde çalışan, finansal konularda bilgili ve yetkin, girişimci olmadan önce iş tecrübesine sahip, geleneksel kadın rollerinin etkisinden uzak ve dış finansal kaynaklardan yararlanan girişimcilerdir. Bu tipteki kadın girişimciler, yüksek gelir elde etme ve yeni pazarlara açılma üzerine odaklanan kişilerdir.

Kadınların cinsiyet rollerinden kaynaklanan sorumlulukları ve aile-iş yaşamlarını dengeleme çabası birbirinden farklı kadın girişimci tiplerini ortaya çıkarmaktadır. Girişimci kadınlarla ilgili yapılan sınıflandırmalar dikkate alındığında, kadın girişimcilerin homojen bir grup olmadıklarını söylemek mümkündür.

5. KADIN GİRİŞİMCİLERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Her girişimci faaliyetlerine başlamadan önce, faaliyetlerini gerçekleştirme aşamasında ve faaliyet süresince çeşitli sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır. Ancak kadın ve erkek girişimciler arasındaki bazı farklılıklardan dolayı kadın girişimcilerin daha fazla soruna maruz kaldığı aşikârdır. Kadınların kendi iş yerini kurması ve geliştirmesi, önündeki engellerin ortadan kaldırılması, sorunlarına çözüm bulunması, faaliyetlerinin desteklenmesi ve kadın girişimciler için eşit ortamlar oluşturulması etkili bir girişimcilik sektörü açısından büyük önem arz etmektedir.

Kadın girişimciler hakkında yapılan araştırmalar ve çalışmalar incelendiğinde, dünya genelinde birçok ülkede kadınlar genel olarak erkek girişimcilerin karşılaştıkları sorunların yanı sıra kadın olmalarından dolayı da bir takım sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Dolayısıyla kadın girişimciler birçok nedene bağlı olarak çeşitli sorunlar yaşamaktadır. Söz konusu sorunları; bireysel, finansal ve toplumsal olmak üzere üç başlık altında toplamak mümkündür.

5.1. Bireysel Sorunlar

Bireysel sorunlar kadın girişimcilerin kendi kimliğinden veya kişiliğinden kaynaklanan bir takım özelliklerden dolayı ortaya çıkmaktadır. Bu sorunlar;

Eğitim ve tecrübe eksikliği: Gerekli eğitime sahip olmamak kadın girişimcilerin en sık karşılaştıkları sorunlar arasında yer almaktadır. İş yaşamında kadınların çıraklık ve mesleki eğitimlerine sahip olmamaları ve ihtiyaç duyulan tecrübeden yoksun olmaları kadınların uzmanlaşmalarını engellemekte ya da geciktirmektedir. Kadın girişimcilerin eğitim alanındaki eksiklikleri yavaş yavaş giderilmeye çalışılsa da iş yaşamındaki bilgi ve tecrübe eksikliği sosyal iletişim ağına katılmalarında engel teşkil etmektedir. Söz konusu durum müşteri ilişkilerine yansyarak kadın girişimcilerin itibar konusunda sorunlar yaşamasına neden olmaktadır (Kutunis, 2006: 68). Ayrıca kadın girişimcilerin temel ve mesleki eğitimlerinin yanı sıra girişimcilik eğitimi almamaları da önemli sorunlardan biridir. Kadınların kendi işletmelerini kurmadan önce girişimcilik alanında eğitim alması onlara girişimcilik süresince önemli avantajlar sağlamaktadır.

Rol Çatışması: Kadın girişimciler her ne kadar kendi iş yerini kurarak ekonomik özgürlüklerine kavuşsalar da eş ve anne rollerini sürdürmek zorunda kalmaktadır. Dolayısıyla kadınlar iş hayatındaki sorumluluklarını yerine getirmeye çalışırken aynı zamanda aile yaşamındaki sorumlulukları da yerine getirmeye çalışırlar. Kadınlar için bu iki sorumluluğu dengelemek her zaman kolay olmamakla birlikte her iki sorumluluğu da yerine getirme arzusu ve getirememe

gerçeği ikilemler oluşturmaktadır. Kadınların üstlendiği bu sorumluluklardan birine daha fazla zaman ayırmasıyla beraber diğer eksik kalmakta ve rol çatışmasına neden olmaktadır (Nayır, 2008: 635).

Sosyal Ağa Dâhil Olamama ve İletişim Eksikliği: Toplumda kadınların çoğunlukla erkeklere göre daha düşük bir sosyal pozisyonda bulunması kadın girişimcilerin sosyal çevrelere girişini ya da herhangi bir örgütün üyesi olma gibi bağlantılarını etkilemektedir. Erkek girişimciler destek grubu olarak genellikle alanında uzman kişileri görürken, kadın girişimciler ise eşlerini, yakın arkadaşlarını veya iş ilişkilerini görmektedir. Yani kadın girişimciler erkek girişimcilere göre daha az sosyal ağlara sahiptir. Bu durum girişimci kadınların bilgi ve yardım alacağı kişilerin az olmasına ve yeni iş bağlantıları kurma fırsatlarından yoksun olmalarına neden olmaktadır (Alp, 2018: 31).

Psikolojik Sorunlar: Hem eve hem de iş hayatına yeteri kadar zaman ayıramadıklarını düşünnen girişimci kadınlar bir süre sonra yıpranarak psikolojik sorunlarla mücadele etmek zorunda kalmaktadırlar (Celepli, 2011: 44).

Kadın Girişimcilerin Kendi Kendilerine Koydukları Engeller: Kadınların toplumsal değerleri sorgulamadan kabul etme, kendilerini geliştirmeme, aile-iş yaşam dengesini kuramama ve kendi ast statülerini kabul etme gibi nedenlerden dolayı suçluluk duygusu, özgüven eksikliği ve ne istediğini bilmeme gibi kendilerinden kaynaklanan ve iş hayatını olumsuz etkileyen sorunlar ortaya çıkmaktadır (Dalkıranoğlu ve Çetinel, 2008; 282; Bharthvajan, 2017).

Pazar Fırsatlarını Kaçırma: Her ne kadar kadınlar işlerine mikro düzeyde başlasalar da, işlerini sürdürebilmeleri ve büyüebilmeleri için pazara hakim olma önemli bir faktör olmaktadır. Girişimci kadınların annelik statüsü düşünüldüğünde pazara ulaşmaları ve Pazar fırsatlarını değerlendirmeleri zor olmaktadır. Bazı kadın girişimciler aile ve iş yaşamını dengeleyebilmek için pazar fırsatlarını kaçırma sorunuyla karşı karşıya kalmaktadır (Garba, 2011: 42).

5.2.Finansal Sorunlar

Finansal Sermaye Yetersizliği: Girişimcilik sürecinde finansal sermayeye sahip olmak oldukça önemli bir konu olup girişimciliğin en önemli unsurları arasındadır. Sermaye yetersizliği birçok durumda bütün girişimcilerin sorunları olmasına rağmen kadınlar bu sorundan daha çok etkilenmektedir (Asian Development Bank, 2018: 8). Çünkü erkek girişimciler daha girişimlerini kurma aşamasındayken kendi öz sermayelerine ek olarak yatırımcı ve bankalardan finans desteği alırken, girişimci kadınlar genelde kişisel birikimlerini kullanarak faaliyetlerine başlamaktadır (Hisrich ve Peters, 2002, s.76).

Finansal Sermaye Temininde Karşılaşılan Sorunlar: Kadın girişimciler, finansal güvenilirliklerini kanıtlayacak finansal varlıklara sahip olmamalarından dolayı ya da bu kaynakların eşlerinin üzerine kayıtlı olması nedeniyle kendilerine borç veren kuruluşlarla teminat noktasında sorunlar yaşamaktadır. Öte yandan finansal destek veren kuruluşların iş deneyimi, pazar koşulları, ürün veya hizmetin kalitesi gibi konularla ilgilenmeleri ve birçok kadın girişimcinin bu konular hakkında yeterli bilgiye ve donanıma sahip olmaması da sermaye

temini noktasında sorunlar yaşamasına neden olmaktadır (Güney, 2008: 253). Finans kurumlarının kredi ve teminat şartlarını iyileştirerek kredi faizlerini düşük seviyede tutması, teminat şartlarını kolaylaştırması ve kredi verilecek alanları genişletmesi kadın girişimcilerin finans konusundaki yaşamış oldukları sorunları kısmen de olsa hafifletecektir (Öztürk ve Arslan, 2016: 7).

5.3.Toplumsal Sorunlar

Toplumsal sorunlar kapsamında kültürel ve çevresel sorunlar da dikkate alınarak açıklanmaya çalışılmıştır.

Cinsiyete Bağlı Ayrımcılık: Cinsiyete bağlı ayrımcılık dünyanın her yerinde kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunlardandır. Kadınlar sadece iş hayatında değil eğitim, sağlık, siyaset ve karar alma gibi yaşamının her alanında bu ayrımcılığa maruz kalmaktadır. Yüzyıllardır süregelen ve gerekli müdahalelerin yapılmaması durumunda yüzyıllarca sürebilecek olan cinsiyet ayrımcılığı kadınların toplumda kendini gerçekleştirmesini engellemekte ve onları ikincil birey konumuna getirmektedir. Ataerkil toplum yapısı ve sosyokültürel değerlerden dolayı geçmişten günümüze kadar kız çocukları okumaz, kadının yeri evidir, kadından siyasetçi olmaz, kadının karar alma yetkisi yoktur şeklindeki düşünceler nedeniyle kadınlar toplumdan soyutlanmıştır (Metin ve Kariman, 2013: 74). Toplum içerisinde özellikle kadınlara atfedilen bu basmakalıp özellikler kadın girişimciler için önemli sorun teşkil etmektedir. Oysa cinsiyet eşitliğinin sağlanması ekonomik istikrarın en önemli dayanağıdır (Yenilmez vd., 2016: 2).

Cinsel ve Duygusal Taciz: Gerek belirli bir ücret karşılığında gerekse girişimci şeklinde çalışan kadınların özellikle dışa kapalı toplumlarda cinsel veya duygusal tacize uğramaları oldukça muhtemel bir durumdur. Özellikle duygusal tacizden ziyade cinsel tacize maruz kalan birçok kadın girişimci evini geçindirme mecburiyeti ile işini kaybetmekten korkmakta ve çözüm yolu olarak bu duruma katlanmaktadır (Soysal, 2010b: 99).

Toplumsal ve Çevresel Tepkiler: Girişimci kadınların en önemli sorunlarından biri de aile ve çevre baskısıdır. Bekâr olan kadın girişimciler genellikle aileleri tarafından desteklenirken, yakın çevresinde bulunan kişiler iş yaşamındaki yoğun çalışmalarının gelecekte aile kurmalarına engel teşkil edeceğini belirtmektedirler. Evli olan kadın girişimciler ise, çoğunlukla eşleri tarafından desteklenmelerinin yanı sıra ev düzenini sağlamak koşuluyla girişimlerini sürdürebilecekleri düşüncesi hâkimdir (Kutunis, 2006: 69). Bu düşüncelere rağmen girişimcilik faaliyetinde bulunan kadınlar toplumsal ve çevresel tepkilerle de mücadele etmek zorunda kalmıştır.

Girişimcilikte Rol Modellerinin Yetersiz Olması: Geçmişte kadın girişimcilerin olması, şu anda ve gelecekte kadınların girişimcilik faaliyetlerini yönlendirmesinde önemli bir paya sahiptir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, bireylerin kendileriyle aynı cinsiyete sahip kişilerin başarılarından daha çok etkilenmesidir. Bu kapsamda yapılan çalışmalar incelendiğinde, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde erkek girişimci sayısının kadın girişimci sayısından fazla olması kadın girişimcilerin kendilerine rol model olarak alabilecekleri kişilerin sınırlı olmasına neden olmaktadır (Soysal, 2010b: 104).

Toplumun Özelliklerine Bağlı Sorunlar: Toplumdaki mevcut olan inanç sitemleri, değerler, baskı ve ayrımcılık gibi faktörler girişimci kadınların pazara girmesi, pazarda var olması ve pazar araştırması yapmasını engellemektedir. Dolayısıyla kadın girişimciler işletmelerini kurarken ihtiyaç duyulan her türlü araç ve donanımı kaliteli ve uygun fiyata temin etmede sorunlar yaşamaktadır. Ayrıca özellikle cinsiyete bağlı nedenlerden dolayı girişimci kadınların pazar araştırması yapamaması ve çeşitli fuar ve organizasyonlara katılamaması gibi engeller kadınların pazar konusunda sorunlar yaşamasına yol açmaktadır (Alp, 2018: 36).

Bütüncül Bakış Açısının Oluşmaması ve Örgütlenmeme: Girişimci kadınların önündeki çoğu engelin kaldırılmaması ve kendisini çevreleyen sorunlarla baş edememesinin temel nedenlerden biri de olayın küresel çapta bir bütünlük içerisinde ele alınmaması ve etkili bir şekilde örgütlenmemesidir. Dolayısıyla hem uluslararası hem de ulusal düzeyde önemli sivil toplum kuruluşlarının kadın girişimciliği konusundaki teşvik ve destekleri sorunların çözümünde etkili olabilecektir (Soysal, 2010b: 105).

Kadın girişimcilerin karşılaştıkları bu ve benzeri sorunların çözüme kavuşturulması, kadın girişimciliğinin önünün açılarak ekonomik gelişme ve kalkınmanın sağlanması açısından son derece önemlidir. Kadın girişimciliğin sorunlarının çözümü için dünya çapında bazı kuruluşlar tarafından organizasyon çalışmalarının yapılması söz konusu sorunların çözümüne destek olacaktır. Kadın girişimci sorunlarının çözümüne yönelik başlıca öneriler ise aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Kadın girişimci sorunlarının çözümlenmesine destek verecek danışmanlık merkezleri kurulmalıdır.
- Girişimci olmak isteyen kadınlara vergi indirimi, sübvansiyon ve uygun krediler gibi mali destekler sağlanmalıdır.
- Kadın girişimcilerin eğitim eksikliklerinin giderilmesi için eğitim veren programlar düzenlenmelidir.
- Cinsiyet ayrımcılığından kaynaklanan sorunların çözüme kavuşturulması için toplumda farkındalık oluşturulmalıdır.
- Kadının yalnızca geleneksel rollere sahip olmadığı ve kadınlık rolleri ile girişimcilik faaliyetlerinin çatışmadığına dair sürekli bilgilendirmelere yer verilmelidir.
- Kadın girişimcilerin toplumda üstlendiği sorumluluklar dikkate alındığında, bu sorumlulukları tam anlamıyla yerine getirebilmeleri için etkin bir zaman yönetimi anlayışını benimsemelidirler.
- Kadın girişimcilerin desteklenmesi için koçluk faaliyetleri artırılmalıdır.
- Girişimciliğe yönelik eğitimler artırılmalıdır.
- Kadın girişimcilere yönelik sosyal hayatı kolaylaştıracak kurumların (kreş, bakımevi vb.) sayısı çoğaltılmalıdır.
- Kadın girişimcilerin iş tecrübelerini paylaşabilmeleri, bilgilerini diğer girişimcilere aktarabilmeleri ve birbirlerine destek olabilmeleri için çok daha fazla iletişim ağları oluşturulmalıdır.

KAYNAKÇA

- ADB (Asian Development Bank) (2018). Emerging Lesson's on Women's Entrepreneurship In Asia And The Pasific: Case Studies From the Asian Development Bank and The Asia Foundation, 8.
- Alp, T.G. (2018). *Kadın Girişimciliği ve Sosyal Sermaye: Antalya'da Faaliyet Gösteren Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Aytaç, Ö., İlhan, S. (2007). "Girişimcilik ve Girişimci Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18, 102.
- Bharthvajan, R. (2014). Women Entrepreneurs & Problems Of Women Entrepreneurs. *International Journal of Innovative Research in Science, Engineering and Technology*, 3(9), 16108.
- Bedük, A. (2005). Türkiye'de Çalışan Kadın ve Kadın Girişimciliği. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(12), 111.
- Belen, E., Demirkaya, T. (2012). *Girişimciliğin Altın Kuralları*, İstanbul: Optimist Yayın ve Dağıtım.
- Bouzekraoui, H., Ferhane, D. (2017). An Exploratory Study of Women's Entrepreneurship in Morocco. *Journal of Entrepreneurship: Research & Practice*, 2.
- Bozkurt, Ö.Ç., Kalkan, A., Koyuncu, O., Alparslan, A. M. (2012). Türkiye'de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerine Nitel Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(15), 232.

- Bozkurt, Ö., Erdur, K. (2013). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerinde Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8(2), 59-61.
- Cici, E.N. (2013). *Kadınların Girişimcilik Yolunda Karşılaştıkları Sorunların Öz Girişimcilik Yetenekleri Üzerindeki Etkisi: Konya İlinde Bir Araştırma*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Dalkıranoglu T., Çetinel F.G. (2008). Konaklama İşletmelerinde Kadın Ve Erkek Yöneticilerin Cinsiyet Ayrımcılığına Karşı Tutumlarının Karşılaştırılması. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20, 282.
- Eğimli, T. A. (2009). Çalışanlarda İş Doyumu: Kamu ve Özel Sektör Çalışanlarının İş Doyumuna Yönelik Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(3), 36.
- Garba, S.A. (2011). Stumbling Block for Women Entrepreneurship in Nigeria: How Risk Attitude and Lack of Capital Mitigates their Need for Business Expansion. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 36, 42.
- Güney S. (2008). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*. Ankara: Siyasal Kitapevi.
- Gürol, M.A. (2006). *Küresel Arena'da Girişimci ve Girişimcilik*. (1.Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Hisrich, R.D., Peters, M.P., Shepherd, D.A. (2002). *Entrepreneurship*. (5th Edition). Boston: McGraw-Hill Irwin.

- Hughes, K.D. (2003). Pushed or Pulled? Womens Entry Into Self-Employment and Small Business Ownership. *Gender, Work and Organization*, 10(4), 437.
- Keskin, S. (2013). *Türkiye’de Kadın Girişimciliğin İstihdam Yaratmadaki Rolü*. (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kızanlıklı, M.M., Koç, H., Kılıçlar, H. (2016). Örgütsel Güç ve Gücün Kaynakları Üzerine Kavramsal Bir İnceleme. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(4), 489.
- Kolade, J.O., Kehinde, O. (2013). Glass Ceiling and Women Career Advancement: Evidence from Nigerian Construction Industry. *Iranian Journal of Management Studies*, 6(1), 79.
- Kök, B.S. (2007). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Kadın Girişimciliği*, Denizli Ticaret Odası Ekonomik Araştırma Serisi. Ankara: Gazi Kitapevi.
- Kutanis, R.Ö. (2006). *Girişimci Kadınlar*. (1.Baskı). İstanbul: Değişim Yayınları.
- Metin, Ş., Kariman, A.R. (2013). Her Alandaki Kadın İstihdamının Arttırılması ve Çözüm Önerileri Komisyon Raporu. *Kadın Erkek Fırsat Eşitliği Yayınlar*, 12, 74.
- Moore, D.P. (1990). An Examination of Present Research on The Female Entrepreneur- Suggested Research Strategies for The 1990’s. *Journal of Business Ethics*, 9 (4-5), 277.
- Narin, M., Marşap, A., Gürol, M.A. (2006). Global Kadın Girişimciliğinin Maksimizasyonunu Hedefleme: Uluslararası

- Arenada Örgütlenme ve Ağ Oluşturma. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 69.
- Nayir, Z.D. (2008). “Şi ve Ailesi Arasındaki Kadın: Tekstil ve Bilgi İşlem Girişimcilerin Rol Çatışmasına Getirdikleri Çözüm Stratejileri. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 8(2), 635.
- Orhan, M., Scott, D. (2001). Why Women Enter Into Entrepreneurship: An Explanatory Model. *Women in Management Review*, 16(5), 233.
- Önay, I. (2012). *Kadınları Girişimci Olmaya Yönelten Faktörler: Gaziantep İli'nde Bir Uygulama*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 60.
- Öztürk, D.M., Arslan, K.İ. (2016). Türkiye’de Kadın Girişimcilik: Kadınları Girişimciliğe Yönelten Faktörler, Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü Working Paper Series*, 7.
- Scarborough, M.N., Zimmerer, W.T. (2005). *Effective Small Business Management. An Entrepreneurial Approach*. (7th Edition). New Jersey: Pearson Custom Publishing.
- Soysal, A. (2010a). Kadın Girişimcilerin Özellikleri, Karşılaştıkları Sorunlar ve İş Kuracak Kadınlara Öneriler: Kahramanmaraş İlinde Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(1), 73.
- Soysal, A. (2010b). Türkiye’de Kadın Girişimciler: Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(1), 99.

- Tekin, M. (2014). *Girişimcilik: Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü*, (6. Baskı). Konya: Günay Yayınevi.
- Yenilmez, İ.M., Kılınç, C.Ç., Ateş, A. (2016). The Politics Of Gender Representation: The Case Of Turkey. *IIB International Refereed Academic Social Sciences Journal*. 7(22), 2.

BÖLÜM 4:

EKONOMİK BÜYÜMENİN SOSYO EKONOMİK DİNAMİKLERİ: OECD ÜLKELERİ İÇİN PANEL VERİ ANALİZİ

Dr. Öğr. Üyesi Fuat LEBE*

* Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Osmaniye, Türkiye.
fuatlebe@gmail.com, fuatlebe@osmaniye.edu.tr

GİRİŞ

19. yüzyılda çeşitli ülkelerde yaptığı incelemeler sonucu kamu harcamalarının sürekli artma eğiliminde olduğunu tespit eden Alman ekonomist Wagner (1883), sanayi üretimindeki artışa eşlik eden kamu harcamalarındaki artışı “Kamu Harcamaları Artış Kanunu” olarak ifade etmiştir. Kamu harcamalarındaki artışı devletin ekonomik ve sosyal alandaki rolünün değişimiyle ilişkilendirmiştir. Bununla birlikte, toplumdaki sosyal ilerlemelerin ortaya çıkardığı baskılar, ekonomi içerisinde kamu ve özel kesimim ağırlığını değiştirdiğini ileri sürmüştür (Musgrave ve Peacock, 1958: 8). Wagner, 19. yüzyılda ortaya çıkan hızlı sanayileşme ve kentleşme olgusunun, toplumda kamusal hizmete olan talebi arttırdığını ileri sürmüştür. Bu durum toplumun özel sektörde sunulan mal ve hizmetleri, kamusal mal ve hizmetlerle ikamesine yol açmıştır. Ayrıca hızlı nüfus artışı ve kentleşme kamu harcamaları ile ilgili yeni kanunların çıkarılması ve toplum hayatını düzenleyici bir takım sosyo ekonomik düzenlemeleri de beraberinde getirmiştir (Garcia, 2011: 1).

1930’lu yılların başlarında ortaya çıkan Keynesyen anlayış ise Wagner Yasası’na karşı fikirler öne sürmüştür. Keynesyen iktisada göre ekonomik istikrarın sağlanması, gelir dağılımının düzenlenmesi, ekonomik büyüme ve kalkınmanın sürdürülebilmesi için kamu harcamalarındaki artışı bir maliye politikası aracı olarak kullanılması gerekmektedir (Mitchell, 2005: 1). 1970’li yıllardan önce kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi sağladığı görüşü hakim iken, sonraki dönemde ekonomik büyümenin veya gelirin kamu harcamalarını etkilediği görüşü hakim olmuştur. 1980’li yıllardan

sonra ise kamunun ekonomi içindeki ağırlığının azaltılmasına yönelik politikaların ulusal gelir ve kamu harcamaları arasındaki ilişkiyi ne yönde etkilediği araştırılmıştır.¹ Ayrıca çalışmaların çoğunda kamu harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisinin ülkeden ülkeye değiştiği sonucuna varılmıştır. Peacock ve Scott (2000) göre gelişmiş ülkelerde kamu harcamalarının GSYİH içindeki payı yükselmesine karşılık, gelişmekte olan ülkelerde bu pay düşük seviyede kalmıştır. Peacock ve Scott (2000) batı ekonomileri üzerinde yaptığı ampirik çalışmada, kamu harcamalarının kompozisyonu etkili bir şekilde kullanıldığında ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileyebileceği sonucuna varılmıştır.

Diğer taraftan gelişmiş ülkelerin kalkınma süreci incelendiğinde tarımdışı faaliyetlerin yoğunlaştığı metropolitan alanlarda hızlı kentleşmenin ekonominin motoru görevini üstlendiği gözlemlenmiştir. Bu açıdan bakıldığında ekonomik büyüme, üretim ve nüfusun mekansal yığılmaları aracılığıyla kentleşme sürecini etkilemesi kaçınılmazdır. Kentsel büyüme modeli iki bileşenden oluşmaktadır. Bunlardan ilki mekansal organizasyonu açıklar ve bu nüfus ve üretim bu organizasyonun bir parçasıdır. Kentsel büyüme modelinin ikinci bileşeni ise göç ve beşeri sermayenin yatırım kararlarını içerir (Black ve Henderson 1999: 256). Günümüzde gelişmekte olan ülkelerde kamu harcamaları/GSYİH oranındaki artış, özel sektör yatırımları ve üretim artışları vasıtasıyla ortaya çıkan ekonomik büyüme kırsal

¹ Bkz: Cameron (1978), Grier ve Tullock (1989), Strauss (1998), Uzay (2002), Alexiou (2009), Verma ve Arora (2010), Lamatina ve Zaghini (2011).

alanlardan şehirlere doğru kentleşmenin temel parametrelerinden olan nüfusun kitlesel hareketlerine yol açmıştır (Grozdev, 2011: 2).

Nüfusun bir yerden başka bir yere taşınmasının çok ötesinde sosyal, siyasal, kültürel ve ekonomik anlamları olan kentleşmenin etkisine ve sonuçlarına bakıldığında büyük önem taşımaktadır. Modernleşme ve sanayileşme ile doğrudan ilişkili olan kentleşme olgusu, aynı zamanda toplumda büyük değişimlerin yaşanması sürecidir. (Mazı, 2014: 11). Bununla birlikte, literatürde kentsel yoğunlaşmanın ekonomik büyüme ve verimliliği etkilediği yönünde çalışmalar da mevcuttur (Moomaw, 1996; Bhojwani, 2011). Williamson hipotezine göre ise kentsel yoğunlaşma dinamiktir ve ekonomik gelişmenin ilk seviyesinde artar ve daha sonra ekonomik gelişme seviyesinin yükselmesiyle birlikte azalmaya başlar (Farahmand vd., 2010: 102). Kentleşme, kalkınmanın bir parçası olarak ulusal çıktı kompozisyonunda sanayi ve hizmetler sektörünün payını artıran, emek tasarrufu sağlayıcı teknolojilerin kullanıldığı ve kırsal-tarımsal nüfusun ölçek ekonomilerinin sağladığı avantajlar nedeniyle kentsel üretim tesislerine göç ettiği bir geçiş sürecini ifade etmektedir (Henderson, 2002: 90). Bazı araştırmacılar ise kentleşmenin sahip olduğu altyapı, sermaye, emek ve yönetsel kaynaklar ve ölçek ekonomileri avantajları yoluyla ekonomik büyümenin sürücü gücü olduğu vurgulanmıştır (Liddle ve Messinis, 2015: 350). Bu anlamda kentleşme bir taraftan ekonomik ilerlemenin kanıtı iken, diğer taraftan ekonomik büyüme için bir katalizör rolü üstlenebileceği ifade edilmiştir (Henderson, 200: 48).

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de ekonomik büyüme ve kalkınma, başlangıçta ekonomik boyutu ile alınmış olup, milli gelirin artması, ihracatın niceliksel ve niteliksel olarak artması, istihdam düzeyinin yükselmesi gibi etmenler üzerinden ele alınmıştır. Ancak daha sonraki yıllarda ekonomik büyüme ve kalkınmanın sosyo-ekonomik boyutlarının da olduğu kabul edilmeye başlanmıştır. Günümüzde bu olgu şimdi ekonomik boyutunun ötesinde sosyo-ekonomik ve kültürel özellikleri de içerisinde barındırarak toplumun tamamında değişimler meydana getiren bir süreç olarak görölmektedir (Mazı, 2014: 11-12). Eğitimden sağlığa, kişi başı milli gelirden sektörel istihdama (hatta kadın istihdamına) kadar çok geniş bir alanda çeşitli faktörler içeren ekonomik büyüme ve kalkınma, kısaca sosyo-ekonomik faktörlerle yakından ilgilidir. Bu bağlamda çalışmamızın amacı, 16 OECD ülkesi ve Türkiye’de kamu harcamaları/GSYİH oranı, sektörel (hizmetler, sanayi ve tarım sektörleri) istihdam payları, nüfus artış hızı ve işsizlik gibi sosyo-ekonomik değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini analiz etmektir. Literatürde sosyo-ekonomik faktörlerin ekonomik büyüme üzerinde etkisini ortaya koyan çalışmalar pek bulunmamaktadır. Genelde mevcut çalışmalar bir veya birkaç sosyo-ekonomik faktörün ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Ancak bizim çalışmamız sosyo-ekonomik faktörleri bir bütün olarak daha geniş bir kapsamda ele almaktadır. Bu yönüyle çalışmamız diğer çalışmalardan ayrılmaktadır.

Bu çalışmada, panel veri yaklaşımından yararlanılacaktır. Çalışmanın kapsamı oluşturan ülke seçimi Dünya Bankası, TÜİK ve

OECD elektronik veri tabanında değişkenlere ait serilerin mevcut olmasına göre yapılmıştır. Çalışmamız beş bölümden oluşmaktadır. Giriş niteliğindeki bu bölümün ardından konuyla ilgili literatür ikinci bölümde, araştırmada kullanılacak veriler ve modellerin yapısının anlatıldığı çalışmanın metodolojisi üçüncü bölümde ortaya konmuştur. Tahmin sonuçları dördüncü bölümde sunulmuştur. Beşinci bölümde ise sonuç ve öneriler kısmına yer verilmiştir.

2. Literatür

Literatürde kamu harcamaları/GSYİH oranı, işsizlik, istihdam, sektörel istihdam dağılımı, nüfus yoğunluğu ve nüfus artış hızının ekonomik büyüme ile ilişkisi ayrı ayrı ele alındığı bir çok yerli ve yabancı çalışmalara konu olduğu görülmektedir. Bu çalışmalardan Grier ve Tullock (1989) 24'ü OECD ülkesi olmak üzere toplam 113 ülkenin 1951-1980 dönemi verileri ile panel OLS yaklaşımını kullanarak yaptıkları araştırmada, ülkelerin kamu kesiminin büyüklüğü ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir yakınsama ve negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Barro (1990) içsel büyüme modelleri çerçevesinde 76 ülkenin 1960-1980 dönemi veri setleriyle yaptığı analizde, kamu harcamalarının uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkiler yaratabileceğini vurgulamıştır. Eberts ve Gronberg (1992) ABD'nin 1964-1986 dönemine ait verilerle yaptığı zaman serisi analizi sonucu, ekonomik büyüme ve kamu harcamaları arasında ters yönlü bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Moomaw (1996) 90 ülke için kişi başı GSYİH, kentleşme oranı, kentsel yoğunluk ve sektörel istihdam dağılımı arasındaki ilişkiyi

1970-1990 dönemi için panel veri yöntemiyle analiz etmiştir. Analiz sonucu kişi başı GSYİH'nın kentleşmeyi pozitif yönde etkilediği ortaya konmuştur. Bununla birlikte, kentleşme ile sanayi sektöründeki istihdam arasında pozitif, tarımsal istihdamla negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Strauss (1998) 21'i gelişmiş, 43'ü az gelişmiş olmak üzere toplam 64 ülke için 1970-1993 dönemi verileriyle yaptığı panel OLS analizi sonucu, hükümet harcamalarının ne toplam olarak ne de ekonomik sınıflandırmaya tabi tutulduğunda ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkiye sahip olmadığı belirlenmiştir. Sinha (2007), Tayland için 1950-2003 dönemi veriyle ekonomik büyüme ve kamu harcamaları arasındaki ilişkiyi ARDL sınır testi ve Granger nedensellik testiyle test etmiştir. Analiz sonucu, ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunmaz iken, ARDL sınır testi sonucu uzun dönemde ekonomik büyüme ile kamu harcamaları arasında çok zayıf ilişkilerin olduğuna yönelik bulgular elde edilmiştir. Alexiou (2009) 7 güneydoğu Avrupa ülkesinin 1995-2005 dönemine ait yıllık verilerini panel OLS yaklaşımıyla yaptığı analizde; Bulgaristan, Sırbistan, Makedonya, Hırvatistan, Bosna, Arnavutluk ve Romanya için kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğuna yönelik bulgular elde etmiştir. Bhojwani (2011) ekonomik büyüme, kentsel istihdam ve kentsel yoğunluk arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında, Hindistan'ın 1950-2000 dönemine ait yıllık verileriyle analiz yapılmıştır. Çalışmada, kentsel istihdam artışının ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. Cheng (2012) kentleşme ile hizmet sektöründe istihdam arasındaki

ilişki Çin'in 1978-2012 dönemi için panel veri analiziyle ele almıştır. Analiz sonucu, hizmet sektöründeki istihdam ile kentleşme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Dao (2012) geliştirmekte olan ülkelerin 2010 yılına kadar olan verileriyle yapmış olduğu panel OLS analizi sonucu, GSYİH'daki artışın nüfus artış hızına bağlı olduğu belirlenmiştir. Huang vd.(2013) Çin için ülke çapında kentleşme oranları, kentsel istihdam ve sanayi sektöründe istihdam oranı serilerini 1990-2011 dönemi için VAR yaklaşımıyla analiz etmiştir. Analiz sonucu, kentleşme oranlarındaki artış sanayi istihdamının yanı sıra kentsel istihdamda da artışa neden olduğu belirlenmiştir. Roşoiu ve Roşoiu (2014), ABD için 1977-2011 dönemi verileriyle yaptıkları OLS analizi sonucu, ekonomik büyüme performansının yüksek olduğu dönemlerde işsizlik oranının düştüğü, ekonomik büyüme oranının düşük düzeyde kaldığı ve hatta negatif olduğu yıllarda ise işsizlik oranının arttığı saptanmıştır.

Literatürde söz konusu sosyo-ekonomik faktörleri ayrı ayrı ekonomik büyüme olan ilişkisini Türkiye ekonomisi için ele alan çalışmalar da bulunmaktadır. Mesela, Günaydın (2000) 1950-1998 dönemine ait yıllık verileri kullanarak kamu harcamaları ile milli gelir arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmadan elde edilen ampirik bulgular, milli gelirdeki artışların kamu harcamalarının bir nedeni olduğu yönündedir. Yılmaz (2005) Türkiye'de işsizlik ve ekonomik büyüme ilişkisini 1978-2004 dönemi için analiz etmiştir. Analiz sonucu, nedensellik ilişkisinin yönü sadece işsizlik oranından büyüme oranına doğru olduğu, büyüme oranından işsizlik oranına doğru herhangi bir nedensellik tespit edilmemiştir. Oktayer ve Susam (2008)

kamu harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini 1970-2005 dönemi için OLS yöntemini kullanarak Türkiye için test etmişlerdir. Test sonuçlarına göre, toplam kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki anlamlı etkisi olmadığı ortaya konmuştur. Ancak kamusal yatırım harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Özdemir ve Taşcı (2008) Türkiye için 2004-2005 döneminde kentsel istihdam ekonomik büyüme ilişkisini probit model ile test etmiştir. Analiz sonucu, kentsel işgücünün nitelikli, eğitilmiş, orta yaşlarda, kariyerli ve çeşitli kişilerden oluşan karakteriyle yüksek ücret ve istihdam olasılığını sağladığı ve bu şekilde ekonomik büyüme için önemli bir potansiyel olduğu tespit edilmiştir. Teletar ve Terzi (2010) 1968-2006 dönemi yıllık verileriyle Türkiye’de ekonomik büyüme, nüfus ve eğitim arasındaki ilişkiyi VAR ve Granger nedensellik testiyle analiz etmişlerdir. Analiz sonucu, ekonomik büyümeden nüfusa doğru negatif, yüksek öğretim mezunu öğrenci sayısına doğru ise pozitif yönde bir nedenselliğin olduğunu belirlenmiştir. Ceylan ve Şahin (2010) işsizlik ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1950-2007 dönemi için TAR ve M-TAR modelleriyle test etmişlerdir. Analiz sonucu, Türkiye ekonomisinde Okun yasası çerçevesinde iki değişken arasında simetrik değil, asimetric ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Muratoğlu (2011) istihdam ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele almıştır. Analiz sonucunda, 2000-2011 dönemi için seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı ve söz konusu değişkenler arasında herhangi bir nedensellik olmadığı belirlenmiştir. Kanca (2012) iktisadi büyüme ile işsizlik arasındaki ilişkiyi Türkiye

ekonomisinin 1970-2010 dönemi için araştırmıştır. Analiz sonucu, ekonomik büyümeden işsizliğe doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte, iktisadi büyüme, işsizliği etkileyen faktörler içinde yer almakta, ancak işsizliğin yüksek veya düşük oranda gerçekleşmesi ekonomik büyümenin oluşmasında herhangi bir etkiye sahip olmadığı ortaya konmuştur. Benzer şekilde Özdemir ve Yıldırım (2013) de çalışmasında istihdam ve ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi Türkiye'nin 2005M1-2013M4 dönemi için ele alınmıştır. Nedensellik analizi sonucu, kısa dönemde ekonomik büyümeden istihdama doğru tek yönlü, ancak uzun dönemde herhangi bir nedensellik tespit edilmemiştir.

3. Metodoloji

Bu bölümde çalışmada kullanılan değişkenler ve veriler ortaya konulacaktır. Ayrıca analizde kullanılacak olan yöntemler hakkında bilgiler verilecektir.

3.1. Değişkenler ve Veriler

Bu çalışmada 16 OECD ülkesinin ekonomik büyüme değişkenini temsilen kişi başına GSYİH, kamu harcamalarını temsilen kamu harcamalarını GSYİH içindeki oranı (KH/GSYİH), istihdam oranı, kentleşme dinamikleri olarak kabul edilen nüfus yoğunluğu, sektörel (tarım, sanayi ve hizmet sektörü) istihdam oranı, işsizlik oranı ve nüfus artış hızı değişkenleri kullanılmıştır. Bu açıklamaların ışığında, çalışmamızda kullanılacak değişkenler ve kaynakları Tablo 1'de verilmektedir.

Tablo 1. Değişkenler ve Kaynakları

Değişkenler	Açıklama	Kaynaklar
<i>GDP</i>	Kişi başı GSYİH (2010 sabit fiyatlarıyla), \$	WB, TÜİK, OECD
<i>PD</i>	Nüfus yoğunluğu (km ² başına düşen kişi sayısı)	WB, TÜİK, OECD
<i>ER</i>	İstihdam oranı, %	WB, TÜİK, OECD
<i>AER</i>	Tarım sektöründeki istihdam oranı, %	WB, TÜİK, OECD
<i>IER</i>	Sanayi sektöründeki istihdam oranı, %	WB, TÜİK, OECD
<i>SSER</i>	Hizmetler sektörü istihdam oranı, %	WB, TÜİK, OECD
<i>PGR</i>	Nüfus artış hızı, %	WB, TÜİK, OECD
<i>UR</i>	İşsizlik oranı, %	WB, TÜİK, OECD
<i>PE/GDP</i>	Kamu harcamaları/GSYİH, %	TÜİK, OECD

Tablo 1’de görüldüğü gibi, çalışmada kullanılan değişkenler Dünya Bankası (WB), TÜİK ve OECD elektronik veri tabanlarından elde edilmiştir. Ülke seçimi yapılırken Dünya Bankası, TÜİK ve OECD elektronik veri tabanında değişkenlere ait serilerin mevcut olmasına göre tercih edilmiştir. Dolayısıyla, çalışmamızda veriler yıllık olup, 16 OECD ülkesinin 1996-2017 dönemiyle sınırlıdır.

3.2. Kullanılan Yöntemler

Bu kısımda öncelikle serilerin durağanlığı sınanmıştır. Durağanlığı sınamak için Levin, Lin ve Chiu (2002) ile Im, Pesaran ve Shin (2003) panel birim kök testleri kullanılmıştır. Birim kök testleri yapıldıktan sonra seriler arasında uzun dönemli ilişkiyi test etmek için kullanılan Durbin-Hausman panel eşbütünleşme testi hakkında bilgi verilecektir. Esbütünleşme testinden sonra model tahmincileri olan DOLS (Dinamik En Küçük Kareler) ile FMOLS (Tam Değiştirilmiş En Küçük Kareler) tahmincileri hakkında bilgi verilecektir.

3.2.1. Panel Birim Kök Testleri

Levin, Lin ve Chu (2002) testi serilerdeki durağanlığın belirlenmesinde genel birim kök sürecinin olduğunu varsayar. Levin, Lin ve Chu (LLC) testinde panel birim kök testi analizinde bireysel tanımlı kesimler ve zaman trendleri dikkate alınmıştır. LLC birim kök testi ADF (Genişletilmiş Dickey&Fuller) tipi regresyon modelleri kullanılarak yapılmaktadır. LLC testinin sıfır hipotezi “birim kök olduğunu”, alternatif hipotez ise “birim kök olmadığını” ifade eder. LLC birim kök testi ADF tipi modeller kullanılarak yapılmaktadır. Modelin içeriği;

$$\Delta y_{i,t} = \alpha_i + \rho y_{i,t-1} + \sum_{L=1}^{p_i} \theta_{i,L} \Delta y_{i,t-L} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

şekindedir ve (1) nolu denklemde N tane yatay kesit biriminin T dönemi için gözlemlendiği ADF regresyonunu ifade etmektedir (Levin, Lin ve Chu, 2002:4). Eşitlikte d_{mt} deterministik değişkenlerin vektörünü belirtirken, α_{mi} model $m=1, 2, 3$ için katsayılar vektörünü temsil etmektedir. LLC testi $\rho=0$ olup olmadığını test eder. Bununla birlikte, LLC testi otoregresif parametre olarak ifade edilen ρ 'nun i 'ler arasında homojen olmasını gerektirdiğinden kısıtlı bir test olarak kabul edilir (Baltagi, 2005: 240-242).

Im, Pesaran ve Shin (2003) testi ise, LLC testinden farklı olarak her bir yatay kesite ilişkin birim kök sürecini de dikkate almaktadır. Im, Pesaran ve Shin (IPS) testi denetlenmek istenen her bir birim kök testi için (her bir yatay kesitte tek bir zaman serisi için) uygulanabilir. IPS testi de ADF modellerle yapılır (Hoang ve Mcnown, 2006: 3-6):

$$\Delta y_{i,t} = \alpha_i + \delta_i t + y_{i,t-1} + \sum_{L=1}^{\rho_i} \theta_{iL} \Delta y_{i,t-L} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Bu (2) nolu denklemde; $i = 1, \dots, N$ yatay kesit serilerini gösterirken, $t = 1, \dots, T$ zaman kesiti gözlem değerlerini ifade etmektedir. IPS testi, sıfır hipotezi altında en az bir yatay kesitte birim kök olduğunu, alternatif hipotez altında ise en az bir yatay kesitin durağan olduğunu ifade etmektedir. IPS testinde sıfır hipotezi ρ değil de ρ_i lerin her biri için durağanlık sınaması yapılmaktadır.

3.2.2. Panel Eşbütünleşme Testi

Çalışmada seriler arasında yatay kesit bağımlılığı tespit edildiği için Joakim Westerlund (2008) tarafından geliştirilen Durbin-Hausman panel eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Durbin-Hausman (DH) panel eşbütünleşme testi, diğer panel eşbütünleşme testlerinden farklı olarak bağımsız değişkenlerin durağanlık mertebelerinin farklı olmasına izin vermektedir (Westerlund, 2008: 199). DH testinde daha çok bir regresyon modelinde bir veya daha fazla açıklayıcı değişkenin endojen olup olmadığı araştırılmaktadır (Chmelarova, 2007: 5). DH testinde panel ve grup içi olmak iki test hesaplanır. Panel istatistiği ile panelin geneline yönelik çıkarım yapılırken, grup istatistiği ile paneli oluşturan birimler için çıkarım yapılmaktadır. Burada, DH_p panel istatistiğini, DH_g ise grup istatistiğini ifade etmekte olup, şu formüller yardımıyla hesaplanmaktadır (Westerlund, 2008: 200):

$$\left. \begin{aligned}
DH_g &= \sum_{i=1}^n \tilde{S}_i (\tilde{\phi}_i - \hat{\phi})^2 \sum_{t=2}^t \hat{e}_{it-1} \\
ve \\
DH_p &= S_n = (\tilde{\phi}_i - \hat{\phi})^2 \sum_{i=1}^n \sum_{t=2}^t \hat{e}_{it-1}
\end{aligned} \right\} (3)$$

Panel istatistiği için sıfır hipotezi “ H_0 : Tüm yatay kesit birimleri için eşbütünleşme yoktur.”, alternatif hipotez ise, “ H_1 : Tüm yatay kesit birimleri için eşbütünleşme vardır.” şeklinde ifade edilir. Grup istatistiği için sıfır hipotezi “ H_0 : Tüm yatay kesit birimleri için eşbütünleşme yoktur.” şeklinde, alternatif hipotez ise “ H_1 : Bazı ülkeler için eşbütünleşme varken bazıları için yoktur.” olarak kurulur.

3.2.3. Eşbütünleşme Tahmin Yöntemleri

Modern ekonometride değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin tahmininde çeşitli ekonometrik yöntemler kullanılmaktadır. Model tahmini için OLS tahmincisini uygulamak basit olmasına rağmen bazı sorunlara neden olabilir. Çünkü panel veri modellerinin OLS yöntemi ile tahmini içsellik problemi nedeniyle sapmalıdır. Araç değişken kullanımı ile içsellik problemi kontrol edilse bile, birim ve zaman etkilerinin modellenememesi söz konusudur (Tatoğlu, 2013: 103). Ayrıca, küçük örnekleme sahip bir modeli tahmin etmede OLS yöntemi sapmalı sonuçlar verebilir. Bu sapmalar, R^2 'nin yanlış hesaplanmasına neden olabilir. Ayrıca bir modelde ikiden fazla açıklayıcı değişken olduğu zaman, birden fazla eşbütünleşme ilişkisi ya da eşbütünleşik vektör olabilir ve bu durumu iktisadi olarak açıklamak oldukça zordur (Lebe ve Akbaş, 2015: 201). OLS yöntemi ile ilgili bu sorunlar, yeni yöntemlerin geliştirilmesine neden olmuştur.

Bu sakıncalar nedeniyle, bu çalışmada Phillips ve Hansen (1990) tarafından geliştirilen ve seriler arasında uzun dönemli ilişkileri tahmin eden FMOLS ve Stock ve Watson (1993) tarafından geliştirilen DOLS panel eşbütünleşme tahmin yöntemleri tercih edilmiştir.

Stock ve Watson (1993) yukarıda sözü edilen OLS tahmincisindeki içsellik sorunu ve ayrıca bu içsellik sorununun neden olduğu sapmaları ortadan kaldırmıştır. Mesela, bu yöntem OLS yönteminde meydana gelen küçük örneklem ve dinamik yapının göz ardı edilmesi sorununu ortadan kaldırmaktadır. Bu yöntem, sağlam (robust) tek denklem yaklaşımıdır ve açıklayıcı değişkenlerin bir gecikmeli değerinin ve bir sonraki değerinin alınmasıyla içsellik sorununu ortadan kaldırmaktadır. Ayrıca, bu yöntemde otokorelasyon sorunu, GLS (Genelleştirilmiş En Küçük Kareler) yöntemiyle giderilmektedir.

DOLS ile model tahmini aşağıdaki (4) nolu denklem şeklinde ifade edilebilir:

$$Y_t = \beta_0 + \bar{\beta}\chi + \sum_{j=-q} \bar{d}_j \Delta\chi_{t-j} + u_t \quad (4)$$

(4) nolu denklemdeki Y_t bağımlı değişkeni, X açıklayıcı değişkenlerin matrisini, $\bar{\beta}$ eş-bütünleşik vektörü, p gecikme uzunluğunu (lag), q ise öncül değerini (lead) temsil etmektedir.

Phillips ve Hansen (1990) tarafından geliştirilen FMOLS panel eşbütünleşme tahmin yöntemi, OLS tahmincisinde iki düzeltme yapılarak elde edilmektedir. FMOLS tahmincisi OLS tahmincisindeki sapma ve içsellik düzelterek elde edilmiştir. FMOLS yöntemi DOLS

gibi, OLS yönteminin eşbütünleşme ilişkisinden kaynaklanan içsellik sorununu ve otokorelasyon etkisini ortadan kaldırmaktadır. Buna ilave olarak, FMOLS ve DOLS yöntemleri eşbütünleşik olan değişkenlerde uzun dönem ilişkisini tahmin etmekte ve her iki yöntem açıklayıcı değişkenlerin $I(1)$ veya $I(0)$ olduğu durumlarda kullanılabilir (Berke vd., 2014: 628). FMOLS yöntemi, DOLS tahmincisinden farklı olarak gecikme sayısı (lag) ve öncül değerlere (lead) duyarlı değildir. FMOLS yöntemiyle model tahmini ise, aşağıdaki (5) nolu denklem şeklinde oluşturulur:

$$Y_t = \beta_0 + \vec{\beta}\chi + \sum_{j=-q} \bar{d}_j \Delta\chi_{t-j} + u_t \quad (5)$$

Buradaki Y_t , bağımlı değişkene ait vektörü; A terimi, $n \times m$ boyutunda bir matrisi ifade etmektedir. X_t ise $m = m_1 + m_2$ boyutunda eşbütünleşik vektördür. FMOLS aralarında eşbütünleşik olan değişkenlerde uzun dönem ilişkisini tahmin etmektedir. FMOLS panel katsayıları panele dâhil olan ülkeye özgü sonuçların ortalamasını gösterir ve bu nedenle de uyumsuz tahminlere karşı duyarlıdır (Rawdanowicz, 2004: 20). FMOLS, EKK yöntemini eşbütünleşme ilişkisinden kaynaklanan içsellik sorununu ve otokorelasyon etkisini modifiye eder (Bashier ve Siam, 2014: 88). Bununla birlikte, Pedroni (2000) çalışmasında farklı panel eşbütünleşme tahmin yöntemlerinin asimptotik özelliklerini analiz etmiş ve FMOLS yönteminin küçük örneklerde bile güvenilir tahminler ürettiği ve sonuçların sağlamlığı için kontrol niteliğinde olduğu ortaya konmuştur.

4. Tahmin Sonuçları

Çalışmada ilk olarak serilerin durağanlıkları sınanmıştır. Serilerin durağanlığı panel birim kök testleri olan LLC ve IPS testlerine göre araştırılmıştır. Bu testlerde p olasılık değerinin sıfıra yakın olması, söz konusu serilerin birim kök içerdiğini öngören H_0 hipotezinin red edilmesi, yani serilerin durağan olduğu anlamına gelmektedir. Bire yakın çıkması ise H_0 hipotezinin kabul edilmesi, yani serilerin durağan olmadığını ifade etmektedir. Aşağıdaki tabloda LLC ve IPS birim kök testlerinin sabitli ve trendli modeli olarak söz konusu değişkenlere uygulanması sonucu oluşan düzeyde ve birinci farklardaki t istatistiği ve olasılık değerleri Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2’deki LLC ve IPS birim kök test sonuçlarına bakıldığında GDP, kamu harcamalarının GSYİH’ya (PE/GDP) oranı ve AER değişkenleri hariç, diğer tüm değişkenler seviye düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlıdır ve serilerde birim kök olduğunu ifade eden sıfır hipotez red edilmektedir. Başka bir ifadeyle, LLC ve IPS panel birim kök testlerine göre PD, ER, SSER, IER ve UR değişkenleri seviyede durağan olduğu, yani $I(0)$ ’dır. Düzeyde durağan olmayan GDP, PE/GDP ve AER serileri ise birinci farkları alındığında durağan, yani $I(1)$ olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	LLC	IPS
GDP	1.40367 (0.1802)	1.80658 (0.9646)
Δ GDP	7.48027 (0.0000)***	3.32975 (0.0004)***
PD	3.21882 (0.0006)***	2.40226 (0.0081)***
Δ PD	5.96289 (0.0000)***	4.90773 (0.0000)***
PE/GDP	0.94046 (0.1735)	0.70181 (0.2414)
Δ (PE/GDP)	7.80131 (0.0000)***	3.21667 (0.0006)***
ER	4.27113 (0.0000)***	2.49662 (0.0063)***
Δ ER	10.6890 (0.0000)***	7.69158 (0.0000)***
SSER	6.30726 (0.0000)***	3.65348 (0.0001)***
Δ SSER	8.11274 (0.0000)***	6.14251 (0.0000)***
IER	8.01085 (0.0000)***	3.98984 (0.0000)***
Δ IER	8.01085 (0.0000)***	4.48756 (0.0000)***
AER	1.28457 (0.9005)	2.53388 (0.9944)
Δ AER	5.14259 (0.0000)***	4.42874 (0.0000)***
UR	3.25670 (0.0006)***	1.44377 (0.0744)*
Δ UR	4.98187 (0.0000)***	3.27110 (0.0005)***

*Not: Parantez içindeki değerler p olasılık değerleridir. ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeylerinde anlamlılığı ifade etmektedir.*

Sonuç olarak, LLC ve IPS panel birim kök test sonuçlarına göre söz konusu serilerin durağanlık mertebelerinin farklı olduğu söylenebilir. Böylece diğer panel eşbütünleşme testlerinden farklı olarak bağımsız değişkenlerin durağanlık mertebelerinin farklı olmasına izin veren Durbin-Hausman (DH) eşbütünleşme testini yapabilmek için gerekli koşul sağlanmış olmaktadır. DH testi

eşbütünleşmenin varlığını grup ve panel boyutu olmak üzere iki boyutta test etmektedir. Tablo 3’de DH eşbütünleşme test sonuçları özetlenmektedir.

Tablo 3. Durbin-Hausman Eşbütünleşme Test Sonuçları

Bağımlı Değişken	Test türü	<i>t</i> istatistiği	<i>p</i> olasılık
GDP	DH_p	4.547	0.000***
	DH_g	1.690	0.054**

*DH_g grup istatistiği, DH_p ise panel istatistiğidir. *** % 1, ** % 5 önem düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.*

DH testinde, otoregresif parametrenin, sıfır ve alternatif hipotezler altında tüm kesitler için aynı olduğu varsayımı yapılmaktadır. Bu varsayım altında, sıfır hipotezin reddedilmesi, bütün kesitler (ülkeler) için eşbütünleşmenin varlığına işaret eder. Tablo 3’teki veri setimiz için DH panel istatistiği sonucuna baktığımızda, seriler arasında eşbütünleşme olmadığını öngören sıfır hipotezi % 1 önem düzeyinde reddedilmektedir. Yani, bütün kesitler için eşbütünleşme ilişkisinin varlığı söz konusudur.

Diğer taraftan, DH grup testi otoregresif parametrenin kesitler arasında farklılaşmasına izin verir. Bu grup testinde, sıfır hipotezin reddedilmesi, boş hipotezin en azından bazı ülkeler için geçerli olmadığını, yani eşbütünleşme ilişkisinin mevcut olduğunu ifade etmektedir. DH grup testi Tablo 3’te görüldüğü gibi, tüm kesit birimleri için eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını öngören sıfır hipotezinin % 5 önem düzeyinde reddedildiği gözlemlenmektedir. Bir

başka deyişle bazı birimlerde eşbütünleşme olup, bazı birimlerde ise eşbütünleşme olmadığını ifade eden alternatif hipotez kabul edilir.

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki bulunmasıyla eşbütünleşme vektör tahmincileri yoluyla katsayı tahminini mümkün olmaktadır. Bu bağlamda, ekonomik büyümenin (GDP) bağımlı değişken olduğu model DOLS yaklaşımıyla tahmini yapılmış olup, tahmin sonuçları Tablo 4’de özetlenmiştir. Tablo 4’teki DOLS sonuçları incelendiğinde Danimarka, İrlanda ve Portekiz hariç, diğer tüm OECD ülkelerinde hizmet sektöründeki istihdam (SSER) ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği ve bu etkilerin % 1 ve % 5 önem düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, hizmet sektöründeki istihdam oranında bir artış OECD ülkelerinde ekonomik büyümede artışa yol açtığı söylenebilir. Bu etkinin özellikle Şili, Avusturya ve Polonya ülkelerinde daha fazla olduğu görülmektedir (sırasıyla, % 10.7, % 9.9 ve % 9.2). Danimarka, İrlanda ve Portekiz ülkelerinde ise ekonomik büyüme ile hizmet sektöründeki istihdam arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 4: DOLS Sonuçları

Ülkeler	SSER	IER	AER	ER	PE/GDP	UR	PD	PRG
Avusturya	9.858***	-8.943***	-2.414**	0.897	-4.242***	0.385	9.589***	1.696
Avustralya	6.859***	-1.192	-15.833***	0.939	-0.257	-5.657***	7.282***	3.300***
Belçika	4.050***	-5.900***	-2.384**	-0.447	-1.728	-1.145	0.554	3.702***
Şili	10.656***	-1.992	-3.817***	6.198***	2.997**	-0.121	8.690***	-5.699***
Çek Cum.	4.654***	-2.176*	-24.960***	2.411**	2.029*	-0.546	2.088*	6.958***
Danimarka	1.522	-1.319	-2.414**	0.060	-1.864*	-7.654***	1.988*	0.660
Estonya	2.509**	1.070	-10.067***	1.009	-0.181	-1.058	-7.763***	0.160
Yunanistan	2.268**	-0.137	-6.147***	0.543	-0.031	-0.920	9.692***	0.160
Macaristan	5.083***	-1.467	-9.556***	-4.625***	0.623	0.143	-2.450**	0.662
İrlanda	1.311	-0.411	-1.441	-0.800	-0.217	-1.229	4.604***	2.094*
Hollanda	4.437***	-4.389***	-3.114**	-0.515	0.585	1.273	7.896***	3.829***
Portekiz	0.648	-0.643	-1.486	-1.632	2.523**	-0.272	7.015***	-1.017
Polonya	9.244***	0.155	-20.851***	1.55	-6.449***	-2.008*	0.281	3.185***
Slovenya	3.703***	-3.412***	-2.694**	-0.946	2.359**	-3.676***	1.425	4.270***
Slovakya	4.941***	-0.306	-6.051***	0.903	-0.413	-3.437***	0.157	2.864**
Türkiye	5.126***	7.147***	-0.068***	2.353**	-1.660***	-5.422**	5.308***	-1.435

***, ** ve * sırasıyla %, %5 ve %10 önem düzeyini ifade etmektedir.

Ekonomik büyüme ile sanayi sektöründeki istihdam (IEA) arasında Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, Slovenya ve Türkiye için istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte, sanayi sektöründeki istihdamın sadece Türkiye’de ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği; Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Slovenya ve Hollanda’da ise olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Buna göre, sanayi sektöründeki istihdamda % 1’lik artış, özellikle Türkiye ekonomisinde % 7.1’lik bir büyümeye yol açar iken, Avusturya’da ise % 8.9’luk bir daralmaya yol açtığı söylenebilir. Diğer OECD ülkelerinde (Avustralya, Şili, Danimarka, Estonya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, Polonya, Portekiz,

Slovakya) ise sanayi sektöründeki istihdamın ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.

Tarım sektöründeki istihdam (AER) ise İrlanda ve Portekiz hariç, diğer bütün OECD ülke ekonomilerini olumsuz yönde etkilediği ve bu etkilerin % 1 ve % 5 önem düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, OECD ülkeleri genelinde ücretsiz aile işçisi konumundaki kırsal nüfus artışını ifade eden tarım sektörü istihdam oranındaki artışlar ekonomik büyümede artışa değil, azalışa yol açtığı söylenebilir. Özellikle Çek Cumhuriyeti ve Polonya ekonomilerinde bu olumsuz etkilerin daha büyük olduğu görülmektedir (sırasıyla, % 25.0 ve % 20.9). İrlanda ve Portekiz ekonomilerinde ise ekonomik büyüme ile tarım sektöründeki istihdam arasında anlamlı bir ilişki olmadığı belirlenmiştir.

Toplam istihdam oranı (ER) açısından bir değerlendirme yapıldığında ise Şili, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Türkiye hariç, diğer tüm OECD ülkeleri için ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı söylenebilir. Bununla birlikte, Şili, Çek Cumhuriyeti ve Türkiye’de toplam istihdam oranındaki bir artış ekonomik büyümeyi olumlu yönde, Macaristan ekonomisinde ise olumsuz yönde etkilediği ve bu etkilerin % 1 ve % 5 önem düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Toplam istihdamın özellikle Şili ve Macaristan ekonomilerindeki etkisinin daha büyük olduğu söylenebilir (sırasıyla, % 6.2 ve - % 4.6).

DOLS tahmin sonuçlarına kamu harcamaları (PE/GDP) açısından baktığımızda Şili, Çek Cumhuriyeti, Portekiz ve Slovenya ülkelerinin ekonomik büyüme rakamları üzerinde olumlu; Avusturya,

Danimarka, Polonya ve Türkiye ekonomilerinde ise olumsuz yönde etkisi olduğu ve bu etkilerin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir (Bkz: Tablo 4). Geriye kalan diğer 8 OECD ülkesinde ise PE/GDP oranında bir artış ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

İşsizlik oranının (UR) Avustralya, Danimarka, Polonya, Slovenya, Slovakya ve Türkiye’de ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu ve bu etkilerin istatistiki olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, işsizlik oranındaki % 1’lik bir artış, özellikle Danimarka ekonomisinde % 7.7’lik, Türkiye ekonomisinde % 5.4’lük bir düşüşe yol açacağı söylenebilir. Diğer taraftan, işsizlik oranının geriye kalan 10 OECD ülkesinde ise ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

Nüfus yoğunluğu (PD) ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ele alındığında Belçika, Polonya, Slovenya ve Slovakya hariç, diğer tüm OECD ülkeleri için söz konusu değişkenler arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte Avusturya, Avustralya, Şili, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Yunanistan, İrlanda, Portekiz, Türkiye ve Hollanda’da nüfus yoğunluğunun ekonomik büyüme üzerinde olumlu, Estonya ve Macaristan ülkelerinde ise olumsuz bir etkisi olduğu görülmektedir. Nüfus yoğunluğunun etkilerinin büyüklüklerine baktığımızda, özellikle Yunanistan ekonomisine daha fazla katkısı olduğu (% 9.7), en büyük daralma ise Estonya ekonomisinde olduğu (% 7.8) söylenebilir. Diğer taraftan Belçika, Polonya, Slovenya ve

Slovakya’da ekonomik büyüme ile nüfus yoğunluğu arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir.

Son olarak nüfus artış hızı (PRG) açısından DOLS tahmin sonuçlarına baktığımızda Avustralya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, İrlanda, Hollanda, Polonya, Slovenya ve Slovakya’da nüfus artış hızının ekonomik büyüme rakamlarına olumlu yönde yansıdığı; Şili ekonomisinde ise olumsuz yönde etkisi olduğu ve bu etkilerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir (*Bkz:* Tablo 4). Buna göre, nüfusta meydana gelen % 1’lik artış, özellikle Çek Cumhuriyeti’nde % 7.0’lik bir büyüme, Şili ekonomisinde % 5.7’lik bir daralma meydana getireceği söylenebilir. Türkiye’nin de olduğu diğer 7 OECD ülkesinde ise nüfus artış hızının ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

DOLS tahmin sonuçlarında sonra eşbütünleşme vektör tahmincilerinden bir diğeri olan FMOLS yaklaşımıyla yapılan tahmin ve sonuçları ise Tablo 5’te yer almaktadır.

Tablo 5: FMOLS Sonuçları

Ülkeler	SSER	IER	AER	ER	PE/GDP	UR	PD	PRG
Avusturya	7.889***	-5.975***	-4.723***	1.281	-4.229***	-0.073	9.257***	1.764*
Avusturalya	10.554***	-2.628**	-9.019***	0.764	-2.741**	-6.434***	8.729***	3.008***
Belçika	3.512***	-4.671***	-3.220***	-0.193	-1.940*	-3.048***	2.760**	4.558***
Şili	7.548***	-2.113**	-8.415***	1.814*	3.316***	-0.032	14.913***	-6.459***
Çek Cum.	4.784***	-2.515**	-12.362***	2.660**	2.703**	0.301	1.996*	4.484***
Danimarka	1.953*	-1.748	-3.788***	-0.591	-1.668	-4.773**	1.730	0.110
Estonya	3.744***	0.182	-9.574***	1.326	-0.364	-1.098	-7.904***	1.347
Yunanistan	1.841*	0.167	-5.690***	0.210	0.356	-1.132	7.983***	1.347
Macaristan	5.964***	-2.378**	-13.728***	-2.284**	-0.303	-0.021	-3.166***	0.023
İrlanda	-1.093	-0.644	-3.016***	-1.416	-0.485	-1.039	2.752**	1.897*
Hollanda	4.714***	-4.050***	-3.800***	-1.218	0.635	0.550	5.365***	2.243*
Portekiz	0.977	-0.778	-0.863	-2.009*	2.301**	0.031	11.234***	-0.663
Polonya	12.513***	-0.475	-12.592***	0.935	-3.283***	-0.728	0.083	1.664
Slovenya	4.118***	-3.858***	-3.866*	-0.707	2.567**	-2.990***	2.815**	4.129***
Slovakya	4.792***	-1.059	-8.565***	1.087	-1.476	-2.178**	0.959	1.328
Türkiye	4.978***	7.269***	-5.891***	2.740**	-1.182	-3.094***	7.630***	-1.149

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 5'teki FMOLS tahmin sonuçları incelendiğinde, Tablo 4'teki DOLS sonuçlarıyla benzerlik gösterdiği görülmektedir. Mesela, hizmet sektöründeki istihdam (SSER) açısından FMOLS tahmin sonuçları ele alındığında, İrlanda ve Portekiz hariç, diğer tüm OECD ülkelerinde ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği ve bu etkilerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, DOLS tahmin sonuçlarında olduğu gibi hizmet sektöründeki istihdam oranında bir artış, OECD ülkelerinde ekonomik büyümede artışa yol açtığı söylenebilir. Bu etkinin özellikle Polonya ve Avusturalya ülkelerinde daha fazla olduğu görülmektedir (sırasıyla, % 12.5 ve % 10.6). İrlanda ve Portekiz ülkelerinde ise hizmet sektöründeki istihdam ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir.

Ekonomik büyüme ile sanayi sektöründeki istihdam (IEA) arasında Avusturya, Avusturalya, Belçika, Şili, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Hollanda, Slovenya ve Türkiye için % 1 ve % 5 önem düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı ilişki olduğu belirlenmiştir. DOLS tahmin sonuçlarında olduğu gibi sanayi sektöründeki istihdamın sadece Türkiye'de ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği; Avusturya, Avusturalya, Belçika, Şili, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Hollanda ve Slovenya ise negatif yönde etkilediği ortaya konmuştur. Bu etkilerin büyüklüğü göz önüne alındığında öne çıkan ülkeler olumlu anlamda Türkiye (% 7.3) iken, olumsuz anlamda Avusturya (% 6.0) olduğu görülmektedir. Diğer OECD ülkelerinde (Danimarka, Estonya, Yunanistan, İrlanda, Portekiz, Polonya,

Slovakya) ise sanayi sektöründeki istihdamın ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna varılmıştır.

FMOLS tahmin sonuçlarına göre, tarım sektöründeki istihdam (AER) ise Portekiz hariç, bütün OECD ülke ekonomilerini olumsuz yönde etkilediği ve bu etkilerin istatikselsel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, OECD ülkeleri genelinde tarım sektöründeki istihdam artışı DOLS tahmin sonuçlarında olduğu gibi, ekonomik büyüme üzerinde artışa değil, azalışa yol açtığı söylenebilir. Özellikle Macaristan ve Çek Cumhuriyeti'nde bu olumsuz etkilerin daha fazla olduğu görülmektedir (sırasıyla, % 13.7 ve % 12.4).

Toplam istihdam oranı (ER) açısından bir değerlendirme yapıldığında ise Şili, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Portekiz ve Türkiye hariç, diğer tüm OECD ülkeleri için genel istihdam oranının ekonomik büyüme üzerinde istatikselsel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmektedir. Başka bir ifadeyle, toplam istihdam oranındaki bir artış Şili, Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'de ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkiler iken, Macaristan ve Portekiz ekonomilerinde ise olumsuz yönde etkilediği ve bu etkilerin anlamlı olduğu belirlenmiştir. Bu etkilerden özellikle Türkiye ekonomisindeki etkisinin diğer OECD ülkelere göre daha büyük olduğu söylenebilir (% 2.7).

FMOLS tahmin sonuçlarına kamu harcamaları/GSYİH (PE/GDP) oranı açısından baktığımızda Şili, Çek Cumhuriyeti, Portekiz ve Slovenya ülkelerinin ekonomik büyüme rakamları üzerinde olumlu; Avusturya, Avustralya, Belçika ve Polonya ülkelerinde ise olumsuz yönde etkisi olduğu ve bu etkilerin istatistiki

olarak anlamlı olduğu gör÷lmektedir. Aralarında Türkiye'nin de olduğu geriye kalan diğer 8 OECD ÷lkesinde ise ekonomik büyüme ile PE/GDP arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir (Bkz: Tablo 5).

İşsizlik oranının (UR) ekonomik büyüme üzerindeki etkisine baktığımızda, Avustralya, Belçika, Danimarka, Slovenya, Slovakya ve Türkiye'de olumsuz bir etkiye sahip olduğu ve bu etkilerin % 1 ve % 5 önem düzeylerinde istatistiki olarak anlamlı olduğu gör÷lmektedir. Buna göre, işsizlik oranındaki % 1'lik bir artış özellikle Türkiye ekonomisinin büyüme rakamları üzerinde % 3.1, Avustralya ekonomisinde ise % 6.4 gibi çok yüksek bir oranda düşüşe yol açacağı söylenebilir. İşsizlik oranının geriye kalan diğer 9 OECD ÷lkesinde ise anlamlı bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir.

Nüfus yoğunluğu (PD) ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ele alındığında Danimarka, Polonya ve Slovakya hariç, diğer tüm OECD ÷lkeleri için söz konusu değişkenler arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte Avusturya, Avustralya, Belçika, Şili, Çek Cumhuriyeti, Yunanistan, İrlanda, Hollanda, Portekiz, Slovenya, ve Türkiye'de nüfus yoğunluğunun ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi mevcut iken, Estonya ve Macaristan ÷lkelerinde olumsuz bir etki söz konusudur. Nüfus yoğunluğunun ekonomik büyüme üzerindeki etkilerin büyüklüğüne baktığımızda, özellikle Şili ekonomisinde daha fazla katkısı olduğu (% 14.9), en büyük daralma ise Estonya ekonomisinde olduğu (% 7.9) gör÷lmektedir.

FMOLS tahmin sonuçlarına nüfus artış hızı (PRG) açısından baktığımızda Avusturya, Avustralya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, İrlanda, Hollanda ve Slovenya ülkelerinin büyüme rakamları üzerinde olumlu; Şili üzerinde ise olumsuz yönde etkisi olduğu ve bu etkilerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre, nüfusta meydana gelen % 1'lik artış, özellikle Belçika ekonomisinde % 4.6'lık bir büyüme meydana getirir iken, Şili ekonomisinde % 6.5'lik bir daralmaya yol açtığı söylenebilir. Türkiye'nin de olduğu geriye kalan diğer 8 OECD ülkesinde ise nüfus artış hızının ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir (Bkz: Tablo 5).

Sonuç olarak, Tablo 5'teki FMOLS tahmin sonuçları incelendiğinde, sosyo-ekonomik faktörlerin uzun dönemde OECD ülkelerinin ekonomik büyüme rakamları üzerinde gerek olumlu ve olumsuz etkiler, gerekse istatistiksel olarak anlamsızlıklar açısından DOLS tahmin sonuçlarıyla büyük benzerlik gösterdiği söylenebilir.

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmanın temel amacı nüfus yoğunluğu, nüfus artış hızı, sektörel (hizmetler, sanayi ve tarım) istihdam oranı, toplam istihdam oranı, işsizlik oranı ve kamu harcamalarının GSYİH'ya oranı gibi sosyo-ekonomik faktörlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Bu amaçla Türkiye'nin de aralarında olduğu 15 OECD ülkesinin 1996-2017 dönemi yıllık veri panel veri yöntemiyle analiz edilmiştir. Ülkeler ve söz konusu dönem WB, TÜİK ve OECD elektronik veri tabanında değişkenlere ait serilerin mevcudiyetine göre

tercih edilmiştir. Dolayısıyla, veriler yıllık olup, 16 OECD ülkesinin 1996-2017 dönemiyle sınırlıdır. Bu, çalışmamızın kapsamını oluşturmaktadır. İlk olarak söz konusu değişkenlerin durağanlıkları LLC ve IPS panel birim kök testleriyle araştırılmıştır. Yapılan kök testleri sonucunda PD, ER, SSER, IER ve UR değişkenlerinin seviyede durağan, yani $I(0)$ 'dır. Düzeyde durağan olmayan GDP, PE/GDP ve AER serileri ise birinci farkları alındığında durağan, yani $I(1)$ olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle bağımsız değişkenlerin durağanlık mertebelerinin farklı olmasına izin veren Durbin-Hausman (DH) testiyle uzun dönemli ilişkisi test edilmiştir. DH testi sonucu, analize konu olan değişkenlere ait seriler uzun dönemde birlikte hareket ettiği, yani eşbütünleşik olduğu belirlenmiştir. Eşbütünleşme ilişkisinin tespitinden sonra, ekonomik büyümenin bağımlı değişken olduğu model 16 OECD ülkesi için DOLS ve FMOLS yöntemleri ile tahmin edilmiştir. Analiz sonucu, sosyo-ekonomik faktörlerinin uzun dönemde ekonomik büyüme üzerindeki etkileri açısından DOLS ile FMOLS sonuçlarının büyük benzerlik gösterdiği tespit edilmiştir.

DOLS ve FMOLS tahmin sonuçları istihdamın sektörel dağılımı açısından ele alındığında; uzun dönemde hizmet sektöründeki istihdamın (SSER) İrlanda ve Portekiz ekonomileri hariç, diğer tüm OECD ülkelerinde ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönde bir etkisi olduğu ve bu etkilerin istatistiki olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Sanayi sektöründeki istihdamın (IER) Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, Slovenya ve Türkiye hariç diğer tüm OECD ülkelerinde ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır. Özellikle sadece Türkiye ekonomisinde sanayi

sektöründeki istihdamın ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Tarım sektöründeki istihdamın (AER) ise aralarında Türkiye'nin de olduğu hemen hemen tüm OECD ülkelerinde ekonomik büyüme üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu ve bu etkilerin istatistiki olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Bu bulgular, Moomaw (1996) çalışmasında vurguladığı gibi tarım sektöründeki istihdam artışı, kentleşmenin bir göstergesi olan sanayi ve hizmet sektörlerindeki istihdam artışından yüksek ise ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisinin kaçınılmaz olduğunun bir kanıtı olabilir. Toplam istihdam oranındaki (ER) artışların ise genelde OECD ülkelerinin ekonomik büyüme rakamları üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı; sadece Şili, Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'de ekonomik büyüme üzerinde olumlu, Macaristan'da ise olumsuz bir etkisi olduğu belirlenmiştir.

DOLS ve FMOLS tahmin sonuçlarına göre, uzun dönemde kamu harcamalarının GSYİH'ya oranında meydana gelen artışlar Şili, Çek Cumhuriyeti, Portekiz ve Slovenya'da ekonomik büyümede de artışa yol açtığı tespit edilmiştir. Bu yönüyle çalışmamız, Alexiou (2009) çalışmasında vurguladığı gibi kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna varmıştır. Bununla birlikte, bu bulgular Çek Cumhuriyeti, Portekiz ve Slovenya için 1996-2017 döneminde Keynesyen hipotezin geçerliliğini desteklemektedir. Diğer taraftan Avusturya, Avustralya, Belçika, Danimarka ve Polonya'da ise uzun dönemde kamu kesiminin büyüklüğü ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir yakınsama ve negatif bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bu

bulgular Grier ve Tullock (1989), Barro (1990) ve Eberts ve Gronberg (1992) çalışmalarıyla benzerlik göstermektedir. Estonya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, Slovakya, Türkiye ve Hollanda için kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin bulunmaması ise, söz konusu değişkenler arasındaki ilişkinin ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğinin kanıtı niteliğindedir.

İşsizlik oranı (UR) ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemde OECD ülkeleri için genellikle anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. Ancak Avustralya, Danimarka, Slovenya, Slovakya ve Türkiye için ters yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Bu bulgu, gelişmiş ülkelerde ekonomik büyüme performansın yüksek olduğu dönemlerde işsizlik oranının azaldığı, ekonomik büyüme oranının düşük düzeyde kaldığı hatta negatif olduğu yıllarda ise işsizlik oranının arttığını göstermektedir. Bu yönüyle çalışmamız Roşoiu ve Roşoiu (2014) gelişmiş ülkeler için yapmış olduğu çalışmayla benzerlik göstermektedir. Nüfus yoğunluğu (PD) açısından bir değerlendirme yapıldığında; Avusturya, Avustralya, Şili, Yunanistan, İrlanda, Hollanda, Portekiz, Çek Cumhuriyeti ve Türkiye’de nüfus yoğunluğundaki artış bir artış, ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği belirlenmiştir. Diğer taraftan, Estonya ve Macaristan’da ise nüfus yoğunluğundaki bir artış ekonomik büyümede artış değil, düşüşe yol açtığı tespit edilmiştir. Bu, kentsel yoğunlaşma kapanı olarak ifade edilmekte ve nüfus yoğunlaşmasındaki marjinal artışların, ekonomik büyümeyi aşağı yönde çektiğini doğrulamaktadır. Bu yönüyle çalışmamız Bertinelli ve Strobl (2003) bulgularıyla paralellik göstermektedir. Nüfus artış hızı (PRG) açısından bir değerlendirme

yapıldığında, OECD ülkelerinden Avustralya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, İrlanda, Hollanda ve Slovenya’da nüfus artış hızının ekonomik büyüme rakamlarını olumlu yönde etkilediği ve bu etkilerin istatistiki olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmanın sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde; kentleşmenin önemli göstergelerinden olan nüfus yoğunluğu ve hizmet sektöründeki istihdam oranındaki artışlar ile tarım sektörünün istihdam oranındaki azalışların OECD ülkelerinin ekonomik büyüme rakamları üzerinde pozitif yönde etkileri olduğu söylenebilir. Bu yönüyle çalışmamız, Castells ve Royuela (2013), Chen vd. (2014), Dimou ve Schaffar (2014) ve Lewis (2014) gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler için yaptıkları çalışmalarla benzerlik göstermektedir. Sanayinin istihdam oranındaki artışları ise gelişmekte olan ülke olma faktörü göz önüne alındığında sadece Türkiye’de ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir. OECD ülkelerinde sanayi sektöründeki istihdam ile ekonomik büyüme arasında genellikle anlamlı bir ilişki olmadığı ifade edilebilir. Bu sonuç, Dimou ve Schaffar (2014) çalışmasında ekonomik kalkınmanın belirli bir eşiğine kadar kişi başına GSYİH ile kentsel istihdam arasında pozitif bir ilişkinin olduğu, ancak belirli bir eşikten sonra bu ilişki zayıflamakta olduğu yönündeki tespiti örtüşmektedir. Bununla birlikte, toplam istihdam oranı ile işsizlik oranının genellikle OECD ülkelerinin ekonomik büyüme rakamları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı söylenebilir.

Çalışmanın sonuçları gelişmekte olan Türkiye ekonomisi için değerlendirecek olursak; hizmet ve sanayi sektörlerindeki istihdam,

toplam istihdam ve nüfus yoğunluğundaki artışların ekonomik büyüme üzerinde olumlu; tarım sektöründeki istihdam ile işsizlik oranındaki artışının ise OECD ülkelerinde olduğu gibi olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bununla birlikte, nüfus artış hızı ve kamu harcamalarının ekonomik büyümeyle anlamlı bir ilişkisi olmadığı belirlenmiştir. Türkiye’de kentsel istihdam olarak nitelendirebileceğimiz hizmetler ve sanayi sektörü istihdam oranlarındaki artışların ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği görülmektedir. Bu yönüyle çalışmamız, Özdemir ve Taşcı (2008) çalışmasıyla benzerlik göstermektedir. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisindeki kentsel işgücü artışlarının yüksek ücret ve istihdam olasılığı sağladığını ve bu yönüyle ekonomik büyüme için önemli bir potansiyel olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca, Türkiye’de kentlerde işgücü niteliğini ve verimliliğini artıran faktörlerin kırsal kesim için de geçerli olacak şekilde uygulanması ile ekonomik büyüme performansına kırsal kesimin de katılımı sağlanabilir. Türkiye’de bu politika uygulamaları işsiz nüfus içerisinde bulunanların ve ücretsiz aile işçisi konumundaki tarımsal işgücünün, hizmetler ve sanayi sektörüne adepte edilmesini ve dolayısıyla istihdamsız büyüme sorununun çözümüne de katkı sağlayacaktır.

Sonuç olarak, OECD ülkelerinde nüfus yoğunluğu, nüfus artış hızı ve hizmet sektöründe istihdam artışını sağlayacak politika kararlarının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkiler oluşturabileceğini söyleyebiliriz. Tarım kesiminin istihdam oranındaki artışları ise ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği aşikârdır. Bu nedenle, nüfus, istihdam ve tarım politikaları oluşturulurken

politika yapıcılarının ekonomik büyüme üzerindeki bu olumlu veya olumsuz etkilerinin göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Ayrıca, kamu harcamaları bileşeni Şili, Çek Cumhuriyeti, Portekiz, Slovenya, Avusturya ve Polonya için ekonomik büyüme performansının ayarlanmasında Keynesyen görüş paralelinde iktisat politikasının etkin bir aracı olarak kullanılabilir.

KAYNAKÇA

- Alexiou, C. (2009). *Government Spending and Economic Growth:Econometric Evidence from the South Eastern Europe (SEE)* (Cilt 11). Journal of Economic and Social Research.
- Altunç, Ö. F. (2011). Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye'ye İlişkin Ampirik Kanıtlar. *Yönetim ve Ekonomi*, 18(2), 145-157.
- Bala, A. P. (2009). Urban Concentration and Economic Growth:checking for specific regional effects. *CORE Discussion Paper*, 38, 1-43.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data* (Cilt Third edition). England: John Wiley & Sons Ltd.
- Barro, R. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), 103-124.
- Bashier, A.-A., Siam, A. J. (2014). Immigration and Economic Growth in Jordan: FMOLS Approach. *International Journal of Humanities Social Sciences and Education (IJHSSE)*, 1(9), 85-92.
- Berke, B., Özcan, B., Dizdarlar, H. I. (2014). Döviz Piyasasının Etkinliği: Türkiye için Bir Analiz. *Akademik Bakış*, 14(4), 621-636.
- Bertinelli, L., Strobl, E. (2003). Urbanization, Urban Concentration and Economic Growth in Developing Countries . *CORE DISCUSSION PAPER* (2003/76), 1-24.

- Bhojwani, S. (2011). Government Policy, Employment and Urbanization: Evidence from India's Special Economic Zones. *Tufts University, An Honors thesis for the Department of Economics.*
- Black, D., Henderson, V. (1999). A Theory of Urban Growth. *Journal of Political Economy*, 107(2), 252-282.
- Cameron, D. R. (1978). Cameron, D. R. (1978) The expansion of the public economy: a comparative analysis. *The American Political Science Review*, 72(4), 1243–1261.
- Castells, D., Royuela, V. (2013). Urban Concentration, Infrastructures and Economic Growth. *The University of East Anglia*, 2-22.
- Ceylan, S., Şahin, B. Y. (2010). İşsizlik ve Ekonomik Büyüme İlişkisinde Asimetri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), 157-165.
- Chen, M., Zhang, H., Liu, W., Zhang, W. (2014). The Global Pattern of Urbanization and Economic Growth: Evidence from the Last Three Decades. *PLoS ONE* 9(8): e103799. doi:10.1371/journal.pone.0103799.
- Cheng, C. (2012). A Study of Dynamic Econometric Relationship Between Urbanization and Service Industries Growth in China. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 6(1), 8-15.
- Chmelarova, V. (2007). *The Hausman Test, And Some Alternatives, With Heteroskedastic Data*. USA: Graduate School of the Louisiana State University.

- Dao, M. Q. (2012). International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences. *Population And Economic Growth In Developing Countries*, 2(1), 6-17.
- Dimou, M., Schaffar, A. (2014). Urban Trends and Economic Development in China: Geography Matters! *Current Urban Studies*, 2, 163-167.
- Eberts, W.R., Grongberg, T.J. (1992). Wagner's Hypothesis: A Local Perspective. *Federal Reserve Bank of Cleveland Working Paper* 9202.
- Farahmand, S., Sameti, M., Sasan, S. (2010). Does the Development Level Influence the Relationship between Economic Growth and Urban Concentration? (Evidences from Mediterranean Countries and EU). *Journal of Social and Economic Development* , 12(2), 101-114.
- Grier, K.B., Tullock, G. (1989). An Empirical Analysis of Cross-National Economic Growth (1951-1980). *Journal of Monetary Economics*, 24, 259-277.
- Grozdev, D. (2011). The Changing Dynamics of Urbanization in Developing Countries. *Economic Research Center*, 1-4.
- Günaydın, İ. (2000). Türkiye İçin Wagner ve Keynes Hipotezlerinin Testi. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 15(175), 71-86.
- Henderson, V. (2002). Urbanization in Developing Countries. *The World Bank Research Observer*, 17(1), 89-112.
- Henderson, V. (2003). The urbanization process and economic growth: The so-what question. *Journal of Economic Growth*. *Journal of Economic Growth*, 8(1), 47-71.

- Huang, M., Hu, S., Su, X. (2013). Exploring the Relation between the Urbanization and Urban Employment in China Based on Panel Data and Time Series. *2013 Ninth International Conference on Natural Computation (ICNC)*, (23-25 July, Shenyang), 1814-1819.
- Im, K., Peseran, H., Shin, Y. (2003). Testing for Unit Roots in Heterogenous Panels. *Journal of Econometrics*, 115, 53-74
- Jean-Garcia, M. (2011). Empirical Analysis of Wagner's Law for the Spain's Regions. *International Journal of Academic Research in Accounting Finance and Management Sciences*, 1(1), 1-17.
- Kanca, C. (2012). Türkiye'de İşsizlik Ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedenselliğin Ampirik Bir Analizi. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(2), 1-18.
- Lamartina, S.Z. (2011). Increasing Public Expenditure: Wagner's Law in OECD Countries. *German Economic Review*, 12(2), 149-164.
- Lebe, F., Akbaş, Y.E. (2015). Türkiye'de Sanayileşme, Finansal Gelişme, Ekonomik Büyüme ve Kentleşmenin Enerji Tüketimi Üzerindeki Etkisi: Çoklu Yapısal Kırılmalı Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 15(2), 197-206.
- Levin, A., Lin, C.-F., Chu, C.-S. J. (2002). Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Nite-Sample Properties. *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.
- Lewis, B. D. (2014). Urbanization and Economic Growth in Indonesia: Good News, Bad News and (Possible) Local Government Mitigation. *Regional Studies*, 48(1), 192-2007.

- Liddle, B., Messinis, G. (2015). Which Comes First-Urbanization or Economic Growth? Evidence from Heterogeneous Panel Causality Tests. *Applied Economics Letters*, 22(5), 349-355.
- Lo, D.Y. (2010). Urbanization and Economic Growth: Testing for Causality. *16th Annual Pacific Rim Real Estate Conference (January 24th, Wellington, New Zealand)*, 1-25.
- Moomaw, R.L. (1996). Urbanization and Economic Development: A Bias toward Large Cities? *Journal Of Urban Economics*, 40, 13-37.
- Muratoğlu, Y. (2011). Büyüme ve İstihdam Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *International Conference On Eurasian Economies 2011*, 167-173.
- Musgrave, R., Peacock, A. (1958). *Classic in the Theory of Public Finance*. London: McMillan Press Ltd.
- Narayan, L. (2014). Urbanization and Development. *International Journal of Research (IJR)*, 1(8), 901-908.
- Oktayer, N., Susam, N. (2008). Kamu Harcamaları- Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1970-2005 Yılları Türkiye Örneği. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(1), 145-164.
- Özdemir, A. R., & Taşçı, H. M. (2008). Kentleşme ve Kentsel İstihdam,Ekonomik Büyüme İçin Önemli Bir Potansiyel midir? *Maliye Dergisi*, 155(Temmuz-Aralık), 55-73.
- Özdemir, B.K., Yıldırım, S. (2013). Türkiye’de Ekonomik Büyüme Ve İstihdam Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi: Özçıkırmalı Dalgacık Yaklaşımı. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 38, 97-115.

- Peacock, A., Scott, A. (2000). The Curious Attraction of Wagner Law's. *Kluwer Academic Publishers*, 102, 1-17.
- Pedroni, P. (2000). Fully Modified Ols for Heterogeneous Cointegrated Panels. *Advances in Econometrics*, 15, 93-130.
- Rawdanowicz, L.W. (2004). Panel Estimations of PPP and Relative Price Models for CEECs: Lessons for Real Exchange Rate Modelling. *Studies & Analyses*, 276, 6-30.
- Roşoiu, I., Roşoiu, A. (2014). The Relation between Unemployment Rate and Economic Growth in USA. *International Journal of Economic Practices and Theories*, 4(2), 162-167.
- Sarı, R. (2003). Kamu Harcamalarının Dünya'da ve Türkiye'deki Gelişimi ve Türkiye'de Ulusal Gelir ile İlişkisi. *İktisat İşletme Finans*, 18, 25-38.
- Shabu, T. (2010). The Relationship Between Urbanization and Economic Development in Developing Countries. *International Journal of Economic Development Research and Investment*, 1(2&3), 30-36.
- Shishido, W.C. (1981). Urban Concentration, Agglomeration Economies, and the Level of Economic Development. *Economic Development and Cultural Change*, 30(1), 17-30.
- Sinha, D. (2007). Does the Wagner's Law hold for Thailand? A Time Series Time Series. *Ritsumeikan Asia Pacific University*.
- Stock, J., Watson, M.W. (1993). A Simple Estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems. *Econometrica*, 61(4), 783-820.

- Strauss, T. (1998). Is There Difference Between Developed and Developing Countries? *Working Paper Series in Economic and Finance* (275), 4-22.
- Tatoğlu, F.Y. (2013). *İleri Panel Veri Analizi "Stata Uygulamalı"*. (İkinci baskı), İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Telatar, O. M., Terzi, H. (2010). Nüfus ve Eğitimin Ekonomik Büyüme Etkisi: Türkiye Üzerine Bir İnceleme. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 197-204.
- Turhan, M., Taşseven, Ö. (2010). Yönetim Fonksiyonlarının Uygulandığı Alanlarda Ortaya Çıkan Hata Değerlerinin Oluşturduğu Yeni İlişkilerin Panel Veri Modelleri İle İrdelenmesi. *İstanbul Üniversitesi İİBF Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 11, 128–153.
- Uzay, N. (2002). Kamu Büyüklüğü ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği (1970-1999). *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(Temmuz-aralık), 151-172.
- Verma, S., Arora, R. (2010). Does the Indian Economy Support Wagner's Law? An Econometric Analysis? *Eurasian Journal of Business and Economics*, 3(5), 77-91.
- Westerlund, J. (2008). Panel Cointegration Tests of The Fisher Effect. *Journal of Applied Econometrics*, 23, 193–233.
- Yıldız, F. (2012). Telekomünikasyon Yatırımlarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Oecd Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), 233-258.

- Yılmaz, Ö.G. (2005). Türkiye Ekonomisinde Büyüme İle İşsizlik Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi. *İÜ İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 2, 11-29.
- Yuk, W. (2005). Government Size and Economic Growth: Time-Series Evidence for the United Kingdom (1830-1993). *Department of Economics, University of Victoria Econometrics* (Working Paper EWP0501).

BÖLÜM 5:

**SAVUNMA HARCAMALARININ EKONOMİK BÜYÜME VE
CARI İŞLEMLER ÜZERİNE ETKİSİ:2000-2016 TÜRKİYE
ÖRNEĞİ**

Prof. Dr. Salih ÖZTÜRK¹

Sılay PİRİNÇ²

¹ Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, salihozturk@nku.edu.tr

² Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi slyprnc@gmail.com

GİRİŞ

Savunma ile genelde aynı anlamı olarak kullanılan güvenlik, her türlü gözdağı ve kararsızlığın bertaraf edilmesini, rejimin kalıcılığını ve devletin meşruluk tedarikini ihtiva etmektedir (Değer ve Şen,1995:278; akt. Giray, 2004).

Güvenlik askeri istikameti güçlü olan bir nosyon olarak akla gelse de (Katzenstein,1996); askeri, siyasi, toplumsal, çevresel, ekonomik olarak beş temel etmenden etkilenmektedir (Dülger, 2004).

Bu çalışmanın amacı, savunma harcamalarının ekonomik büyüme ve cari işlemler üzerindeki nedensellik ilişkisini 2000 – 2016 dönemini kapsayan yıllık verileri kullanarak Granger nedensellik ve Johansen eşbütünleşme sınaması uygulanarak analiz edilmiştir.

Çalışmanın bundan sonraki kısımları altı bölümden meydana gelmektedir. Girişten hemen sonraki ikinci bölümde, 2000 – 2016 döneminde savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılıp, savunma harcamalarıyla ilgili tanımlar yapılmıştır. Üçüncü bölümde, literatür taraması, dördüncü bölümde, analizlerde yer alan veriler ve ekonometrik yöntemler hakkında açıklama yapılmaktadır. Beşinci bölümde, kullanılan ekonometrik metodolojilerin açıklaması yapılmaktadır. Altıncı bölümde, ampirik uygulamalar ve bu uygulamalardan elde edilen bulgular yer almaktadır. Son bölüm ise, sonuç kısmından meydana gelmektedir.

1. SAVUNMA HARCAMALARININ GENEL TEORİK ÇERÇEVESİ

Savunma Harcamaları; en umumi manasıyla bir ülkenin iç ve dış güvenliğini korumak gayesiyle milli gelirinden savunma harcamasına

ayırdığı paydır diyebiliriz. Geniş manada savunma harcamaları; savunma işlevine özgülü olmuş askeri ve sivil personel ile ilgili harcamalardan, bu sektörle alakalı araç ve materyallerin (silah, ekipman vs.) istihali ve satın alınması, bunların bakım ve onarım giderlerinden, bina vb. inşaat etkinliğinden, araştırma geliştirme harcamalarından meydana gelmektedir. Bu sebeple milis, polis, gümrük görevlileri vb. asker benzeri güçlere, sivil savunmaya, zorunlu yiyecek maddeleri ve ham maddelerin stoklanması istihali ile yapılan harcamalar ve askeri yardımlar geniş manada savunma harcamalarını meydana getirmektedir (Tüğen, 1989). Şümül olarak tanımlıyorsa savunma harcamaları; Milli Savunma Bakanlığı (ve bağlı Kuvvet Komutanlıkları), Jandarma Genel Komutanlığı ve Sahil Güvenlik Komutanlığı'nın ihtiyaçlarını karşılamak için yapılan personel, silah, diğer askeri 3 donatım cephanesi harcamaları ile yakıt, yiyecek, giyecek vb. mevduat ve aktarım harcamalarını oluşturur (Şenesen, 2002:12).

1.1. Savunma Masraflarının Özellikleri

Savunma giderleri iktisatta tam kamusal emtia olarak gruplandırılmakta ve kamusal emtiaların spesiyalitesini içermektedir. İfade edilen spesiyalitelere en önemlileri yararlarının toplum içinde bölünememesi ve ihtimamdan kimsenin yoksun kalmamasıdır. Şunun manası savunmanın bireylere müteveccih olmadığı ve savunma ihtimamının ülkenin ya da bölgenin yalnız bir kısmına değil tümüne müteveccih olarak verilebileceği ifadesiyle açıklanabilir.

Bu hizmetin topluma müteveccih olması sebebiyle, kişiler tüketimde birbirine rakip değildirler. Farklı bir ifadeyle bir bireyin bu

ihтимamdan yararlanması toplumun geride kalan kısmının bu ihtimamdan yararlanmasına engel değildir.

Çoğu kamusal metalarda yer aldığı gibi, savunma ihtimamında da bedavacılık problemi vardır. Bedavacılık problemi maliye ve iktisatta ifade edilen tanımıyla kamusal metaların oluşmasında,,kişilerin herhangi bir maliyet ödemededen ilgili ihtimamdan yararlanması olarak ifade edilebilir. Toplumda hayatını sürdüren kişiler savunma masraflarına gerekli finansman yardımı yapmasa da bu ihtimamdan yoksun bırakılamamaları, diğer kişileri bu ihtimama müteveccih destek sağlayamamalarına sebebiyet vermektedir (4 durgun, timur 2017).

1.2 Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Ekonomik büyüme en geçerli tanımı ile çıktıda meydana gelen çoğalışın bir yıldan diğer yıla artış göstermesi şeklinde tanımı yapılabilir. Keynesyen iktisadın genişlemesiyle birlikte kamu giderlerinin, ekonomik büyüme üzerindeki rolü münakaşa edilen bir mevzu olmuştur. Kamu giderleri cinsi olan savunma giderleri ve iktisadi büyüme arasındaki bağlantının tetkik edilmesinde iki ana husus yer almaktadır. Birincisi, Askeri Keynesçi Yaklaşım ve Neo-Klasik Yaklaşım olarak isimlendirilmektedir.

1.2.1. Askeri Keynesci Yaklaşım

Askeri Keynesyen yaklaşıma göre; savunma giderleri, iktidar giderlerinin ögesi olarak ifade edilebilir. şu sebeple savunma giderlerinin oluşması toplam talebin artması ve çarpan tesirleri vasıtasıyla, iktisadi açısından olumlu tesir meydana getirebilir (Dunne, 2011: 2). Şu yaklaşıma göre Askeri Keynesci Teori, savunma

giderlerinin tesirlerini ekonomi üzerindeki olumlu dışsallıklarına yoğunlaşarak ‘‘Arz Yanlı’’ şekilde ifade etmektedir.

Savunma giderlerinin sahip oldukları olumlu dışsallıklar yardımıyla faktör verimliliğinde artış meydana gelebilmektedir. Bilhassa askeriye müteveccih gerçekleştirilen araştırma geliştirme faaliyetleri esnasında bulunan teceddütler bütün ülkeye yararlı olabilir. Örnek verecek olursak; elektronik ve ulaştırma faaliyetlerindeki gelişmelerin birçoğu ilk kez askeri gerekçelerle meydana gelmiştir (Nadaroğlu, 1985:184).

1.2.2. Neo-Klasik Yaklaşım

Savunma giderleri ile iktisadi büyüme arasındaki bağlantıyı gösteren bir başka yaklaşım ise Neoklasik yaklaşımdır. Açıklanan yaklaşımın ana nedeni savunma giderlerine ayrılan kıt kaynakların mevduatları ve beşeri anaparayı rantabileden uzak tuttuğu hipotezidir. Bu nedenle savunma giderleri ‘‘ yüksek büyüme rasyoları barındıran kalkınma projelerinde’’ lazım olacak kaynaktan başka tarafa kaydırmak suretiyle ‘‘yüksek bir fırsat maliyetine’’ sebebiyet verirler. Son anlamda yalnız savunma dışı kamu giderlerini değil, bununla beraber kamu giderleri ile ilişkili özel sektör mevduatlarını da azaltma yoluna giderler (Looney, 1995:36).

Savunma giderlerinin hafifletilmesi bütçede tasarrufa neden olabilir. Bu nedenle gönençe daha çok fayda yaratacak diğer kamu giderleri (eğitim,sağlık vb.) yükseltilebilir ya da insanlara daha az vergi uygulaması sağlanabilir (Giray, 2004 :191).

2. LİTERATÜR TARAMASI

Yıldırım ve Sezgin'in (2003) 1950-1997 dönemini barındıran çalışmalarında; Türkiye'de savunma harcamalarının istihdam üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Koentegrasyon ve AROL yaklaşımının kullanıldığı analizde, savunma harcamalarının kısa ve uzun dönemde de istihdamı olumsuz etkilediği görülmüştür.

Görkem ve Işık'ın (2008) 1968-2006 dönemini barındıran çalışmalarında, savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki Granger nedensellik testiyle araştırılmıştır. Türkiye'de savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

Kaya (2006), 1960-2002 dönemini barındıran çalışmasında; dış borçlar, savunma harcamaları, toplam yatırımlar ve GSMH arasındaki ilişkiye bakılmıştır. Etki-tepki ve varyans analizlerinin yapıldığı çalışmada neticesinde savunma harcamalarının dış borç stoku üzerinde pozitif etki yarattığı, ayrıca dış borç stokunun da GSMH üzerinde pozitif etki gösterdiği sonucuna varılmıştır.

Kalyoncu ve Yücel(2006), 1956-2003 dönemini kapsayan çalışmalarında Türkiye ve Yunanistan'ın savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi Angle granger nedensellik testiyle araştırılmıştır. Analiz sonucuna göre Türkiye için ekonomik büyümeden savunma harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Sezgin(2001), çalışmasında talep ve arz yönlü modeller kullanmış ve 1956-1994 yılları için Türkiye'de kısa ve uzun vadede

savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği sonucuna varılmıştır.

Giray(2004), tarafından Türkiye için yapılan çalışmada savunma harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisi, talep ve arz yönlü yaklaşımlarla ifade edilmiştir. Çalışmada, savunma harcamalarının eğitim harcamaları ile pozitif, sağlık harcamalarıyla negatif yönlü olduğu sonucuna varılmıştır.

Yılcı ve Özcan'ın (2010) 1950-2006 döneminde uyguladıkları Gregory- Hansen Koentegrasyon testi ve Toda Yamamoto nedensellik analizi ile GSMH ve savunma harcamaları arasındaki bağlantıya bakılmıştır. Koentegrasyon testi ile değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin bulunmadığı ve GSMH'dan savunma harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik bulunmuştur.

Karahan- Türk (2007) 1970-2005 döneminde uyguladıkları Johansen eşbütünlük testi sonucuna göre Askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ancak zayıf bir pozitif ilişki vardır.

Üçler (2011) 1970-2009 döneminde uygulanan Sınır Testi-ARDL eşbütünlük ve Granger nedensellik sonucuna göre Askeri harcamalar ekonomik büyümeye negatif etki etmektedir. Ekonomik büyümeden askeri harcamalara doğru tek yönlü nedensellik vardır.

Dokurah vd.(2001) tarafından yapılan çalışmada, Granger nedensellik testi uygulanarak altmış iki gelişmekte olan ülke için savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. 1975-1995 dönemini kapsayan çalışmada iki değişken arasındaki ilişki ülkeler açısından farklıdır. Bu nedenle, yirmi üç

ülkede ya ekonomik büyümeden savunma harcamalarına ya da tam tersi tek yönlü bir nedensellik varken yedi ülkede ise çift yönlü nedenselliğin olduğu görülmüştür. Analizde bulunan diğer ülkeler için ise hiçbir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

Chowdhurg(1911), çalışmasında elli beş gelişmekte olan ülke için ekonomik büyüme ve savunma harcamaları arasındaki bağlantı Granger nedensellik testiyle incelenmiştir. Yapılan çalışmada zaman aralıkları ülkelere göre farklılık göstermekle birlikte ortalama 1961-1987 dönemini kapsamaktadır. Yapılan çalışmada, on beş ülke için savunma harcamalarından büyümeye doğru tek yönlü nedensellik, yedi ülkede ise ekonomik büyümeden savunma harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ve üç ülkede çift yönlü nedensellik tespit edilirken otuz ülkede ise hiçbir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

Kinsella(1990)-1943-1989 dönemini kapsamına alan çalışmasında vektör otoregresyon modelini kullanarak, Amerika Birleşik Devletleri için savunma harcamaları ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Yapılan çalışmada savunma harcamaları ile fiyat düzeyi, faiz ve toplam çıktı ve işsizlik oranı arasında bir ilişkinin bulunmadığı belirlenmiştir.

Payne ve Ross(1992), çalışmalarını Kinsella(1990)'nın çalışmasını Amerika Birleşik Devletleri için 1960-1980 yılları çeyrek dönem verilerini kullanarak oluşturmuşlardır. Yapılan çalışmada savunma harcamaları ile ekonomik performans arasında nedensellik ilişkisinin bulunmadığı sonucuna varılmıştır.

3. EKONOMETRİK MODEL VE VERİ SETİ

Ekonometrik analizde savunma harcamalarının ekonomik büyüme ve cari işlemler üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Çalışmada gdp'nin ihracat, ithalat ve savunma harcamaları, arasındaki ilişkinin tahmin edilmesinde aşağıdaki ekonometrik model kullanılmıştır.

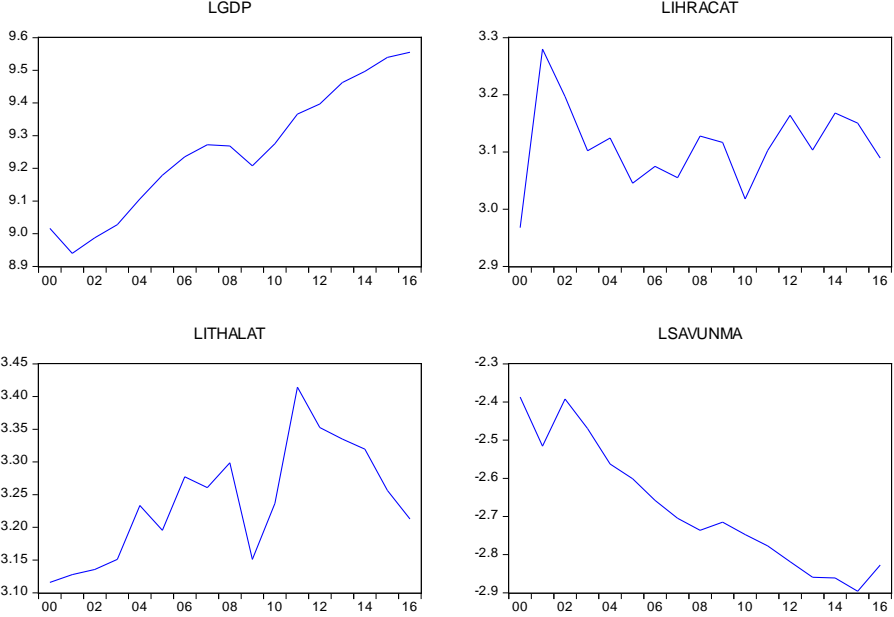
$$Lgdp_t = \alpha_0 + \alpha_1 Lihracat_t + \alpha_2 Lithalat_t + \alpha_3 Lsavunma_t \quad (1)$$

Çalışmada yer alan değişkenlerin logaritması alınarak modele dahil edilmiştir. Analizde 2000– 2016 dönemine ait yıllık veriler kullanılmıştır. Bu veriler gelir, ihracat, ithalat, ve savunma harcamalarını temsil etmektedir. Modeldeki değişkenler Birleşmiş Milletler ve SIPRI'den alınmıştır.

Tablo:2 Tanımlayıcı İstatistikler

İstatiksel/değişkenler	Lgdp	Lihracat	Lithalat	Lsavunma
Ortalama	9.25	3.11	3.23	-2.67
Medyan	9.26	3.10	3.23	-2.71
Standart Sapma	0.19	0.07	0.08	0.16
Minimum	8.94	2.96	3.11	-2.89
Maximum	9.55	3.28	3.41	-2.38
Çarpıklık	-0.01	0.27	0.24	0.48
Basıklık	1.87	3.52	2.15	2.01

Grafik:1 Değişkenlerin 2000-2016 Dönemi İçindeki Zaman Seyri



4. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada gdp'nin ihracat, ithalat, ve savunma harcamaları üzerindeki etkisini analiz edebilmek için öncelikle durağanlık analizi uygulanmıştır. Modelde yer alan ihracat, ithalat ithalat, ve savunma değişkenleri düzey değerlerinde birim kök içermektedir. Fakat tüm değişkenlerin birinci farkı alındığında durağan oldukları tespit edilmiştir (Tablo 3). Eşbütünleşme testinin uygulanabilmesini sağlamıştır.

Tablo:3 Klasik Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	AFD Testi		PP Testi	
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitli	Sabitli-Trendli
Lgdp	-3.293(3)	-3.294(3)	-0.008(1)	-2.920(1)
Lihracat	-4.787(0)***	-4.665(0)***	-4.636(1)***	-4.514(1)***
Lithalat	-2.166(0)	-2.144(0)	-2.073(3)	-2.064(2)
Lsavunma	-1.660(0)	-2.448(0)	-2.205(6)	-2.448(0)
Δ Lgdp	-3.807(0)***	-3.421(0)	-0.008(1)	-2.920(1)
Δ Lihracat	-7.753(0)***	-2.268(3)	-8.486(3)***	-14.599(11)***
Δ Lithalat	-4.331(0)***	-4.435(0)***	-4.487(6)***	-7.993(14)***
Δ Lsavunma	-3.232(1)***	-6.338(0)***	-6.397(0)***	-6.296(2)***

Tablo:4 Optimal Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
1	125.68	67.39*	2.35*	-13.21*	-12.24*	-13.16*

Tablo 4, Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testlerin kullanılacak olan gecikme uzunluğunun belirlenmesi konusunda yardımcı olacaktır. Tablo 4 VAR modeli ile çeşitli kriterler kullanılarak optimal gecikme uzunluğu 1 olarak bulunmuştur.

Tablo:5 Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Hipotez	İz İstatistiği	%5 Kritik Değer	Max. Öz Değer İstatistiği	% 5Kritik Değer	Eşbütünleşme
R=0	70.733***	47.856	42.085***	27.584	Var
R≤ 1	28.648*	29.797	21.184**	21.131	Var
R≤ 2	7.464	15.494	5.734	14.264	Yok
R≤ 3	1.730	3.841	1.730	3.841	Yok

Optimal gecikme uzunluğunun belirlenmesinden sonra yapılan Johansen eşbütünleşme sonucu Tablo 5'te gösterilmektedir. Tablo 5

incelendiğinde İz İstatistiği ve Maksimum Öz Değer İstatistikleri sonuçlarına bakarak değişkenler arasında uzun dönemli iki adet eşbütünleşme vektörü olduğu görülmektedir. Yani, değişkenler arasında bir uzun dönem ilişkisi mevcuttur.

Tablo:6 Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Hioptez	F-İstatistiği	Olasılık Değeri	Nedensellik
Lihracat \neq \gg Lgdp	1.056	0.322	Yok
Lgdp \neq \gg Lihracat	0.333	0.573	Yok
Lithalat \neq \gg Lgdp	0.000	0.987	Yok
Lgdp \neq \gg Lithalat	0.334	0.572	Yok
Lsavunma \neq \gg Lgdp	1.842	0.197	Yok
Lgdp \neq \gg Lsavunma	8.165	0.013	Var
Lithalat \neq \gg Lihracat	0.054	0.819	Yok
Lihracat \neq \gg Lithalat	2.871	0.114	Yok
Lsavunma \neq \gg Lihracat	0.706	0.415	Yok
Lihracat \neq \gg Lsavunma	10.566	0.006	Var
Lsavunma \neq \gg Lithalat	0.734	0.407	Yok
Lithalat \neq \gg Lsavunma	1.179	0.203	Yok

Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Granger nedensellik testiyle incelenmiştir. Tablo 6'daki Granger nedensellik sonuçları incelendiğinde; gdp'den savunmaya ve ihracattan savunmaya doğru tek yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir.

5. SONUÇ

Bu çalışmada 1970 – 2016 dönemi ihracat, ithalat ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testi kullanılarak Türkiye ekonomisi örneğinde araştırılmıştır. Çalışmada birim kök analizinde ADF ve PP testleri kullanılmıştır. Birim kök testlerinden elde edilen sonuçlar serilerin birinci farkları alındığında durağan olduğunu dolayısıyla bütünleşme derecelerinin $I(1)$ olduğunu ortaya koymuştur. Seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin test edilmesinde kullanılan Johansen eşbütünleşme testi sonuçları ise iki tane eşbütünleşme ilişkisinin varlığını göstermiştir. Granger nedensellik analizi sonuçlarına göre ekonomik büyüme ve finansal gelişmeden ihracata doğru işleyen tek yönlü nedensellikleri ortaya koymuştur.

Günümüzde savunma hizmetlerinin tüm ülkeler için önemli olması savunma harcamalarındaki artışın belirleyicisi olmuştur. Savunma harcamalarıyla ilgili analizlerde karşılaştığımız durumların başında tanımlama zorunluluğu farklı uluslararası kuruluşlar tarafından farklı savunma tanımları yapılmıştır. Bu farklılık özellikle uluslararası düzeyde karşılaştırma yapmayı zor hale getirmektedir.

Savunma harcamalarının miktarı ve talebi yalnız güvenlik ile ifade edilemez. Çünkü savunma harcamalarının düzeyini belirleyen farklı faktörler de bulunmaktadır. Savunma harcamalarının ekonomik büyüme ve cari işlemler üzerindeki etkileri konusunda birçok çalışma oluşturulmuştur. Bu çalışmaların bazıları savunma harcamalarının büyümeyi pozitif bazılarında ise negatif etkilediği sonucuna varılmıştır.

Ülkemizde savunma harcamalarının düzeyinin yüksek olduğu ifade edilmekle birlikte, bu düzey sınır komşularıyla karşılaştırıldığında daha ılımlı bakış açısına sebebiyet vermektedir. Bu durum komşu ülkelerdeki savunma harcamalarının da yüksek olduğunu göstermektedir. Bu nedenle Türkiye'nin jeopolitik durumuna bağlı olarak askeri harcamalarının azaltılmasını zorlaştırır hale getirmiştir.

KAYNAKÇA

- Crowdhury, A.R, “ A Casuality Analysis Of Defense Spending And Economic Growth. The Journal Of Conflict Resolution”, 35(1), 1991, s. 80-97.
- Dokurah, A, Henry, D, Ve Sampth, R.K.” Defense Spending And Economic Growth İn Developing Countries: A Casuality Analysis. Journal Of Policy Modeling, 23, 2001, s.651-658.
- Giray, F, “ Savunma Harcamaları Ve Ekonomik Büyüme”, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi, 5(1), s. 181-199.
- Görkem, H Ve Işık, S, “ Türkiye’de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki (1968-2006), “ Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, 25(2), 2008, s. 405-424.
- Kalyoncu, H ve Yücel, F, “ An Anoly Tıcd Approach On Defense Expenditure And Economic Growth: The Case Of Turkey And Greece Journal Of Economic Studies, 33(5), 2006, s. 336-343.
- Kaya, S.S, “ Türkiye’de Savunma Harcamalarının İktisadi Etkileri Üzerine Nedensellik Analizi “,(1970-2010), Trakya University Journal Of Social Science, 15(2), 2013, s. 17-38.
- Kinsella, D, “ Defence Spending And Economic Performance İn The United States: A Casual Analysis. Defence Economics”, 1(4), 1990, s. 295-309.
- Payne, J.E Ve Ross, K.E, “ Defense Spending And The Macroeconomy. Defence Economics,”, 3(2), 1992, s. 161-168.
- Sezgin, S, “ Defence Expenditure And Economic Growth İn Turkey And Greece: A Cointegration Analysis”, Sosyal Ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi, 1(1) s. 1-12.

- Şenesen Gülay, G, “ Türkiye’de Savunma Harcamaları Ve Ekonomik Etkileri 1980-2001” İstanbul: TESEV Yayınları 2002.
- Türk, H.K, “ Türk Savunma Sanayinin Ekonomik Etkileri Ve Savunma Harcamaları- Büyüme İlişkisinin Ekonometrik Modllenmesi “, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.
- Üçler, G, “ Türkiye’de Savunma Harcamalarının İşsizlik Üzerine Etkisi: 1980-2014 Dönemi İçin Ekonometrik Bir Analiz”, Journal Of Yaşar University, 12(46), s. 161-170.
- Yılcı, V ve Özcan, B, “ Yapısal Kırımlar Altında Türkiye İçin Savunma Harcamaları İle GSMH Arasındaki İlişkinin Analizi, CÜ İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi, 11(1), 2010, s.21-33.
- Elektronik Kaynakça: <https://www.sipri.org>

BÖLÜM 6:

YAŞAM DOYUMU VE HEDONİK TÜKETİM İLİŞKİSİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ÇALIŞMA

Öğr. Gör. Dr. İnci ERDOĞAN TARAĞCI¹

Doç. Dr. Mehmet BAŞ²

¹ Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, incierdogan@gazi.edu.tr

² Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, mbas@gazi.edu.tr

1. GİRİŞ

İnsanların neden ve nasıl mutlu oldukları ile ilgili yapılan çalışmaların temeli çok eski dönemlere dayanmaktadır. Mutluluk ve mutluluğu sağlayan koşullar, ilgi çekici konular olmasının yanı sıra birçok alt disiplin tarafından dönemler içerisinde yaşanan değişimler ile farklı perspektiflerden ele alınarak incelenmiştir.

2000’li yıllara kadar yapılmış çalışmalara bakıldığında, bireylerin özellikle olumsuz özelliklerinin konu edildiği görülmektedir (Ülker Tümlü ve Receptoğlu, 2013). Ancak küreselleşmenin de etkisiyle bireyler, değişen dünya ile beraber kendilerini doğrudan etkileyen psikolojik sorunları daha çok dile getirmeye başlamışlardır. Faller (2001), psikoloji üzerine yazılmış makaleleri incelemiş ve yaptığı literatür taramasında, negatif duygular ile ilgili 70856 kayıta rastlarken mutluluk gibi olumlu duygular ile ilgili yalnızca 851 kayıt bulabilmiştir. Bu ve benzer araştırmalar, bireylerin mutlu ve sağlıklı olabilmelerinin kendi yaşamlarındaki etkili olma halini arttırmalarına, değişim ve gelişimin dışarıdan değil, kendilerinden başladığına inanmalarına ve bunları hayatlarına uygulamalarına bağlı olduğunu ortaya koymaktadır.

Son yıllarda yapılan çalışmalar ise geçmiş dönemlerin aksine kaygı, korku, depresyon gibi olumsuz duygulardan ziyade umut, sevinç, mutluluk gibi olumlu duygulara, psikolojik iyi oluşa ve pozitif psikolojiye odaklanmaktadır (Diener ve Lucas, 1999; Diener ve Suh, 1997, Aktaran: Ülker Tümlü ve Receptoğlu, 2013:72).

Bu alandaki yeni yönelimler de, bireyin yaşamındaki olumsuzlukları düzeltmekten öte, mevcut ruh sağlığını daha iyi bir düzeye çıkartacak faktörler üzerine odaklanmaktadır.

Pazarlama açısından ele alındığında, bireyler birer tüketici olarak tüketim sürecinden fayda sağlamanın yanı sıra çeşitli hazlar almakta ve alışveriş sürecinin kendisi, sağladığı somut faydaların ötesinde bireyin olumlu duygular hissetmesini sağlamaktadır.

Tüketicilerin tüketim sürecinden haz almasına bağlı olarak da ortaya “hazcılık” diğerk bir değişle “hedonik tüketim” kavramı çıkmaktadır.

Bu çalışmada, tüketicilerin yaşam doyumları ve hedonik tüketim alışkanlıkları ayrı ayrı incelenmiş ve yaşam doyumunu ile hedonik tüketim ilişkisi analiz edilmiştir.

2. YAŞAM DOYUMU KAVRAMI

Bireylerin yaşamlarında mutlu olabilmeleri ve yaşamlarını anlamlandırabilmeleri için sahip olmaları gereken en temel unsurların başında yaşam doyumunu gelmektedir. Yaşam doyumunu, öznel iyi oluşun bilişsel bir bileşeni olarak bireyin kendi yaşamını genel olarak değerlendirmesini ve bilişsel yargılarını içermektedir (Diener, 1984:550; Diener ve Suh, 1997:200; Myers ve Diener, 1995:11).

Diener’e (1984) göre öznel iyi oluş, bireylerin yaşam doyumlarına ve olumlu-olumsuz duygulanımlarına ilişkin genel bir değerlendirmedir. Buna göre öznel iyi oluş; olumlu duygular, olumsuz duygular ve yaşam doyumunu bileşenlerinden oluşmaktadır. Olumlu ve olumsuz duygular, öznel iyi oluşun duyusal/duygusal boyutunu oluştururken, yaşam doyumunu ise bilişsel/yargısal boyutunu oluşturmaktadır (Diener vd., 1985:71; Aktaran: Dağlı ve Baysal, 2016:1251).

Yaşam doyumunu bilişsel, yargısal bir süreçte bireylerin kendi belirlemiş oldukları ölçütlerle kendi yaşam kalitelerini genel değerlendirmeleridir (Shin ve Johnson, 1978:478; Diener vd., 1985:71; Diener ve Suh, 1997:200).

Bu bağlamda bireyler mevcut durumlarını, kendi belirlemiş oldukları ve sahip olmak istedikleri standartlar ile kıyaslayarak yaşamlarından aldıkları doyumunu değerlendirmektedirler. Dolayısıyla yaşam doyumunu, bir bütün olarak bireyin yaşamının tüm kalitesinin pozitif gelişiminin derecesidir (Veenhoven, 1996a). Bu nedenle de, yaşam doyumunu hayatın belirli alanları ile ilgili olmayıp hayatın

tümünün olumlu olarak değerlendirilmesidir. Bireyin hayatının yalnızca belli alanlarından memnun olması, genel anlamda hayatından memnun olduğu anlamına gelmez. Yaşam doyumunun objesi, yaşamın tüm alanlarıdır (Veenhoven, 1996b).

Yaşam doyumunu genel olarak bireyin yaşamına duyduğu memnuniyeti ifade etmektedir. Diğer bir deyişle hayata karşı tutumudur. Akıp giden yaşam sürecinde bireyler farklı beklentilere, ihtiyaç ve önceliklere sahip olmaktadır. Bu nedenle yaşam doyumunu çok sayıdaki değişkenden etkilenmektedir.

Bireyin psikolojik dayanıklılığı, literatürde üç temel değişken ile açıklanmaktadır; (1) risk faktörleri, (2) koruyucu faktörler ve (3) olumlu sonuçlar (yaşam doyumunu) (Rutter, 2006; Luther ve Zigler, 1992; Flaherty, 1992; Coleman ve Hagell, 2007; Masten ve Reed, 2002; Goldstein ve Brooks, 2005; Beauvals ve Qetting, 1999; Aktaran: Ülker Tümlü ve Recepoğlu, 2013).

Risk faktörleri, kişi ile ilgili (düşük zeka, kaygılı mizaç, sağlık sorunu, özgüven eksikliği, agresif kişilik, vb.), aileyle ilgili (ailevi hastalıklar, boşanmış ebeveynler, sert ya da tutarsız disiplin anlayışı, tek ebeveyne sahip olma, ebeveyn-çocuk arasındaki sağlıklı ilişki istismar aile içi şiddet, vb.), toplumsal (düşük sosyo-ekonomik düzey, zorunlu hizmetlerin yetersizliği, rol model eksikliği, madde kullanımı, göç, işsizlik, vb.) olmak üzere olumsuz yaşam şartlarını ifade etmektedir.

Koruyucu faktörler ise, içsel faktörler (sosyal yeterlilik, problem çözme becerileri, özgür irade, anlam ve amaç duygusu, vb.), dışsal faktörler (anne-baba ve diğer yetişkinlerle yakın ilişkilerin olması, güvenilir ebeveynlere sahip olma, olumlu ve düzenli bir ev ve aile ortamı, sosyo-ekonomik avantajlar, yüksek eğitim düzeyinde ebeveyn, sorumlu ve kurallara uyan arkadaş çevresi, vb.) olmak üzere risk ya da zorluğun etkisini azaltan/ortadan kaldıran, sağlıklı uyum ve bireysel yeterlilikleri geliştiren durumlardır (Masten, 1994).

Bireyin sahip olduğu içsel ve dışsal koruyucu faktörler ile risk faktörlerinin üstesinden gelmesi sonucunda kazandığı yeterlilikler ise olumlu sonuçları diğer bir deyişle yaşam doyumunu ifade etmektedir.

Yaşamın geneline dair bilişsel değerlendirmeleri ifade eden yaşam doyumunu, üç bölümden oluşmaktadır; (1) bireyin yaşamını dış ölçütlerle karşılaştırması sonucu iyi oluş hali, (2) bireyin kendi yaşamını yargılaması sonucu oluşturduğu duyu hali ve (3) günlük ilişkilerin oluşturduğu memnuniyet durumudur (Serin ve Özbek, 2006).

Bireyin yaşam doyumunu etkileyen unsurlar ise şöyle sıralanabilir (Schmitter, 2003);

1. Günlük yaşamdan mutluluk duymak.
2. Yaşamı anlamlı bulmak.
3. Amaçlara ulaşma konusunda uyum.
4. Pozitif bireysel kimlik.
5. Fiziksel olarak bireyin kendisini iyi hissetmesi.
6. Ekonomik güvenlik.
7. Sosyal ilişkiler.

Yaşam doyum alanları ise (Diener ve Lucas, 1999); iş, aile, serbest zaman, sağlık, para, benlik ve kişinin yakın çevresi olmaktadır.

3. HEDONİK TÜKETİM

Tüketicilerin satın alma davranışları kimi zaman basit bir süreç olabileceği gibi kimi zaman oldukça karmaşık olabilmektedir. Kimi zaman amaç, bir ihtiyacın tatmin edilmesi iken, kimi zaman elde edilecek somut faydanın ötesinde alışveriş süreci tüketiciler için başlı başına bir anlam taşıyabilmektedir. Bu anlamda alışveriş, rasyonel nedenlerin yanı sıra, deneysel ve duygusal birçok nedeni içermektedir.

Günümüzde alışveriş olgusu temel ihtiyaçların karşılanmasının ötesine geçmiş yani faydaya yönelik olmaktan çıkmış ve tüketicilerin duygularına hitabeden bir araç haline gelmiştir. Geleneksel tüketim, temel ihtiyaçların karşılanması amacıyla bir mal ya da hizmeti bulmak, satın almak, kullanmak ya da yok etmektir (Odabaşı, 2006:16). Diğer bir ifade ile, insanlarda ortaya çıkan yeme, içme ve güvenlik gibi fizyolojik temel ihtiyaçların ya da insanların kendini gerçekleştirme ve saygınlık görme gibi psikolojik ihtiyaçlarının giderilmesine yönelik faaliyetlerdir (Torlak, 2017).

Yaşanılan çeşitli değişimler neticesinde tüketim kavramı, bu geleneksel tanımlamalarından uzaklaşarak farklı anlamlar kazanmıştır. Tüketim, ürünlerinin işlevsel/faydasal pratiğinden bu anlamda uzaklaşmakta, basit birey veya toplum prestiji olmaktan da öteye giderek, iletişim ve değişim sistemi içerisinde yaratılan göstergeler ve simgeler koduna dönüşmüştür (Baudrillard, 2010:111; Aktaran: Kırıcı, 2014:83). Böylece tüketim; statü, zevk, kimlik ve sosyal ilişki işareti ve kodu olarak sosyal iletişimin bir parçası olmuştur. Diğer bir ifade ile tüketim, insanların diğer insanlar nezdinde nasıl tanınacağını belirleyen ve bireyi temsil eden, anlatan, birey hakkında bilgiler veren bir dil olmuştur (Topçuoğlu, 1996:161).

Tüketim davranışında faydacı (utilitarian) ve hazcı (hedonic) olarak iki boyuttan söz edilebilmektedir. Faydacı tüketim kuramında tüketiciler, zorunluluk ya da ihtiyaç dâhilinde alışveriş yapmaktadırlar. Öncelikle bir ihtiyaç doğar, sonrasına tüketici bütçesine uygun alternatifler arasından en uygun mal veya hizmet satın alır. Teoride tüketimi yapan bireyin, çoğu aza tercih ederek, tam bilgi dâhilinde belirli ve sınırlı bir bütçeyle sonsuz ihtiyaçlarından en yüksek faydayı sağladığı kabul edilir (Doğrul, 2012).

Tüketici, fizyolojik ihtiyaçlarını tatmin ettikten sonra, sonradan edinilmiş ihtiyaçları güdülmemektedir. Alışveriş olgusunun faydaya yönelik olmaktan çıkarak, duygulara hitabeden bir araç haline

gelmesiyle hedonizm denilen felsefi görüş ortaya çıkmaktadır. Günümüzde temel teorilerden biri olan Maslow'un ihtiyaçlar piramidinin en alt basamağında, fizyolojik ihtiyaçlar bulunmakta iken, üst basamaklara çıkıldıkça ihtiyaçların yapısı değişmekte, zorunlu ihtiyaçlarını karşılamış olan birey için artık estetik gereksinimler, saygı, güven, beğeni, prestij, başarı, kişisel tatmin ve kendini gerçekleştirme gibi yeni ihtiyaçlar ortaya çıkmaktadır. Böylece faydacı tüketim azalarak yerini daha çok hedonik tüketime bırakmaktadır (Bakırtaş ve Divanoğlu, 2013:1524); www.hakanokay.com).

Hazcılık ya da diğer adıyla hedonizm, Sokrates'in öğrencisi Aristippos'un (M.Ö. 435-355), yani Kirene Okulunun bir öğretilisidir. Aristippos'a göre her davranışın nedeni, mutlu olma isteğidir. Bu felsefi görüşe göre haz, mutlak anlamda iyidir. Bu nedenle insan davranışları, nihai anlamda haz sağlayacak şekilde planlanmalıdır. En uygun davranış biçimi sürekli haz verene yönelmektir. Yaşamın gereği hazdır. Haz insanı insan yapan duygudur ve en üstün iyi hazdır. Ancak gerçek haz sürekli olandır. Sürekli olan hazzı ise bilgelikle varılabilir.

Türk Dil Kurumu hedonizmi; "Hazza, fiziksel zevke hastalık derecesinde düşkünlük" veya "Ekonomik etkinliğin, hazzın en yüksek derecesine varacak biçimde geliştirilmesi öğretisi" şeklinde tanımlamaktadır (Türk Dil Kurumu).

Hedonizm en genel ifadeyle, "keyfin (zevk, haz, memnuniyet) en yüksek güzellik olduğu keyif arayışı, keyif arayışına adanmış bir yaşam tarzı doktrindir" (Hopkinson ve Davashish, 1999:274).

Hedonizm, hazzın amaç haline geldiği en yüksek düzeydir. Haz, mutluluktan farklı olarak oldukça kısa ömürlü ve geçicidir. Bu nedenle tüketiciler, sürekli yeni haz arayışı içine girerek sürekli tüketim yapma isteğindedir. Tüketici tüketim yaparak elde edeceği

haz ile mutlu olacağını düşündüğünden, tüketime bağımlı hale gelir (Yanıklar, 2006; Aydoğan, 2004).

Günümüz tüketim kültürü de yeni zevklerin ve hazların benimsenmesini, bireyin kendisine karşı görevi gibi sunarak, hedonik tüketimi teşvik etmektedir. Reklamlar, kitaplar, dergiler, popüler diziler, filmler sürekli olarak bireylere sahip oldukları kadar değerli olabilecekleri mesajını iletmekte, mutluluğu da sahip olunanlar neticesinde alınan hazlara bağlayarak, hedonik tüketimi özendirilmektedir.

Hedonizm pazarlama açısından ele alındığında, “tüketicilerin satın alma davranışı sergilerken, duygusal faktörlerden etkilenmesidir” (Ünal ve Ceylan, 2008:266). Hedonik tüketim, duygusal, anlık, haz yaratan alışverişleri ifade eder. Sadece ürünlere sahip olmaktan öte, ürünlerin düşünsel ve düşsel imgelemi yani neyi temsil ettiği önemlidir. Hedonik tüketimde tüketici için alışveriş bir maceradır. Bu anlamda bir ürünün satın alma tecrübesi, o ürünün elde edilmiş olmasından daha önemlidir. Bu nedenle bir başkası için alışveriş yapan bir tüketici de hedonik değer algılayabilmektedir.

Hirschman ve Holbrook (1982), “Hedonik Tüketim” kavramını ilk kez ortaya koymuş ve “aynı anda birden çok duyguya hitap etme, fantezi ve ürünlerle elde edilen deneyimler sonucunda ortaya çıkan heyecan verici durum ile ilişkili tüketici davranışlarının boyutları” şeklinde adlandırmışlardır.

Engel vd. (1995) hedonik tüketimi; “tüketicilerin ürünlerle kurduğu kişisel ve duygusal etkileşimler” olarak açıklamaktadır. Babin vd. (1990)'e göre hedonik tüketim; “hayatın gerçeklerinden kaçma hissi, alışveriş maceradır anlayışıdır. Sherry (1990)'ye göre; “kampanya ve pazarlıklardan keyif alma, Thompson vd. (1990)'a göre ise; “alışveriş deneyiminin, ruh halinde değişimler yaratmasıdır”.

Hirschman ve Holbrook (1982)'a göre hedonik tüketimi geleneksel tüketimden ayıran özellikler; (1) düşünsel yapı, (2) ürün

sınıfları, (3) ürün kullanımı ve (4) bireysel farklılıklardır. Buna göre; düşünsel yapı, tüketicilerin geleneksel tüketimde ihtiyaçlarına göre karar vermekteyken hedonik tüketimde hislerin karşılanmasını amaçlamasını ifade etmektedir.

Ürün sınıfları, geleneksel tüketimin paketli ve dayanıklı tüketim ürünlerine yoğunlaşmasının aksine, hedonik tüketimin kültür sanat ürünleri gibi üst ve popüler kültür ürünlerine yoğunlaşmasını ifade etmektedir. Ürün kullanımı, geleneksel tüketimde konu edilen satın alma kararının, hedonik tüketimde öneminin azalmasını ve satın alma kararından çok, ürünün kullanımının ve ürün-tüketici arasındaki etkileşimin önem kazanmasını ifade etmektedir. Son olarak bireysel farklılıklar, bireylerin duygusal yönelimlerini etkileyerek, hedonik tüketim gerçekleştirip gerçekleştirmeyeceklerini belirleyen demografik, sosyal, etnik farklılıkları ifade etmektedir. Bu görüşe göre, sadece maddi durumu uygun olan tüketiciler hedonik tüketim lüksüne sahip olabilmektedir. Ayrıca birçok araştırma, kadınların erkeklere oranla daha fazla hedonik güdülerle tüketim yaptıklarını belirtmektedir (Scherhorn ve Reisch, 1990; Babacan, 2001; Arnould ve Reynolds, 2003; Chang, 2001; Altunışık ve Çallı, 2004; Özdemir ve Yaman, 2007).

Arnould ve Reynolds (2003:80)'a göre Hedonik satın alma davranışının 6 temel nedeni bulunmaktadır;

1. Sosyal Amaçlı Alışveriş: Alışveriş sırasında aile veya arkadaşlarla olmaktan keyif alma, sosyalleşme, diğer insanlarla alışveriş esnasında iletişim kurma şeklinde açıklanmaktadır.

2. Maceracı Alışveriş: Uyarılma, macera, başka dünyada olma hissini kapsamaktadır. Burada birey, etrafında neler olup bittiğinin farkında olmadan bir akıntıya kapılmışçasına alışveriş yapar ve zamanın nasıl geçtiğini anlamaz.

3. Rahatlamak İçin Alışveriş: Alışverişin nedeni stres atmak, yaşanan sorunları unutmak, sakinleşmek, rahatlamak, negatif ruh halinden uzaklaşmaktır.

4. Başkalarını Mutlu Etmek İçin Alışveriş: Kişilerin başkaları için alışveriş yaparken yaşadıkları keyif ve heyecanı ifade etmektedir.

5. Fikir Edinmek İçin Alışveriş: Yeni eğilimleri, modayı, yeni ürün ve yenilikleri takip etmek ve böylece başkasında olmayan bir ürünü bulabilmek amacıyla yapılan alışverişini ifade etmektedir.

6. Değer Amaçlı Alışveriş: Yarış heyecanı ya da fırsatları yakalama amaçlı alışveriş olarak da ifade edilmektedir. Tüketici alışverişini bir oyun gibi görür. Bu oyunun içinde ucuzluk ve indirim dönemlerini yakalamaya gayret eder. Pazarlık yapmak ve indirimleri yakalamak, tüketiciye haz ve değer katmaktadır. Bu haz iki yönlü olarak ortaya çıkmaktadır; (1) kişinin en iyi ürünü en uygun fiyatla alması neticesinde, kendisini akıllı bir tüketici olarak görmesinin verdiği haz, (2) ürünlerin nerede, ne fiyata olduğu gibi piyasa bilgilerini kendilerinden gurur duyarak diğer insanlara aktarmalarının verdiği haz. Bu tarz tüketiciler alışverişini; “alışveriş bir görev ise görev başarıyla tamamlanmış, oyun kazanılmıştır” şeklinde bakmaktadır.

4. YAŞAM DOYUMU VE HEDONİK TÜKETİM İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada, tüketicilerin yaşam doyumu düzeylerinin belirlenmesi ve yaşam doyumu düzeyleri ile hedonik tüketim alışkanlıkları arasındaki ilişkinin ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, Diener, Emmons, Larsen ve Griffin (1985) tarafından geliştirilen “Yaşam Doyumu Ölçeği” ile Karataş (2011) tarafından geliştirilen “Hedonik Tüketim Ölçeği” karşılaştırmalı olarak analiz edilmekte ve aralarında bir ilişki olup olmadığı ve hedonik tüketim arttıkça yaşam doyumunun artıp artmadığı araştırılmaktadır.

4.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma ile ilgili verilerin toplanmasında yüz yüze anket yöntemi kullanılmıştır. Anket formu hazırlanırken soruların, yanlış anlamalara meydan vermeyecek şekilde açık, cevaplayan kişiyi sıkımayacak şekilde kısa, sonuçların tartışmaya açık olabilecek şekilde karmaşık olmaması ve soruların yapısal olması konusunda gereken titizlik gösterilmiştir. Bunun için 20 birimlik bir pilot çalışma, söz konusu kişilere yapılarak anket formlarında gereken düzeltmeler yapılmış ve anketin son şekli belirlenmiştir.

Araştırmada kullanılan ankette yer alan sorular iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, tüketicilere ait demografik bilgiler yer almaktadır. Bu sorularda temel istatistik ve frekans dağılımları, anket sonuçlarının yorumlanmasına katkı sağlanmıştır. İkinci bölümdeki sorular tüketicilerin yaşam doyumu ve hedonik tüketim alışkanlıklarını ortaya çıkarmak amacıyla sorulmuş ve bu sorular neticesinde hedonik tüketim ile yaşam doyumu arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

Katılımcılar, tesadüfi olmayan örnekleme metodunun kolayda örnekleme yöntemiyle, 2018-2019 eğitim-öğretim yılı güz döneminde Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesinde öğrenim gören lisans ve yüksek lisans öğrencileri arasından seçilmiştir.

Anketteki her bir soru olumlu ve olumsuz şekilde düşünülerek varyansın maksimum değeri 0,25 ($\sigma^2 = p.q = 0,5.0,5 = 0,25$) olabilmektedir. Hesaplamalar 0,95'lik güvenilirlik düzeyinde ölçülmüş ve hata payı 0,05 olacak şekilde en az yapılması gereken anket sayısı $n = (\sigma^2.z^2) / k^2$ formülünden 384 bulunmuştur. Çalışmada 432 tüketiciye anket yapılmıştır.

Kolayda örnekleme yönteminin seçilmiş olması çalışmanın genellenebilirliği açısından en önemli kısıtı oluşturmaktadır.

4.3. Bulgular ve Tartışma

4.3.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan 432 kişiden 279'u (% 64,6) kadın, 153'ü (% 35,4) erkektir. Katılımcılardan 308 kişi (% 71,2) 18-24 yaşları, 124 kişi de (% 28,8) 25-34 yaşları arasındadır. Katılımcıların 323'ü (% 74,7) bekâr, 109'u (% 25,3) evlidir. Katılımcıların 201'i (% 46,5) 4, 105'i (% 24,3) 5, 72'si (% 16,7) 3 ve 39'u (% 9) 6 kişilik ailelerde yaşamaktadır. Yine katılımcıların 197'si (% 45,6) 1000 TL ve daha az, 131'i (% 30,3) 1001-2000 TL ve 74'ü (% 17,2) 4001 TL ve üzerinde gelir elde etmektedir.

Tüketicilerin ortalama alışveriş sıklığını bulmak amacıyla sorulan soru neticesinde araştırmaya katılan tüketicilerin 213'ü (% 49,3) ayda 2-3 kez, 126'sı (%29,2) ayda 1 veya daha az alışveriş yaptığını söylerken, 24'ü(%5,6) haftada 2-3 kez, 12'si de (%2,8) her gün alışveriş yaptığını belirtmiştir.

Katılımcıların 171'i (% 39,6) bazen, 147'si (% 34) nadiren, 63'ü (% 14,6) hiçbir zaman planlamadan alışveriş yapmadıklarını belirtmişlerdir. Katılımcılardan sadece 51'i (% 11,8) çoğu zaman ve sürekli plansız alışveriş yaptıklarını ifade etmişlerdir.

Çalışmada kullanılan ve Diener, Emmons, Larsen ve Griffin (1985) tarafından geliştirilen Yaşam Doyum Ölçeği 5 Boyuttan Oluşmaktadır:

- 1) İdeallerime yakın bir yaşantım vardır.
- 2) Yaşam koşullarım mükemmeldir.
- 3) Yaşamımdan memnunum.
- 4) Şimdiye kadar yaşamımdan istediğim önemli şeylere sahip oldum.
- 5) Tekrar dünyaya gelsem hayatımdaki hemen hemen hiçbir şeyi değiştirmezdim.

Araştırmanın temel amaçlarından biri Yaşam Doyumu Ölçeği'nin demografik özelliklere göre değişip değişmediğidir. Bu amaçla geliştirilen hipotezler sonucunda aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

Cinsiyete göre yaşam doyum ölçeğinin boyutlarında bir fark olup olmadığı ile ilgili geliştirilen hipotezlerle ilgili sonuçlar şöyledir:

HİPOTEZ	Sig. (2-tailed)	Sonuç
İdeallerime yakın bir yaşantım vardır	0.005	KABUL
Yaşam koşullarım mükemmeldir	0.483	RED
Yaşamımdan memnunum	0.336	RED
Şimdiye kadar yaşamdan istediğim önemli şeylere sahip oldum	0.236	RED
Tekrar dünyaya gelsem hayatımdaki hemen hemen hiçbir şeyi değiştirmedim	0.590	RED

Cinsiyete göre “ideallerime yakın bir yaşantım var” boyutunda anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Erkekler kadınlara göre daha ideallerine yakın bir yaşam sürdürdüklerini belirtmişlerdir.

En alt gelire sahip olan grup ile en üst gelire sahip grup arasında yaşam doyum ölçeğinin boyutlarına göre bir fark olup olmadığı ile ilgili geliştirilen hipotezlerle ilgili sonuçlar şöyledir:

HİPOTEZ	Sig. (2-tailed)	Sonuç
İdeallerime yakın bir yaşantım vardır	0.005	KABUL
Yaşam koşullarım mükemmeldir	0.000	KABUL
Yaşamımdan memnunum	0.250	RED
Şimdiye kadar yaşamdan istediğim önemli şeylere sahip oldum	0.390	RED
Tekrar dünyaya gelsem hayatımdaki hemen hemen hiçbir şeyi değiştirmedim	0.448	RED

En üst gelir grubundaki tüketiciler en alt gelir grubundaki tüketicilere göre hayatlarını daha ideale yakın ve mükemmel şekilde yaşadıklarını belirtmişlerdir.

Yaşa, hane halkı sayısına ve medeni duruma göre yaşam doyum ölçeğinin boyutlarında bir fark olup olmadığı ile ilgili geliştirilen hipotezler sonucunda hiçbir boyutta anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

4.3.2. Araştırmanın Güvenilirlik Test Sonuçları

Hedonik Tüketim Ölçeğine ait güvenilirlik analizi aşağıdaki gibidir:

Tablo 1. Hedonik Tüketim Ölçeği Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	N of Items
,841	22

Güvenilirlik analizi, daha önceden test edilmiş ve kabul görmüş ölçeklerin tutarlılığını ölçen bir analizdir. Araştırmanın güvenilirlik analiz sonucu %84,1 çıkmaktadır.

Yaşam Doyum Ölçeğine ait güvenilirlik analizi ise aşağıdaki gibidir:

Tablo 2. Yaşam Doyum Ölçeği Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	N of Items
,853	5

Buna göre, yaşam doyum ölçeğinin güvenilirlik analiz sonucu %85,3 çıkmaktadır.

İki ölçek de güvenilir bulunmuştur.

4.3.3. Verilerin Analizi

Katılımcıların hedonik tüketim alışkanlıklarının belirlenmesi amacıyla Arnould ve Reynolds'un geliştirmiş olduğu Hedonik Tüketime ait 5'li likert ölçeği ile sorular yöneltmiş olup bulgular analiz edilmiş ve yorumlanmıştır. Faktörler ayrı gruplar halinde toplanarak yüklerine göre yorumlanmıştır. Ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek için açımlayıcı faktör analizi yapılmıştır.

Öncelikle veri setinin faktör analizine uygun olup olmadığının belirlenmesi amacıyla KMO testi yapılmış ve sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 3. KMO ve Bartlett Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,780
Bartlett's Test of Sphericity Approx. Chi-Square	4033,854
df	153
Sig.	,000

Buna göre, KMO test sonucu 0.780 olarak belirlenmiştir. KMO değerinin %60'ın üzerinde olması beklenmektedir (Nakip, 2006). Sonuca göre, faktör analizinin güvenilir düzeyde yapılabileceği öngörülmektedir.

Yapının %74'ünü açıklayan toplam 6 boyut elde edilmiştir. Bu boyutlar, Maceracı ve Rahatlatıcı Alışveriş, İndirim Odaklı Alışveriş, Sosyalleşme Amaçlı Alışveriş, Başkalarını Mutlu Etmek İçin Alışveriş, Fikir Edinmek İçin Alışveriş ve Değer Amaçlı Alışveriştir. Faktör yükleri; maceracı ve rahatlatıcı alışveriş faktörü için 0,65-0,84 arasında, indirim odaklı alışveriş faktörü için 0,78-0,88 arasında, sosyalleşme amaçlı alışveriş faktörü için 0,74-0,84 arasında, başkalarını mutlu etmek için alışveriş faktörü için 0,74-0,88 arasında, fikir edinmek için alışveriş boyutu için 0,80-0,87 arasında ve değer amaçlı alışveriş boyutu için ise 0,72-0,91 arasındadır.

Elde edilen boyutların güvenilirlikleri Cronbach's Alpha ile elde edilmiştir. Boyutlara ilişkin güvenilirlik analizleri şöyledir;

**Maceracı ve Rahatlatıcı
Alışveriş**

Cronbach's Alpha	N of Items
,903	6

**Başkalarını Mutlu Etmek İçin
Alışveriş**

Cronbach's Alpha	N of Items
,810	3

İndirim Odaklı Alışveriş

Cronbach's Alpha	N of Items
,739	2

Sosyalleşme Amaçlı Alışveriş

Cronbach's Alpha	N of Items
,702	2

Değer Amaçlı Alışveriş

Cronbach's Alpha	N of Items
,820	3

Fikir Edinmek İçin Alışveriş

Cronbach's Alpha	N of Items
,709	2

Faktörlerin güvenilir oldukları kabul edilmiştir.

4.3.4. Korelasyon Analizi

Tablo 4. Korelasyon Analizi

		Maceracı ve Rahatlatıcı Alışveriş	Başkalarını Mutlu Etmek için Alışveriş	İndirim Odaklı Alışveriş iş	Sosyalleşme Amaçlı Alışveriş	Değer Amaçlı Alışveriş	Fikir Edinmek İçin Alışveriş
Yaşam Doyumu	Pearson Correlation	-,058	-,162**	,009	-,180**	-,086	-,139**
	Sig. (2- tailed)	,227	,001	,849	,000	,073	,004
	N	432	432	432	432	432	432

Buna göre;

- 1) Yaşam doyumu ile Maceracı ve Rahatlatıcı Alışveriş arasında anlamlı bir ilişki yoktur.
- 2) Yaşam doyumu ile Başkalarını Mutlu Etmek için Alışveriş arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.
- 3) Yaşam doyumu ile İndirim Odaklı Alışveriş arasında anlamlı bir ilişki yoktur.
- 4) Yaşam doyumu ile Fikir Edinmek İçin Alışveriş arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.
- 5) Yaşam doyumu ile Değer Amaçlı Alışveriş arasında anlamlı bir ilişki yoktur.
- 6) Yaşam doyumu ile Sosyalleşme Amaçlı Alışveriş arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yaşam doyumu ile “Başkalarını Mutlu Etmek için Alışveriş”, “Fikir Edinmek İçin Alışveriş” ve “Sosyalleşme Amaçlı Alışveriş” arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır. Bu negatif ilişki, tüketicilerin yaşam doyumlarının düşmesi halinde mutlu olmak ve

yaşamdan yeniden haz alabilmek amacı ile tüketime yönlendikleri, bu negatif durumdan çıkmak için ise başkaları için, fikir amaçlı ya da sosyalleşmek amaçlı alışveriş ettiklerini göstermektedir. Aynı şekilde, yaşam doyumu artan tüketicilerin ise, artık yaşamlarından yeterince doyum almaları dolayısıyla hedonik tüketim eğilimleri düşmektedir.

Erkekler kadınlara göre daha ideallerine yakın bir yaşam sürdürdüklerini belirtmişlerdir. İşletmelerin erkek müşterilerine yönelik mevcut stratejileri uygulamaya devam ederken, kadın müşterilerinin ideallerini öğrenip bu ideallere uygun ürün stratejileri geliştirmeleri ve uygulamaları rekabet avantajı yakalama konusunda faydalı olacaktır.

En üst gelir grubundaki tüketiciler en alt gelir grubundaki tüketicilere göre hayatlarını daha ideale yakın ve mükemmel şekilde yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bu nedenle üst gelir grubuna yönelik daha ayrıcalıklı ve özellikli marka ve ürünler geliştirilirken, alt gelir gruplarına yönelik daha uygun fiyatlı farklı marka alternatifleri ile erişilebilir lüks tüketimi teşvik edilebilir.

Ayrıca, plansız alışveriş yapma eğilimlerinin sonuçlarına bakıldığında, katılımcıların %39,6'sı bazen, %11,8'i ise her zaman plansız alışveriş yaptıklarını belirtmişlerdir. Bu da toplamda %54,1'lik bir plansız alışveriş alışkanlığına işaret etmektedir. Dolayısıyla, özellikle AVM'lerde, büyük marketlerde, web siteleri üzerinde ve mağazalarda belirli ürün ve hizmetlere yönelik indirim, promosyon ya da tanıtım gibi anlık, saatlik ya da günlük uygulamaların ve duyuruların yapılması etkili olacaktır.

Çalışmanın kolayda örneklem yöntemi ile üniversite öğrencileri üzerinde yapılmış olmasından dolayı, ilerleyen zamanlarda bu alanda yapılacak çalışmalarda tesadüfi örnekleme yöntemlerinin kullanılması ve farklı demografik özelliklere sahip tüketiciler üzerinde çalışmanın tekrarlanması faydalı olacaktır.

KAYNAKLAR

- Altunışık, R. ve Çallı, L. (2004). Plansız Alışveriş (Impulse Buying) ve Hazcı Tüketim Davranışları Üzerine Bir Araştırma: Satın Alma Karar Sürecinde Bilgi Kullanımı. *3.Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi*, 25-26 Kasım, Eskişehir, 231-240.
- Arnould, M.J. ve Reynolds, K.E. (2003). Hedonic Shopping Motivations. *Journal Of Retailing*, 79(2), 77-95.
- Aydoğan, F. (2004). “*Medya ve Popüler Kültür Üzerine Yazılar*”. Mediacat Yayınları, İstanbul.
- Babacan, M. (2001). “*Hedonik Tüketim ve Özel Günler Alışverişlerine Yansıması*”. 6. Ulusal Pazarlama Kongresi Bildiriler Kitabı, 97-106.
- Babin, B.J., Darden, W.R. ve Griffin, M. (1994). Work And/Or Fun: Measuring Hedonic and Utilitarian Shopping Value. *Journal of Consumer Research*, 20(4), 644–656.
- Bakırtaş, H. ve Divanoğlu, S.U. (2013). The Effect of Hedonic Shopping Motivation on Consumer Satisfaction and Consumer Loyalty. *International Journal of Asian Social Science*, 3(7), 1524.
- Baudrillard, J. (2010) “*Tüketim Toplumu*”, (Çev) Hazal Deliçaylı-Ferda Keskin, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Beauvais, F. ve Qetting, E. R. (1999). “*Drug Use, Resilience, and the Myth of the Golden Child*”. In M. D. Glantz, & J. L. Johnson, (Eds.). *Resilience and Development: Positive Life Adaptations*, 101- 107. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Chang, E. (2001). The Mediating Role of Hedonic Shopping Value in Apparel Shopping Satisfaction. Doctor Of Philosophy Thesis, Oregon State University, USA.
- Coleman, J. ve Hagell, A. (2007). “*The Nature of Risk and Resilience in Adolescence*”. Senior Research Fellow, Universty of Oxford.

- Dağlı, A. ve Baysal, N. (2016). Yaşam Doyumu leğinin Trke'ye Uyarlanması: Geerlik ve Gvenirlik alışması. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(59), 1250-1262.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95(3), 542-575.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J. ve Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49 (1), 71-75.
- Diener, E. ve Lucas, R. E. (1999). Subjective Well-Being: Three Decades of Progress. *Psychological Bulletin*, 125 (2), 276-303
- Diener, E., ve Suh, E. (1997). Measuring quality of life: Economic, social, and subjective indicators. *Social Indicators Research*, 40(1-2), 189-216.
- Doğrul, . (2012). Elektronik Alışveriş Davranışında Faydacı ve Hedonik Gdlerin Etkisi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(1).
- Engel, J. F., Blackwell, R.D. ve Miniard, P.W. (1995). “*Consumer Behaviour*”. The Dryden Press, 10th Edition, Chicago.
- Faller, G. (2001). Positive psychology: A Paradigm Shift. *Journal of Pastoral Counseling*, 36, 7-20.
- Flaherty, M. (1992). Risk and Resilience in Young Adolescents. *Journal of Youth and Adolescence*, 21(5), 529-550.
- Goldstein, S. ve Brooks, R. (2005). “*Why Study Resilience?*” In S. Goldstein & Robert B. (Eds.). *Handbook of Resilience in Children* (1st. ed.), 3-17. New York: Springer
- Hirschman, E.C. ve Holbrook M.B. (1982). Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions. *Journal of Marketing*. 46 (2), 92-101.
- Holbrook, M.B ve Hirschman, E.C. (1982). The Experiential Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun. *Journal of Consumer Research*, 9(2), 132-140.

- Hopkinson, G.C. ve Davashish, P. (1999). A Factor Analytic Study of The Sources of Meaning in Hedonic Consumption. *European Journal Of Marketing*, 33(3/4), 273-290.
- Karataş, E. (2011). Hedonic Consumption: Confirmation of the Scale and Analyzing the Effects of Demographic Factors and an Application in Izmir by Using LISREL. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Kırcı, H. (2014). Hedonik Tüketim Davranışları Ve Toplumsal Etkileri. *PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 10(1), 80-100.
- Luther, S. ve Zigler, E. (1992). Intelligence and Social Competence Among High-Risk Adolescents. *Development and Psychopathology*, 4(2), 287-299.
- Masten, A.S. (1994). “Resilience in Individual Development: Successful Adaptation Despite Risk and Adversity”. In M. C.Wang, & E. W. Gordon (Eds.). Educational Resilience in Inner-City America: Challenges and Prospects, 3-25.
- Masten, A. S. ve Reed, M.J. (2002). “Resilience in Development”. In C. R. Snyder, & S. J. Lopez (Eds.). The Handbook of Positive Psychology. Oxford University Press.
- Myers, D.G., ve Diener, E. (1995). Who is happy?. *Psychological Science*, 6(1), 10-19.
- Odabaşı, Y. (2006) “Tüketim Kültürü, Yetinen Toplumdan Tüketen Topluma”, 2. Baskı, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Özdemir, Ş. ve Yaman, F. (2007). Hedonik Alışverişin Cinsiyete Göre Farklılaşması Üzerine Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2), 81-91.
- Rutter, M. (2006). Implications of Resilience Concepts for Scientific Understanding. *Annals of the New York Academy of Sciences*, (Resilience in Children), 1094, 1–12.

- Serin, N.G. ve Özbek, B. (2006). “Okul İdarecilerinin Duygusal Zekâ Beceri Düzeyleri ile Yaşam Doyumunu Yöneticilik Deneyimleri ve Cinsiyet Açısından İncelenmesi”. Uluslararası Duygusal Zekâ ve İletişim Sempozyum Bildiri Kitabı, 23-30, İzmir: Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi.
- Scherhorn, G.L.A. ve Reisch., G.R. (1990). “Addictive Buying in West Germany: An Empirical Study”. *Journal of Consumer Policy*. 13, 355-387.
- Sherry, J. F. Jr. (1990). A Sociocultural Analysis of a Midwestern American Flea Market. *Journal of Consumer Research*, 17(1), 13-30.
- Shin, D. C., ve Johnson, D. M. (1978). Avowed Happiness as an Overall Assessment of the Quality of Life. *Social Indicators Research*, 5, 475-492.
- Thompson, C.J., Locander, W.B. ve Pollio, H.R. (1990). The Lived Meaning of Free Choice: An Existential-Phenomenological Description of Everyday Consumer Experiences of Contemporary Married Women. *Journal of Consumer Research*, 17(3), 346-361.
- Torlak, Ö. (2000) “Tüketim: Bireysel Eylemin Toplumsal Dönüşümü”, İnkılap Yayınları, İstanbul.
- Ülker Tümlü, G. ve Receptoğlu, E. (2013). Üniversite Akademik Personelinin Psikolojik Dayanıklılık ve Yaşam Doyumu Arasındaki İlişki. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 3(3), 205-213.
- Ünal, S. ve Ceylan, C. (2008). Tüketicileri Hedonik Alışverişe Yönelten Nedenler: İstanbul ve Erzurum İllerinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(2), 267-268.
- Veenhoven, R. (1996a). “A Comparative Study of Satisfaction With Life in Europe”. Chapter 1 in: Saris, W.E., Veenhoven, R.,

Scherpenzeel, A.C. and Bunting B. (Eds.). Eötvös University Press, 2, 11-48.

Veenhoven, R. (1996b). Happy Life-Expectancy: A Comprehensive Measure of Quality-ofLife in Nations. *Social Indicators Research*, Vol: 39, 1–58.

Yanıklar, C. (2006). “*Tüketimin Sosyolojisi*”. Birey Yayıncılık, İstanbul.

İNTERNET KAYNAKLARI

<https://hakanokay.com/hedonik-tuketim/> Erişim tarihi: 04.01 2019.

Schmitter, A.C. (2003). Life Satisfaction in Centenarians Residing in Long Term Care. <http://www.mmhc.com/articles/NHM9912/cutillo.html>.

Türk Dil Kurumu, <http://www.tdk.gov.tr>, Erişim: 30.12.2018.

BÖLÜM 7:
STOKSUZLUK DURUMU ALTINDA ENVANTER
MODELLERİ¹

Dr. Öğr. Üyesi Harun SULAK²

¹ Bu çalışma “**Innovation and Global Issues in Multidisciplinary Sciences IV**, 22-24 Kasım 2018, Antalya” Kongresinde sözlü olarak sunulan ve tam metin bildiri kitabında basılan “**Inventory Models with Shortages and Backordering**” isimli bildirinin geliştirilmiş ve düzenlenmiş halidir.

² Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, Ekonometri, Isparta, harunsulak@sdu.edu.tr

GİRİŞ

İşletme, mal ve hizmet üretmek için kurulan organizasyonlardır. İşletme faaliyetlerinin hemen hemen tamamı üretimle ilgilidir. İşletmelerin üretimle ilgili faaliyetlerinin bir kısmı işletmenin kontrolü altında bir kısmı ise işletmenin kontrolü dışında gerçekleşen faktörler tarafından kısıtlanmaktadır. İşletmelerin temel amacı ise eldeki kısıtlı kaynakları en etkin biçimde kullanarak optimum (en uygun) kararları alarak kârını en yüksek veya maliyetini en düşük yapmaktır. İşletme yönetiminin üretimle doğrudan ilgili temel fonksiyonları üretim planlama ve kontrolü, kalite kontrolü, stok kontrolüdür. Stok maliyetlerinin yüksek olduğu son yıllarda stok kontrolü fonksiyonu üzerinde yoğun çalışmalar yapılmaktadır. Stok kontrolünde amaç; üretim, satış ve finans fonksiyonlarını eşanlı düşünerek en uygun ekonomik stok miktarını belirlenmektir.

Stok kontrol yöntemleri içinde Klasik Ekonomik Sipariş ve Üretim Miktarı modelleri yirminci yüzyılın başından itibaren kullanılmaktadır. Kullanım kolaylığı ve basitliği nedeniyle sürekli üzerinde çalışılarak yeni ve kapsamlı yöntem ve modeller geliştirilmektedir. Klasik stok kontrol modelleri; talep miktarının deterministik olması, gelen sipariş veya üretim sonucu kusurlu ürün olmaması, ödemelerin malın tesliminde peşin olarak yapılması, enflasyon, paranın zaman değeri ve öğrenme etkilerinin dikkate alınmaması gibi pek çok katı varsayım üzerine kurgulanmıştır. Uygulamada ise bu katı varsayımlarla kurulacak bir stok kontrol modelinin sağlıklı sonuçlar vermeyeceği açıktır. Bu durumun sonucu olarak bu modellerdeki katı varsayımların gevşetilmesi veya yeni

varsayımların eklenmesiyle gerçek hayatı temsil gücü yüksek pek çok yeni model geliştirilmiştir.

Bu yeni yaklaşımlardan biri de stoksuzluğa izin verilmesi durumudur. Stoksuzluk, gelen talebin mevcut sipariş veya üretimle karşılanamaması durumunda bir sonraki dönem karşılanmak üzere kısmen veya tamamen ertelenmesi durumudur. Stoksuzluğa izin verilmemesi durumunda karşılanamayan talep; satış ve müşteri kaybı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde gelen talebin mevcut siparişe karşılanamadığı durumlarda talebin kısmen veya tamamen ertelenmesi olarak bilinen stoksuzluk durumunu ele alan ve yeni yaklaşımlarla birlikte geliştirilen stok kontrol modelleri incelenecektir. Yapılan çalışmalar stoksuzluk durumunda sipariş ve üretim miktarı modelleri olarak sınıflandırılacak ve değerlendirilecektir.

1. Stoksuzluğa İzin Verilmesi (Talebin Ertelenmesi) Durumu

Klasik ekonomik sipariş ve üretim miktarı modellerinin temel varsayımlarından birisi stoksuzluğa izin verilmemesidir. Uygulamada ise mevcut talebin sipariş veya üretim miktarından fazla olması nedeniyle talepler zamanında karşılanamamaktadır. Bu durum modellerde stoksuzluk durumu olarak ele alınmaktadır. Stoksuzluk durumunda karşılanamayan bütün talep ileride karşılanmak üzere ertelenebilmektedir. Bu durumda tam erteleme söz konusudur. Diğer taraftan fazla talebin hiç karşılanamaması durumunda talep fazlası satış kaybı olarak nitelendirilmektedir. Uygulamada bu iki uç durumun arası olan kısmi erteleme söz konusudur. Kısmi erteleme

durumunda bir kısım talep ilerde karşılanmak üzere ertelenirken bir kısmı da satış kaybı olarak kaybedilmektedir.

Kısmi erteleme durumunda, bazı müşteriler yeni sipariş için beklerken bazıları beklememekte, dolayısıyla bazı müşteriler siparişini iptal ederken bazı durumlarda da satıcı daha yüksek maliyetlerle alternatif tedarik yöntemleri ile karşılanamayan talebi getirmeye çalışmaktadırlar. (Silver vd., 1998)

Stoksuzluk durumunun ele alındığı ilk çalışmalar üzerinden geçen yaklaşık yarım asır boyunca pek çok araştırmacı yeni varsayımlar ve yaklaşımlar altında pek çok yeni model geliştirmişlerdir. Bu yeni yaklaşımlar içinde farklı talep fonksiyonları, stoksuzluk oranının farklı durumları, stoklarda bozulma ve miktar indirimleri sayılabilir. İlerleyen bölümlerde bugüne kadar farklı yeni açılımlarla birlikte geliştirilen ekonomik sipariş ve üretim miktarı modelleri ayrıntılı olarak incelenecektir.

2. Stoksuzluk Durumu Altında Geliştirilen Envanter Modelleri

Çalışmanın bu kısmında stoksuzluk durumunda tam ve kısmi erteleme altında geliştirilen ekonomik sipariş miktarı ve ekonomik üretim miktarı modelleri incelenecektir. Yapılan çalışmalar incelendiğinde özellikle son yıllarda yeni açılımlarla birlikte kısmi ertelemenin daha fazla çalışıldığı görülmektedir.

2.1. Stoksuzluk Durumu Altında Ekonomik Sipariş Miktarı Modelleri

Montgomery ve arkadaşlarının 1973 yılında yaptıkları çalışma kısmi ertelemenin ele alındığı ilk çalışmadır. Çalışmalarında karşılanamayan talebin belli bir oranı ilerde karşılanmak üzere ertelenirken, diğer kısmı satış kaybı olarak kabul edilmektedir. Deterministik ve stokastik talep durumlarını inceledikleri çalışmada stokastik talep için çözümü sezgisel yöntemlerle elde etmişlerdir. (Montgomery vd., 1973)

Rosenberg (1979) ve Montgomery ve arkadaşlarının (1973) temel çalışmasını maliyet fonksiyonunu tekrar oluşturarak ve karar değişkeni olarak “itibari talep” şeklinde yeni bir değişken ekleyerek geliştirmiştir. Bu şekilde çözüm sürecinin daha kolay olduğunu savunmaktadır. İki aşamalı bir çözüm yöntemi ile önce optimal talebi daha sonra da optimal çevrim süresini hesaplamıştır. (Rosenberg, 1979)

Park (1983) benzer bir yöntemi stoksuzluk ve satış kaybı durumunu beraber modelleyerek analiz etmiştir. Karşılanamayan talebin belli bir oranda ertelendiği kalan kısmın ise satış kaybı olduğu modelde stoksuzluk maliyeti zamanla orantılı olarak artmaktadır. (Park, 1983)

Elsayed ve Teresi (1983), ürünlerde bozulma ve stoksuzluğa izin veren iki model geliştirmişlerdir. Geliştirdikleri birinci modelde talep ve bozulma oranının deterministik, ikincisinde ise talebin normal dağılıma ve bozulma oranının Weibull dağılımına uyduğu iki farklı modeli gerçek verilere uygulamışlardır. (Elsayed & Teresi, 1983)

Mak (1986) stoksuz kalınan dönemde ertelenen ortalama talep yüzdesinin sabit oranlı olup, gerçekleşen ortalama talep miktarının ortalaması ve standart sapması bilinen rassal bir değişken olduğu varsayımından hareketle iki farklı durum için iki sipariş miktarı modeli geliştirmişlerdir. Birinci durumda, ertelenen talep miktarının standart sapması sabit, ikinci durumda ise kümülatif stoksuzluk miktarı ile orantılı olduğu durumlar dikkate alınmıştır. (Mak, 1986)

1989 yılında Wee çalışmasında Park (1983)'deki maliyet yapısının benzerini çevrim süresi ve stoksuz kalınan sürenin karar değişkeni olduğu bir model için uyarlamıştır. Amaç fonksiyonunun konveks olduğunu ispatlayarak optimal çevrim süresi için eşitlikler elde etmiş, ayrıca, optimum stoksuzluk seviyesi için kritik stoksuzluk oranını belirlemiştir. (Wee, 1989)

Envanter modellerinde optimal değerlerin elde edilmesinde türev kullanmayan yöntemler kullanan pek çok çalışma vardır. bu çalışmaların birinde Grubström ve Erdem, türev kuralları kullanmadan elde edilen klasik ekonomik sipariş miktarı modelini stoksuzluk durumu için geliştirmişlerdir. Böylece öğrenciler için daha kolay anlaşılır bir formül elde etmişlerdir. (Grubström & Erdem, 1999)

Abad, kısmi erteleme durumunu ele aldığı üç ayrı çalışmasından 2001 yılındaki çalışmasında Montgomery ve arkadaşlarının temel çalışmasını (Montgomery et al., 1973) geliştirmiş, bozulan ürünler için ertelenen talebin bekleme zamanının azalan fonksiyonu olduğu ve stoksuzluk ve satış kaybı maliyetlerinin yeni bir yaklaşımla ele alındığı bir model elde etmiştir. 2003 yılındaki çalışması ile ise sonlu üretim için üstel bozulma oranına sahip bozulan stoklara yönelik

kısmi erteleme modeli türetmiştir. 2008 yılındaki çalışması ile sonsuz planlama döneminde fiyatlandırma ve sipariş miktarını belirleyecek bozulan ürünlerde kısmi erteleme durumunu ele alan bir model geliştirmiştir. (Abad, 2001, 2003, 2008)

Papachristos ve Skouri (2003) ilk olarak sürekli envanter sisteminde sonsuz planlama dönemi için zamana bağlı deterministik değişen talep durumunda kısmi erteleme modelini geliştirmişler. Wee'nin 1999 yılında yaptığı çalışmanın (Wee, 1999) genelleştirilmesini ele almışlardır. Çalışmalarında ürünlerde bozulma, talebin satış fiyatının azalan fonksiyonu olduğu, ertelenen talebin de zaman bağlı olduğu miktar indirimli bir sipariş miktarı modeli geliştirmişlerdir. (Papachristos & Skouri, 2003)

Chu ve Chung (2004) envanter modellerinde çözüm sonuçlarının analizi için yapılacak duyarlılık analizlerinin sorgulanması gerektiğini çünkü her bir modelin sonuçlarının farklı sayısal örnekler kullanıldığında farklı sonuçlar vereceğini ifade etmişlerdir. Bu durumu Park (70) çalışmasındaki duyarlılık analizi üzerinden açıklamışlardır. (Chu & Chung, 2004)

Yang (2007), Chu ve Chung'un çalışmasını (Chu & Chung, 2004) optimal stoksuzluk oranının sıfırdan düşük olduğu durumu inceleyerek geliştirmişlerdir. Bununla, karşılanmayan talebin tamamının satış kaybı olması durumunda ortaya çıkan maliyetin stoksuzluk durumunda ekonomik sipariş miktarındaki maliyetten daha düşük olacağı anlamını çıkarmışlardır. (Yang, 2007)

Eroğlu ve Özdemir (2007) gelen siparişin kusurlu ürünler içerdiği, kusurlu ürünlerin hurda ve defolu olarak iki gruba ayrıldığı,

kusurlu ürün oranının tekdüze rassal dağılıma uyduğu ve tam ertelemeye izin veren bir model geliştirmişlerdir. (Eroglu & Ozdemir, 2007)

Sulak (2008) Ödemelerde gecikmeye izin verilmesi, kusurlu ürün durumu ve tam erteleme durumunu ele aldıkları çalışmalarında yeni bir ekonomik sipariş miktarı modeli geliştirmişlerdir. (Sulak, 2008)

San Jose ve arkadaşları, 2008 yılında yaptıkları çalışmada stok bulundurma ve satış kaybı maliyetlerinin sabit, stok bulundurmama maliyetinin ise bekleme zamanının artan karesel bir fonksiyonu olduğunu varsaymışlardır. (San-José vd., 2008)

Pentico ve Drake 2009 yılında yaptıkları çalışmada, karar değişkeni olarak çevrim süresi ve talebin stoktan karşılanma oranını (F) ve maliyet fonksiyonu olarak da Park (1983) ve Wee (1989)'dakinin benzerini kullanarak optimal çevrim süresi ve F için eşitlikler elde etmişlerdir. Çalışmalarında ayrıca optimum stoksuzluk miktarı için kritik stoksuzluk oranını bulmuşlardır. (Pentico & Drake, 2009)

Hu ve arkadaşları (2009) birim stoksuzluk maliyetinin stoksuz kalınan süreyle doğrusal olarak artan bir yapıda olduğu durumu ele almışlardır. Optimal değerler için kapalı formda çözüm elde edilememesi durumunda nümerik arama yöntemi ile elde edilebileceğini ifade etmişlerdir. (Hu vd., 2009)

Mirzazadeh (2009) kısmi erteleme oranının üstel olduğu durumda sabit bozulma oranı ve talebin enflasyon oranının fonksiyonu olduğu bir üretim miktarı modeli geliştirmiştir. Bozulan ürünler için

zamana göre değişken ve stokastik enflasyon ortamında geliştirdiği modelde talep oranı enflasyonun fonksiyonu olarak ele alınmıştır. (Mirzazadeh, 2009)

Taleizadeh ve arkadaşları (2013) ödemelerde kısmi gecikme ile kısmi stoksuzluk durumunu ele aldıkları çalışmalarında optimal sipariş ve stoksuzluk miktarını belirleyecek bir ekonomik sipariş miktarı modeli geliştirmişlerdir. (Taleizadeh vd., 2013)

Shabani ve arkadaşları (2014) bozulma oranının bulanık değişken olduğu ve enflasyon etkisinin dikkate alındığı ekonomik sipariş miktarı modelinde karşılanamayan talebin tamamen ertelenmesi durumunu analiz etmişlerdir. (Shabani vd., 2014)

Sharifi ve arkadaşları (2014) bulanık ortamda izleme hatalarının ve kusurlu ürün durumunun ele alındığı kısmi stoksuzluğa izin veren bir ekonomik sipariş miktarı modeli geliştirmişlerdir. Bütün girdi değişkenlerinin bulanıklaştırıldığı modelin çözümünde derecelendirilmiş ortalama integrasyon yöntemi kullanılarak optimal değerler elde edilmiş ve duyarlılık analizi ile girdi değişkenlerinin etkisi incelenmiştir. (Sharifi vd., 2014)

Sharifi ve arkadaşları (2015), kusurlu ürünler için izleme hatalarının ortaya çıktığı durumu ele alan ve kısmi stoksuzluğa izin veren daha genel ve gerçeğe uygun bir ekonomik sipariş miktarı modeli geliştirmişlerdir. Modelde amaç, optimum sipariş ve maksimum stoksuzluk miktarını belirleyerek toplam kârı maksimum yapmaktır. (Sharifi vd., 2015)

Taleizadeh ve arkadaşları (2016) kusurlu ürünlerin yeniden işlenmesi sürecini analize dahil ederek kısmi erteleme için ekonomik

sipariş miktarı modeli oluşturmuşlardır. Gelen siparişteki kusurlu ürünlerin hepsinin tamir edilebilir olduğu varsayımı altında yeniden tamirden geçirilip tekrar satışa sunulması arasında geçen zamanın dört farklı durumu için analizler yapmışlardır. (Taleizadeh vd., 2016)

Tiwari ve arkadaşları (2018) çalışmalarında bozulan ürünler için tedarikçi ve satıcı tarafından verilen iki aşamalı ödemelerde gecikme durumu altından kısmi stoksuzluğa izin veren bir sipariş miktarı modeli geliştirmişlerdir. Modelde amaç optimum satış fiyatı, çevrim süresi ve stok tükenmesine kadar geçen zamanı belirleyerek toplam kârı maksimum yapmaktır. (Tiwari vd., 2018)

San Jose ve arkadaşları (2018) talebin zamana ve satış fiyatına bağlı olduğu durum için tam ertelemeye izin veren bir stok modeli geliştirmişlerdir. Modelde amaç toplam kârı maksimum yapacak optimal satış fiyatı, sipariş miktarı ve çevrim süresinin belirlenmesidir. (San-José vd., 2018)

Stoksuzluk durumu altında geliştirilen ekonomik sipariş miktarı modelleri Tablo 1’de topluca özetlenmiştir.

Tablo 1. Stoksuzluk Durumunda Ekonomik Sipariş Miktarı Modelleri

Yazar, Yıl	TE	KE	KÜ	B	E	ÖG	DT	Diğer Önemli Katkı
Montgomery vd., 1973		✓					✓	Stokastik talep
Rosenberg, 1979		✓					✓	İtibari talep
Park, 1983		✓						Satış kaybı
Elsayed & Teresi, 1983		✓		✓			✓	Değişen bozulma oranı
Mak, 1986		✓						Değişken erteleme miktarı
Wee, 1989		✓						Kritik erteleme oranı
Grubbström & Erdem, 1999	✓							Türev kullanmadan optimal çözüm
Papachristos & Skouri, 2000		✓					✓	Sonsuz planlama dönemi
Abad, 2001		✓		✓			✓	Satış kaybı
Abad, 2003		✓		✓				Sonlu planlama, Üssel bozulma oranı
Papachristos & Skouri, 2003		✓		✓			✓	Miktar indirimi
Chu & Chung, 2004		✓						Duyarlılık analizi
Yang, 2007		✓						Duyarlılık analizi
Eroğlu ve Özdemir, 2007	✓		✓					Hurda, defolu, tekrar işleme
Abad, 2008		✓		✓				Sonsuz planlama dönemi
Sulak, 2008	✓		✓			✓		Yeni açılımlar
San-José vd., 2008		✓						Değişen maliyetler, satış kaybı
Pentico & Drake, 2009		✓						Kritik erteleme oranı
Hu vd., 2009		✓						Nümerik arama, değişen maliyet
Mirzazadeh, 2009		✓		✓	✓		✓	Üssel erteleme oranı
Taleizadeh vd., 2013		✓				✓		Ödemelerde kısmi gecikme
Shabani vd., 2014	✓			✓	✓			Bulanık değişkenler
Sharifi vd., 2014		✓	✓					Bulanık mantık
Sharifi vd., 2015		✓	✓					İzleme hataları
Taleizadeh vd., 2016		✓	✓					Yeniden işleme, tamir
Tiwari vd., 2018		✓		✓		✓		Ödemelerde iki aşamalı gecikme
San Jose vd., 2018	✓							Değişen maliyet

TE: Tam Erteleme, KE: Kısmi Erteleme, K:Kusurlu Ürün, B: Bozulma, E: Enflasyon, ÖG: Ödemelerde Gecikme, DT: Değişen talep

2.2. Stoksuzluk Durumu Altında Ekonomik Üretim Miktarı Modelleri

Stoksuzluk durumunda ekonomik sipariş miktarı modeli ilk defa Mak (1987) tarafından geliştirilmiştir. Taleplerin karşılanmasında LIFO (last-in/first-out) stratejisinin kullanıldığı çalışmada maliyet fonksiyonunun konkav olduğu ve kısmi erteleme için optimal sonuçlar verdiği ispat edilmiştir. (Mak, 1987)

Sachan, 1989 yılında yaptığı çalışmada sabit bozulma oranı altında kısmi ertelenmeli ekonomik üretim miktarı modeli geliştirmiştir. Ertelenen talep için LIFO stratejisini kullandığı modelinde amaç fonksiyonu olarak kâr maksimizasyonunu karar değişkenleri olarak da çevrim süresi ve maksimum stok seviyesini kullanmıştır. (Sachan, 1989)

Wee (1993), Sachan (1989)'da ele alınan aynı problemi sadece ertelenen talebin karşılanmasında LIFO ve FIFO dışında farklı bir oranda karşılama stratejisi kullanarak çözmüştür. Modelin çözümünde maliyeti minimum yapacak optimal çevrim süresi ile üretimin durmasından stokların sıfır seviyesine düşene kadar geçen zamanı karar değişkeni olarak belirlemiştir. (Wee, 1993)

Yan ve Cheng (1998) talep oranının, üretim hızının ve bozulma oranının zamanın fonksiyonu olduğu sabit stoksuzluk oranı altında ertelenen talebin LIFO stratejisi ile karşılandığı durum için bir ekonomik üretim miktarı modeli geliştirmişlerdir. Ayrıca, çevrim süresinin herhangi bir stok düzeyinde başlatılabileceği dolayısıyla maliyeti minimum yapacak üretim için optimal üretime başlama ve üretimi durdurma zamanlarının belirlenebileceği model için mümkün

çözümler bulmuşlarsa da bazı durumlarda konvekslik koşulu sağlanamayacağı için çözüm bulunamayacağını da ifade etmişlerdir. (Yan & Cheng, 1998)

Abad (2000) Sachan (1989) ile aynı varsayımları kullanarak çabuk bozulan ürünler için geliştirdiği modelde amaç fonksiyonunda üstel terimlerin yaklaşık değerlerini almak yerine doğrusal olmayan programlama yazılımı kullanarak tek bir çözüm değeri bulmuştur. (Abad, 2000)

Zeng, 2001 yılında yaptığı çalışmada ertelenen talebin LIFO stratejisi ile karşılandığı varsayımı altında çevrim süresi ve maksimum stoksuzluk miktarının karar değişkeni olarak ele alındığı üretim miktarı modelinde kısmi ertelemenin etkilerini incelemiştir. Deterministik ve stokastik talep fonksiyonları üstel üretim zamanı ve poisson dağılımlı talebi kuyruk modelleri çerçevesinde analiz etmiştir. (Zeng, 2001)

Giri ve arkadaşları (2005) zamanla artan talep durumunda kısmi ertelemeli üretim miktarı modeli geliştirmişlerdir. Modelde üretim seviyesi her bir çevrimin başında yenilenmekte ve her bir çevrim maksimum stoksuzluğa ulaşıldığında başlayıp bitmektedir. (Giri vd., 2005)

Yang ve arkadaşları sabit dönemli ve sürekli sipariş sistemini ele aldıkları çalışmalarında satıcı için talebin sürekli siparişle karşılandığı bir üretim modeli ve alıcı için kısmi ertelemeli bir sipariş modeli şeklinde birleşik bir analiz yapmışlardır. Modelin amaç fonksiyonu alıcı ve satıcı için ortalama birleşik maliyeti minimum yapacak sipariş

sayısı, sipariş miktarı ve maksimum stoksuzluk miktarının bulunmasıdır. (Yang vd., 2006)

Lo ve arkadaşları Yang vd.'nin (2006) çalışmasına benzer fakat bazı değişikliklerle bir birleşik model geliştirmişlerdir. Modelde, üretim sürecinin kusurlu ürünler ürettiği, hammadde ve bitmiş ürünlerin Weibull dağılımına sahip bozulma oranı ile bozulduğu ve bütün maliyetlerin enflasyondan etkilendiği durumlar ele alınmıştır. (Lo et al., 2007)

Sharma, 2007 yılında yaptığı çalışmasında ekonomik üretim miktarı modellerindeki esneklikleri ele aldığı çalışmalarında ortalama maliyetteki azalma yerine üretim hızını azaltmayı amaçlayan modelleri karşılaştırmıştır. Daha düşük üretim hızı için maliyetin azaldığı alt ve üst sınırları belirlemiştir. (Sharma, 2007) Sharma 2008 yılında yaptığı diğer çalışmasında ise üretim hızının azaltılabilmesi durumunda birim üretim maliyetinin ve stok bulundurma maliyetinin azalacağını ortaya koymuştur. (Sharma, 2008a).

2008 yılında yaptığı bir başka çalışmada Sharma, alıcının anlık fiyat artışı ile karşılaştığı veya geçici fiyat düşüşlerinden faydalandığı durumlar için modeller geliştirmiştir. Modelde fiyat artış ve düşüşlerinin sadece ekstra bir sipariş verecek kadar kısa bir süre olduğu, gelen ürünlerin belli bir oranının kullanılamaz olduğu, stoksuzluk maliyetinin erteleme ve satış kaybı durumunda aynı olduğu varsayılmaktadır. Model fiyat düşüş ve artışları için türev kullanmadan basit matematik kuralları ile optimal sipariş miktarlarını belirlemektedir. ((Sharma, 2008b)

Bhunia ve arkadaşları (2009) birim üretim maliyeti dışındaki maliyetlerin sabit, stokların zamanla doğrusal olarak değişen oranlarda bozulduğu ve stoksuzluk oranının rasyonel formda olduğu varsayımına dayanan modellerinde talebin alış ve satış fiyatı ile birim maliyetin bir fonksiyonu olduğu durumları ele almışlardır. Modelde karar değişkeni olarak, alış ve satış fiyatını, çevrim süresini, üretim hızını ve stoksuzluk seviyesini kullanmışlardır. (Bhunia vd., 2009)

Khalilpourazari ve arkadaşları çalışmalarında depoda kullanılmayan alanlardan kaynaklanan maliyeti de dikkate alarak kısmi erteleme için çok ürünlü ekonomik üretim miktarı modeli geliştirmişlerdir. Önerilen modelin karmaşık ve doğrusal olmaması nedeniyle çözüm aşamasında ardışık karesel programlama, stokastik arama, benzetimli tavlama ve su döngüsü algoritması gibi sezgisel yöntemler kullanılmıştır. (Khalilpourazari vd., 2016)

Taleizadeh (2018) çok ürünlü ekonomik üretim miktarı modellerinde koruyucu bakım, hurda ve tekrar işleme ve kısmi stoksuzluk durumlarını incelemiştir. Koruyucu bakımın stok seviyesi pozitif ve negatif olduğu durumlarda uygulanabileceği iki farklı senaryo altında karar değişkenleri olarak toplam maliyeti minimum yapacak koruyucu bakım için en uygun zaman, her bir ürün için üretim ve stoksuzluk miktarları belirlenmeye çalışılmıştır. (Taleizadeh, 2018)

Stoksuzluk durumu altında geliştirilen ekonomik üretim miktarı modelleri Tablo 2’de özetlenmiştir.

Tablo 2. Stoksuzluk Durumunda Ekonomik Üretim Miktarı Modelleri

Yazar, Yıl	TE	KE	KÜ	B	E	ÖG	DT	Diğer Önemli Katkı
Mak, 1987		✓						LIFO stratejisi
Sachan, 1989		✓		✓				Sabit bozulma oranı
Wee, 1993		✓		✓				Farklı karşılama oranı
Yan & Cheng, 1998		✓		✓			✓	Üretime başlama ve durma zamanı
Abad, 2000		✓		✓				Doğrusal olmayan programlama
Zeng, 2001		✓					✓	Kuyruk modelleri, üstel üretim zamanı
Giri vd., 2005		✓					✓	Optimal çevrim süresi başlangıcı
Yang vd., 2006	✓	✓						Ortalama birleşik maliyet
Lo vd., 2007		✓	✓	✓	✓			Bozulma oranı Weibull dağılımı
Sharma, 2007		✓						Esnek üretim miktarı modelleri
Sharma, 2008a		✓					✓	Değişken üretim hızı
Sharma 2008b		✓	✓				✓	Türevsiz optimal çözüm
Bhunja vd., 2009		✓		✓			✓	Stoksuzluk oranı rasyonel formda
Khalilpourazari vd., 2016		✓						Çok ürünli, sezgisel çözüm
Taleizadeh, 2018		✓	✓					Koruyucu bakım, hurda, tamir

TE: Tam Erteleme, KE: Kısmi Erteleme, K:Kusurlu Ürün, B: Bozulma, E: Enflasyon, ÖG: Ödemelerde Gecikme, DT: Değişen Talep

SONUÇ

Envanter modellerinde stoksuzluk durumu; stoksuzluğa izin verilmemesi, kısmi erteleme ve tam erteleme olarak üç farklı şekilde karşımıza çıkmaktadır. Stoksuzluğa izin verilmemesi durumunda müşteriler bir sonraki sipariş için beklemeye razı olmadıklarından

satış, müşteri ve itibar kaybı gibi maliyetlerle karşılaşmaktadır. Kısmi erteleme durumunda bir kısım müşteriler beklemeye razı olurken bazıları başka satıcılara yönelebilmektedir. Tam erteleme durumunda ise müşteriler taleplerini bir sonraki sipariştten karşılamak için beklemeye razı olmakta fakat bu durumda da satıcılar stoksuzluk maliyeti ile yüzyüze gelmektedir. Stoksuzluk konusunda son elli yılda çoğunda kısmi ertelemenin ele alındığı pek çok çalışma ve model geliştirilmiştir. Bu çalışmalarda stoksuzluk durumu ile birlikte yeni açılımlar olarak bilinen ve özellikle ürünlerde bozulma, farklı talep fonksiyonları, kusurlu ürün, ödemelerde gecikme, enflasyon ve bulanık mantık gibi durumların farklı kombinasyonlarını içeren modeller geliştirilmiştir. Bu çalışmada son elli yılda yapılan çalışmalar incelenerek bu konuda kapsamlı bir alan taraması ortaya konmuştur. Yapılan çalışmalar topluca bir tabloda özetlenerek sunulmuştur. Gelecek çalışmalarda kusurlu ürün, ödemelerde gecikme, öğrenme ve enflasyon etkisi ve stoksuzluk durumu gibi pek çok yeni açılımın birlikte ele alındığı teorik modeller geliştirilebilecektir. Hatta, bütün yeni açılımları ele alan genel bir formülasyonun elde edilmesi çalışmalardaki anlaşılabilirliği ve uygulamaları kolaylaştıracaktır.

KAYNAKÇA

- Abad, P. (2000). Optimal lot size for a perishable good under conditions of finite production and partial backordering and lost sale. *Computers & Industrial Engineering*, 38(4), 457-465.
- Abad, P. L. (2001). Optimal price and order size for a reseller under partial backordering. *Computers & Operations Research*, 28(1), 53-65. doi: Doi 10.1016/S0305-0548(99)00086-6
- Abad, P. L. (2003). Optimal price and lot size when the supplier offers a temporary price reduction over an interval. *Computers & Operations Research*, 30(1), 63-74.
- Abad, P. L. (2008). Optimal price and order size under partial backordering incorporating shortage, backorder and lost sale costs. *International Journal of Production Economics*, 114(1), 179-186. doi: 10.1016/j.ijpe.2008.01.004
- Bhunja, A. vd. (2009). An application of tournament genetic algorithm in a marketing oriented economic production lot-size model for deteriorating items. *International Journal of Production Economics*, 119(1), 112-121.
- Chu, P., & Chung, K.-J. (2004). The sensitivity of the inventory model with partial backorders. *European Journal of Operational Research*, 152(1), 289-295.
- Elsayed, E., & Teresi, C. (1983). Analysis of inventory systems with deteriorating items. *The International Journal Of Production Research*, 21(4), 449-460.

- Eroglu, A. & Ozdemir, G. (2007). An economic order quantity model with defective items and shortages. *International Journal of Production Economics*, 106(2), 544-549.
- Giri, B. vd. (2005). An economic production lot size model with increasing demand, shortages and partial backlogging. *International Transactions in Operational Research*, 12(2), 235-245.
- Grubbström, R. W. & Erdem, A. (1999). The EOQ with backlogging derived without derivatives. *International Journal of Production Economics*, 59(1-3), 529-530.
- Hu, W.-T. vd. (2009). An inventory model with partial backordering and unit backorder cost linearly increasing with the waiting time. *European Journal of Operational Research*, 197(2), 581-587.
- Khalilpourazari, S. vd. (2016). Optimization of multi-product economic production quantity model with partial backordering and physical constraints: SQP, SFS, SA, and WCA. *Applied Soft Computing*, 49, 770-791.
- Lo, S.-T. vd. (2007). An integrated production-inventory model with imperfect production processes and Weibull distribution deterioration under inflation. *International Journal of Production Economics*, 106(1), 248-260.
- Mak, K.-L. (1987). Determining optimal production-inventory control policies for an inventory system with partial backlogging. *Computers & Operations Research*, 14(4), 299-304.

- Mak, K. (1986). Optimal inventory policies when the quantity backordered is uncertain. *Computers & Industrial Engineering*, 10(1), 21-28.
- Mirzazadeh, A. (2009). A partial backlogging mathematical model under variable inflation and demand with considering deterioration cost. *World Applied Sciences Journal*, 7(Special Issue for Applied Math), 39-49.
- Montgomery, D. C. vd. (1973). Inventory models with a mixture of backorders and lost sales. *Naval Research Logistics Quarterly*, 20(2), 255-263.
- Papachristos, S. & Skouri, K. (2003). An inventory model with deteriorating items, quantity discount, pricing and time-dependent partial backlogging. *International Journal of Production Economics*, 83(3), 247-256.
- Park, K. S. (1983). Another inventory model with a mixture of backorders and lost sales. *Naval Research Logistics Quarterly*, 30(3), 397-400.
- Pentico, D. W. & Drake, M. J. (2009). The deterministic EOQ with partial backordering: a new approach. *European Journal of Operational Research*, 194(1), 102-113.
- Rosenberg, D. (1979). A new analysis of a lot-size model with partial backlogging. *Naval Research Logistics Quarterly*, 26(2), 349-353.
- Sachan, R. (1989). Policy decisions for order-level inventory system for deteriorating items with partially lost demand. *Engineering Costs and Production Economics*, 15, 427-432.

- San-José, L.-A., et al. (2008). *A backorders-lost sales EOQ inventory model with quadratic shortage cost*. Paper presented at the Proceedings of the Pyrenees international workshop on statistics, probability and operations research, Jaca, Spain.
- San-José, L. A., et al. (2018). An inventory system with demand dependent on both time and price assuming backlogged shortages. *European Journal of Operational Research*, 270(3), 889-897.
- Shabani, S., et al. (2014). An inventory model with fuzzy deterioration and fully backlogged shortage under inflation. *SOP Transactions on Applied Mathematics*, 1(2), 161-171.
- Sharifi, E., et al. (2014). A fuzzy economic order quantity model for items with imperfect quality and partial backordered shortage under screening errors. *International Journal of Applied Decision Sciences*, 8(1), 109-126.
- Sharifi, E., et al. (2015). An EOQ model for imperfect quality items with partial backordering under screening errors. *Cogent Engineering*, 2(1), 994258.
- Sharma, S. (2007). Minimizing the difference between intermittent and continuous production with back orders. *Proceedings of the Institution of Mechanical Engineers, Part B: Journal of Engineering Manufacture*, 221(11), 1617-1623.
- Sharma, S. (2008a). A modification for the carrying cost estimation with respect to the flexibility in production rate. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 36(11-12), 1252-1260.

- Sharma, S. (2008b). On price increases and temporary price reductions with partial backordering. *European Journal of Industrial Engineering*, 3(1), 70-89.
- Silver, E. A., et al. (1998). *Inventory management and production planning and scheduling* (Vol. 3): Wiley New York.
- Sulak, H. (2008). *Stok kontrolü ve ekonomik sipariş miktarı modellerinde yeni açılımlar: ödemelerde gecikmeye izin verilmesi durumu ve bir model önerisi*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Taleizadeh, A. A. (2018). A constrained integrated imperfect manufacturing-inventory system with preventive maintenance and partial backordering. *Annals of Operations Research*, 261(1-2), 303-337.
- Taleizadeh, A. A. vd. (2016). An EOQ inventory model with partial backordering and reparation of imperfect products. *International Journal of Production Economics*, 182, 418-434.
- Taleizadeh, A. A. vd. (2013). An EOQ model with partial delayed payment and partial backordering. *Omega*, 41(2), 354-368.
- Tiwari, S. vd. (2018). Joint pricing and inventory model for deteriorating items with expiration dates and partial backlogging under two-level partial trade credits in supply chain. *International Journal of Production Economics*, 200, 16-36.
- Wee, H.-M. (1993). Economic production lot size model for deteriorating items with partial back-ordering. *Computers & Industrial Engineering*, 24(3), 449-458.

- Wee, H.-M. (1999). Deteriorating inventory model with quantity discount, pricing and partial backordering. *International Journal of Production Economics*, 59(1-3), 511-518.
- Wee, H. M. (1989). Optimal inventory policy with partial backordering. *Optimal Control Applications and Methods*, 10(2), 181-187.
- Yan, H., & Cheng, T. (1998). Optimal production stopping and restarting times for an EOQ model with deteriorating items. *Journal of the Operational Research Society*, 49(12), 1288-1295.
- Yang, G. K. (2007). Note on sensitivity analysis of inventory model with partial backorders. *European Journal of Operational Research*, 177(2), 865-871.
- Yang, P. vd. (2006). An integrated vendor–buyer inventory model with perfect and monopolistic competitions: an educational note. *International Transactions in Operational Research*, 13(1), 75-83.
- Zeng, A. Z. (2001). A partial backordering approach to inventory control. *Production Planning & Control*, 12(7), 660-668.



978-605-7875-30-3



IKSAD
Publishing House