

CİLT/VOLUME: 2 SAYI/ISSUE: 6 2019

EfilJournal

Efil Ekonomi Araştırmaları Dergisi

Efil Journal of Economic Research

Cumhuriyet Dönemi Boyunca Kırsalın Geçirdiği Dönüşüm
ve Kırsaldan Kopuş8

İlhan Tekeli

Income Distribution Is Not Neutral in Terms of Inflation or Inflation
Is a Function of the Distribution of Income: The Case of Turkey
Between 2009-201750

Cem Mehmet Baydur

Türkiye'de Gerçekleştirilen İnovasyon Odaklı Çalışmalara İlişkin
Yazın Özeti: Ampirik Bulgular, Problemler, Öneriler60

Reyhan Özeş, Selim Çağatay

Unilateral Trade Policy and Migration When Economies Differ in
Size and Efficiency98

Rafael S. Espinosa-Ramirez, M. Özgür Kayalica

The Impact of Copyright Exceptions for Researchers on Scholarly
Output114

Michael Palmedo

Sahibi/Owner: Eflatun Basım Dağıtım Yayıncılık Danışmanlık Yatırım ve Tic. Ltd. Şti. Adına; Fethiye Çolak

On Behalf of Eflatun Printing Distributing Publication
Consulting Investment and Trade Ltd. Co.; Fethiye Çolak

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü/Responsible Editor: Fethiye Çolak

Editör/Editor in Chief: Prof. Dr. Ömer Faruk Çolak

İdari Editör Yardımcısı/Assistant Editor: İpek Beniz Yayılğan

İdare Yeri/Place of Management: Bağcılar Mahallesi, Şemsettin Günaltay Caddesi
283. Sokak Ata Apt. No: 9/7 06660
Çankaya/ANKARA - TÜRKİYE
Telefon : (+90 312) 442 52 10 - 11
GSM : (+90 541) 232 00 95
E-posta : info@efiljournal.com

Baskı Tarihi/Date of Issue: Haziran/June 2019

Tasarım/Design: Burak Aras

Basım Yeri/Printed By: Sage Yayıncılık Reklam Matbaa San. Tic. Ltd. Şti.
Adres : Zübeydehanım Mah. Kazım Karabekir Cad.
Uğurlu İş Merkezi 97/24
İskitler/Ankara
Telefon : (+90 312) 341 00 02
E-posta : bilgi@bizimdijital.com

ISSN: 2619-9580

EISSN: 2667-8012

Yayın Türü/Publication Type: Yaygın Süreli Yayın/Quarterly Publication

Etki Faktörü/Impact Factor:

Dizinler/Index: CiteFactor Academic Scientific Journal
DRJI Directory of Research Journals Indexing
Academic Resource Index ResearchBib

Yayın İlkeleri

Efil Journal, yılda dört kez Eflatun Basım Dağıtım Yayıncılık Danışmanlık Yatırım ve Tic. Ltd. Şti. tarafından yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlara aittir. Dergide yayımlanan makaleler, kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Dergide yayımlanan makalelerin yayın hakkı Eflatun Basım Dağıtım Yayıncılık Danışmanlık Yatırım ve Tic. Ltd. Şti.ne aittir ve izin alınmadan hiçbir şekilde yeniden çoğaltılamaz.

Publication Principles

Efil Journal is a quarterly printed and refereed journal which is being published by Eflatun Printing Distribution Publishing Consulting Investment and Trade Ltd. Co. The responsibility of the published articles is belonged to the author. Articles published in the journal can not be used without giving reference to the source. Publication rights of the published articles are belonged to Eflatun Printing Distribution Publishing Consulting Investment and Trade Ltd. Co. Published articles can not be reproduced without permission.

EfilJournal

Efil Ekonomi Araştırmaları Dergisi

Efil Journal of Economic Research

CİLT/VOLUME: 2 SAYI/ISSUE: 6

www.efiljournal.com

DANIŞMA KURULU/ADVISORY BOARD

| | |
|---------------------|--|
| Fikret Adaman | Boğaziçi Üniversitesi |
| Asaf Savaş Akat | Bilgi Üniversitesi |
| Yılmaz Akyüz | Cenevre South Centre |
| Taner Berksoy | Piri Reis Üniversitesi |
| Meghnad Desai | London School of Economics |
| Murat Çokgezen | Marmara Üniversitesi |
| Roberto Frenkel | Center for the Study of State and Society |
| Şevket Pamuk | Boğaziçi Üniversitesi |
| Walter G. Park | American University |
| Alicia Puyana Mutis | Latin American School of Social Sciences |
| David F. Ruccio | University of Notre Dame |
| Vural Fuat Savaş | Yeditepe Üniversitesi (Emekli Öğretim Üyesi) |
| İlhan Tekeli | Orta Doğu Teknik Üniversitesi (Emekli Öğretim Üyesi) |
| Sübidey Togan | Bilkent Üniversitesi |
| İnsan Tunali | Koç Üniversitesi |
| Robert H. Wade | London School of Economics and Political Science |
| Randall H. Wray | Bard College |
| Murat Yıldızoğlu | Bordeaux University |

YAYIN KURULU/EDITORIAL BOARD

| | |
|-----------------------|---------------------------------|
| Sacit Hadi Akdede | Adnan Menderes Üniversitesi |
| Arzu Akkoyunlu Wigley | Hacettepe Üniversitesi |
| Osman Aydoğuş | Ege Üniversitesi |
| Ahmet Faruk Aysan | İstanbul Şehir Üniversitesi |
| Bilal Bağış | Bingöl Üniversitesi |
| Funda Barbaros | Ege Üniversitesi |
| Salih Barışık | Gaziosmanpaşa Üniversitesi |
| Cem Mehmet Baydur | Muğla Üniversitesi |
| Necat Coşkun | Gazi Üniversitesi |
| Susan E. Cozzens | Georgia Institute of Technology |
| Tarkan Çavuşoğlu | Hacettepe Üniversitesi |
| Nazire Nergiz Dinçer | TED Üniversitesi |
| Feride Doğaner Gönel | Yıldız Teknik Üniversitesi |
| A. Suut Doğruel | Marmara Üniversitesi |
| Fatma Doğruel | Marmara Üniversitesi |
| Alper Duman | İzmir Ekonomi Üniversitesi |
| Nazım Kadri Ekinci | Harran Üniversitesi |
| Hakan Ercan | Orta Doğu Teknik Üniversitesi |
| Erkan Erdil | Orta Doğu Teknik Üniversitesi |

| | |
|------------------------|--|
| Ercan Eren | Yıldız Teknik Üniversitesi |
| Oğuz Esen | İzmir Ekonomi Üniversitesi |
| Uğur Eser | Abant İzzet Baysal Üniversitesi |
| Alpay Filiztekin | Özyeğin Üniversitesi |
| Esmâ Gaygısız | Orta Doğu Teknik Üniversitesi |
| Ayça Ebru Giritligil | Bilgi Üniversitesi |
| Öner Günçavdı | İstanbul Teknik Üniversitesi |
| Timur Han Gür | Hacettepe Üniversitesi |
| Burak Gürbüz | Gaziantep Üniversitesi |
| Arne Heise | Hamburg University |
| Boris Kagarlitsky | Institute for Globalisation Studies and Social Movements |
| Dinar Kale | The Open University |
| Hakan Kışlal | Saint Leo University |
| Aykut Kibritçioğlu | Türk-Alman Üniversitesi |
| Aykut Lenger | Ege Üniversitesi |
| Haluk Levent | Akdeniz Araştırma ve Bilim Üniversitesi |
| Dirk Meissner | National Research University Higher School of Economics |
| Hakan Mihçı | Hacettepe Üniversitesi (Emekli Öğretim Üyesi) |
| Bilin Neyaptı | Bilkent Üniversitesi |
| Jennifer Olmsted | Drew University |
| Hüseyin Özel | Hacettepe Üniversitesi |
| Özgür Orhangazi | Kadir Has Üniversitesi |
| Harun Öztürkler | Kırıkkale Üniversitesi |
| Alessandro Sapia | Parthenope University of Naples |
| Metin Sarfati | Marmara Üniversitesi |
| Serdar Sayan | TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi |
| Marc-Alexandre Sénégas | University of Bordeaux |
| Sinan Sönmez | Atılım Üniversitesi |
| Wolfgang Streeck | Max Planck Institute for the Study of Societies |
| Turan Subaşat | Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi |
| Bora Süslü | Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi |
| Ahmet Şahinöz | Başkent Üniversitesi |
| Ayça Tekin Kuru | TED Üniversitesi |
| Sadi Uzunoğlu | Trakya Üniversitesi |
| Altuğ Yalçıntaş | Ankara Üniversitesi |
| Erinç Yeldan | Bilkent Üniversitesi |
| Şiir Yılmaz | Gazi Üniversitesi |

*Alfabetik olarak soyadı sırasına göre düzenlenmiştir.
It is alphabetically ordered by surname.*

İÇİNDEKİLER

| | |
|---|-----|
| Cumhuriyet Dönemi Boyunca Kırsalın Geçirdiği Dönüşüm ve Kırsaldan Kopuş | 8 |
| İlhan Tekeli | |
| Income Distribution Is Not Neutral In Terms of Inflation or Inflation Is a Function of the Distribution of Income: The Case of Turkey Between 2009-2017 | 50 |
| Cem Mehmet Baydur | |
| Türkiye’de Gerçekleştirilen İnovasyon Odaklı Çalışmalara İlişkin Yazın Özeti: Ampirik Bulgular, Problemler, Öneriler..... | 60 |
| Reyhan Özeş, Selim Çağatay | |
| Unilateral Trade Policy and Migration When Economies Differ in Size and Efficiency | 98 |
| Rafael S. Espinosa-Ramirez, M. Özgür Kayalica | |
| The Impact of Copyright Exceptions for Researchers on Scholarly Output | 114 |
| Michael Palmedo | |

CONTENTS

| | |
|---|-----|
| Rural Transformation and Disassociation of Rural Population During Republic Era..... | 8 |
| İlhan Tekeli | |
| Income Distribution Is Not Neutral in Terms of Inflation or Inflation Is a Function of the Distribution of Income: The Case of Turkey Between 2009-2017 | 50 |
| Cem Mehmet Baydur | |
| A Literature Review on the Innovation Focused Studies in Turkey: Empirical Findings, Problems, Suggestions..... | 60 |
| Reyhan Özeş, Selim Çağatay | |
| Unilateral Trade Policy and Migration When Economies Differ in Size and Efficiency | 98 |
| Rafael S. Espinosa-Ramirez, M. Özgür Kayalica | |
| The Impact of Copyright Exceptions for Researchers on Scholarly Output | 114 |
| Michael Palmedo | |

Cumhuriyet Dönemi Boyunca Kırsalın Geçirdiği Dönüşüm ve Kırsaldan Kopuş

İlhan Tekeli*

Özet

Geçen iki yüzyıl içinde Türkiye kademeli olarak extansif tarımdan entansif tarıma geçmiştir. Bu dönem içinde de küçük üretici, tarımsal politikaların yaratılmasında etkili olmuştur. Zaman içinde nüfus kırdan kente kaymış ve ülke kentleşmeye başlamıştır. Bu dönem 19. yüzyılın ikinci yarısından günümüze kadar gelen Utangaç Modernite, Radikal Modernite, Popülist Modernite ve Modernite Projesinin Aşınması başlıkları altında incelenmiştir. Bu aşamalar içinde geçimlik tarımdan, iç ve dış piyasalar için ticari tarıma geçiş gerçekleşmiştir. Teknik ve entansif tarım yapılmaktadır. Sanayiyle entegrasyonu ve verimliliği yükselmiştir. Kırsal alanlar kent kapsamı içine alınmıştır. Artık tarım sorunlarının çözümü için yapılacak çalışmalarını yalnız tarım/köy kavramları içinde ele alma olanağı kalmamıştır. Artık modernist kır ve kent karşıtlığı gerçek yaşam durumlarının temsilinde anlamlılığını kaybetmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Tarım Ekonomisi, Cumhuriyet Dönemi Tarım Politikaları, Kırsal Kesim, Modernite, Kır ve Kent Karşıtlığı*

JEL Sınıflandırması: *Q1, Q18, O1, O13, O17, O18, O52, R23*

Rural Transformation and Disassociation of Rural Population During Republic Era

Abstract

In the last two hundred years, Turkey, gradually, has changed from extensive agriculture to intensive cultivation. In this period, small agricultural producers have been affective on policy making. In time, population shifted from rural areas to urban cities and the country went under urbanization. This period, stretches from the second half of the 19th century to today, examined under four headings, respectively, “Shy Modernity”, “Radical Modernity”, “Populist Modernity”, and “The Erosion of Modernity Project”. During these stages a transition occurred from subsistence farming to the commercial farming for domestic and foreign markets. Intensive cultivation with technical background is applied. Its integration with industry and productivity has elevated. Rural areas consumed by urban cities. Now, solutions for agricultural problems cannot be built only around the concept of agriculture/rural life. Anymore modernist duality of rural versus urban lost its relevance in the representation of real-life situations.

Key Words: *Agricultural Economics, Agricultural Politics in Republic Era, Countryside, Modernity, Contrasts of Rural and Urban Areas*

JEL Classification: *Q1, Q18, O1, O13, O17, O18, O52, R23*

* Prof. Dr., ODTÜ Mimarlık Fakültesi, Şehir ve Bölge Planlaması Bölümü. tekeli@metu.edu.tr

1. Giriş

Bu yazıda “Cumhuriyet Dönemi Boyunca Kırsalın Geçirdiği Dönüşüm ve Kırsaldan Kopuş” konusunda bir çerçeve oluşturmaya çalışacağım. Gelişmiş ülkelerin deneyimleri bize gösteriyor ki, bir ülke kalkındıkça ve tarımı modernleştikçe tarımda çalışan nüfusu yüzde 5’in altına, hatta daha da düşük düzeylere inmekte, kırsal kesimde yaşayan nüfus azalmaktadır. Türkiye de gelişmiş ülkelerde yaşanan bu deneyimi, belli bir gecikmeyle izlemektedir. Bu, görgül bir saptamaya dayanan Colin Clark yasasının¹, her ülkede geçerli olabilmesi, tarımsal üretimde yaşanan gelişmelerin sürekli olarak verimliliği artırmayı sağlamasıyla gerçekleşmektedir. Bir başka deyişle kırsal yerleşme sistemlerindeki dönüşümleri kavrayabilmemiz için tarımsal üretimdeki dönüşümleri bilmemiz gerekmektedir.

Bu yazıda konuyu iki ayakta sunmaya karar verdim. Birinci ayakta, Cumhuriyet döneminde tarımsal faaliyetlerin geçirdiği değişimin/dönüşümün öyküsü bulunacak. Bu öykünün kurgulanmasında, bir yandan geçimlik tarımdan pazar için tarıma geçişin ve extansif² tarımdan entansif³ tarıma geçişin kanıtları/göstergeleri üzerinde durulacaktır. Öte yandan gerçekleşen tarımsal üretimin ülkenin beslenmesini, tarım dışı üretimin gerektirdiği girdilerin ve ülke kalkınmasının sürdürülebilmesi için gerekli dövizin sağlanması konularındaki başarı/başarısızlık değerlendirmelerine bağlı olarak geliştirilen stratejiler/politikalar ele alınacaktır.

İkinci ayakta ise tarımsal üretim alanında yaşanan dönüşümün, ülkenin yerleşme yapısına yansımaları değerlendirilecektir. Bunun için de, önce yaşanan dönüşümünün

1 Colin Clark: Conditions of Economic Progress, MacMillan, London,1940.

2 Editör notu: Extansif tarım: Giderin ve verimliliğin düşük olduğu, kaba tarım olarak da bilinen ilkel tarımsal uygulama.

3 Editör notu: Entansif tarım: Modern teknoloji ve yöntemler kullanılarak, doğa koşullarına minimum bağlılıkla sürdürülen, yüksek verimli tarımsal faaliyet.

tarımsal işletme yapılarında yarattığı değişimlerin, işletmelerin iş gücü taleplerinde yarattığı değişiklikler açığa çıkarılarak, tarımda çalışan nüfusun düşmesinin arkasındaki mekanizma kavranmaya çalışılacaktır. Ayrıca tarımda üretim teknolojilerinin değişmesine bağlı olarak, kırdan ortaya çıkan yeni işgücü taleplerinin neler olduğu irdelenerek, kırdan kopuş çok yönlü bir tartışmayla ortaya konulmaya çalışılacaktır.

Bu çalışmada, kırsal kesim için yapacağım analizi dört ayrı dönem için yapacağım. **Birinci dönem**, 19. yüzyılın ikinci yarısından 1923'te Cumhuriyetin kuruluşuna kadar geçen yılları kapsayacak. Yazılarımda, Osmanlı Modernleşme Dönemini “**Utangaç Modernite**” dönemi diye adlandırıyorum. Bu dönemin analizini Cumhuriyetin nasıl bir tarımsal miras devraldığına aldığını ortaya koymak için yapacağım. **İkinci dönem**, 1923'de Cumhuriyetin ilanından başlayarak 1948 yılında Marshall Planı bağlamında ilk traktörlerin gelmesine kadar geçen süreyi kapsayacak. Ben bu dönemi “**Radikal Modernite**” dönemi diye adlandırıyorum. Kısaca, bu dönemde Cumhuriyetin, etkili bir tarımsal politika uygulayabilmek için “devletçi bir müdahale alt yapısı” oluşturduğu söylenebilir. 1948-1980 yılları arasını kapsayan bu **Üçüncü Dönemi “Popülist Modernite”** dönemi diye adlandırıyorum. Türkiye'nin çok partili bir rejime geçtiği bu dönemde, devletin bir önceki dönemde oluşmuş olan devletçi tarıma müdahale altyapısı popülist bir mantıkla kullanılmıştır. Bu dönemin sonunda, rejimin ve ekonominin kendisini yeniden üretmez hale gelmesi sonucu, 1980'den günümüze kadar uzanan **Dördüncü Döneme** girilmiştir. “neoliberal” politikaların uygulandığı bu dönemi “**Modernite Projesinin Aşınması**” diye adlandırıyorum. Bu dönemde kırsal kesimin yerleşme yapısı yeniden yapılanmış ve kır kent karşıtlığı büyük ölçüde anlamını yitirmiştir.

2. Türkiye Cumhuriyeti Nasıl Bir Tarımsal Üretim Mirası Devraldı

Bugünkü Türkiye'nin ekonomi ve tarımsal faaliyetleri, 19. yüzyılda ülkenin dış ticaret, yabancı yatırımlar, dış göçler ve ulaşım altyapısında yaşadığı dönüşümler ile dış dünyayla bütünleşme süreci içine girmesiyle değişmeye başladı. Bu değişim başlangıçta çok yavaş iken 1860'lı yıllardan sonra bir ölçüde hızlandı. Bu yavaşlık dolayısıyla, dönemi “utangaç modernite dönemi” diye adlandırıyorum. Şevket Pamuk'un tahminlerine göre 1820 yılında bugünkü Türkiye sınırları içinde yaşayanların kişi başına gelir ortalaması, Batı Avrupa ve ABD ortalamasının yüzde 55'i düzeyinde bulunuyordu. 1913 yılında ise bu ortalama yüzde 29'a gerilemişti. Bir başka deyişle, “utangaç modernleşme” gerilemeyi engelleyemiyordu. Yine Şevket Pamuk'un tahminlerine göre doğumda yaşam beklentisi 28-29 yıl iken 1913'de ancak 32-33 yıla yükselebilmiştir. Okuryazarlık oranı 1820'de yüzde 5'den az iken, 1913'de yüzde 10'dan az diye tahmin edilmeye başlanmıştır.⁴

4 Şevket Pamuk: Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi, Türkiye İş Bankası Yayınları, İstanbul, 2012, s.29.

Utangaç modernite döneminde geçimlik tarım alanlarının azalarak pazar için yapılan tarım alanlarının genişlemesi iki nedenle gerçekleşiyordu. Bunlardan birincisi Avrupa pazarlarına, tütün, üzüm, incir, ham ipek, tiftik, afyon, fındık ve hububat gibi tarımsal ürün ihracatından kaynaklanıyordu. Liman şehirlerinde yerleşik bulunan ihracatçı tüccarlar izledikleri alım politikalarıyla da köylünün pazar için tarım yapmasını teşvik ediyordu. İkincisi ise yakındaki iç pazarlar için üretimin yapılmaya başlamasıydı. Bu yıllarda, yılda yüzde 1'ler düzeyinde artan kentli nüfusun talebi ve köylülerin eskiden kendi ürettikleri iplik kumaş gibi mallara olan gereksinmelerini, uygun fiyatlarla ithal edilen sanayi ürünleriyle karşılamaya başlayınca ortaya çıkan para ihtiyacını karşılamak için pazar için üretim yapmaya yöneldiler. Bu yolla da geçimlik tarımdan pazar için tarıma geçiş gerçekleşmeye başladı.

Anadolu tarımının dışa açıldığı bu dönemde mamul mallarla tarım malları arasındaki ticaret hadlerinin tarım lehine olması da pazar için üretime geçişi hızlandırıyordu. Ayrıca 1860'lı yıllar sonrası, Osmanlı İmparatorluğunda bir yandan dış sermayenin girişiyle demir yollarının yapılmaya başlanması, öte yandan karayolu yapımının devlet tarafından örgütlenmesi ve ayrıca Anadolu'da uzun mesafe taşımacılığında Balkan Göçmenlerinin getirdiği arabaların kullanılmaya başlanması sonucu, 1914'de tarımsal üretiminin yüzde 50'sinin iç ve dış pazar için üretilir hale geldiği söylenebilmektedir. Tarımın pazara açılma süreci tüm Anadolu da aynı derecede olmadı. Batı Anadolu, Marmara, Doğu Karadeniz ve Çukurova Bölgeleri pazar için üretimde yoğunlaşırken, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri genellikle bu gelişmelerden etkilenmedi.⁵

18. yüzyılda Anadolu'da Ayanların güçlenmiş olmasına karşın, küçük üreticilik tarımsal üretimde hâkimiyetini sürdürüyordu. Sayıları sınırlı olan büyük çiftlikler de ortaklık yapan köylü hanelerince ekiliyordu. 1820'lerden itibaren II. Mahmud'un ayanların gücünü azaltarak, merkezi gücü artırma çabaları, ayanların elindeki çiftliklere el konulması ve köylülere dağıtılması da küçük ve orta ölçekli aile işletmelerinin önemlerini korumasını kolaylaştırdı. 19. yüzyılda bir çift öküzün sürme gücü ve aile işgücüsüyle belirlenmiş işletme modeli önemini korudu. Rum ve Ermeni köylülerin yaptığı tarımda da küçük ve orta ölçekli işletmeler hâkim biçimi oluşturuyordu.

19. yüzyıl boyunca Anadolu tarımında büyük çiftlikler bulunuyordu. Çukurova Ege dışındaki büyük topraklar ortakçılar eliyle ekiliyordu. Ege ve Çukurova'da ise büyük toprak sahipleri, çiftliklerini kâhyalar eliyle yönetiyorlardı. Sahip oldukları değer yargıları içinde verimli bir tarımsal işletme oluşturmayı beceremiyorlardı. Büyük çiftliklerin bulunduğu yerlerde, bu toprak sahipleri toplumsal yaşamı etkilemek bakımından önemli bir güce sahip oluyordu. Özellikle toprak sahibi olmayan köylüler üzerinde insan onuruna yaraşmayan bir hakimiyet kurabiliyorlardı.

5 Bu konuda bkz. Tevfik Güran: Resmi İstatistiklere Göre Osmanlı Toplum ve Ekonomisi, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, Nisan 2017.

Vedat Eldem: Osmanlı İmparatorluğunun İktisadi Şartları Hakkında Bir Tetkik, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 1970.

19. yüzyıl Osmanlı tarım ekonomisinde kıt üretim faktörü toprak değil emek olmuştu. Üretimin artırılamayışı toprak kıtlığı dolayısıyla değil emeğin bulunamayışı yüzündendi. Bu durum, büyük toprak sahipleri karşısında küçük üreticilerin direnebilmesine olanak veriyordu. Ayrıca kırsal kesimde işçi ücretlerinin düşmesini engelliyordu. Çukurova dışında büyük çiftliklerde ücretli emek kullanılmıyordu. Boş toprağın bulunmadığı diğer yörelerde, çift öküzü yoksa, köylüler ortakçılık yaparak varlıklarını sürdürüyorlardı.⁶

1867'den sonra yabancılar toprak sahibi olma olanağı elde edince, Batı Anadolu'da ve Çukurova'da İngiliz ve Fransız sermayesi büyük kapitalist çiftlikler kurmaya girişmişse de bir yandan küçük çiftçileri ve ortakçıları topraklarından kopararak ücretli emek haline dönüştüremedikleri için işçi bulmakta zorlandılar, öte yandan devlet de onların gelişmesine olumlu bakmadı. Devlet benzer kaygılarla demir yolu yapan sermayenin demir yolu güzergâhlarına yabancı köylüleri yerleştirme girişimlerine de izin vermedi. Demir yolu güzergâhlarına, kaybedilen Osmanlı topraklarından gelen Müslüman-Türk göçmenleri yerleştirdiler.

Türkiye sınırları içinde 1840'larda nüfusun miktarı 10 milyon olarak tahmin ediliyordu. 1914 yılında nüfus miktarı 16,5 milyona yükselmişti. Bu önemli bir artıştır. Son dönemlerde yılda yüzde 0,7'lik bir artışa tekabül ediyordu. Bu artış değişik nedenlerinden kaynaklanıyordu. Bunlardan birincisi, 19.yüzyılda salgın hastalıkların önemli bir ölçüde denetim altına alınması, ikincisi ise Tanzimat sonrasında Anadolu'da sağlanan istikrar ortamı, üçüncüsü ise Osmanlı İmparatorluğunun küçülmesi süreci içinde kaybedilen topraklardan alınan "Balkanlaşma" göçleriydi.⁷

Birinci Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı içinde yaşananlar dolayısıyla Cumhuriyetin radikal modernleşme projesi uygulanmaya başladığında büyük bir nüfus kaybı yaşanmış bulunuyordu. Birinci Dünya Savaşı kayıplarının 1,5-2 milyona yakın olduğu tahmin edilmektedir. Ayrıca tehcir ve mübadele dolayısıyla Türkiye'de büyük bir nüfus kaybı yaşanmıştır. Radikal Modernleşme Projesi uygulanmaya başladığı 1925 yılında Türkiye'nin nüfusunun 13 Milyon olduğu tahmin edilmektedir. Son on yılda Türkiye sınırları içinde nüfus yüzde yirmi düzeyinde azalmıştı. Gayrimüslim nüfus toplamı 1913 yılında yüzde 20'ler düzeyinde iken 1927'de yüzde 2'ler düzeyine düşerek Türkiye nüfusunu homojenleştirmişti.

1900'lü yıllardan sonra Çukurova, Ege ve Trakya'da bazı işletmelerde ilk traktörler kullanılmaya başlandıysa da Birinci Dünya Savaşı'na girilince yaygınlaşamadı. Tarımda makineleşme gerçekleşmeyince ve küçük üreticilik hâkimiyetini sürdürdü. Bu tarım extansif nitelikteydi. Üretimin artışı, ekilen toprağın artışı ve kullanılan emeğin artışı gerektiriyordu. Bu durumda da kırdan bir kopuş yaşanmıyordu. Kentlerde nüfus artışı doğal artış ve alınan dış göç artışının toplamıyla sınırlanmıştı.

6 Şevket Pamuk: Age, s.130-131.

7 Şevket Pamuk: Age, s.65-66.

3. Tarıma Cumhuriyetin İlk 25 Yılında, Devlet Eliyle Müdahale Edebilmek İçin Aşama Aşama Nasıl Bir Mekanizma Oluşturuldu

3.1. Cumhuriyetin İlk Yıllarında Yapılabilenler

Cumhuriyet ilan edildiğinde, Türkiye toprakları üzerinde nüfus yüzde yirmi azalmış bulunuyordu. “Memleketin nüfus ihtiyacı bütün ihtiyaçların fevkindeydi.” Nüfus sorunu sadece nüfus miktarındaki azalma değildi. Bu nüfus uzun süren savaşıardan çıktığı için, erkek nüfus miktarında daha hızlı bir azalma yaşanmıştı. Savaştan çıkan bu nüfus önemli fiziksel kayıplara uğramıştı, frengi, trahom gibi bulaşıcı hastalıklar taşıyordu. Ayrıca bu nüfusun tarımsal üretimde yararlı olmasını engelleyen sıtma tüm ülke yüzeyine yayılmıştı. Ülke nüfusunun yüzde elliye yakını sıtmadan etkilenmişti.⁸ Bu nedenle Radikal Modernite döneminde nüfus sorununun çözümü için halk sağlığı programlarına öncelik verildi.⁹ Sıtma mücadelesi için 1924–1948 yılları arasında 61592 hektar sulak alan/bataklık kuruldu.

Cumhuriyetin tarım alanına yaklaşımı iki temel çizgi içinde geliyordu. Bunlardan birincisi “halkçılık”, diğeri de “bilimin yol göstericiliği” idi. Cumhuriyetin Radikal Modernite projesinin 1920’li yıllardaki tarıma yaklaşımı da bu iki ilke çerçevesinde oldu. Tarımın kritik işgücü problemini çözebilmek için nüfus /sağlık sorununa bilimin yol göstericiliği çerçevesi içinde halk sağlığı politikaları/uygulamaları geliştiriliyordu. Halkçılık ilkesi de kendisini aşar vergisinin kaldırılmasında ortaya koymaktadır.

İzmir İktisat Kongresinde ittifakla alınan kararın paralelinde 17 Şubat 1925 tarihinde 552 sayılı yasayla “aşar vergisi” yürürlükten kaldırdı. Aşar kaldırıldığında bütçe gelirlerinin yüzde 28,6’sı gibi çok büyük bir bölümünü oluşturuyordu. Tarım gelirleri II. Dünya Savaşında üç yıl için alınan Tarım Mahsulleri Vergisi dışta bırakılırsa, Türkiye’de 1925 ve 1963 yılları arasında tarım kesimi gelirleri tamamen vergi dışı kalmış oldu.¹⁰ 1924 yılında aşar vergisine ağnam ve arazi vergileri eklendiğinde, tarımdan alınan vergilerin toplamı bütçe gelirlerinin yüzde 35’ini oluşturuyordu. Aşarın kaldırılması devlet gelirlerinde önemli bir boşluk yarattı. Bu boşluk bir yandan tarımdan alınan, arazi ve ağnam vergilerinin artırılmasıyla, öte yandan vergi yükünü kentli kesime aktarmak için

8 İlhan Tekeli Selim İlkin: “Türkiye’de Sıtma Mücadelesi”, Gül E. Kundakçı: 70. Yılında Ulusal ve Uluslararası Boyutlarıyla Atatürk’ün Büyük Nutuk’u ve Dönemi, ODTÜ Tarih Bölümü, Ankara, 1999.

9 Bu konuda bkz. İlhan Tekeli ve diğeri: Türkiye’nin Sağlık Tarihi Bağlamı İçinde 1593 Sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu ve Cumhuriyetin Sağlık Sorununa Yaklaşımı, Raporlar Türkiye Bilimler Akademisi, Ankara, 2010.

10 Bu konuda bkz. İzzettin Önder: “Cumhuriyet Döneminde Tarım Kesimine Uygulanan Vergi Politikası”, Şevket Pamuk, Zafer Toprak (Derleyenler), Türkiye’de Tarımsal Yapılar (1923–2000) Yurt Yayınları/Türk Sosyal Bilimler Derneği, Ankara, 1988, s.113–133.

1926 yılında Umumi İstihlak Vergisi konuldu. Bu vergi 1927 yılında Muamele Vergisine dönüştürüldü. Bu verginin kaldırılması ile mültezim karşısında ezilen küçük ve orta ölçekli üreticilerin rahatladığı söylenebilir.

Cumhuriyetin ilk yıllarındaki tarım politikasının, iki konuda iyileştirmeye gittiği görülmektedir. 2 Aralık 1925 tarihinde 682 sayılı” Her Nevi Fidan ve Tohumların Meccanen Tevzii ve Devlet Uhdesinde Bulunan Arazinin Fidanlık İhdası İçin Ziraat Vekâletine ve İdare-i Hususiyelere Bila Bedel Tefvizi Hakkında” Kanun çıkarılmış, İstanbul’daki Yeşilköy ıslah istasyonunu izleyerek, Eskişehir, Adapazarı ve Ankara tohum ıslah istasyonları kurulmuştu. Ama bu tohumların miktarındaki ve dağıtılma mekanizmaları bakımından yetersizlik etkilerinin bu yıllarda sınırlı kalmasına neden oluyordu.

Cumhuriyetin bu yıllardaki tarım politikasının ikinci ayağını emeğin kıt olması dolayısıyla ekilebilir toprakların büyük ölçüde boş kalması, sorununu çözebilmek için Birinci Dünya Savaşı öncesinde girmeye başlayan traktörlerin kullanımını teşvik etmek ve bu yolla tarımda kullanılan toprak miktarını artırmaya çalışmak olmuştur. Bunun için 2 Şubat 1926 yılında 752 sayılı yasa ile tarımsal araçların kullandığı yakıtlar ile tarımsal üretimde kullanılan gübre ve tarımsal mücadele ilaçları gibi kimyasal girdiler gümrük ve istihlak vergilerinden muaf tutulmuşlardır. Bu yasa etkili olmuş ve yasa çıktığında 600 olan traktör sayısı 1929 yılında 2003’e yükselmiştir. Bir yandan bu traktörlerin işlerliğini sağlayacak servis sistemlerinin kurulamayışı, öte yandan 1929 yılında yaşanan büyük krizin tarımsal ürünlerin fiyatlarında yarattığı büyük düşüş ve petrol fiyatlarının yükselişi traktörlerin tarımda kullanılmasını ekonomik olmaktan çıkarmıştı. Bu durum, hükümetin, Türkiye tarımının birinci makineleşme hamlesini sürdürülemez hale gelmiştir.¹¹

Yeni ekonomik koşullar modern tarım araçlarından vazgeçilmesi anlamına gelmiyor, yeni koşullara uygun bir yolun araştırılması anlamına geliyordu. Bu bağlamda traktör kullanımının yaygınlaşmaması üzerine, çekim gücü olarak öküzün yerine atın kullanılması teşvik edilmeye başlandı. 19. yüzyılın son yirmi yılında saban yerine girmeye başlayan demir pullukların kullanımı yaygınlaştırılmaya çalışıldı. Bu yıllarda pullukların Türkiye’de imal edilir hale gelmiş olması da yaygınlaşmasını kolaylaştırıyordu.

3.2. 1929 Ekonomik Krizi Cumhuriyetin Ekonomik Politikalarını Yeniden Biçimlendiriyor

Kurtuluş savaş bitmiş, Lozan Barış anlaşması yapılmış ve Cumhuriyet ilan edilmiştir. Uygulanan müdahaleci olmayan ekonomi ve tarım politikaları içinde Türkiye ekonomisi kendisini toparlamıştır. Şevket Pamuk’un yaptığı tahmine göre 1929 yılında Türkiye’de kişi başına gelir 1914’deki kişi başına gelir düzeyini yakalamış bulunuyordu.

11 İlhan Tekeli, Selim İlkin: Devletçilik Dönemi Tarım Politikaları (Modernleşme Çabaları), Şevket Pamuk, Zafer Toprak (Derleyenler), Türkiye’de Tarımsal Yapılar (1923–2000) Yurt Yayınları/Türk Sosyal Bilimler Derneği, Ankara,1988, s.82–88.

29 Ekim 1929 'da New York Borsasının yaşadığı Kara Cuma'da başlayan büyük dünya ekonomik krizi, Türkiye'yi de sardı. Ekonomisinin krize girmesi, genel olarak Türkiye'nin ekonomi ve tarım politikalarında önemli değişimler getirdi. Fiyatlar tarım ürünleri aleyhine döndü. Bir kg benzin 1927 yılında 1,60 kg petrole alınırken, 1931 yılında 3,46 kg buğdayla alınmaya başladı. Yine 1927 yılında 1 metre pazen 2,71 kg buğday ile satın alınırken, 1931 yılında 6,80 kg buğdayla satın alınmaya başlamıştı. Yaşanan kriz çevre ülkelerinin tarıma dayalı ihracatlarında çok büyük düşüşler yarattı. Türkiye'nin tarımsal ihracatı çeşitlenmiş ürünlere dayandığı için diğer çevre ülkelerine göre daha az kayıp yaşamasına rağmen azalma yine de yüzde 40'lar düzeyini buluyordu. Krizin etkisi, Türkiye tarımının dış pazarlara yönelmiş uzmanlaşmış üretim yapan kesimleri üzerinde çok yıkıcı olmuştur. Yerel pazarlar için ya da geçimlik üretim yapan yörelerde krizin etkisi azalıyordu.

Türkiye krizi Türk parası hızla değer kaybetmeye başlayınca fark etti. Türkiye önce, 20 Şubat 1930'da Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanununun çıkardı. Türk parasının değeri denetim altına alındı. Türkiye'nin temel ekonomik kaygısı dış ödemeler dengesini düzeltmekti. Bunun için ithalatı azaltmak, ihracatı artırmak gerekiyordu. Lozan Antlaşmasındaki üzerinde anlaşılan süre dolunca, 1929 yılında Türkiye gümrük duvarlarını yükselterek sanayisini koruma altına almıştı. İthalatını da azaltmaya yönelmiş bulunuyordu. Gümrük duvarlarındaki yükselme içteki sanayi ürünlerinin fiyatını da artırmış bulunuyordu. Ama kriz sonrasında ihracatı artırmak çok zorlaşmıştı, Türkiye ihracatının çok büyük bölümü tarım ürünlerinden geliyordu. Dünyada tarım fiyatları büyük bir düşüş yaşamıştı. Gerek dış dünyada, gerek Türkiye'de olsun fiyat makası tarım aleyhine geliyordu. Yaşanan ekonomik kriz bir kentli krizinden çok köylünü krizi haline gelmişti.

Türkiye ihracatını artırmayı bu düşük tarım ürünleri fiyatlarıyla gerçekleştirilecekti. Bu fiyatların düşmesinde dünya tarım piyasasına Sovyetler Birliğinin doping girmesi, Türkiye'nin ihraç pazarlarını oluşturan ülkelerin, kriz dolayısıyla ithalatlarını kısıtlamalarının, Türkiye'nin ihracat pazarını daraltmasının ve Kurtuluş Savaşı sonrasında İzmir'den ayrılan Rum ve Ermeni tüccarların Trieste'e yerleşerek Ege'den olan ihracatı denetlemelerinin önemli payları bulunuyordu. Bir yandan devletin mali gücünün sınırlılığının ve kurumsal yapısının olanak vermemesi dolayısıyla o yıllarda devletin, tarım ürünlerini satın alarak fiyatların düşmesini engelleme olanağı bulunmuyordu.

1927 nüfus sayımına göre mesleği tarım olanların oranı yüzde 81,6'ydı. Tarımda yaşanan bu kriz, toplumundaki huzursuzluğu artırıyordu. Bu huzursuzluğun azaltılması için kurulan Cumhuriyetçi Serbest Fırka yaşanan toplumsal gerilimi azaltmamış, daha da açıkça görülmesine neden olmuştur. Bu fırkanın kapatılması sonrasında Mustafa Kemal, bir teknisyenler ve siyasetçiler grubuyla birlikte, CHF'nin¹² programını ve kadrolarını yenilemek için 18 Kasım 1930 ile 4 Mart 1931 arasında üç ay süren bir yurt içi seyahate çıktı, halkın nabzını tuttu. Bu seyahat sırasında gelişen düşünceler 10-18 Mayıs 1931'de

12 Editör notu: CHF, Cumhuriyet Halk Fırkası. Bugünkü adıyla Cumhuriyet Halk Partisi, CHP.

toplanan CHF'nin Üçüncü Büyük Kongresinde yeni bir parti programı geliştirildi. Bu kongrede C.H. Fırkasının Cumhuriyetçi, Milliyetçi, Halkçı, Devletçi, Laik, İnkılapçı vasıflarının onun değişmez özelliği olduğu kabul edildi. Bunun sembolik ifadesi de altı ok olarak yerleşti. CHF bundan böyle tarımda yaşananlara/sorunlara devletçilik ilkesi içinde çözüm bulacaktı.¹³

Türkiye'de devletçiliğin kabul edildiği dönemde, tarım ürünleri fiyatları çok düşmüş bulunuyordu. O yıllarda Türkiye'de hububatın ağırlıklı olduğu bir tarla tarımı bulunuyordu. Bahçe tarımı ve hayvancılık yeterince gelişmemişti. Türkiye tarım politikasını bu koşullar içinde formüle etmek durumundaydı. Türkiye ülkenin beslenmesini ithalata başvurmadan karşılamalıydı. Kurmaya çalıştığı, pamuklu ve yünlü dokuma fabrikalarının, şeker fabrikalarının, kendir, gülyağı ve ispirto fabrikalarının ham maddeleri ülke tarımı tarafından üretilmeliydi. İhracatı çoğaltabilmek için de Türkiye'deki tarımın dünya pazarında tutunabilmesi için de üretimin standartlaşması başarılabilmeliydi. Türkiye bu amaçları tarım ürünlerinin fiyatlarının düşük olduğu bir ortamda gerçekleştirecektir. Bu fiyatlarla büyük kapitalist işletmeleri geliştirme olanağı yoktur. Bu nedenle tarım politikalarının küçük ve orta boy işletmelerce gerçekleştirilmesi durumu ortaya çıkmıştır. Çiftçi, varlığını sürdürmek için kendi emeğini sömürmek durumunda kalmaktadır. Bu politikaları uygularken Türkiye aynı zamanda da ürün yelpazesini çeşitlendirmeye çalışacaktır.

Türkiye'nin devletçiliğe geçmesi genellikle sanayi planları üzerinden değerlendirilmektedir. Ama devletçiliği değerlendirirken, Cumhuriyetin bu yıllarda yaptığı, tarımın devlet eliyle yönlendirilmesinde yararlanabileceği yeni kurumsal düzenlemeleri ve altyapıyı geliştirmesini ihmal etmek önemli bir eksiklik yaratmaktadır. Devletçilik ilkesinin benimsenmesinden sonra Ziraat Vekâleti kendisine bağlı kurumları bu yönde geliştirmiştir.

Bu dönemde devlet ihracatı artırmak istemektedir. İhracat fiyatları o kadar düşüktür ki, üreticinin ürününü İzmir limanına götürmek için demir yollarına ödediği yüksek taşıma fiyatları müstahsile bir gelir sağlama marjı bırakmamaktadır. Devlet demiryolu şirketlerinden taşıma fiyatlarını düşürmesini istemiştir. Bu şirketler zarar ettiklerini söyleyerek taşıma ücretlerini düşürmemişlerdir. Bunun üzerine yabancı demiryolu şirketleri satın alınmış ve taşıma tarifeleri önemli ölçüde düşürülerek tarım ürünlerinin ihraç edilebilirliği sağlanmıştır. İşin ilginç yanı taşıma tarifelerinin düşmesi üzerine taşınan yük miktarı artınca demiryollarının bu hatları kâr eder hale gelmiş olmalarıdır.

Devlet ihracatı artırılması ve Tireste'deki Türkiye'den göç eden tüccarların Ege'de tarım üretimi üzerindeki denetimini kırmak için bir yol aramaya başlamıştır. İktisat Bakanlığında ilk gelişen alternatif bir "İhracat Ofisi" kurmak olmuştur. Tüccarların itirazlarıyla karşılaşan bu çözümün yerine Tarım Satış Kooperatifleri kurulması yoluna gidilmiştir. Kriz sonrasında İzmir'de tüccarların "alabes" yaparak fiyatları düşürmesi üzerine, üreticiler ile tüccarlar arasındaki çatışma artmıştı. Çözüm kooperatifçilik geçmişine bulunan Ege'de bir

13 Bu konuda bkz. İlhan Tekeli, Selim İlkin:1929 Dünya Buhranında Türkiye'nin İktisadi Politika Arayışları, Türkiye Belgesel İktisat Tarihi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Ankara,1977.

tarım satış kooperatifinin kurulmasıyla bulunmuş oldu.¹⁴ 1937'de İzmir'de Tariş Üzüm ve İncir Birliği, 1938'de Fiskobirlik, 1940'da Çukobirlik kurulmuştur.

Cumhuriyetin halkçılık ilkesi, tüccar karşısında üreticiyi, Ziraat Bankasının olanakları içinde korumaya çalışmasında açığa çıkmıştır. 1927 yılından itibaren bir yandan tahıl fiyatlarında yıl içindeki dalgalanmayı azaltmak, bu yolla üreticiyi korumak için Ziraat Bankası'na 6 milyon liralık kredi açılarak buğday alımıyla yetkilendirildi. Ziraat bankası bu amaçla silo yapımına girişti ve faaliyetlerini 1938 yılında Toprak Mahsulleri Ofisi kuruluncaya kadar sürdürdü.¹⁵ Küçük üreticinin ezilmesinin en etkili mekanizmasını tefeci-tüccarlar oluşturuyordu. 1 Haziran 1929'de çıkarılan 1470 sayılı Zirai Kredi Kooperatifler Kanunu, tefeci tüccarın faaliyet alanını, Ziraat Bankasının bu alana ayırabildiği kredi miktarıyla sınırlı olmak üzere azaltmıştır.

Bu dönemin devletçiliğinin tarım alanına getirdiği olumlu bir diğer gelişme devlet sanayiinin ham madde talebini karşılamak için yapılan üretim olmuştur. 1934 yılında şeker fabrikalarının sayısının dörde çıkmasından sonra 64.700 çiftçi 32.500 hektar alanda şeker pancarı üretir hale gelmişti. Şeker pancarı üretimi, köylüye modern tarım alışkanlıklarının kazandırılmasını gerektiriyordu. Şeker pancarı eken köylü pulluk kullanmaya, tarımsal mücadele yapmaya, gübreden yararlanmaya alıştırılıyordu. Bu nedenle hükümet şeker pancarı üretimini tarımsal modernleşmenin bir aracı olarak görüyordu.

Cumhuriyetin aydınlanmacı anlayışı içinde tarımın geliştirilmesine devlet eliyle müdahale etmekteki en önemli aracı, eğitim araştırma faaliyetlerinde yapılan atılım olmuştur. 1933 yılında Von Humbolt'un araştırmacı üniversite geleneğine uygun olarak Yüksek Ziraat Enstitüsünün kurulması olmuştur. Bu tarihten sonra Türkiye'de tarım alanındaki araştırmalarda önemli bir sıçrama oldu. Von Humbolt Üniversitesinde araştırma enstitüler halinde örgütlenmekteydi.¹⁶ Bu dönemin Yüksek Ziraat Enstitüsünde çok sayıda araştırma enstitüsünün kurulması bir başlangıçtır. Bunlardan sonuç alınabilmesi için tarımsal alanın değişik dallarında uzmanlaşmış araştırma/deneme kuruluşlarıyla tamamlanmış olması gerekmektedir. Türkiye de bu dönemde bu tür kuruluşların

14 Bu konuda bkz. Türkiye Toplumsal ve Ekonomik Tarih Vakfı Tariş Tarihi Projesi, İzmir.1993.

15 Zafer Toprak:" Türkiye Tarımı ve Yapısal Gelişmeler (1900-1950)", Şevket Pamuk, Zafer Toprak (Derleyenler), Türkiye'de Tarımsal Yapılar (1923-2000) Yurt Yayınları/Türk Sosyal Bilimler Derneği, Ankara,1988, s.23.

16 Yüksek Ziraat Enstitüsünde, İktisadiyat Enstitüsü, Nebat Yetiştirme ve Islahı Enstitüsü, Zootečni Enstitüsü, Sütçülük Enstitüsü, Meyvecilik Bağcılık ve Bahçivanlık Enstitüsü, Suculuk Enstitüsü, Tağdiyei Nebat Enstitüsü (Hayvan Gıdaları Şubesi), Ziraat Alet ve Makinaları Enstitüsü, Zirai Hammaddeler Teknoloji Enstitüsü, İhtimar Sanatları Enstitüsü, Hıfzıssıhha ve Mikrobiyoloji Enstitüsü, Pataloji, Parazitoloji Enstitüsü, İç Hastalıklar Enstitüsü, Anatomi Enstitüsü, Zooloji Enstitüsü, Cerrahi Enstitüsü, Fizyoloji ve Farmokoloji Enstitüsü, Nebat Enstitüsü, Jeoloji ve Mineroloji Enstitüsü, Umumi Kimya Enstitüsü, Fizik Enstitüsü, Ormancılık Enstitüsü, Nebati Lif ve Boya Maddeleri Araştırmaları ve Köy Sanatları Enstitüsü, kurulmuştur.

geliştirilmesine ağırlık verilmiştir. Bu kurumları; A) tarla tarımı, B) bağ bahçe tarımı, C) hayvancılıkla ilgili gruplara ayırarak ele alalım.

Tarla tarımında ıslah ve mücadele örgütlenmesi pratikte üç kademeli olarak gelişmiştir denilebilir. Birinci kademeyi oluşturan ıslah ve deneme istasyonlarında ya yeni bitki türleri bulunacak ya da ıslah edilecektir. İkinci kademedeki deneme tarlalarında bu bulunan türler en uygun yetiştirme teknikleri araştırılacak ve köylünün görmesi sağlanacaktır. Üçüncü kademeyi oluşturan devletin üretme çiftliklerinde ıslah edilmiş tohumlar yeterli miktarda yetiştirilerek köylülere dağıtılacaktır. Tarla ürünlerindeki bu üç kademeli gelişme, farklı ürünlerde farklı kurumlar eliyle gerçekleştirilmiştir. Hububat ve bakliyatla Ziraat Vekâletine bağlı kuruluşlar eliyle, Pamukta Ziraat Vekâletine bağlı bir müdürlük eliyle, Şeker Pancarında Şeker Fabrikaları eliyle, Tütünde ise Tekel eliyle uygulanmıştır.

İlk yıllarda kurulan tohum ıslah istasyonlarına 1931 yılında Eskişehir’de (dry farming deneme istasyonu), 1936 yılında Kayseri (yem bitkileri) istasyonu, 1937 yılında Antalya’da (sıcak iklim bitkileri ıslah istasyonu), 1938’de Erzurum, 1944’de Samsun tohum ıslah istasyonları kurulmuştur. İkinci kademe olarak üzerinde çok konuşulmasına rağmen deneme tarlalarının kurulması Ordu, Çorum ve Erzincan’da kurulanlarla sınırlı kalmıştır. Bunların dışındaki denemeler Ziraat Vekâleti teknisyenlerince yönetilen Mustafa Kemal’in örnek çiftliklerinde (Ankara Orman Çiftliği, Yalova’da Millet ve Baltacı Çiftlikleri, Silifke’de Tekir ve Şövalye Çiftlikleri, Dörtöyl’de Karabasmak Çiftliği, Tarsus’ta Pilloğlu Çiftliği) yapılmıştır.

Bu aşamada üçüncü kademe tohum üretme çiftlikleri henüz kurulamadığı için araştırmayla geliştirilen tohumların yeterli miktarlarda yetiştirilerek köylülere dağıtılması hep bir sorun olarak kalmıştır.

Bağ ve bahçe tarımı alanına; bağcılık, meyvecilik, zeytincilik, çaycılık ve sebzeçilik faaliyetleri girmektedir. Bu alanda araştırma ve deneme faaliyetlerinin yapılması ve yetiştirilen yeterli sayıda fidanın halka dağıtılmasını sağlayacak “numune bahçeleri”, “fidanlıklar ve meyvecilik ya da bahçeçilik istasyonlarından” oluşan bir ağın kurulması gerekmektedir. Bu sistemin kurulması Cumhuriyetin tarım faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi hedefinin gerçekleştirilmesi için kritik bir öneme sahiptir. Bu konudaki örgütlenme bir yandan merkezi yönetim diğer yandan da il özel idareleri tarafından geliştiriliyordu.

Meyvecilik koşundaki örgütlenmede gelişmeler 1930’lu yılların ikinci yarısında gerçekleşti. İlk bahçe kültürleri istasyonları İstanbul-Büyükdere, Antalya, Aydın, Arifiye, Çanakkale, Gaziantep, Giresun, İzmir, Kastamonu, Kütahya, Rize ve Malatya’da yer aldı. Alanya, Denizli, Düzce, Edirne, Erzincan, Elazığ, Niğde, Ödemiş ve Tarsus’ta da fidanlıklar kuruldu. Atatürk’ün çiftliklerinde de meyvecilik denemeleri yapılıyordu. Bu dönemde bağ ve bahçe tarımının hemen hemen her alanında araştırma faaliyetleri örgütlenirken, sebzeçilik alanında ayrı bir örgütlenme olmamıştır. En çok önem verilen konularda bile dağıtılan fidan sayısı gereksinmeye göre düşük kalmıştır. Buna rağmen fındık, kurutulacak incir, çekirdeksiz üzüm alanlarında önemli ölçüde standardizasyon sağlanmıştır.

1937 yılında İzmir-Bornova'da bir zeytin fidanlığı, aynı yılda Rize'de Hayrat çay fidanlığı kurulmuştur. Bu dönemde özellikle narenciye üretiminde önemli gelişmeler yaşanmıştır.

Hayvancılıkta Islah faaliyetleri/araştırmaları; koyunculuk, sığırcılık, tiftik keçisi ve at yetiştirme konusunda yoğunlaşmıştır. İlk üç alandaki faaliyet hem beslenme, hem de sanayi girdisi olarak, hem iç tüketim, hem de ihracatın artırılması için önem kazanırken, ata verilen önemin artışında tarımda çeki hayvanı olarak öküzün yerine geçirilmek istenmesi yatıyordu. Dönemin zootekni politikasına göre yerli hayvanların vasıflarının düzeltilmesi ve verimlerinin artırılması için belli bölgelerde, yerli ırklar saf seleksiyona tabi tutuluyordu. Ayrıca Ziraat Vekâletince belirlenmiş bölgelerde atlarda Arap, Nonius, İngiliz aygırları, sığırlarda Montofon boğaları ve koyunlarda Merinos ve Kargül koçları ile tesalüp (Islah) yapılması politikası benimsenmiş bulunuyordu.¹⁷ Bu politikaları uygulamak için haralar, yetiştirme çiftlikleri, aygır depoları, inekhaneler ve aşım duraklarından oluşan bir sistem kurulmaya çalışılıyordu. Bu örgütlenmenin geliştirilmesi Ziraat Vekâleti ve İl Özel İdarelerince sağlanıyordu.

Bu sistemin geliştirilmesinde Osmanlı döneminden devralınmış bulunan Karacabey çiftliğine/harasına, 1928'de Sultansuyu, 1929'da Çukurova (Mercimek), 1934'de Konya ve Çifteler haraları eklenmiştir. Başlangıçta Karacabey çiftliği içinde yetiştirilen merinos koyunları için daha sonra Bandırma'da bir merinos çiftliği kurulmuştur. Türk Tiftik Cemiyeti'de Lalahan ve Yerköy'de tiftik keçisi yetiştirme çiftliği kurmuştur. Ziraat Vekâletince de Çifteler, Uzunyayla, Mercimek, Ilıca, İnanlı, Kazova, Boztepe, Göl'de inekhaneler yapılmıştır. Ayrıca Şeker fabrikalarında ve Devlet Ziraat İşletmelerinde hayvancılığın geliştirilmesi için çalışmalar yapılmıştır.

Bu dönemde Türkiye'nin zirai eğitim ve araştırma/deneme kuruluşlarında yaşanan gelişmenin en somut göstergesi Cumhuriyetin 15'inci yılında, Aralık 1938 de Birinci Köy ve Ziraat Kalkınma Kongresinin yayını olmuştur. Bu yayının hacmi ve kapsamı, kısa sürede Türk tarımı hakkında gerçekleştirilen önemli bilgi birikimini açık hale getirmektedir.

3.3. II. Dünya Savaşının Getirdiği Koşullar Devletin Tarıma Müdahalesinin Amaçlarını ve Araçlarını Değiştiriyor

İkinci Dünya Savaşı çıktıktan sonra Türkiye'nin izlediği dış politika onu fiili olarak savaş dışı tutabilmiş olsa da zorlu bir savaş ekonomisi yaşamasını engelleyememiştir. Savaş döneminde, Türkiye savaş dışı kalabilmek için çok büyük bir ordu beslemek durumunda kalmıştır. Bir yandan mevcudu bir milyonun üzerinde olan ve hayvan gücüyle hareket eden bir ordunun beslenmesi, öte yandan savaş koşullarında ihracat kanallarının büyük ölçüde tıkanmış olması, ülke ekonomisinin dengelerinin yeniden kurulmasını gerektirmiştir.

Böyle bir ordunun beslenmesi ve aktif olarak tutulması, bir yandan tarım alanından üretici emeğin ve hayvanın çekilmesi dolayısıyla üretim miktarında bir düşme yaşanmasına

17 Etem Eren: "Veteriner İşlerimize Kısa Bir Bakış", T.C. Tarım Bakanlığı Dergisi, No.1, s.12.

neden olmakta, öte yandan bu askerler ve orduda kullanılmaya başlayan çekim hayvanları köyde buldukları zamandan daha çok tüketmektedirler. Daha az olan tarımsal üretimle daha çoğalan bir tüketim talebi karşılanmaya çalışılacaktır.

Öte yandan savaş koşulları içinde devletin milli savunma harcamaları yükselmişti. Bütçe açık veriyordu. Devlet bu açığı kapatmak için bir yandan para arzını artırıyor, vergi miktarlarını yükseltiyor, varlık vergisi gibi olağan üstü vergiler koyuyordu. Ama yine de Türkiye'de savaşan ülkelerden bile çok yüksek bir enflasyon yaşıyordu. Gıda Maddeleri Geçim Göstergesi 1938'de 100 iken 1943 yılında 471,5'e Toptan Eşya Fiyat Göstergesi 1938'de 100 iken 1943'te 590,1'e yükselmişti. Bu denetlenemeyen yükselişte ordunun beslenmesi için gerekli gıda maddelerinin piyasadan alınmasının çok etkili olduğunun fark edilmesi üzerine 1943 yılında Toprak Mahsulleri Vergisi konuldu. Bu vergi bir aynı vergiydi. Savaş içinde üç yıl uygulanan vergi, ürünlere göre yüzde 8 ve yüzde 12 olarak alınıyordu. Bu verginin konulmasına paralel olarak, devlete bazı ürünlerden toprak büyüklüğüne göre farklılaşan oranda rayiç fiyatla ürünü satın alma yetkisi verildi. Bu iki mekanizma bir araya gelince devlet orduyu ve şehirleri beslemek üzere gerekli ürünleri sağlamak için piyasaya çıkmak zorunluğundan kurtulmuş oldu. Bu tarihten itibaren fiyat artışları denetim altına alındı, hatta bir ölçüde gerileme yaşandı. Hem artan gıda maddesi taleplerini karşılamak, hem de savaşın finansmanını sağlamak ile tarımsal üretici çok büyük bir yük yüklenmiş oldu.¹⁸

Savaş koşulları içinde devlet yönetimin elini güçlendirmek için 18 Ocak 1940'ta 3780 sayılı "Milli Korunma Kanunu" çıkarıldı. Bu kanun hükümeti üretimi artırmak için üretim tesislerine el koyarak işletmek, ulaşım araçlarına el koyarak işletmek, fiyatlarını saptamak, dağıtım faaliyetlerini üstlenmek, çalışma koşullarını belirlemek vb. çok geniş yetkilerle donatıyordu. Bu kanun hükümlerine göre yapılan düzenlemelere uymayanlar hakkında ceza hükümleri getiriliyordu. Hükümetin ilgisinin esas yoğunlaştığı alan temel gıda maddelerinin sağlanmasıdır ve bunun içinde de hububat, en önemli yeri tutmaktadır. Bu bağlamda ana sorun hızla büyümüş olan ordunun ve kentli nüfusun ekmek ihtiyacını karşılamak olmuştur. 1942 yılının başından itibaren ihtiyaç ile üretimi arasındaki uyumu sağlamak için ekmek dağıtımında karne usulü uygulanmaya başlanmıştır.

Savaş koşullarında ekonomisinin işlerliğini sürdürebilmesi için alabileceği önlemler konusunda Milli Koruma Kanunu hükümete önemli yetkiler veriyordu. Ama devletçilik döneminde tarım alanında devletin müdahalesine olanak vermek için oluşturulan altyapı, Milli Koruma Kanununun getirdiği müdahale olanaklarını hayata geçirmek için yetersiz kalıyordu. Bu nedenle Milli Korunma Kanunu kapsamında verilen kararların uygulanması için yeni kurumsal ve fiziksel alt yapılar geliştirildi.

II. Dünya Savaşı içinde ordunun ve kentli nüfusun beslenmesi ve temel gıda maddelerinin dağıtımında karne sisteminin uygulanabilmesi için yeterli depolama

18 Bu konuda bkz. İlhan Tekeli, Selim İlkin: İktisadi Politikalarıyla İkinci Dünya Savaşı Türkiye'si, İletişim Yayınları İstanbul 2014.

kapasitesine sahip olmak gerekmekteydi. Bu bakımdan 24 Haziran 1938'de **Toprak Mahsulleri Ofisi**'nin kurulması bir dönüm noktası olmuştur. Ofis kurulduğunda devletin elindeki toplam silo kapasitesi 61.000 tondur. Devletin silosu bulunuyordu. O yılda devletin silo gereksinmesi 200.000 ton olarak ön görülüyordu. Yine o yılda tüccarların ve değirmencilerin elinde bulunan stoklama kapasitesi devletin elinde bulunanlardan fazlaydı. Ofisin kurulduğu yıllarda İstanbul, İzmir, Afyon, Konya, Diyarbakır, İskenderun, Samsun Bölge Müdürlükleriyle; İstanbul, Afyon, Tekirdağ, Mersin, Yerköy, Trabzon Şube Müdürlükleri kuruldu. Ofisin ülkeye dağılmış 270 daimi ajansı ve altısı satış işlevi gören 33 ekibi bulunuyordu. Savaş içinde alınan kararlar Toprak Mahsulleri Ofisinin görevlerini sürekli artırdı. Savaş sona erdiğinde TMO toplamda 685.377 tonluk bir stoklama kapasitesiyle çalışır hale gelmişti.

Savaş içinde devletin özellikle tahıl üretiminde yaşanan azalma karşısında bulabildiği yollardan biri boş duran hazine toprakları üzerinde **devlet çiftlikleri** kurarak kendisinin üretime girmiş olmasıdır. Türkiye, 1937 yılında Zirai Kombinalar İdaresi'ni kurmuş bulunuyordu. Bu kurumun amacı dahilinde teknik tarımın köylülere yaygınlaştırılması için ziraat makineleri, ziraat aletleri ve tarımsal ilaçlar satın alınarak, köylünün nadasına, ekimine, tarımsal mücadelesine yardımcı olunmaya başlanmıştı. 1940 yılında Zirai Kombinaların elinde, özellikle Amerika'dan gelen, 140 traktör, 170 biçerdöver, 105 harman makinesi, 100 traktör pulluğu, 200 mibzer toplanmış bulunuyordu. Hükümet 1940 yılında Ziraat Vekâletine kaynak aktararak, devletin/hazinenin topraklarında Zirai Kombinalarca üretim yapılmasına karar vermiştir. 1941 yılında 11 yerde (Ankara, Polatlı, Eskişehir, Konya, Niğde, Kayseri, Afyonkarahisar, Yozgat, Amasya, Hatay ve Erzurum) kurak topraklar üzerinde, Eskişehir Kuru Tarım Deneme istasyonunda geliştirilen tohumlar ve Zirai Kombinaların elindeki zirai makineler kullanılarak üretime geçilmiştir. Üretimde sağlanan başarı üzerine de 1943 yılında Ziraat Vekâleti "devlet çiftlikleri kurmak ve devlet nam ve hesabına zeriyyat yapmak görevi verilmiştir. 1942-1945 arasında 1.664.150 dekar alanda 13 çiftlik kurulmuştur.

1 Ocak 1938'de çıkarılan 3308 sayılı yasayla Atatürk'ün kurduğu çiftlikler ve Ankara Bira Fabrikasından oluşan işletmeler "**Devlet Ziraat İşletmeleri**" adı altında toplanmıştır. Savaşın sonuna kadar yedi çiftlik/tesis daha eklenmiştir.

Bu dönemde Zirai Kombinaların doğrudan doğruya üretime yönelmesiyle birlikte Türkiye 28 Ocak 1943'de Milli Koruma Kanununa dayanarak **Türkiye Zirai Donatım Kurumu** kurulmuş ve "Her türlü ziraat alet, makine, vasıta ve malzemesini, suni gübreleri, zirai ilaç maddelerini, tohumlukları iç ve dış piyasadan sağlamak ve bunları imal ve istihsal ederek peşin ve taksitle satmak ve bu işler için lüzumlu olan her çeşit zirai, sınai ve ticari teşekkülleri doğrudan ya da dolaylı olarak kurmak, işletmek veya bunlara katılmakla görevlendirilmiştir.

İkinci Dünya Savaşı İçinde Köylünün Yapabilirliği Geliştirilmeye Çalışılıyor

İkinci Dünya Savaşı içinde Türkiye'nin Milli Gelirinde yüzde 27'lik düşme yaşanmış olmasına karşın, Türkiye bir yandan devletin tarım politikalarına müdahale kapasitesini artırırken, öte yandan köylünün yapabilirlik kapasitesini artıracak iki önemli adım atmıştır. Bunlardan biri Köy Enstitülerinin kurulması, diğeri "Çiftçiyi Topraklandırma" yasasının çıkarılması olmuştur.

CHP'nin halkçılık ilkesi içinde köylünün güçlendirilmesi önemli bir yer tutuyordu. Ama yaşanan dünya krizi dönemlerinde köylülerin eğitiminin artırılması konusunda radikal bir adım atılamamıştı. 1939 yılında toplanan Birinci Milli Eğitim Şurasında köylerdeki ilköğretime öncelik verilmişti. 17 Nisan 1940 tarihinde çıkarılan 3803 sayılı "**Köy Enstitüleri Kanunu**" ve 19 Haziran 1942'de çıkarılan 4247 sayılı "Köy Okulları ve Enstitüleri Teşkilat Yasası" ve 9 Temmuz 1943'de çıkartılan 4459 sayılı "Köy Ebeleri ve Sağlık Memurları Teşkilat Kanunu" nun getirdiği yasal çerçeve içinde Köyün Canlandırılması konusunda bir kampanya başlatıldı. 1944 yılına kadar 20 Köy Enstitüsü kuruldu, 1948 yılında buna bir enstitü daha eklendi. Hasanoğlan Yüksek Köy Enstitüsü Köy Enstitülerinin öğretmenlerini yetiştirecek, köy eğitim sisteminin beynini oluşturacaktır. Köy Enstitülerinde pragmatik, iş içinde bir eğitim yaklaşımını uygulanıyordu. Öğrenciler köyü bütünüyle tanyan, elleri işe yatkın çocuklar arasından seçiliyordu. Köy kültürünü ve hayat seviyesini yükseltmeye ve bu doğrultuda köy halkını da yetiştirmeye yarayan nitelikleri ve hünnerleri elde edeceklerdir. Köylünün modern araç ve metotlarla iş görmesine yol göstereceklerdir.

Enstitülerin yetiştirdiği öğretmenler iki kademe halinde örgütlenmiş "bölge okullarında" ve "köy okullarında" köylülerin çocuklarını eğitecekti. Bu okullar ve köy öğretmeninin yaşayacağı konut köylüler tarafından yapılacak, 4247 sayılı yasa uyarınca köy öğretmenine ekip biçeceği toprak, çeki hayvanı ve gerekli araç ve gereç sağlanacaktı. Savaş koşullarında devletin olanaklarının sınırlı olduğu bir dönemde bu kampanya başarılı olmuş, köy ilkokullarının sayısı 1938-1939 ders yılı içinde 6485 iken 1945-1946 yılında, köy ilkokullarının sayısı 12.488 yükselmiştir. Bu dönemde köy okullarındaki öğrenci sayısı 446.962'dan 918.276'ya, mezun sayısı 13.264'ten, 99.411'e yükselmişti. 1946-1947 yılında köy enstitülerinde yetiştirilmiş öğretmen sayısı 14.298'e yükselmiş bulunuyordu. 1937-1946 yılları arasında öğretmen, usta öğretici ve öğrencilerin emeğiyle Köy Enstitülerinde 723 bina yapılmıştır.¹⁹

Halkçılık ilkesinin bu dönemdeki ikinci önemli yansıması 1945 yılında 4753 sayılı Çiftçiyi Topraklandırma Kanununun çıkarılması olmuştur. Daha önceki bölümlerde gördüğümüz üzere Türkiye'de tarımsal üretimde kıt faktör toprak değil emektir. Türkiye'de Milli Emlak 1933-1944 yılları arasında 676.000 hektar toprak dağıtmış bulunuyordu. 1944

19 İlhan Tekeli Selim İlkin: Savaşın İçinden Geleceğine Yönelen İkinci Dünya Savaşı Türkiye'si, İletişim Yayınları, İstanbul, 2014, s.35-48.

yılında yapılan bir saptamaya göre dağıtılmak üzere 1.372.600 hektar daha dağıtılacak toprak vardır. Çiftçiyi Topraklandırma Kanununun gerekçesi hazırlanırken yapılan bir çalışmada yapılan saptamalara göre Türkiye’de topraksız ailelerin oranı yüzde 4,89, toprağı yetersiz ailelerin oranı ise yüzde 33,21’dir. Toprak sorunu olan ailelerin toplamı yüzde 38,10’a ulaşıyordu. Bu da yaklaşık olarak 1. Milyon aile demek olmaktadır. Toprak miktarı 5.000 dönümden fazla olan ailelerin miktarı 418’dir. Yeterli emek bulunamadığı için bu toprakların ancak yüzde 5 ile yüzde 10’u tarla olarak kullanılıyordu.²⁰

Hazırlanan yasada bir yandan devletin elinde olan değerlendirilmeyen toprakların dağıtılarak üretimin artırılması amaçlanıyordu. Ama ülkedeki ortakçılık sisteminin tasfiyesi amaçlanıyordu. Ortakçılık, hem millet, hem toprak sahibi, hem de ortakçılar için zararlı görülüyordu. Bu nedenle Türkiye’nin topraklarının, sahipleri tarafından işlenmesi ilkesi gerçekleştirilmek isteniyordu. Bu yasanın hazırlıkları sırasında kurulan komisyonlarda büyük toprak sahiplerinin yer almasına özellikle dikkat edilmiştir. Toprak sahiplerinin rahatsız olduğu konu dağıtılacak ya da büyük toprak sahiplerinin topraklarından alınacak miktarlar (5.000 dönüm üstü) değil, çiftliklerde çalışanlara toprak dağıtılacak olmasıdır. Büyük toprak sahipleri zaten kıt emek dolayısıyla topraklarını işletmemektedir. Çiftliklerinde çalışanlara toprak dağıtılsa emek bulamayacaklardır. Onları ilgilendiren de topraktan çok emek olmuştur. Oysa bu kanunun yasalaşmasından Marshall yardımından gelmeye başlayacak traktörler onların ufuklarında henüz yoktur.

Büyük toprak sahiplerinin çok direnmelerine karşın kanun meclisten geçmiş, yönetmeliğin çıkarılması geciktiği için 20 Mayıs 1947’den sonra uygulamaya konulmuştur. İlk aşamada 25 Toprak Dağıtım komisyonu kurularak her yıl 12.500 ailenin topraklandırılmasını amaçlayan 20 yılda 250.000 aileye ulaşacak bir program hazırlanmıştır. Toprak dağıtılması gereken aile sayısının 1 milyon olduğu hatırlanırsa bu yavaşlatılmış bir programdır. İlk uygulamalar, Eskişehir Merkez, Tire, Denizli Merkez, Sarayköy, Antalya Merkez ve Serik ilçelerinden başlatılmıştır. Büyük toprak sahipliğinin yoğun olduğu Güneydoğu Anadolu İlçelerinin bırakılıp gelişmiş Batı Anadolu ilçelerinden başlatılmış olmasının arkasında ilk deneylerde başarı elde etme kaygısının bulunduğu söylenebilir. Ama 1948 yılında yasanın muhaliflerinden büyük toprak sahibi Cavit Oralın tarım bakanı olarak atanması artık bu yasanın uygulanması için uğraş verilmeyeceğinin bir göstergesi olmuştur.²¹

1930’lar dünyası Türkiye’de köylülerin/çiftçilerin kaybettiği yıllar olurken,1938-1947 yılları arası kazandıkları yıllar olmuştur. Geçimleri bu yıllar arasında yüzde 14 iyileşmiştir.²²

20 Kazım Köylü: Türkiye’de Büyük Arazi Mülkleri ve Bunların İşletme Şekilleri, Ankara Yüksek Ankara Yüksek Ziraat Enstitüsü, , Ankara,1947.

21 İlhan Tekeli Selim İlkin: Age, s.141-194.

22 İlhan Tekeli Selim İlkin: İktisadi Politikaları ve Uygulamalarıyla İkinci Dünya Savaşı Türkiye’si, İletişim Yayınları, İstanbul,2014,s.426.

4. 1948-1980 Yılları Arasında İzlenen Popülist Modernite Yaklaşımının Tarıma Yansımaları

4.1. 1948-1960 Yılları Arasında Türkiye Tarımında Yaşananlar

II. Dünya Savaşı sona ererken Türkiye’de çok partili rejime geçiş arayışları başlamış oluyordu. Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu taslağı TBMM’de konuşulurken CHP’nin içinden DP’nin kurulacağı işaretleri verilmişti. Çok partili rejime geçiş sırasında amaçlanan iki partili bir sistemin kurulmasıydı. Demokrasi bir fikir özgürlüğü arayışından çok, tek parti içinde yetkilerin kötüye kullanımının denetlenmesi için istenilmekteydi. Bu iki partili sistem, komünizme ve laiklik karşıtlığına kapalı olacaktı. Çok partili rejime geçmek için yeni partilerin kurulmasına izin verildi, seçim kanununda genel oya dayalı tek dereceli seçime geçişe izin verildi. Tabii bu çok önemli bir değişiklikti. Artık iktidar olmanın tek yolu vardı. O da halktan oy alabilmektir. Artık halka rağmen halk için bir politikanın yolu kesiliyordu. Halkın eğilimlerine/duygularına duyarlı bir siyaset yapmak gerekiyordu.

7 Ocak 1946’da Demokrat Partinin kurulduğu açıklandı. Açıklanan programda Cumhuriyet Projesine sadık kalınıyor ama bu programın popülist bir yorumuna yer veriliyordu. Çok partili rejime geçiş süreci sürerken, CHP 19 Kasım 1947’de Yedinci Kurultayını topladı. CHP 19 gün süren kurultayda programını popülist bir çizgide yeniden yorumladı. Altı Ok yeniden tanımlandı, Çiftçiyi Topraklandırma kanununun gözden geçirileceği ilan edildi, Köy Enstitülerinin değiştirilme süreci de işlemeye başladı. Çok Partili sisteme geçilince yarışan partilerin programlarının belirlenmesiyle birlikte Cumhuriyetin Radikal Modernite programının Popülist bir moderniteye dönüşeceği de açıklık kazanmış oldu.²³

Türkiye II. Dünya Savaşından çıktığında 127 tonluk bir altın stoku oluşturmuş bulunuyordu. Savaş içinde birikmiş olan bu stok dolayısıyla, savaş sona erdiğinde, Türkiye’nin makine ve teçhizat ile motorlu araçları alabilmek için döviz sıkıntısı yoktu. Ama üretici ülkeler bu konudaki üretimlerini satarken savaşta tahrip olmuş ülkelerin yeniden imarına öncelik veriyordu. Bu yıllarda, ABD bir yandan savaşta çok üretici hale gelen savaş ekonomisini krize girmeden barış ekonomisine dönüştürmek ve Avrupa’nın imarını hızlandırmak için Marshall planını açıklamıştı. Türkiye bu plandan yararlanmak kredi talebinde bulunmuş, ama Türkiye’de savaşta tahribata uğramış olmadığı için kredi talebi kabul edilmemiş, sadece ithal etmek istediği araç ve gereçlerde öncelik verilmesi kabul edilmişti. Türkiye bu öncelikte yararlanmaya çalışırken, 1948 yılına gelindiğinde Türkiye elindeki altın ve döviz stokunun yüzde 42’sini harcamış bulunuyordu.²⁴ Bu böyle süremezdi. Kredi sağlanmalıydı. Yeniden Marshall Planına başvuruldu. Bu kez Türkiye bir tarım ülkesi olarak Avrupa’nın gıda açığına katkı yapacağı gerekçesiyle Plan kapsamı içine alındı.

23 İlhan Tekeli Selim İlkin: Age, s.285-367.

24 Bu konuda bkz. İlhan Tekeli Selim İlkin: Savaş Sonrası Ortamında 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı, Türkiye Belgesel İktisat Tarihi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Ankara, 1974.

Marshall Planı temelde Türkiye'nin tarımsal gelişmesine katkıda yapmaya yönelmişti. Bu yıllarda ABD'nin ve Dünya Bankası'nın Türkiye ekonomisi üzerinde yaptığı değerlendirme çalışmalarında, Türkiye'nin devletçilikten ve ağır sanayiye yönelmiş sanayileşmeden vazgeçmesi, özel sektöre ve tarıma ve tarıma dayalı bir sanayileşmeye önem verilmesi öneriliyordu.²⁵ Marshall Planının Türkiye'de uygulaması bu doğrultuda oldu.²⁶

Yardımanın önemli bir payı Tarım Bakanlığına ayrılır. Tarım Bakanlığının Savaş içinde geliştirdiği Zirai Donatım Kurumu aracılığıyla 31 Aralık 1956'ya kadar direk yardım ile Türkiye'ye 7904 traktör, 3631 biçerdöver, onları gerektirdiği tarım araç ve gereçleri gelmiştir. Ayrıca bu yolla gübreler, zirai mücadele ilaçları, veteriner ilaçları, getirilmiştir. Gerek zirai alet ve araçların gerek gübre ve mücadele ilaçlarının seçiminde hububat ve pamuk ekimine öncelik verildiği görülmektedir.

Marshall planından ayrılan fonların ikinci büyük kısmı Savaş sırasında önemi daha iyi kavranmış olan TMO eliyle kullanılır. 27 yerde çelik silolar kurulur. Et-balık sanayiinde ve avcılıkta kullanılan balıkçı motorları, ağlar vb. ithal edilir. Beşiktaş, Haydarpaşa, İskenderun, Kayseri, Samsun, Zonguldak, Sinop, Trabzon ve Ereğli de soğuk hava depoları, Trabzon'da balık yağı ve balık unu fabrikası açılır. Bunların yanı sıra Ankara, Erzurum, Konya ve Zeytinburnu'nda et kombinaları kurulur.

Marshall planı kapsamı içinde sağlanan kaynakların bir bölümü de Türkiye Kara Yolları Genel Müdürlüğü kara yollarının ülke iç pazarının bütünleşmesini sağlayacak ve Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü eliyle de sulanan tarımsal toprak miktarını artıracak alt yapı yatırımlarının geliştirilmesinde kullanıldı.

1948-1956 arasında Türkiye gelişmesinde Marshall planının da katkısıyla tarım öncelikli bir gelişme stratejisi izlemeye başlamıştı. Ülkede traktör 1.800'den 44.000'ne yükselmişti. Ekilen toprak miktarı da 15.408 bin hektardan 24.329 bin hektara yükselmişti. Bu tarihten sonra bir yandan Marshall planının sona ermesi, öte yandan Türkiye'nin dış ödemeler dengesi sorunları yaşaması yüzünden traktör sayısındaki artış yavaşlamıştı. Traktör sayısı 1962'de ancak 49.000 düzeyine ulaşmıştı. Ekilen toprak miktarı da 25.416 hektara varmıştı. 1954 yılında FAO'nun Harvey Oakes'e yaptırdığı erozyon haritasında erozyona uğramadan ekilebilir toprak miktarı 16.400 bin hektar olarak saptanmıştı. Bu sayı 1948 yılında ekilen toprak miktarına yakındır. Traktörlerin girişiyle marjinal topraklar sürülmüştür. Bu artışın 10 milyon hektarlık kısmı çayır ve meraların tarlaya dönüştürülmesinden gelmiştir.²⁷ Ekilen toprakların yüzde 35'i nadasa ayrılırken, ancak yüzde 65'inden ürün alınıyordu.

25 Max W.Thornburg: Türkiye Nasıl Yükselir, Nebioğlu Yayınevi, İstanbul, (Tarihi Belirtilmemiş) Dünya Bankası Barker Raporu

26 Bu konuda bkz. Tolga Tören: Yeniden Yapılanan Dünya Ekonomisinde Marshall Planı ve Uygulaması, Sosyal Araştırmalar Vakfı, İstanbul, 2007, s.194-298.

27 Gülten Kazgan: Türkiye'de Tarımsal Gelişme (1948-1962), İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayınları, İstanbul,1966.

Bu dönemde gübre kullanımı ve sulama miktarı çok düşük olduğu için extansif bir tarım söz konusuydu. Üretim büyük ölçüde hava koşullarına bağlıdır. Hava koşullarına göre düzeltilmiş brüt tarımsal üretim değeri göstergesi 1950'de 100 iken 1956'da 169,9'a 1962'de 184,3'e yükselmişti.

Türkiye'de tarım da böyle bir dönüşüm yaşanırken, kırdan hızlı bir kopuş da yaşanmaya başlamış bulunuyordu. Kentlerin nüfusu yüzde 6'lar düzeyinde büyüyordu. İlginçtir 1948-1962 döneminde Traktör sayısında büyük artış olmasına karşın bu dönemde, Türkiye'de çift hayvanları sayısı da yüzde 9 artmış, hayvanla işlenen toprak miktarı 13.768 bin hektardan 21.000 bin hektara yükselmiştir.²⁸ Bu sayılar Türkiye'de tarım kesiminin toplam işgücü talebin de bir düşüş olmamasına karşın kırdan bir kopuş olmuştur. Bu durum köyde bir önceki dönemde iş gücünün etkin olarak kullanılmamakta olduğunu göstermektedir.²⁹ Tarım işletmelerinin yapısındaki yaşanan değişimler, köyde kullanılmayan emeğe kentte talebin artması, o döneme kadar gözlenmeyen kitlesel bir göçü, yani kentleşme sürecini hızlandırmıştır. Türkiye'de 1950'de yüzde 25,04 olan şehirli nüfus oranı, 1955'te yüzde 28,79'a, 1960'da yüzde 31,92'ye, 1965'te 34,42'ye yükselmiştir.

Demokrat Parti iktidarının ilk yıllarında tarıma ağırlık veren gelişme stratejisi Kore Savaşının yarattığı konjonktür dolayısıyla dış dünyada yüksek tarım ürünleri fiyatları dolayısıyla olumlu görünüyordu. Kore Savaşının sona ermesiyle birlikte dış dünyada tarım ürünleri fiyatları düşünce, izlenmeye başlayan popülist politikalar içinde, DP köylünün eline geçen gelirin düşmemesi için bir önceki dönemde gelişen tarımsal altyapıyı kullanarak, önce buğdayla başlayan daha sonra diğer ürünlere de yayılan yüksek fiyatlarla destekleme alımları yapılmaya başlamıştır. Köylüye yüksek para ödenmesine rağmen ekmek fiyatları sabit tutulunca, destekleme alımları Merkez Bankasının Toprak Mahsulleri Ofisine açtığı kısa vadeli ve geriye ödenmeyecek kredilerle finanse edilmeye başlamıştır. Bu durumda tedavüldeki para miktarı artınca yüksek bir enflasyon ortaya çıkmıştır. Bu konjonktürde tarımsal ihracatta önemli gerilemeler olurken, liberal bir ithalat rejiminin bulunması dolayısıyla dış ticaret açığı artmış ve döviz rezervleri de tükenmiştir.³⁰

Türkiye bu krizden çıkmak için IMF ve OECD ile müzakereler sonucunda büyük bir devalüasyon yapılarak Türk lirasının değeri 2,50'den 9 liraya düşürülmüştü. Bu müzakereler sırasında uluslararası kuruluşlar Türkiye'den ekonomisini planlı olarak yönlendirmesini istemişlerdi. Türkiye'de kamuoyuna duyurmadan 1958 yılında, EİE'nde, Timbergen'in yönlendiriciliğinde plan çalışmaları başlatılmıştır. Siyasal ve ekonomik rejim kendisini yeniden üretmez hale gelinde 27 Mayıs 1960 askeri müdahalesi gerçekleşti.

28 Gülten Kazgan'a göre bu sayılar güvenilir değildir. 1936-1948 döneminde çift çekim hayvanı başına 5,5 hektar toprak işlenirken, 1948-1962 döneminde çift çekim hayvanı başına 7,5 ha toprak işlenmiştir. Traktörle sürülen toprak oranı yüzde 15'in üstünde olduğu düşünülebilir.

29 İlhan Tekeli: "Türkiye Tarımında Mekanizasyon ve Kırdan Kopuş Süreci", İlhan Tekeli, Leila Erder: Yerleşme Yapısının Uyum Süreci Olarak İç Göçler, Hacettepe Üniversitesi Yayınları, Ankara, 1978.

30 Şevket Pamuk: Age, s.232.

4.2. Planlı Ekonomiye Geçişin 1961-1980 Arasında Tarıma Getirdikleri

27 Mayıs 1960 askeri müdahalesi sonrasında, ekonominin popülist politikalar dolayısıyla krize girilmiş olması konusundaki özellikle aydın kesim arasındaki farkındalığın artması sonucu planlı bir ekonomi yönetimi Türkiye'nin kurtuluşu olarak görülmeye başlamıştı. Nitekim 1961 Anayasasında Devlet Planlama bir anayasal kurum haline getirilmişti. 1963 yılında da Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı uygulanmaya başladı. Bu planlar kamu kesimi için emredici, özel sektör için yol göstericiydi. Planda iç pazara dönük bir sanayileşme stratejisi seçilmişti. İthal ikamesi yaklaşımı benimsenmişti. Tarım kesimi içinde aynı yaklaşım ön görülüyordu. Türkiye'nin bir önceki dönemde uygulanmaya başlanan tarımı çeşitlendirme ve Türkiye'yi tarımda kendine yeterli haline getirme stratejisi bu dönemde de devam ediyordu.

Birinci Planı hazırlayan teknisyenler ekibi, sanayileşme sürecini hızlandırmak için büyük ölçüde vergi dışı kalan tarım kesimini vergilendirmek istiyorlardı. Bu taleplerini Başbakan İnönü'ye kabul ettirememişlerdi. Türkiye siyasetinin tarım kesimine ilişkin popülizmi aşılamamıştı.

Bu dönemde de tarımdaki popülist politikanın en önemli aracı destekleme alımları olmuştur. İlk 1932 yılında buğday alımıyla başlayan destekleme alımların kapsamı genişlemiştir. 1948 yılında destekleme alımları kapsamına 10 ürün giriyordu, 1962 yılında desteklenen ürün sayısı 12'ye yükselmişti. 1963'ten itibaren bir planlı ekonomiye geçilmiş olmasına rağmen desteklenen ürün sayısı 1970 yılında 20'ye yükselmişti 1976 yılında ise sayı 23 olmuştur. Tarımsal katma değerın dörtte birini oluşturan koyun eti ve sığır eti fiyatlarına ise 1952 yılından itibaren müdahale edilmeye başlamış bulunuyordu.

Devlet tarım fiyatlarına üç mekanizmayla müdahale etmektedir. Bunlardan birincisi destekleme alımları yapan İktisadi Devlet Teşekkülleri (Toprak Mahsulleri Ofisi, Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş., Et ve Balık Kurumu, Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu, Çay Kurumu), ikincisi Tekel Genel Müdürlüğü ve üçüncüsü Tarım Satış Kooperatifleri Birlikleri (Tariş, Çukobirlik, Fiskobirlik, Pankobirlik) olmuştur. Kooperatifler eliyle fiyatlara ilk müdahale 1950 yılında İzmir ve Adana Birlikleri üzerinden pamuk fiyatlarına müdahale şeklinde başlamıştır. Bu alımlar dolayısıyla Tarım Satış Kooperatiflerinin kayıpları Ziraat Bankası kredileriyle karşılanmış ve bu kredilerin yarısı Merkez Bankasına reeskont ettirilmiştir. Tekel Genel Müdürlüğünün ve İktisadi Devlet Teşekküllerinin alımları doğrudan Merkez Bankasınca verilen kredilerle finanse edilmiştir.

1970'li yıllarda fiyat oluşumuna müdahale edilen tarımsal ürünlerin katma değeri, toplam tarımsal katma değerın yüzde 60'ına yakın kısmını oluşturuyordu. Bu müdahaleler popülist kaygılarla yapıldığı için ürünler arası farklı oranda koruma yaparak bazı ürünleri özendirici, bazı ürünleri caydırıcı bir işlev görmemiştir. Üretim kompozisyonu sabit kalmıştır. Tarım kesiminden yüksek fiyatlarla yapılan alımların neden olduğu zararların karşılanmasının finansmanının karşılanma biçimi beraberinde yüksek enflasyon getirmiştir.³¹

31 İsmail Bulmuş: Tarımsal Fiyat Oluşumunda Devlet Müdahalesi, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, Ankara.1978.

Yüksek fiyatla yapılan destekleme fiyatları büyüklüğü 25 dekara kadar olan ve tarım işletmelerin yüzde 58,86'sını oluşturan küçük hububat işletmeleri üretimlerini kendileri tükettiği için bu fiyatlardan yararlanamamışlar, genel olarak fiyat düzeyinin artışı dolayısıyla kayba uğramışlardır. Bu artışlar tarım kesimi içindeki gelir eşitsizliğini artırmıştır. Yüksek tarım fiyatları uygulaması büyük işletmelere yaramıştır. Popülist dönemde tarımsal yapıda bir değişme yaratmadan, fiyat müdahaleleriyle çözüm aranması başarılı olmamıştır denilebilir.

Köy Kooperatifçiliğine Umud Bağlanıyor

Bu dönemin popülizminin bir başka mecrasını köy kalkınma kooperatifleri oluşturmuştur.³² Köy kalkınma kooperatiflerinin kurulmaya başlanması 1960'a kadar geriye gitmektedir. 1961 Anayasasında kooperatifçiliğin desteklenmesi açık olarak yer almıştır. Bu gerekçeyle Birinci Beş Yıllık Planda da kooperatifçiliğe öncelik verilmiştir. 1964'te 60-70 mertebesinde kurulmuş köy kooperatifi bulunuyordu. Bu sayı 1966'da 558'e yükselmişti. 1969'da yürürlüğe giren 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu çıkarılmıştır. 1971 yılında kooperatif sayısı 2270'e çıktığında bu kooperatiflerin merkez birliği olan "Köy-Koop" kurulmuştur. Kooperatif sayısı 1975'de 5507'ye, 1980'de 8372'ye çıkmış bulunuyordu.

Bu kooperatifler daha önceki dönemin tek amaçlı kooperatiflerinden farklı olarak çok amaçlıdır. Üyelerine, alım, tüketim, satış, işleme, kredi sigorta vb. bütün hizmetleri birlikte vermektedir. Bu kooperatifler bağımsız kooperatiflerdir devletin geçmişteki gibi devletin vesayeti altında değildir. Bu kuruluş sermayelerinin oluşmasında zorluk yaratıyordu. Bu kooperatiflerin gelişmesinde dış ülkelere gönderilecek işçilere öncelik verilmesi etkili olmuştur. Bu kooperatiflerin projeye dayalı olarak kurdukları mandıralar, depolar, seralar, fabrikalar devletçe yüzde 70 oranında verilen hibelerle desteklenmiştir.³³ Bu projeler temelde tarımsal ürünleri değerlendiren ya da tarımsal girdi üretmeye yönelmişlerdir. Bir süre sonra bu sistemin çalışması için gerekli finansmanı sağlamak için bir Kooperatifler Bankası kurulması gereksinmesi duyulmuş ve "Köy-Koop" eliyle bunun gerçekleştirilmesi için yapılan çalışmalar, 1980 sonrasında içine girilen yeni ekonomik politikalar içinde, sonuç vermemiştir (1980 sonrası Köy-Koop siyasal nedenlerle kapatılmıştır).

Köy Kalkınma Kooperatiflerini üyelerine Avrupa'ya olan işçi göçünde öncelik verilmesinin önemli sonuçları olmuştur. Türkiye'deki köylüler, Türkiye'de büyük şehirlere uğramadan doğrudan en gelişmiş ülkelere göç etmişlerdir. Bu onların gittikleri ülkelere uyumların zorlaştırmıştır. Uyumun güçleşmesi, Avrupa'ya giden işçilerin Türkiye'ye yaptıkları döviz transferlerinin yüksek kalmasını sağlamıştır. 1965-1969 yılları arasında 100 milyon civarında olan işçi döviz transferleri 1970'li yıllarda 1 milyar doların üstüne

32 Bu dönemde Türkiye'deki kooperatiflerin yapısı ve sorunları için bkz. Nabi Dinçer, Necati Mutlu, Belgin Güney, Kazım Oksay: Kooperatifçilik Sorunları Araştırması, Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara 1972.

33 Ziya Gökalp Mülayim: Genel ve Tarımsal Kooperatifçilik, Bilgi Yayınevi, Ankara, Mart 1975. s. 368-380.

çıkması, dış ödemeler dengesi açığının kapatılmasında önemli bir kalem haline gelmiştir.³⁴ Bu dönemde Türkiye'de kente olan hızlı göç karşısında bulunan çözüm gecekondularının yapıldığı ve özellikle büyük kentleri gecekonduların kuşaklarının sardığı hatırlanırsa, Avrupa'ya olan bu kitlesel göçün, Türkiye'nin büyük kentlerine olan göç baskısını bir ölçüde hafiflettiği söylenebilir.

Bu Dönemde Tarımın Yapısında ve Performansında Nasıl Bir Gelişme Yaşandı

1962 sonrasında devlet sulama projelerine yatırımı artırmıştı, çiftçiler de yer altı suyu olanaklarını kullanarak suladıkları toprak miktarını artırmaya başlamıştı. Ayrıca bu yıllarda Meksika buğdayı gibi yüksek verimli türler kullanılmaya başlamıştı. Türkiye'nin 1962 de 49.000 olan traktör sayısı 1970'de 105.000'e 1980 da 430.000'e yükselmişti. Kimyasal gübre kullanımı ise 1962 yılındaki 295.321 tondan 1970'de 2.448.000 tona 1980'de de 5.967.488 tona yükselmiştir. Bu sayılar, planlı dönemde pamuk ve şeker pancarı gibi endüstri ürünlerinden başlayarak entansif tarıma geçişin başladığı söylenebilir. 70'li yılların ortalarında pamuk ve şeker pancarı üretiminin hava koşullarından etkilenmesi de azalmış bulunuyordu.

1948-1980 yılları arasında Türkiye tarımının yaşadığı popülist modernleşme süreci içinde, Türkiye kırsalındaki Türkiye'nin tarım işletmelerinin büyüklük dağılımında (yapı) önemli değişiklikler yaşanıyor. Bu değişimi yaratan değişik dinamikler bulunuyordu. Bu dinamiğin özgünlüğünü yaratan süreçlerden biri tarlanın çekim hayvanlarıyla işlenmekten traktörlerle işlenmeye geçilmesi olmuştur. 1980 yılında köylerin yüzde 80'ine traktör girmiş bulunuyordu. Bir çift çeki hayvanının işleyeceği işletme büyüklüğü 5,5 hektar iken, bir traktörün ekonomik kullanılışı için 75 hektar toprağın sürülmesi gerekiyordu. Traktörün girişinin başladığı dönemde Türkiye tarımında küçük işletmeler hâkim olduğu için traktörün tarıma girişinde tarımsal yapı bir engel oluşturuyordu. Traktörün girebileceği tarımsal işlemler orta ve büyük işletmeler oluyordu. Küçük işletmelerin traktör sürümünden yararlanabilmesi için üç farklı seçenek gelişmiştir. Bunlardan biri yeterli büyüklükte toprağı olmayan bir küçük çiftçi traktör aldığı anda, diğer küçük çiftçilerin toprağını bir ücret karşılığı sürerek aldığı traktörü ekonomik hale getirebiliyordu. Bir ikinci yol traktör sahibi olan girişimcinin traktör ortaklığı/yarıcılığı yapmasıydı. Üçüncüsü ise küçük çiftçilerin kooperatifler içinde bir araya gelerek, traktör ve diğer tarım araçlarından yararlanma yolunu bulmasıydı.

Kırsal kesimde işletme büyüklüklerinin dağılımında etkili olan bir diğer mekanizma tefeci-tüccarlar olmuştur. Küçük üretici pazar için üretime başlayınca yıl boyunca varlığını sürdürebilmek için borçlanmak /kredi bulmak durumunda kalmaktadır. Ziraat Bankasının yaptığı 1973 yılında yaptığı bir araştırmaya göre tarımcıların kullandığı kredilerin yüzde 44'ü örgütlenmiş kanallardan, yüzde 56'sı örgütlenmemiş kanallardan gelmektedir. Örgütlenmemiş borçlanmanın yüzde 80'i tefeci-tüccarlar sağlıyordu. Bu araştırmaya

34 Korkut Boratav: Türkiye İktisat Tarihi (1908-1985), Gerçek Yayınevi, İstanbul, Şubat 1988. s.99.

göre borçlanan köylülerin yüzde 64'ü bu borcu ödeyememektedir. Borcunu ödeyemeyen küçük toprak sahibi toprağını kaybetmeye başlamaktadır. Kırdaki bulunan tefeci tüccarda ya doğrudan elde ettiği mülklerle orta ya da büyük işletmeler oluşturmakta ya da aldığı traktörle, traktör ortaklığı yaparak orta ya da büyük işletme oluşturmaktadır.

İşletmelerin büyümesine yol açan bu iki mekanizmaya, teknik tarım uygulayarak verimli tarım işletmeleri haline gelebilen, toprak kiralayarak ya da satın alarak işlediği toprağı büyütebilme olanağına sahip orta işletmeleri de eklemek gerekir. Bu üç mekanizmanın etkili olduğunu bize tarım sayımı sonuçları göstermektedir. Nitekim, 1970 yılı tarım sayımına göre 200 dönümden büyük işletmelerin sayısı 93.612 (%3,1) iken 1980 yılı tarım sayımına göre 223.992 (%6,1) yükselmiştir. Bu işletmelerin işlediği tarım alanı da %25,5'ten %35'e yükselmiştir.³⁵

Kırsal alanda işletmelerin büyümesine yol açan mekanizmaların yanı sıra işletmelerin büyüklüklerini azaltan mekanizmalar da bulunmaktadır. Bunlardan biri, bu dönemde Türkiye'de işleyen vesayet sistemi, mülkiyeti parçalamaktadır. Toprağı 30 dönümün altına düşmüş işletmelerin kırdaki varlığını sürdürmek için uygulayabileceği alternatif stratejiler vardır. Bunlardan bir küçük topraklarda yüksek katma değer üretebilen, emek yoğun tarım türlerine geçmektir. Sera üretimi, tütün, organik tarım vb.leri gibi. Hububat üretiminde ise başvurabileceği bir yol toprak kiralayarak işletmesini büyütme. Ama genellikle başvuru yolu toprağı kiralayarak, kendisini serbestleştirirken tarım işçisi haline gelmesidir. Bu yol zaman içinde ailenin toprağının tümünü kaybetmesiyle sonuçlanmaktadır. Topraksız ailelerin sayısı 1950 tarım sayımında 336.746 (%14,5), 1963 tarım sayımında 479.721 (%17,5), 1973 tarım sayımında 829.155 (%21,8) olarak saptanmıştır. Bu kanalın etkili olarak işlediği görülmektedir. Topraksız aileler, kentlere doğru göçün, mevsimlik tarım işçiliğinin ve ortaklığın kaynağını oluşturmaktadır. Küçük toprak sahipliğinin bir diğer uyum mekanizması kısmen kendi toprağında üretim yaparken, köyünün yakınında tarım işçiliği yapmaktır. Kırsal dinamik yaratmak bakımından çok önemli olan 1-30 dönüm arası toprak sahiplerini oranı 1963 yılı sayımında %46,2 iken 1970 yılı sayımında %60,4'e yükselmiştir. Bu gelişmeler köylerin nüfus kaybı sürecini artırmaktadır. Küçük toprak sahipliğinin yarattığı dinamikler kırsal kesimdeki ailelerin çekirdek aile haline gelme eğilimini de güçlendirmektedir.

Tarım işletmelerinin pazar için üretmeye başlaması genel olarak köylerde özel olarak merkezi konumu olan köylerde ya da yolların kesiştiği yerlerde kıra hizmet eden tarım dışı faaliyetlerin gelişmesine yol açmıştır. Bunlar kişisel hizmetler, benzin istasyonları, araç servisleri, restoranlar, soğuk hava depoları, mandıralar vb.leri olarak sayılabilir. Bu gelişmeleri kırsal alanın kentleşmesinin başlangıcı olarak da okumak olanaklıdır.

Kırsal alanda yaşanan bu popülist modernleşmenin sona ermekte olmasının ilk işaretleri 1976 yılından itibaren verilmeye başlamıştır. 1977 yılında iç ticaret hadleri tarım aleyhine dönmeye başladı. 1978'de ve 1979'da durum daha da kötüleşti. Radikal modernite döneminde ekonomik kriz sonrasında, tarım aleyhine dönen iç ticaret hadleri,

35 Mehmet Tanju Akad: "Türkiye'de Kırsal Kesime Müdahaleler:1960-1980", Necdet Oral (editör): Türkiye'de Tarımın Ekonomi-Politikleri 1923-2013, Nota Bene, Ankara, 2013.

1950'lerden sonra tarım lehine dönmüş bulunuyordu. 1976 sonrasında tekrar tarım aleyhine dönmüştür. Bu yıllara gelindiğinde Türk ekonomisi yine kendisini yeniden üretmez hale gelmişti. Bu durum siyasete yansiyordu. Türkiye 24 Ocak 1980'de aldığı kararlarla neoliberal bir ekonomik politikayı benimsiyor ve IMF'nin İstikrar Programını uygulayacağını ilan ediyordu. Bu radikal karar bir azınlık hükümetince alınmıştı. Oysa uzun yıllar popülist çizgide ekonomik politika izlemiş bir ülkede, temsili demokrasinin süreçleri içinde, siyasi desteği zayıf bir hükümetin bu programı uygulaması kolay değildi. Nitekim yaz aylarında bu programı protesto eden güçlü işçi hareketleri ortaya çıkmıştı. Ama 12 Eylül 1980'de yapılan askeri darbe 24 Ocak kararlarının uygulanmasına uygun baskıncı bir siyasal ortamın doğmasını sağlamış oldu.

5. 1980'Den Sonra İçine Girilen Neoliberal Ekonomik Politikalar İçinde Modernite Projesi Nasıl Bir Aşınma Süreci Yaşadı ve Kır – Kent Karşılığı Neden Anlamını Yitirdi

5.1. 1980-2001 Arasında Yaşanan Gelişmeler

Türkiye IMF, Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü'nün üzerinde anlaştığı, 1990'lı yıllarda Washington Mutabakatı diye adlandırılan, bir çerçevede neo-liberal politikalar izlemeye başladı. Bu politikalar, her ülkenin mali disiplininin sağlanmasını, kamu harcamalarının yeniden yapılandırılmasını, tek tip ve rekabetçi bir döviz kurunu, serbest ticareti, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını, özelleştirmeleri, deregülasyonların yaygınlaştırılmasını ve mülkiyet haklarının güvence altına alınmasını öngörüyordu. Bu kurumlar Türkiye gibi ülkelerin ithal ikamesinin korumacılığını ve ekonomiye devlet müdahaleciliğini terk ederek piyasa mekanizmasının benimsenmesini ve ekonomilerini dışa açmalarını bekliyorlardı.

1980'li yıllarda Türkiye içe dönük sanayileşme politikasını terk ederek ihracat yönelimli sanayileşmeye yöneldi. 1979'da Türkiye'nin ihracatı GSYH'nin yüzde 2,6'sını oluştururken, 1990 yılında GSYH'nin yüzde 8,6'sını oluşturur hale gelmiştir. Bu on yılda Türkiye ihracatını en hızlı artıran ülke olmuştur. İhracatını artırırken ihracat kompozisyonunu da değiştiriyordu. İhracatta tarım ürünlerinin payı hızla düşerken sanayi ürünlerinin payı hızla artmıştı. Ayrıca coğrafik olarak Türkiye'nin ihracatında Ortadoğu ülkeleri birinci sıraya geçmişti. Türkiye'nin böyle bir başarı elde etmesinin gerisinde bir önceki ithal ikamesi döneminde kurulmuş olan sanayilerin dışa açılabilme becerisi göstermelerinin payı yüksekti.³⁶

Bu program tarım kesiminin popülist ile politikalarla korunmasına son vermek istiyordu. Bunun için radikal ve popülist modernite döneminde geliştirilmiş olan tarıma devlet eliyle müdahale mekanizmalarını dağıtmaya yönelmiştir. Bunun içinde, stabilizasyon programının bir parçası olan özelleştirme tarım kesimde de uygulamaya konulmuştur.

36 Şevket Pamuk: Age, s.265–272.

Tarımdaki Devlet Kuruluşlarının Özelleştirilmeye Başlaması

8 Haziran 1984'de 233 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin çıkarılmasıyla KİT'lerin özelleştirilmesinin yolu açılmış oldu. ABD'den Morgan Guaranty Bank'a hazırlatılan "Özelleştirme Ana Planı" 1985 yılı sonunda hükümete teslim edilmiş bulunuyordu. Bu planda üç aşamalı/öncelikli bir özelleştirme öneriliyordu. Birinci aşama için YEMSAN, TİGEM, İkinci aşama için SEK, EBK, ORÜS; ÇAYKUR; TÜGSAŞ; TŞFAŞ, Üçüncü Aşama için TMO ve TZDK öngörülmüştü.³⁷

YEMSAN (Yem Sanayii) 1980'li yılların sonunda 26 fabrikaya sahipti. Önce kuruluşun ortak olduğu fabrikalardaki payları özel sektöre devredildi, 1992 yılında da özelleştirme kapsamına alındı. 1993-1995 arasında tüm fabrikalar özelleştirilmiştir. Bu fabrikalardan 6'sının faaliyetine satın alan firmalarca son verilmiştir.

TİGEM (Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü) 1984 yılında Devlet Üretim Çiftlikleri ile Hara ve İnekhanelerin birleştirilmesi sonucu Kamu İktisadi Kuruluşu (KİK) olarak faaliyete geçmiştir. 1994 yılında da iktisadi Devlet Teşekkülü statüsüne dönüştürülmüştür. TİGEM devletin tohumculuk ve damızlık üretimi işlevlerini bir araya getirmektedir.³⁸ 1982 öncesinde tohumculuk devletin tekelindeydi, fiyatları devlet tarafından belirlenmekteydi. Üretici daha çok mahsulden tohum ayırıyordu. Hibrid tohum kullanılmıyordu. 1982'de devletin bu konudaki tekeli kaldırıldı, 1983'te tohum fiyatları serbest bırakıldı. 1984 sonrasında tohum ithali serbest bırakıldı. Böylece bu alan özel kesime/ yabancı sermayeye açılmıştır.

SEK'in (Süt Endüstri Kurumu) 32 İşletmesi 1995 yılında tamamen özelleştirildi. Özelleştirilme öncesi süt ve süt ürünleri piyasasının %27,4'üne sahip bulunuyordu.

EBK (Et ve Balık Kurumu) 1990'lı yılların başında et ve et mamulleri üretiminde %16'lık bir paya sahip olan bu kurumun 26 kombinasyonundan 12'si 1995'te, 4'ü 2000 yılında özelleştirildi. 1995'te özelleştirilen 12 kombinasyonun 9'u faaliyetini sürdüremedi.

ORÜS'e (Orman Ürünleri Sanayii) ait 8 işletme 1996'da çok düşük fiyatlara satılmışlardır. Bu işletmelerin 7'sinde üretim sona ermiştir.

ÇAYKUR (Çay Kurumu) 1971 yılında Tekelden devralınırken İktisadi Devlet Teşekkülü olarak kurulmuştur. 1984 yılında 233 sayılı KHK ile adı Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğüne çevrilmesinden sonra aynı yıl çıkarılan 3092 sayılı kanunla devletin çay tekeli kaldırılarak, çay tarımı, üretimi, işlemesi ve satışı serbest bırakılmıştır. Bunun üzerine sektöre giren özel kuruluşlar on yıl içinde 263 çay işleme tesisi kurulmuş, sektör oligopolist bir yapıya dönüşmüştür.

TÜGSAŞ (Türkiye Gübre Sanayii A.Ş) 1998'de özelleştirme kapsamına alınmasına rağmen 2000 yılında henüz özelleştirilmemiş bulunuyordu. TŞFAŞ'nin (Türkiye Şeker

37 Necdet Oral: "Tarımda Özelleştirme Uygulamaları", Necdet Oral (editör): Türkiye'de Tarımın Ekonomi-Politik 1923-2013, Nota Bene, Ankara, 2013, s.300.

38 Bu konuda bkz. Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü: 2016 Tohumculuk Sektör Raporu, Ankara.

Fabrikaları A.Ş) özelleştirilmesi konusunda 2000 yılında IMF'ye bir niyet mektubu verilmişse de bu Türkiye'de tarımın modernleşmesi konusunda kritik bir öneme sahip olan bu şirketin özelleştirilmesi konusunda bir ilerleme sağlanamamıştır.

TZDK (Türkiye Ziraat Donatım Kurumu) II. Dünya Savaşı sonrasında Türkiye tarımının makineleşmesinin ve gübre kullanımının teşvikinde devletin temel müdahale aracı olan bu kurum, özelleştirme programının yöneldiği ana kurumlardan biri olmuştur. Bu kurum 1975-1986 yılları arasında kimyasal gübrenin yüzde 86'sını sağlıyordu. 1986'da Dünya Bankası'yla yapılan anlaşma çerçevesinde gübre sağlama ve dağıtımını serbest bıraktı. Bu kurum hızla gübre satışındaki pazar payını kaybetti. TZDK'nin özelleştirilme süreci 1998 yılında başlatıldı. Başlangıçta kurumun depo, lojman vb.den başlatıldı. Başlangıçta kurumun depo, lojman ve arsaları elden çıkarıldı. Mayıs 2000'de Dünya Bankası'yla yapılan ikraz anlaşmasında TZDK'nin tümüyle tasfiye edileceğinin sözü verilmiştir. Bunun sonucu Manisa WP Kükürt İşletmesinin satışı 2000 yılında tamamlanmış, diğer varlıklarının tasfiyesi sonraki yıllara girmiştir.

Devletin üretim ve dağıtım tekeline sahip olduğu bir başka alan sigara ve alkol üretimidir. Bu nedenle TEKELE Genel Müdürlüğü de özelleştirmeci politikaların hedefinde bulunuyordu. Bu alanın özelleştirilmesi oldukça uzun bir hazırlık sonucu gerçekleşmiştir. Önce 1984'de TEKELE sigara ithalatı izni verildi. 1986'da tütünde devlet tekeli kalktı. 1988'de Amerikan tipi tütün ithal yasağı kaldırıldı. 1991'da tüm engeller ortadan kalkarak, büyük yabancı sigara tekellerinin yerli ortaklarla sigara fabrikası kurma yolu açıldı.

Eğer bu dönemdeki özelleştirmenin kısaca bir değerlendirmesini yaparsak, bu özelleştirmelerin ilk kademesinin, devletin tarım alanındaki müdahale gücünün, tekeli konuma sahip alanların yarışmaya açılmasıyla ve özellikle hayvancılık alanındaki tüm üretim tesislerinin özelleştirilerek, tümüyle elden çıkarılmasıyla, önemli ölçüde zayıflatıldığı söylenebilir.

Destekleme Alımları Yeniden Düzenleniyor

Hem askerler, hem de ANAP döneminde tarım kesimi büyük ölçüde unutulmuştur. Tarım ürünlerine sağlanan destek ve sübvansiyonlar büyük ölçüde kaldırıldı. 1980 yılında destekleme alımı yapılan ürün sayısı 22 iken her yıl azaltılma yoluna gidilmiştir. 1990 yılında destekleme yapılan ürün sayısı 10'a düşmüş bulunuyordu. Buna dünya pazarlarında da fiyatların tarım ürünleri aleyhine gelişmesi de katılınca, 1977 ve 1987 yılları arasında Türkiye'de iç ticaret hadlerinin gelişmesi sırasında tarımdaki kayıp yüzde 40'tan fazla olmuştur. Bu gelişmeler 50 dekadardan küçük işletmelerin tüm işletmeler içindeki oranını 1980'de %60,56 iken 1990'da %67,04'e yükselmiştir. Bu işletmeler tüm ekilen arazinin 1980 yılında %19,5'ünü işlerken, 1991 yılında %22,12'sini işler hale gelmiştir. Tarım kesiminde uğranan gelir kaybını karşılamak için özellikle küçük üreticiler daha emek yoğun ürünlere kaymışlardır.

1985 yılında Tarım Satış Kooperatifleri yasasını değiştiren 3186 sayılı yasa kooperatiflere ve birliklerine “ortak olan ve ortak olmayan üreticilerden devlet adına ürün satın alınması görevi verilebilme” kapısı açılmıştır. Devletin pamuk, fındık, üzüm, incir, zeytinyağı, antep fıstığı, ayçiçeği alımı konusunda yeterli alt yapısı olmadığından, birliklerin olanaklarından yararlanma yoluna gidilmiştir.

1987 yılında askeri rejimin siyasetten uzaklaştırdığı eski siyasetçilerin siyasete dönüşü tarımdaki popülist eğilimleri canlandıran bir etki yaratmıştır. 1991 yılından itibaren ANAP iktidarı desteklenen ürün sayısını artırmaya başlamış, 1992 yılında desteklenen ürün sayısı yeniden 26’ya ulaşmış bulunuyordu. İçine girilen ekonomik krizden çıkmak için alınan 5 Nisan 1994 kararları içinde hükümetlerin bütçe dışına çıkararak harcama yapmasını engelleyecek kararlar alınırken destekleme alımları konusunda yeni düzenlemelere gidilmiştir. KİT’lerin alım yaptığı hububat, şeker pancarı ve tütün dışındaki ürünler hazine garantili destekleme alımı dışına çıkarılmıştır. Fındık, ayçiçeği, pamuk gibi Tarım Satış Kooperatifleri Birliklerinin alımına bırakılmış ürünlerde hazine garantili destekleme alımından vazgeçilmiştir. Alım fiyatları birliklerce belirlenmeye ve kendi mali sorumluluklarında alım yapılmaya başlanmıştır. Birlikler kaynaklarını Destekleme ve İstikrar Fonundan sağlamaya başlamışlardır.³⁹ Bu kararlar ANAP’ın tarımdaki popülist uygulamalarını çok sınırlamadı denilebilir.

1997 yılı verilerine göre destekleme kurumlarına açılan kredilerin yüzde 40’ının hububata, yüzde 20’sinin şeker pancarına, yüzde 10’unun tütüne ayrıldığı görülmektedir. Tarım Satış Kooperatifleri Birliklerinin alımlarının toplam ürünlerinin değerine oranları 1994-1997 yılları arasında %26 ile %40 arasında değişmiştir. 1990’lı yılların sonunda Birlik alımlarının yaklaşık %20 ile %25’lik bir bölümü Birliklerin kendi kaynaklarınca karşılanıyordu.⁴⁰

1989 yılında, Zonguldak’taki maden işçilerinin eylem ve direnişleri sonucu ücretlerini artırmada elde ettiği başarı, 12 Eylül’ün siyasete getirdiği suskunluğun sonuna geldiğini gösteriyordu. ANAP 1991 yılından itibaren politikasını değiştirdi. Kamu kesimi işçilerinin ücretlerine zamlar yaptılar, tarım destekleme fiyatlarını artırdılar, kapsamını genişlettiler. Hem esnafa hem de çiftçilere ucuz krediler verdiler. Bütçe açıkları yükseldi. 1987-2001 yılları arası siyasal ve ekonomik istikrarsızlar birbirini izledi. Türkiye 1990’lı yıllar boyunca yüksek bir enflasyon/devalüasyon sarmalında yaşadı. Türkiye’nin kamu kesimin dış ve iç borçları sürekli arttı. 1990 yılında kamu kesimi borçları GSYH’nin yüzde 40’ı iken, bu borç 2001 yılında GSMH’nin yüzde 90’ına yükselmiş bulunuyordu. 2001 yılında Türkiye derin bir finansman ve bankacılık krizi yaşamaya başladı.

39 Tayfun Özkaya, Ayşe Uzman, Hakan Adanacıoğlu: “Türkiye Tarım Ekonomisi 1980-2002 Dönemindeki Gelişimi”, <http://zmo.org.tr> (3.1.2019).

40 Oğuz Oyan: “Tarımda IMF- DB Gözetiminde 2000’li Yıllar”, Necdet Oral (Editör) Türkiye’de Tarımın Ekonomi-Politikleri 1923-2013, Nota Bene, Ankara, 2013, s.115.

Bu Dönemde Tarımın Yapısında ve Performansında Ne Tür Gelişmeler Oldu

Tarım kesimi 1980'li yıllarda sıkıntılar yaşasa da 1990'lı yıllarda popülist korumaya bir ölçüde yeniden kavuşsa da tüm dönem boyunca entansive tarıma geçişte yol almaya devam etti. 1980'de 436.000 olan traktör sayısı, 1990'da 692.000'e, 2000'de 924.000'e yükseldi. Kullanılan gübre miktarı 1980'de 5.967 bin tondan, 1990'da 9.509 bin tona, 2000'de 10.424 bin tona çıkmıştı. Devlet eliyle sulanan toprak miktarı 1980'de 1.696 bin hektar iken, 1990'da 2.910 bin hektara, 2000 yılında 3.379 bin hektara ulaşmış bulunuyordu. Tabii buna çiftçilerin kendilerinin gerçekleştirdiği yeraltı sulamalarını eklemek gerekecektir. Ayrıca kullanılan sanayi yemi miktarı 1980'de 1.449 bin tondan, 1990'da 3.976 bin tona, 2000 yılında 6.662 bin tona yükselmiş bulunuyordu.

Bu dönemde gübre kullanımındaki ve sulanan alandaki gelişmeler tarımda verimliliği artırırken, tarımdaki emeğin kopuşunu çok hızlandırmamıştır. Toplam faal nüfus içindeki tarımsal faal nüfus oranı 1980 de yüzde 59,95'ten 1990'da yüzde 53,66'ya, 2000'de ise yüzde 48,38'e düşmüştür. Söz konusu oran 20 yılda yüzde 10 oranında azalmıştır. Bu dönemde küçük toprakların emek yoğun olarak kullanımı güneydeki illerden başlayarak örtü altı tarımsal üretimin gelişmeye başlamasına neden olmuştur. 2000 yılına gelindiğinde 422.130 dekar toprak üzerinde seracılık yapılarak, 3.732 bin ton ürün alınıyordu. Tarım yapma türleri çeşitleniyor ve bilgi yükü artıyordu. Kırsal alanda tarım dışı faaliyetlerin yer alması sürüyordu. 1991 yılı tarım sayımında köylerde tarım yapmayan hane sayısı yüzde 14 olarak saptanmıştı.

1980 sayımında 50 dönümden küçük işletmelerin oranı yüzde 60,56 işledikleri toprağın oranı yüzde 19,54 iken 2001 tarım sayımında 50 dönümden küçük işletmelerin oranı yüzde 64,8'e yükselmişti. Ektikleri toprağın oranı ise yüzde 21,34'ünü oluşturuyordu. 200 dönümden büyük işletmelerin oranı 1980 sayımında yüzde 6,1, işledikleri toprağın oranı yüzde 35, 200 dönümden büyük işletmelerin 2001 tarım sayımındaki oranı yüzde 5,8, işledikleri toprağın oranı yüzde 34,17 olarak tahmin edilmiştir. Bu dönemde toprakların parçalanma süreci devam ederken, büyük toprakları oluşması sürecinin yavaşladığı söylenebilecektir.

5.2. 2001 Krizinden Sonra Tarımda Yaşanan Gelişmeler

Türkiye'nin, 1980'de Turgut Özal'ın yönlendiriciliğinde uyguladığı istikrar programı uzun erimde başarılı olamamış, yeni bir istikrar programı hazırlanmak durumunda kalmıştı. Dünya Bankası'nda Başkan Yardımcılığı yapmakta olan Kemal Derviş ekonomiden sorumlu bakan olarak Türkiye'ye çağrılmış ve Derviş'te IMF ve Dünya Bankası'yla ilişki içinde hem bir istikrar, hem de uzun vadeli bir yapısal ve kurumsal değişiklikler programı hazırlamıştır.

Hazırlanan programda bütçe disiplinine ön veriliyordu, bütçe fazlası verilerek kamu borçluluğunun düşürülmesi yolu seçilmişti. Enflasyon-devalüasyon sarmalından kurtulmak için dalgalı bir kur rejimi benimsenmişti. Piyasa ile devlet arasındaki iş bölümü

kuramsal olarak yeniden kurgulanıyordu. Tekil piyasaların işleyişinin düzenlenmesi ve denetlenmesi, siyasetçilerin müdahalesine kapalı özerk kurumlara devredilecekti. Bu nedenle hazırlanan programın, bir dizi yapısal reformu gerçekleştirebilmesi için, bir dizi yasayla desteklenmesi gerekiyordu. Bu yasal değişikliklerin bir kesimi, Merkez Bankası'nın özerkliğini artırmayı, devlet bankalarının kullanılmasının siyasal müdahalelere kapalı kalmasını sağlayacaktı. Yeni program bankacılık sektörünün yakından denetlenmesini ön görüyordu. Bu amaçla, bağımsız çalışması ön görülen Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) oluşturuldu.⁴¹

Bu programın uygulanmaya başladığı dönemde yapılan, 2002 erken seçimlerinde bu istikrar programını kabul eden koalisyon hükümetini teşkil eden tüm partiler parlamento dışı kaldılar. Seçimi yeni kurulan AK Parti kazandı. Tek başına iktidar olan AK Parti hazırlanan istikrar programını benimseyerek uygulamayı sürdürdü. Türkiye'nin, bundan önceki dönemlerinde geliştirmiş olduğu tarıma devlet eliyle müdahale mekanizmalarının, 1980'li yıllarda başlayan tasfiyesi bu dönemde de sürmüştür. Bir önceki dönemdeki tütün ve içki üretimi konusundaki devlet tekeli kaldırılmış, bu alan yabancı sermayeye açılmıştı ama devlet kendi işletmelerinde üretimini sürdürüyordu. 3 Ocak 2002'de Tütün Yasasının kabul edilmesiyle tütünün ve TEKEL işletmelerinin tasfiye edilmesinin önü açıldı. TEKEL'in alkollü içecekler bölümü 5 Kasım 2003 tarihinde yapılan ihaleyle Mey İçki Şirketine devredildi. Bu şirketin de hisselerinin yüzde 92'si Amerikan Texas Pasific Group'a devredildi. 2007 yılı sonu itibarıyla, TEKEL'in elindeki sigara markalarının Pazar payı %30,6'yı buluyordu. Tekelin markaları ve sigara fabrikaları 22 Şubat 2008'de yapılan bir ihaleyle British American Tobacco'ya satıldı. Böylece TEKEL'in tasfiyesi tamamlanmış oldu. Dünya Bankası'na tüm varlıklarının tasfiye edileceği sözü verilmiş bulunan TZDK'nin ve Gübre sektörünün özelleştirilmesine devam edilmiştir. 2003 yılında Adapazarı Traktör ve Tarım Makineleri İşletmesi 2003 yılında özelleştirilmiştir. 2004 yılında Kamunun kuruluşu TÜGSAŞ'ın en büyük kuruluşu olan Gemlik Gübre Yılyak Yakıt Pazarlama'ya, İGSAŞ ve Kütahya Gübre Yıldız Entegre Ağaç Sanayi'ye, 2005 yılında Samsun Gübre, Tekfen Holding'in Toros gübresine satıldı. TÜGSAŞ'a ait Elazığ Gübre kapatılmıştır. Aynı yıl TÜGSAŞ'ın tüzel kişiliği Sümerbank içine katılarak, devletin gübre üretimiyle ilişkisi sona erdirilmiştir.

Bir önceki dönem sonuç alınamamış olan Türkiye Şeker Fabrikaları AŞ'nin (TŞFAŞ) 25 şeker fabrikası, 5 makina fabrikası, 1 elektro mekanik fabrikası, 1 tohum fabrikası ve 1 şeker enstitüsü bulunuyordu. Özelleştirme konusunda ilk adım 4 Nisan 2001'de Şeker Kanununu çıkarılmasıyla atılmıştır. Şeker pancarı üretimine kota getirilmiş, şeker satış fiyatlarının saptanması serbest bırakılmıştır. Şeker pancarı üretimi geniş bir üretici kesimi ilgilendirdiği için özelleştirmenin uygulanması kolay olmamıştır. Değişik zamanlarda özelleştirme için yapılan ihaleler iptal edilmiştir. 2008 Yılında Özelleştirme Yüksek Kurulu fabrikaları coğrafik olarak 6 grupta toplayarak birlikte özelleştirilmesine karar verilmiştir. Bu kararın uygulanması da istenilen hızla gerçekleştirilemeyince Özelleştirme

41 Şevket Pamuk: Age, s.266.

Yüksek Kurulu, 2016 yılında toplanarak elde kalan 14 fabrikanın, 2018 yılı sonuna kadar özelleştirilmesi kararını almıştır. Bu karar uyarınca, 2018'in sonunda tüm fabrikalar satılmış bulunuyordu.

Doğrudan Gelir Desteği Sistemine Geçiliyor

Türkiye'nin yeni istikrar programı çerçevesi içinde eski destekleme programını bırakarak yeni bir destekleme programı uygulayacağı 14 Mart 2000'de Resmî Gazete'de yayınlanan Bakanlar Kurulu Kararıyla belli oldu. Doğrudan Gelir Desteği olarak adlandırılan sistem 2001 yılından sonra uygulanmaya başladı. Bu mülkiyet esaslı ve dönüme göre sabit miktarlarda verilen bu destek, aşırı kapsayıcı ve basit bir sistemdi. Bunu geçmişteki destek sisteminin kalkmasının yaratacağı toplumsal gerilmeyi yavaşlatan bir sosyal destek sistemi olma işlevini yüklenmiştir. Tabii ki mülkiyet esaslı olduğu için bundan yoksul köylünün yararlanması sınırlı oluyordu. 2001 yılında yararlanma sınırı 200 dönüm iken bu sınır 500 dönüme yükseltilmiştir. Doğrudan Gelir Desteği'nin toplam destekler içindeki payı 2002 yılında yüzde 79 iken, her yıl mazota, gübreye, sertifikalı tohuma vb. verilen desteklerle destekler çeşitlenmiş ve doğrudan gelir desteğinin payı 2005'te yüzde 45'e 2007'de yüzde 29'a düşmüş ve bu yıl kaldırılmıştır. Geçiş döneminde böyle bir verginin kullanılması, tarımdaki istihdam alışkanlıklarını değiştirerek tarımdan 2,5 milyon iş gücünün açığa çıkmasını sağlamıştır. Bir tür kırdı yaşayan, ama tarımsal üretimden kopmuş büyük bir nüfusun doğmasına yol açmıştır.⁴²

18 Nisan 2006'da çıkartılan 5488 sayılı Tarım Kanunu'nda, Doğrudan Gelir Desteği yanı sıra, Fark Ödemesi, Telif Edici Ödemeler, Hayvancılık Destekleri, Tarım Sigortası Ödemeleri, Kırsal Kalkınma Destekleri, Çevre Amaçlı Tarım Arazilerini Koruma Destekleri, Sertifikalı Tohum Destekleri getirilmiştir. Bu yasayla pratikte yaşanan çeşitlenme hukuksal temele kavuşmuştur. Destek türlerinin çok çeşitlenmiş olması uygulanmasını zorlaştırırken, toplam destek miktarının düşük bırakılmış olması da tarıma yeterli koruyuculuk sağlayamıyordu. Toplam tarımsal destekleme miktarı, GSYH'ye oranı 2001 yılında binde 4,29 iken 2007'de binde 6,70'e yükselmiş, daha sonraki yıllarda binde 5 düzeyinde seyretmiştir.⁴³ 2000 öncesindeki destek sisteminin maliyetinin GSYH'ye oranı konusunda Hazine bürokrasisinin tahminleri yüzde 5'ler düzeyindedir. Oğuz Oyan bu tahmini abartılı bulmakta, yüzde 3 düzeyini gerçekçi bulmaktadır. Bu halde bile destekleme harcamaları 6 da 1'e indirilmiş olmaktadır.

Dünya Bankası 1998'de Türkiye'deki tarımsal destek sistemi konusunda yaptığı reform önerileri içinde, TSK ve Birliklerinin devlet adına Hazine finansmanı ile alım yapması yolunu ortadan kaldıran bir yasanın çıkarılması bulunuyordu. Bunun sonucunda 4572 sayılı yasa çıkarıldı ve 16 Haziran 2000'de yürürlüğe girdi. Bu yasada tüm tarihi boyunca

42 Oğuz Oyan: Age, s.111-130.

43 İlhan Tekeli: İzmir İli/Kenti İçin Bir Tarımsal Gelişme ve Yerleşme Stratejisi, İzmir Akdeniz Akademisi, İzmir, Ağustos, 2017.

hükümetle iç içe olan bu kooperatiflerin “özerk ve mali” yönden bağımsız kalması gerektiği belirtilerek, kooperatif ve birliklere genel bütçeden yeniden yapılanma amacıyla devlet ya da başka tüzel kişilerden herhangi bir mali destek sağlanamayacağı hükmü yer almaktadır. Bu yasada birliklerin 4 yıl içinde yeniden yapılandırılması için bir Yeniden Yapılandırma Kurulu oluşturuluyordu. Bu yeniden yapılandırılma süreci 8 yıl sürdü. Dünya Bankası'nın telkiniyle, bu süreçte birliklerin ikincil işletmeleri birliklerinden koparılarak anonim şirket haline getirildi.

Bu 8 yıllık süreçte Taskobirlik ve Kayısı Birlik tasfiye edildi. Fisko Birlik'in, Tariş'in, Antbirlik'in Çukobirlik'in fabrikaları özelleştirildi ve bazı değerli gayrimenkulleri satıldı ya da devredildi. Bu birlikler sınırlı mali kaynaklarla alım yaptıkları için toplam ürün içinde alabildikleri ürün oranları düşmüştür. Kütlü pamukta 1999'da alınan ürün oranı iken %19,1 2010'da %9,2'ye düşmüştür. Bu düşüş yağlık ayçiçeğinde %43,2'den %29,9'a, Soyada %41,8'den %2,3'e, Fındıkta %26,9'dan %0,0'a, Kuru üzümde %27,1'den %10,5'a, Zeytinyağında %14,4'den %3,0'e bir gerileme yaşanmıştır.⁴⁴

Devlet Destekleme Araçlarını Kaybederken Tarım Alanında Çok Uluslu Şirketlerin Hâkimiyeti Kuruluyordu

Türkiye radikal ve popülist modernite döneminde tarıma devlet eliyle müdahale edebilmek için bir altyapı oluşturulmuştu. Bu alt yapı Dünya Bankası'nın telkinleri ve uygulanan istikrar programları doğrultusunda aşama, aşama tasfiye edilirken, çok uluslu şirketler Türkiye tarımının performansını belirleyici pozisyonlar elde ediyordu.

Bunlardan en kritik önemdeki gelişmeler tohumculuk sektöründe yaşandı. Tohumculuğun çok uluslu şirketlerin ilgi alanı haline gelmesi, 1950'li yıllarda Meksika'da, buğday ve mısırdaki hibrit tohumlar geliştirilerek dünyaya “Yeşil Devrim” diye sunulmasıyla başlamıştı. Bu gelişmeler olurken, Türkiye'de Tarımsal Araştırma Genel Müdürlüğü (TAGEM) ve Tarımsal İşletmeler Genel Müdürlüğü'ne (TİGEM) ait çiftliklerde tohumlar ıslah ediliyor, yetiştiriliyor ve çiftçilere uygun fiyatlarla dağıtılmaya çalışılıyordu. Radikal ve Popülist Modernleşme döneminde geliştirilen bu alt yapı 1980 -2000 arasında büyük ölçüde tasfiye edilince tohum alanı özel sektöre/çok uluslu şirketlere açılmış oldu.

31 Ekim 2006'da 5553 sayılı “Tohumculuk Kanunu” çıkarıldı. Bu yasa 8 Ocak 2004'te çıkarılan 5042 sayılı “İslahatçı Hakların Korunması Kanunu” ile bir araya geldiğinde çok uluslu şirketlerin Türkiye'deki faaliyetlerin kolaylaştırdı. Tohumculuk Kanununun 7. Maddesiyle “Yurt içinde sadece kayıt altına alınmış çeşitlere ait tohumlukların ticaretine izin veriliyordu” Böylece köylünün kendisinin yıllardır ürettiği tohumun ticaretine engel konuluyordu. Bu Anadolu'nun biyolojik çeşitliliği için büyük bir tehdit getiriliyordu. Bu dönemde Dünya Ticaret Örgütü'nün teşvikiyle Türkiye “Yeni Bitki Çeşitleri Koruma Birliğine” (UPOV) üyelik için başvurdu.⁴⁵ Tohumculuk kanununun 15'inci maddesiyle

44 Necdet Oral:” Tarım Satış Kooperatif ve Birliklerinin İşlevsizleştirilmesi”, Necdet Oral (Editör) Türkiye'de Tarımın Ekonomi-Politikleri 1923-2013, Nota Bene, Ankara, 2013. s.325-336.

45 Bu konuda bkz. Soner Yalçın: Saklı Seçilmişler, Kırmızı Kedi Yayınları, İstanbul, 2017, s.17-61.

tohumlukların üretim izni, sertifikasyonu, ticaret izni ve piyasanın denetimi yetkilerinin “Tohumcular Birliğine” devredilebileceği hükmü getirilmişti.

2010 yılına gelindiğinde Mısır, Ayçiçeği, Patates, Pamuk ve Sebze tohumlarının yüzde yüzü özel sektör tarafından karşılanır hale gelmiştir. Özel sektörün buğday tohumundaki payı ise 1980’lerde sıfır iken, 2010’da yüzde 55’e yükselmiştir. Tohumculuk yapan şirketlerin sayısı 1980’de 2 iken bu dönemde 420’yi aşmıştır. Bu dönemde TİGEM çiftliklerinde özel sektörle ortak tohum üretimine girmiştir. Ama belli ürünlerde yüksek bir yabancı şirket yoğunlaşması görülmektedir. 2010 yılında tohumculuk pazarında hibrit mısırdaki 5 çok uluslu şirket %58,8, ayçiçeğinde 3 çok uluslu şirket %91,5, şeker pancarında 3 çok uluslu şirket %50,7, Pamukta 2 çok uluslu şirket %43,2 paya sahip olmuşlardır.⁴⁶

Türkiye 2002 yılında 55,3 milyon dolarlık tohum ithal ederken 2016 yılında 202,1 milyon dolarlık tohum ithal etmiştir. İhracatını ise 2002’de 17,3 milyondan, 2016 yılında 153,5 milyona yükseltmiştir. Bu ihracat içinde Buğday, Mısır, Ayçiçeği ve Pamuk tohumu önemli bir yer tutuyordu. 2016’da ithalatında sebze tohumları %55’lik, patates tohumu %10’luk, hibrit mısır tohumu %9’luk, ayçiçeği tohumu %7’lik, yem bitkileri tohumu %4’lük bir paya sahip olmuştur.⁴⁷

Türkiye’de 2006’dan sonra gelişen tohumculuk uygulamalarının biyolojik çeşitlilik konusunda yarattığı tehdit, yerli tohumu sahiplerin bir toplumsal hareket yaratmıştır. Duyulan tepkinin gerisinde hibrit tohumların kısırlaştırılmış olması dolayısıyla, üreticinin her yıl yeniden tohum almak durumunda kalması bulunmaktadır. Buldukları iklime, toprağa ve coğrafyaya ait yerli tohumlar içinde bulunduğu yöreye çok uzun bir süre içinde uyum yapmış, yüksek dayanıklı, daha besleyici olduklarına inanılmaktadır. Hibrit tohumlar böyle bir uyuma sahip olmadığı için verimli olabilmesi için aşırı su kullanılması, kimyasal gübre ve tarımsal mücadele aracı kullanılmasını gerektirmektedir. Bu da çevre kirliliğini artırmalıdır. Yerli tohum hareketi, yerli tohumların korunarak gelecek nesillere aktarılması yoluyla biyolojik çeşitliliğin korunmasını, bunun için ekilerek çoğaltılmasını ve paylaşılmasını savunmaktadır.

Gübre ve tarımsal mücadele ilaçları gibi tarımsal girdi alanlarından devletin çekilmesinden sonra ekonomide ithal ikamesi mantığı da kalktığı için yaşanan daha çok bu kesimlerde ithalat payının sürekli artması olmuştur.

Gıda Sanayii Tümüyle Özel Kesime/Çok Uluslu Şirketlere Devrediliyor

Tarımın yapısını etkilemesi bakımından bu dönemde gıda sanayiinin yapısında yaşanan değişmelerin önemli sonuçları olmuştur. Gıda Sanayiinde Unilever örneğinde olduğu gibi çok ortaklı şirketlerin Türkiye’ye girişi 1950’li yıllarda başlamıştı. Bu şirketler zaman içinde Türk ekonomisi içinde köklü hale gelmişlerdir. 1980 sonrasında tarım ve gıda

46 Necdet Oral: “Tarım ve Gıdada Çok uluslu Şirketlerin Egemenliği”, Necdet Oral (Editör) Türkiye’de Tarımın Ekonomi-Politiği 1923-2013, Nota Bene, Ankara, 2013, s.170-172.

47 Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü: 2016 Tohumculuk Sektör Raporu, Ankara, S.13.14.

sektörlerinde uluslararası sermayenin rolü artmış, yabancı şirketlerle ortak yerli şirketlerin sayısı yükselmiştir. 2005 yılında gıda ve içecek sanayiinde yabancı sermayeli şirketlerin sayısı 239 iken, bu sayı 2013 yılında 536'ya yükselmiştir. Türkiye'nin tanınmış sermaye grupları, çok uluslu şirketlerle birlikte et, süt ve sütlü ürünler üretimi, sebze ve meyve işleme ve dondurulması, çay üretimi, tam ve yarı hazır gıda üretimi, gıda paketlenmesi, gıda pazarlaması ve perakendeciliği alanında faaliyetlerini geliştirmişlerdir. Bu firmalar gıda ve içecekler sektörünün alt dallarında genellikle oligopolist pazarlar oluşturmaktadırlar.

Devletin tarım faaliyetlerine müdahale araçlarının tasfiye edilmesinden ve gıda ve içecekler sektöründe büyük şirketlerin hâkimiyetinin gelişmesinden Türkiye'de tarımın/ çiftçiliğin gelişmesi sermaye tarafından yönlendirilir hale gelmiştir. Bu da **“sözleşmeli üreticilik”** pratiğinin kurumsallaşmasıyla gerçekleştirilmeye başlamıştır. “sözleşmeli üreticiliğin” Anadolu topraklarına çok yabancı olmadığı söylenebilir. 19. yüzyılın ikinci yarısından sonra İngiliz şirketleri başlangıçta üreticilerle ortaklık türü ilişkiler kurarken, bu ilişkilerini bir tür “sözleşmeli üreticiliğe” doğru geliştirmişlerdir. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında, Türkiye'de bu yola önce devlet çiftlikleri başvurdu. 1965 yılında TŞFAŞ şeker pancarı üretimini sözleşmeli hale getirmiştir ve aynı yıl TİGEM hububat tohumu üretiminde “sözleşmeli üretim” uygulamasına girmiştir. Özel firmaların “sözleşmeli tarıma” girmesi ise 1970'li yıllarda salça üretimi için “domates üreticileriyle” başlamıştır.

“Sözleşmeli üreticilik” uygulamasında sanayici, belirli nitelikteki bir ürün için çiftçiyle bir sözleşme yapmakta, üreticiyi üretim sırasında uzmanlarıyla denetlemekte ve elde edilen ürünün kalitesi anlaşmaya uygunsa önceden belirlenen fiyattan ürünü almaktadır. Bu modelde sanayici, istediği ürünü toprağa hiçbir kaynak ayırmadan, emek sorunlarıyla karşılaşmadan elde etmektedir. Bu model Türkiye gibi küçük mülkiyetin yaygın olduğu ülkeler kolayca uygulanabilmektedir. Yapılan sözleşme tek taraflı bir bağımlılık yarattığı için koşulları büyük ölçüde sanayici belirlemektedir. Özellikle ekonomik bunalımın olduğu yıllarda sanayiciler sözlerini tutmakta gecikebilmektedirler. 1980'lerden sonra Devletin/Ziraat Bankasının ve Dünya Bankası'nın desteğiyle Türkiye'de “sözleşmeli çiftçilik” yaygınlaşmıştır. Tarım, ticaret ve sanayi arasında düşey bir entegrasyonu sağlamaktadır. 2006 yılında çıkartılan 5488 sayılı Tarım Kanunu ve buna bağlı olarak çıkartılan yönetmelikle de kurumsal bir yapıya kavuşturulmuştur.

Artık küçük üreticilerle karşı karşıya kalan devlet değil sanayici olmaktadır. Küçük çiftçiler bu ilişkiye tefeci-tüccar ilişkisine baktıkları gibi bakmamaktadırlar. Çiftçilerin “sözleşmeli üretime” sözleşmeyi yaptıkları firmaların aynı, nakdi, kredi ve teknik yardımlarından yararlanmaları, üretim ve pazarlama risklerinin azaltılması, gelir elde etme kapasitelerinin yükselmesidir.⁴⁸ Buna rağmen küçük çiftçiler, başlangıçtaki borçluluk durumuna bağlı olarak toprağını kaybederek tarım işçisi haline gelebilmektedir. Sözleşmeli çiftçilik yapan orta ve büyük üreticiler kapital birikimini gerçekleştirebilmektedirler.

48 Özgür Teoman N. Barış Tartıcı: “Türkiye Tarımında Sözleşmeli Üreticilik-Kapitalist Dönüşümde Bir Halka Olabilir mi?” H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt.30, Sayı.2, 2012, s.163-184.

2001 Sonrasında Tarımın Yapısında ve Performansında Yaşanan Değişmeler

2001 yılından itibaren uygulanan Tarım Reformu Projesi sırasında; tarıma verilen sübvansiyonların GSYH'ye oranı, 1999'da %3,2 iken 2002'de %0,52'ye düşmüş, tarımsal gübre kullanımı 2002–2003 döneminde % 25–30 azalmış, tarım kredilerindeki faiz hadleri negatiften pozitifeye dönmüş, 1999–2001 arasında tarım ürünlerinin değeri %16 küçülmüştür. Bu reform döneminde ekili alan miktarı Akdeniz Bölgesi dışında %2 küçülmüştür. İç ticaret hadleri tarım aleyhine dönmüştür. Türkiye'nin Washington mutabakatına uygun olarak uyguladığı istikrar programı içinde, tarımsal ürün fiyatları koruma olmadan dış dünya fiyatları düzeyinde oluşuyordu. Girdilerin fiyatlarının oligopolist pazarlar içinde oluşması da yüksek bir fiyat düzeyi getiriyordu. Bu koşullar altında tarımın uyumu, küçülme doğrultusunda gerçekleşiyordu. (Her şeye rağmen 15 Nisan 1994 tarihinde Türkiye DTÖ ile imzaladığı tarım anlaşmasında tarım ürünlerine küçük sayılamayacak ölçüde koruma sağlamıştır.)

2005 sonrasında Türkiye tarımsal topraklarını daha rasyonel kullanılmasını sağlamak için dört farklı kurumsal düzenleme yapılmıştır. Bunlardan birincisi 2005 Temmuz'unda çıkarılan 5403 sayılı "Toprak Koruma ve Arazi Kullanımı Kanunu" sonrasında oldukça hızlı bir parçalı arazileri toplulaştırma uygulamasına girilmesi olmuştur. İkincisi Medeni Kanunu'nda yapılan değişiklikle toprakların verasetle bölünmesinin engellenmesi ve 2014 yılında çıkarılan 6537 sayılı "Toprak Koruma ve Arazi Kullanımı Kanunu ve Medeni Kanun'da Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunla belirlenen asgari nitelikteki Kanunla belirlenen asgari nitelikteki tarımsal araziye "bölünemez nesne" niteliği kazandırılması olmuştur. Üçüncüsü 2016 yılında 5403 sayılı yasanın 14'üncü maddesine dayandırılarak Türkiye'de ekilen arazinin %24'üne tekabül eden 186 "büyük ova" saptanmıştır. Bu ovalar tarımsal sit ilan edilecek ve bu alanlardaki ürün desenleri Bakanlar Kurulu kararıyla saptanabilecektir. Bu düzenlemeyle tarımsal planlama için kurumsal bir alt yapı oluşturulmuş bulunuyordu (2009 yılında bu büyük ovalar 30 tarım havzası içinde toplanmıştır). Dördüncü adım sera üreticileri, meyve ve sebze yetiştiricileri ve çevre amaçlı, tarımsal alanların korunmasına ilişkin Çevre Amaçlı Tarım Arazilerini Koruma (ÇATAK) programıyla atılmıştır.

Bu dört gelişmeyi *planlı bir tarıma geçiş için bir hazırlık* olarak yorumlarsak, tarım reformu uygulaması sırasında kurulan "**Çiftçi Kayıt Sistemini**" buna eklemek gerekecektir. Böyle bir niyet olmuş ama bu yönde bir uygulama gelişmemiştir.

Bu dönemde *Türkiye Gıda Güvenliği ve Güvencesini* artırmak için kurumsal düzenlemeler yapılmaya başlanmıştır. Bu bağlamda 2004 yılında 5262 sayılı "Organik Tarım Kanunu" çıkarılmıştır. 2012-2016 yılları arası için "Organik Tarım Stratejik Planı" uygulamaya konulmuştur. Yine bu bağlamda Türkiye 2000'de İyi Tarım Uygulamaları yönetmeliğini ilan etmiştir.

Tarımsal İşletmelerin Profillerindeki Değişmeler

Yirmi yılda kırsal yerleşme alanlarında tarımsal faaliyette bulunmayan hane halklarının toplam hane halklarına oranı 1980'de %9,49 iken, 1991'de %14,12'ye, 2001'de %19,81'e yükselmiştir (daha sonraki yıllara ilişkin bulunmamaktadır). 2001 yılında 25.000'den küçük yerleşmelerde tarımsal faaliyetlerde bulunmayan hanelerin oranı %33,64 olarak verilmektedir.

TÜİK'in 1991 ve 2001 tarım sayımı ve 2006 işletme yapıları verilerine göre 1-19 dekar arası çok küçük toprağa sahip işletmelerin hem sayıca azalmış hem de işletmelerin ektiği alan büyüklükler küçülmüştür. 20-49 ve 50-99 dekar arasındaki işletmelerin görece olarak sayısı artsa da ekilen toprak miktarında küçülme yaşanmaktadır. 200 dekardan büyük toprağı olan işletmeler artmaktadır, 2006 araştırmasında toplam işletmelerin %8,4 üni oluşturmakta toplam toprağıın % 44,7'sini işlemektedir.⁴⁹

Üreticilerin Pazara Eklemlenme Biçimindeki Değişmeler

Bu dönemde ürünü tarladan sofraya taşıyan tedarik zincirlerinde önemli değişiklikler olmuştur. Küçük üreticiliğın hâkim olduğı bir ülkede, sebze ve meyveler, toptancı halleri ve kabızmallar aracılığıyla manavlara ve tüketiciye ulaşmaktadır. Kuru gıdalar ise ticaret borsaları, tüccarlar ve toptancılar aracılığıyla perakendeciye ve tüketiciye ulaşmaktadır. Açıkça bu düzenin hâkimi ticarettir. 1980 öncesinde Türkiyede küçük üreticiyi korumak isteyen devlet KİT'ler, TEKEL, TMO ve Tarım Satış Kooperatifleri Birliğı eliyle korunuyordu. 1980 sonrasında bu koruyucu mekanizmalar ortadan kalkınca, küçük üretici korumasız kalmıştır. Bu koruma mekanizmaları kalkarken, geleneksel olarak var olan pazarlama kanallarına hipermarketler/süpermarketler sistemi ve sözleşmeli tarım sistemi eklenmiştir.⁵⁰

Tarımsal İşletmelerin Finansal Sisteme Eklemlenme Biçiminde Yaşanan Değişmeler

Tarım kesiminin genellikle iki tür finansman ihtiyacı olmaktadır. Bunlardan birincisi çiftçinin yaşamını ve üretimini sürdürmek için, ikincisi için yatırım için borçlanmadır. Çiftçiler borçlanmalarını örgütlenmiş ve örgütlenmemiş kanallardan yapmaktadır. Örgütlenmemiş borçlanma kanalı içinde akrabalarından, yakınlarından sağlanan borçlar, alışverişini veresiye yaparak tüccardan yapılan tüccardan sağlanan finansman ve nihayet tefecilerden ağır koşullarda alınan borçlar sayılabilir. Örgütlenmiş borçlanma kanalı içinde, Ziraat Bankası, tarım ve kredi kooperatifleri ve diğere ticari bankalardan alınan krediler

49 İlhan Tekeli: Age, s.72-75.

50 İlhan Tekeli: Age, s.75-78.

bulunmaktadır. Tarım kredi kooperatifleri kefilsiz tarım ve kredi kooperatifleri ve ipoteksiz kredi kullandığı için sevilen bir borçlanma kaynağıdır. Ziraat Bankasından sonra ikinci sırada gelmektedir. Kredilerinde geri dönme oranı çok yüksektir. 2014’de yüzde 98 olmuştur.

Küçük çiftçiler borçlarını ödemekte zorlandıklarında topraklarını satmamak için hayvanlarını ve traktörünü satmak eğiliminde olmaktadırlar. Çok küçük işletmeler köyde kalabilmek için tarım faaliyetini sürdürürken, yakın çevresinde işçilik yapmaktadırlar. Bu kesim *“mülksüzleşmeden yoksullaşmanın”* yolunu bulmaya çalışmaktadırlar.⁵¹

Kırsal Alanda Arazi Kullanmada Yaşanan Dönüşümler

Türkiye’de meralar hariç tüm tarım alanı 2000 yılında 26.milyon hektar iken 2013 yılında 23 milyon hektara düşmüş bulunuyordu. On üç yılda yüzde 11,5 bir küçülme yaşanıyordu. Bu tarımın popülist modernite döneminde extansive tarım yapılırken sürdürdüğü marjinal topraklardan geri çekilmesi diye de okunabilir. Türkiye’de sulanabilir arazi miktarı 8,5 Milyon hektar olarak hesaplanmaktadır. 2012 yılında bu alanın %65’ini oluşturan 5,5 milyon hektarı sulanıyordu. Bu alanın %45,72’si devlet tarafından, %54,28’i çiftçilerin imkânlarıyla sulanmıştır.

Tarla ürünlerine ayrılan alan 2005 yılına kadar 23 milyon hektar düzeyinde sabit kalmış bundan sonra azalmaya başlamıştır. 2015 yılında kadar %13’lük bir küçülme yaşanmıştır. Sebze üretimine ayrılan alanlar 1975-1995 arasında sürekli bir genişleme göstermiştir. Daha sonraki dönemde sabit kalmıştır. Sera ve örtü altı üretimi alanları da bu kapsam içindedir. Sera ve örtü altı üretimi sürekli bir artış göstermektedir. 1980’de 6.038 hektar iken 2000 yılında 42.213 hektara 2010 yılında 56.380 hektara, 2013 yılında 61.512 hektara yükselmiştir. Türkiye’de özellikle de Antalya’da topraksız seracılık yapılmaya başlamıştır. Seracılıkta belirleyici toprağın kalitesi olmaktan çıkarak mikro klima haline gelmektedir. Bağ alanında uzunca süredir bir azalma görülmektedir. Meyve üretimi için ayrılan alan sürekli bir artış göstermektedir. Zeytin alanları da 1995’ten itibaren sürekli bir artış göstermektedir. Mera kullanışları sürekli azalmasına karşın yeterli bir bilgi bulunmamaktadır. Orman alanlarında ise 1995 sonrasında düzenli bir artış göstermektedir. Son yıllarda TÜİK süs bitkilerince kullanılan arazi miktarı hakkında bilgi vermeye başlamıştır. 2002 yılında 19.170 dekar alanda süs bitkisi üretilirken, 2012 yılında bu miktar 49.000 dekara ulaşmıştır.

Türkiye zengin biyolojik çeşitliliğini korumak ve bu konuda dünyaya karşı sorumluluğunu yerine getirmek için “in-situ” (yerinde, doğal habitatı içinde) koruma alanlarını çeşitlendirmiş (milli parklar, tabiatı koruma alanları, tabiat parkları, yaban hayatı koruma alanları, özel çevre koruma bölgeleri, doğal sitler, doğal varlıklar, gen koruma ve yönetim alanları) ve genişletmiştir. Bu alanların sayısı 2002’de 964 iken 2013 yılında 3.049’a yükselmiştir. 2013 yılında bu alanlar 11.375.567 hektara ulaşmıştır. Koruma alanlarının ülke topraklarına oranı %4,34’ten %8,10’na çıkmıştır.

51 İlhan Tekeli Age: s.78-81.

Tarımsal Üretim Miktarında Yaşanan Gelişmeler

2000 yılından sonra Türkiye tarımında traktör sayısı artmaya devam etmiştir. 2000'de 941.835 olan traktör sayısı 2005'te 1.022.365'e, 2010'da 1.096.683'e, 2015'te 1.260.358'e yükselmiştir.

Bu dönemde tarımsal ürün miktarlarında, dünyadaki gelişmeler, iç ticaret hadlerindeki değişimler ve destek miktarlarında yaşanan gerilemelere bağlı gelişmeler olmuştur. 1998'deki iç tarım iç ticaret haddi 100 kabul edilirse 2001'de 62,33'e düşmüştür. 2007'ye kadar bu düzeyde kalmıştır.⁵² Bundan sonra az miktarlarda artış olmuştur.

Yeni koşullar altında 2013 yılında buğday, arpa, nohut, mercimek, şeker pancarı, pamuk üretimleri 2000 yılındaki düzeyini korumuştur. İki ürün; tütün ve patatesten düşüş yaşamıştır. Tütün üretimi 200 bin tondan 88 bin tona, patates üretimi 5.340 tondan 3.948 tona düşmüştür. En büyük artış mısırdan yaşanmıştır. 2.300 bin tondan 5.900 bin tona çıkmıştır. Bu artışta hayvancılığın artan yem talebi ve Şeker Kanunuyla nişasta şekerinin üretimine izin verilmesinin payı yüksektir. Ayçiçeği üretimi 800 bin tondan 1.523 bin tona, çeltik üretimi 350 bin tondan, 900 bin tona çıkmıştır.

Sebze üretimi Akdeniz ve Ege Bölgelerinde yoğunlaşmıştır. 2013 yılında sebze üretiminin beşte biri örtü altında üretilmiştir. Üretim küçük işletmelerde emek yoğun olarak sürdürülmesine rağmen Türkiye birim alan ve nüfus başına üretimde ilk sıralarda yer almaktadır. Dünyada Türkiye Kavun ve Karpuz üretiminde Çin'den sonra ikinci; biber, hıyar ve fasulyede üçüncü; domates patlıcan ve ıspanakta dördüncü, taze ve kuru soğanda beşinci konumdadır. 2012 yılında Türkiye sebze üretiminde dünyada dördüncü sıradayken sebze ihracatında 12'nci sırada yer almıştır.

Meyvecilik Türkiye'de, tarım dışından yatırımların yapıldığı, üretimin ve verimliliğin hızla arttığı, tarımın en dinamik kesimi olmuştur. Bu dinamizmin, Türkiye'nin ikliminin meyveciliğe uygunluğu, gen kaynaklarının zenginliği, geçmişten gelen meyvecilik kültürünün bulunması, Dünyada ve Türkiye'de sağlıklı yaşam hareketinin güçlenmesinin geliştirdiği yeni beslenme programlarında meyve tüketiminin ağırlıklı yer alması ve bu alandaki yatırımları desteklemesinden almaktadır. Bu dinamik ortam içinde meyve bahçeleri kurulmakta eski bahçeler yenilenmektedir. Meyve suyu fabrikaları çok büyük meyve bahçeleri kurmaktadır. Bu bahçelerde damla sulaması yapılmakta, bodur ağaçlar geliştirilmekte, yeni kaliteli fidanlar kullanılmakta, meyve hasadında robot kullanımına başvurulmaktadır.

Türkiye'de 2000 yılından 2013'e kadar geçen sürede üzüm, turunçgiller, kayısı, kiraz, elma, armut, Antep fıstığı, fındık üretiminde sürekli artış olmuştur. Bu ürünlerden; fındık, kayısı, incir, kiraz, vişne ve ayva üretiminde Türkiye, Dünyada birinci sırada yer almaktadır.

Türkiye'de hayvancılığın, artan nüfusun beslenmesi ve sanayi hammaddesi olarak önemli bir yeri bulunmaktadır. Koyun, kıl keçisi, tiftik keçisi gibi küçükbaş hayvanlarda 2010 yılına

52 Korkut Boratav: "Son 15 Yılın Bölüşüm Göstergeleri", Necdet Oral (Editör) Türkiye'de Tarımın Ekonomi-Politikleri 1923-2013, Nota Bene, Ankara, 2013, s.67-69.

kadar bir azalma yaşanmıştır. Koyun ve kıl keçisindeki azalma, tiftik keçisi kadar olmasa da oldukça yüksektir. Bu azalmada, Türkiye'deki et tüketiminde koyun ve keçi tüketimi ve sığır eti tüketimlerinin payları %50, %50 iken günümüzde koyun ve keçi tüketimi %10'a düşerken sığır tüketim %90'a çıkmasının payı yüksektir. 2010'dan sonra küçükbaş hayvan sayısında eğilim tersine dönmüş, artış başlamıştır. Büyükbaş hayvan sayısında 2002 yılına kadar sürekli bir azalma yaşanmıştır. Sığır sayısı 9.800.000'e kadar düşmüştür. Bundan sonra artış yaşanmaya başlamıştır. Daha sonra artmaya başlamış ve 2013'te 14.415.000'e ulaşmıştır. Bu artışlar Türkiye'nin artan et talebini karşılamakta yetersiz kalmıştır. Bunun üzerine 26 Ağustos 2005 tarihinde 2005/104 sayılı özelleştirme Yüksek Kurulu Kararıyla "Şirketin yeniden yapılanması, AB normlarına uygun olarak hayvancılık sektöründe hayvancılık sektöründe düzenleyici ve destekleyici bir rol üstlenmesi" gerekçesiyle Et ve Balık Kurumu özelleştirme kapsam ve programından çıkartılarak eski statüsüne iade edilmesi kararı verilmiştir. Bu kurumun 13 iş yeri canlandırılarak yeniden çalışmaya başlanmıştır. 2012 yılında da adı Et ve Süt Kurumuna çevrilmiştir.

Tarımsal Verimliliğin Artması Tarımdaki İş Gücünün / Nüfusun Düşmesi

Türkiye'de tarım istihdamının payı 2000 yılında %36 iken 2013'de %24'e düşmüş bulunuyordu. Korkut Boratav'ın saptamalarına göre 1998-2006 yılları arasında 2,8 milyon insan tarımdan kopmuştur. Tarımsal istihdamdaki bu düşüş, tarımda emek veriminin hızlı artışıyla paralel gitmektedir. 1998-2006 döneminde tarımda emek veriminin artışı yılda yüzde 5'i aşmıştır. Bu aynı yıllardaki sanayide gerçekleşen verimlilik artışından yüksek olmuştur.

Genel bir değerlendirme yapılırsa Türkiye'de 1975-2013 yılları arasında nohut hariç tüm tarla ürünlerinde hektar başına verimlilik iki misline yükselmiştir. Mısırdaki verimlilik yükselişi 3,7 düzeyinde olmuştur. Günümüzde genel bir değerlendirme yapılırsa Türkiye tarımında verimlilik düzeyi, genellikle Dünya Ortalamasından daha yüksek olduğu, bazı ürünlerde verimliliğin Dünyada iddia taşıyan bir düzeye geldiği söylenebilir. Pamukta sertifikalı tohum, gübre ve zirai mücadele ilaçlarının kullanımı ve makinalı tarımın hasada da yayılmasıyla birlikte verimlilik artmıştır. Dünya sıralamasında hektar başına verimlilikte Avusturya'dan sonra gelen ikinci ülke düzeyine yükselmiştir. Türkiye verimlilik sıralamasında portakalda dördüncü, limon ve kayısıda beşinci, ayçiçeğinde yedinci sırada yer almaktadır. Bu durum Türkiye'nin entansif tarımda önemli derecede yol aldığı bir göstergesi olmaktadır.

Emek verimliliğine baktığımızda Fransa ve ABD'de de tarımda çalışan başına ulaşılacak en üst düzeyi göstermektedir. Bu düzeyde tarım ülkedeki gelir eşitsizliğinin bir faktörü olmaktan çıkmaktadır. Türkiye, Rusya, Ukrayna bir orta verimlilik düzeyini temsil etmektedir. Bu düzeyde belirli bir gelişme düzeyi vardır ama tarımın verimlilik düzeyi eşitsizliği kaldıracak bir düzeye ulaşmamaktadır. Üçüncü düzeyi Çin dünya ortalaması oluşturmaktadır. Bu düzeylerde tarımsal faaliyetlerle uğraşanları yoksulluk düzeyinde tutmaktadır.

Bir ülkede tarım sektörünün eşitsizliğe katkı düzeyini ölçmek için, tarım sektörü katma değeri yüzdesinin, istihdam değeri yüzdesine bölünmesiyle elde edilen katsayısına bölünmesiyle elde edilen katsayı (quotient) 1 değerini alırsa tarımın eşitsizliğe katkısı olmamaktadır. Birden küçükse eşitsizliğe katkısı olmaktadır. Bu genellikle 1'den azdır. Bu katsayı 2014'de ABD ve Hollanda'da 0,8, Fransa'da 0,6, Kore'de ve Türkiye'de 0,4 düzeyinde kalmıştır.

Türkiye'de Kent ve Kırsal Karşılıklı Yok Olurken Yerleşme Sistemi Nasıl Yeniden Yapılanıyor?

Sanayi toplumu döneminde yerleşmelerin yapılarını temsil için kullanılan ikili karşılıklı halindeki kent ve kırsal/köy kavramları var olan gerçeklikle uyum içindeydi. Bu kavramlarla temsil ettikleri arasında bir özdeşlik bulunuyordu. Dünyada ve Türkiye'de bilgi toplumuna geçiş yaşanırken bu özdeşlik büyük ölçüde aşınmış ve çözülmüştür. Bu özdeşliğin bozulması kentsel faaliyet olarak görülen üretim ve hizmetler faaliyetlerinin bir bölümünün kent dışında yer seçmesiyle başladı. Kırsal alanının tarım ve ormancılık alanı olduğu kabulünün geçerliliği kalmadı. Çevreci hareketin getirdiği farkındalık sonucunda kentte yapılan tarım diye bir kategori gelişmiştir. İkinci bozulan özdeşlik kırsal yaşayanların köylü olmaktan çıkmış olmasıdır. Yalnız büyük toprak sahipleri değil, küçük toprak sahipleri de kendi varlık profillerine uygun şekilde rasyonel davranış kalıplarını izlemektedirler. Özdeşlik bozulmasının üçüncü boyutu, tüketim alanında gerçekleşmiş bulunmaktadır. Kapitalizmin tüketim mantığı artık sadece kente özgü olmaktan çıkmış, tüm kırsal alanda da büyük ölçüde hâkimiyetini kurmuş bulunmaktadır. Yaşanan bulanıklaşma sonucunda, bilgi toplumunda kent ile kırsal arasında bir çizgi çizilemez hale gelmiştir.

Kentin yağ lekesi gibi tek tek binalarını eklenmesiyle yık-yap süreciyle büyüyen tek merkezli kent yapısı dönüşmüştür. Kentler büyük kent parçalarının eklenmesiyle saçaklanarak büyümeye başlamıştır. Sanayi döneminin tek merkezli yapısı yaşanan desantralizasyon ile çok odaklı bir kent bölge haline dönüşmeye başlamıştır. Böyle bir büyüme kalıbı içinde kentin merkezi kırsal alana sürekli emrivaki yapabilmektedir.

Yerleşme yapısı böyle bir dönüşüm yaşarken, kent yönetimlerinin yapısı da dönüşmüştür. 1984 yılında kabul edilen 3030 sayılı yasada Büyükşehir kavramı getirilmiştir. Bu yasada büyükşehir sınırları içinde birden fazla ilçe bulunduran kent olarak tanımlanmıştır. Bu bakımdan Türkiye'de azman sanayi kentinden çok odaklı kentsel bölgeye geçişin ilk adımı atılmıştır denilebilir. 2004 yılında çıkartılan 5216 sayılı yasayla belediyeler kentsel yoğunlaşmanın çevresindeki kırsal alanı içerir hale gelmiştir. Bu adım mantıksal sınırlarına ulaştırılarak 2012 yılında çıkarılan 6360 sayılı yasayla ilin mülki sınırı iler büyükşehir belediyesinin sınır özdeşleştirilmiştir. Bu yasadan sonra kırsal ve kent ayrımı hukuken yok olmuştur. Eskiden kırsal alan olarak sayılan yerlerin her noktasında tarımsal olmayan bir kullanılış üretilebilir hale gelmiştir.

6. Son Verirken

Türkiye topraklarında yapılan tarımın son iki yüzyılda yaşadığı gelişmenin öyküsünün anlatımı tamamladık. Yazımı bitirmeden önce bu 200 yıllık öykünün bize getirdikleri konusunda bir genel değerlendirme yapmaya çalışacağım.

Bu öykü bize, Türkiye coğrafyasında;

Geçimlik tarımdan, iç ve dış pazar için tarıma,

Extansif tarımdan, entansif tarıma,

Bir kırsal nüfus dünyasından, bir kentsel nüfus dünyasına,

geçişin nasıl yaşandığını anlatıyor. Bu öykü doğrusal olarak ilerleyen 200 yıllık bir dönüşümü anlatmıyor. Aksine bu 200 içindeki yolculuk, krizlerle ve savaşlarla kesilerek, nitelik değiştiren bir yolculuk oluyor.

Bu 200 yıllık öykü değişik aşamalardan geçerek ilerleyen bir yolculuk olmasına rağmen, tüm aşamalarda, devlet politikalarını saptarken, her zaman küçük üreticiyi, olanakları elverdikçe korumaya çalışmıştır. Türkiye'de hiçbir dönemde küçük üreticiyi görmezden gelen bir yaklaşım siyasetçiler tarafından açıkça savunulmamıştır.

Yaşanan dönüşümde açık ya da gizil bir popülist damarın varlığının iki önemli sonucu olduğu söylenebilir. Bunlardan birincisi yaşanan ya da yaşanması gereken dönüşümün yavaş bir hız içinde gerçekleşmesi olmuştur. Küçük üreticilik kendisini her aşamada bir şekilde yeniden üretebilmiştir. Geçiş sürecini uzatmıştır. Türkiye'nin yaşadığı dönüşüm içinde çiftçiler küçük te olsa topraklarını ellerinden çıkarmak istememektedir. Toprağını kaybeden çiftçi kendisinin kökünü/kimliğini kaybettiğini düşünmektedir. Topraksızlaşma konusunda bir direnç bulunmaktadır. Mülksüzleşme olmadan bir yoksullaşma süreci yaşanmaktadır. Devlet içinde popülist bir damarın varlığının bir sonucu, Türkiye'de yaşanan dönüşüm içinde büyük köylü hareketleri ortaya çıkmamıştır.

Türkiye'nin krizlerle savaşlarla kesilen yolculuğu içinde tarım alanı için geliştirdiği politikalar içinde, içe dönük kapalı politik tercihlerle, dışa dönük açık politik tercihler arasında sürekli bir gelgit yaşanmıştır. İçe dönük kapalı politikaların izlendiği dönemlerde, fiyatlar yüksek tutulmuş, çiftçiler daha çok korunmuş, kırdan kopuş yavaşlamıştır. Ekonomi/tarım dışı açıldığında, fiyatlar düşük kalmış, girdiler pahalılaşmış çiftçilerin yoksullaşması artmış, kırdan kopuş hızlanmıştır.

Küçük çiftçiliğin önemini sürekli olarak kendisini ürettiği bir ortamda yaşanan/yaşanması gereken dönüşümün hızlanması ve teknik tarımın geliştirilebilmesi için kooperatifleşmenin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. İşletme küçüklüğünün dezavantajları ancak bu halde ortadan kaldırılacaktır. Ama Türkiye'de kooperatifleşmeye siyasetin

ideolojik olarak bakması dolayısıyla bir çözüm olarak yeterli yaygınlık kazanamamıştır. Bu durumda küçük çiftçiliğin yaşamını sürdürmesi sancılı hale getirilmiştir.

Yaşanan bu uzun dönüşümde çok yol alınmıştır. Günümüzde gelinen noktada, tarım büyük ölçüde iç ve dış pazar için üretilmektedir. Teknik ve entansif tarım yapılmaktadır. Sanayiyle entegrasyonu yükselmiştir. Her yer kent kapsamı içine alınmıştır. Artık tarım sorunlarının çözümü için yapılacak çalışmaları tarım/köy kavramları içinde ele alma olanağı kalmamıştır.

Income Distribution Is Not Neutral In Terms of Inflation or Inflation Is A Function of the Distribution Of Income: The Case of Turkey Between 2009-2017

Cem Mehmet Baydur*

Abstract

Economics resemble physics. Like in physics, there are constants and positive negative forces in economics. In the short term, the most important factor in economics is the yield of the fixed capital, the maximum profit rate. The opposing forces are workers and capitalists. While the maximum profit rate is data, workers and capitalists fight to income distribution. External or political interventions can increase share of workers (the government) that they get from maximum profit. But since the capitalists can price according to their profit targets, the Income are distributed according to the profit targets of capitalists. Inflation and income distribution are determined by capitalists. Articles, price dynamics (inflation) in Turkey during the period 2009-2017 are analyzed according to income distribution.

Key Words: *Income Distribution, Wages and Maximum Profit Rate, Inflation, Price Dynamics*

JEL Codes: *E11, E25, E31*

Gelir Dağılımı Enflasyon Açısından Nötr Değildir ya da Enflasyon Gelir Dağılımının Bir Fonksiyonudur: Türkiye Örneği 2009-2017

Özet

Ekonomi fiziğe benzer. Fizikte olduğu gibi ekonomide de sabit ve pozitif negatif, baskın kuvvetler var. Kısa vadede, ekonomideki en önemli sabit sermaye hasıla oranı veya azami kâr oranıdır. Ekonomideki en temel zıt güçler işçi ve kapitalistlerdir. Maksimum kar oranı veri iken, işçiler ve kapitalistler gelir dağılımını kendi yönlerine değiştirmek için mücadele ederler. Buradaki bakış açısı fizik gibi gözüксе de Sraffacı bir modelden başka bir şey değildir. Dış veya politik müdahaleler, işçilerin (devletin) azami kardan elde ettikleri payları artırabilir. Fakat kapitalistler kar hedeflerine göre fiyatı belirleyebildiklerinden (baskın güç), gelir (fiyatlar) kapitalistlerin kar hedeflerine göre dağıtılır (belirlenir). Kısacası enflasyon ve gelir dağılımı kapitalistler tarafından belirlenir. 2009-2017 döneminde Türkiye'de makaleler, fiyat dinamikleri (enflasyon) gelir dağılımına göre analiz edilir.

Anahtar Kelimeler: *Income Distribution, Wages and Maximum Profit Rate, Inflation, Price Dynamics*

JEL Kodları: *E11, E25, E31*

* Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, Kotekli Campus, Muğla, Turkey. cbaydur@mu.edu.tr

1. Introduction

Economy is a mostly political issue. In same respect, it is similar to physics. Political preferences in the short term cannot exceed basic economic constraints and structures. The article tackles with the issue of inflation in Turkey through the examination of the relations governing capitalist production and distribution as physical constraints.

The changes in prices act similar to the particles in the physics of energy. Different energy levels create different particles and substances. In this regard, it can be said that different levels of price and inflation are the different energy levels of capitalists and workers that struggle to get greater portion out of distribution. The capitalists or firms are the main decision makers in the markets. Price and price increases are very important for capitalists/firms. Resource creation for investments or accumulation depend on price and rising prices. From this point of view, prices are not just a resource distribution vehicle but also the prices are the energy particles that carry the profits for capitalists. The prices should create cash flows in the economy so that it can verify (confirm) the firm or the capitalist. According to Sraffa (1960), prices are determined simultaneously with the distribution of income. Thus, the general level of prices cannot be determined without knowing the wages and profits. More precisely, the general level of prices cannot be determined without knowing the profit level. Capitalists or firms have the power to make prices to confirm their own accumulation and investment expectations.

From a micro-economic perspective, income or profits obtained by firms or capitalists can be seen as a result of competition among themselves. From a macroeconomic point of view, the investment level determines the total cash flow in the economy, profitability and distribution. Firm/capitalist profits are determined under macro conditions. The size of the investment determined by the capitalists'/firms' profit expectations has the power to influence the total demand, production and prices in a chained manner. Even the investment level relative prices can change (Minsky, 2008).

$$rK + W = (Q-K = Y) \quad (2)$$

Equation 2 is gathered by dividing both sides by Y, so we get equation 3 of macro distribution.

$$\frac{rK}{Y} + \frac{W}{Y} = 1$$

$R = \frac{Y}{K}$ and $\frac{W}{Y} = w$, w is the worker's share of the income $0 < w < 1$

$$\frac{r}{R} + w = 1 \quad (3)$$

The maximum profit rate (R) in the equation (3) is a constraint determined by the technology. It shows the efficiency of the capital. In order to facilitate the calculations, it is assumed that the average and marginal yields of the capital are equal to each other:

$$\frac{Y}{K} = \frac{\Delta Y}{\Delta K}$$

We will assume that our basic hypothesis is that if the actual profits of the capitalists are equal to the expected/target profits (r^e), the general level of prices, wages and exchange rates in equation (3) will be balanced or unchanged.

$$r = r^e \rightarrow P = \bar{P}, w = \bar{w} \text{ and } ex = \bar{ex} \quad (4)$$

If it is $r \neq r^e$, the general level of prices and exchange rates will change the income share of workers. Thus, price changes will provide the (3) equation. R is given, the following equation shows how the share of wages (and hence the exchange rates and prices) will change according to the profit rate the capitalists target. Derivative $\frac{dw}{dr^e} < 0$ workers show distributional relations (inverse) between capitalists. According to Sraffa (1960), the capitalists have the power to reach the targeted profits. In Sraffa (1960), the profit rate is external. If $r < r^e$, then w will decrease. For this, exchange rates and prices will increase: $\Delta ex > \Delta P > \Delta W$. This increase is called as inflation. Inflation is a problem of distribution.

Inflation and Distribution in Turkey Between 2009-2017

In the light of the theoretical framework developed above, in the Table 1, the maximum profit rate is given in the last row. The maximum profit rate is calculated by using the following formula: $R = \frac{Y}{K} = \frac{\Delta Y}{\Delta K} = \frac{\Delta Y}{I} = \frac{\Delta Y/Y}{I/Y}$ (Araujo, 2015). In 2010 maximum profit rate in Turkey is $R_{2010} = 0,31$. Then it decreased until 2016 to $R_{2016} = 0,11$. In 2017, it increased to 0.26. Briefly, the maximum profit is in decline in Turkey between 2010-2017 and is unstable throughout the time. The unstable structure of the maximum profit

rate shows the problems of the accumulation process of the Turkish economy which is mainly dependent upon the low capital productivity. Turkish capital accumulation and the interests of the business world are generally shaped by politics. The common feature of different political processes in Turkey were able neither to increase the capital efficiency nor to create a corporate structure that would lead to a sustainable long-term growth. Political economic preferences changing by different governments and shaping highly by political priorities can be seen as the main reason for low productivity (Buğra and Savaşkan, 2014; Acemoğlu and Ucer, 2015). As the maximum profit rate / total efficiency decreases, the actual profit rate also decreases. By taking advantage of the equation (3), the actual profit rates are calculated on the 9th line of Table 1.2. In order to calculate the actual profit rates, two data are required, the first is the maximum profit rate (calculated), and the second is the income share of the workers. However, it is really difficult to reach reliable and accurate wage data in Turkey.

The data for the average wage income of the working group is best reflected in the Household Earnings Survey which is collected every 4 years. Therefore, for the 2009-2017 period that we have examined, there are two relevant data for the average wage. In order to calculate the average wage incomes excepting 2010 and 2014, the following path was taken into account. 2010 and 2014 household average earnings data and 2010, 2014 minimum wages are divided into each other. Thus, the average wage/minimum wage ratio for the other years is calculated. The average rate is 2 for Turkey. The average wage gain for these years is calculated by multiplying the minimum wage rate of the other years by the average rate of 2. Given the calculated average annual wage and employment level, the share of wages in the national income was found. This calculation (W/Y) is shown on the eighth line of Table 1.2. Looking at the line, we see that the weight of employees' income rose by 41% in 2016 from an average of 33%. While the maximum profit rate is decreasing, the increase in the share of the wage income is realized with a political arrangement rather than the dynamics of the Turkish economy's own productivity. The minimum wage, which is 1000 TL (Turkish Lira) in 2013, reached 1600 TL after the June / November elections of 2015, and the share in national income of the workers reached 41%. Looking at the actual profitability of capitalists and firms, the actual profitability ratio fell to $r_{2016} = 0,06$ while it was around 16% on average between 2010 and 2015. If firms' (capitalists') expected profit ratio is equal to the average rate this ratio can be 15% or 16% in Turkey¹⁴. If $r^e = \%15$ and R is taken constant, according to the equation (5), the share of workers' income should decrease in order to increase the actual profit ratio from 6% to 15%. For this, prices and exchange rates need to increase. Looking at the deflator figures in Table 1.2, inflation in single digits till 2015 rose to 12.4% in 2016 and to 18.60% in 2017. In 2017 the average wage in Turkey has increased by 7.8%.

14 See Company Accounts, Central Bank of The Republic of Turkey.

Income Distribution Is Not Neutral In Terms of Inflation or Inflation Is A Function of the Distribution Of Income: The Case of Turkey Between 2009-2017

Table 1.1: Inflation and Distribution in Turkey.

| | Fixed Investment (x1000 TL (Turkish Lira) | Stock (x1000 TL) | Total Investment (x1000 TL) | Gross domestic product GSYH (x1000 TL) | I/Y | $\Delta Y/Y$ | R: Maximum Profit Rate |
|------|---|------------------|-----------------------------|--|-------------|--------------|------------------------|
| 2009 | 223.566.234 | 6.432.113 | 229.998.348 | 999.191.848 | 0,230184371 | | |
| 2010 | 288.473.760 | 24.414.075 | 312.887.835 | 1.160.013.978 | 0,269727642 | 0,085 | 0,315132699 |
| 2011 | 391.383.400 | 44.651.396 | 436.034.796 | 1.394.477.166 | 0,312686939 | 0,11 | 0,351789558 |
| 2012 | 428.831.788 | 15.450.556 | 444.282.344 | 1.569.672.115 | 0,283041496 | 0,048 | 0,169586441 |
| 2013 | 516.209.715 | 22.599.973 | 538.809.688 | 1.809.713.087 | 0,297732106 | 0,085 | 0,285491549 |
| 2014 | 590.742.457 | 2.835.013 | 593.577.469 | 2.044.465.876 | 0,290333762 | 0,052 | 0,179104213 |
| 2015 | 694.786.860 | -31.499.083 | 663.287.777 | 2.338.647.494 | 0,283620246 | 0,061 | 0,215076324 |
| 2016 | 764.661.719 | -28.362.562 | 736.299.157 | 2.608.525.749 | 0,282266394 | 0,032 | 0,113368083 |
| 2017 | 820482024,7 | 32687129 | 853.169.154 | 3 104 906 706 | 0,27478093 | 0,073 | 0,265666618 |

Table 1.2: Inflation and Distribution in Turkey (Continued)

| | Annual Average Wage Earnings (TL) | Monthly Average Wage Earnings (TL) | Monthly Average Wage Earnings / Minimum wage (TL) | Estimated Average Monthly Wage Earnings (TL) | Employment Level (x1000 person) | Total Annual Wage Earnings(W) (x1000 TL) | W/Y=w | Actual Profit Rate = (1-w) R max. | Deflator (2009=100) | Inflation by Deflator | CPI (2003=100) |
|------|-----------------------------------|------------------------------------|---|--|---------------------------------|--|-------|-----------------------------------|---------------------|-----------------------|----------------|
| 2009 | 679 | 1.358 | 20.615 | 335.942.040 | 0,336 | 100 | 6,53 | | | | |
| 2010 | 19646 | 1641 | 744 | 2.2 | 21858 | 390.296.448 | 0,336 | 0,209103655 | 107,0126579 | 7,01 | 6,40 |
| 2011 | 816 | 1.632 | 23266 | 455.641.344 | 0,327 | 115,7754626 | 10,45 | | | | |
| 2012 | 893 | 1.786 | 23937 | 513.017.784 | 0,327 | 124,3639387 | 6,16 | | | | |
| 2013 | 999 | 1.998 | 24601,0 | 589.833.576 | 0,326 | 132,2 | 7,40 | | | | |
| 2014 | 27830 | 2136 | 1102 | 1,9 | 25933,0 | 685.875.984 | 0,335 | 0,119018457 | 142,0 | 9,81 | 8,17 |
| 2015 | 1231 | 2.462 | 26621 | 786.490.824 | 0,336 | 153,0803763 | 8,81 | | | | |
| 2016 | 1647 | 3.294 | 27205 | 1.075.359.240 | 0,412 | 165,4772266 | 8,53 | | | | |
| 2017 | 1777 | 3.554 | 28 189 | 1.202.204.472 | 0,387 | 184 | 18,60 | | | | |

Table 1/3: Inflation and Distribution in Turkey (Continued)

| | Net international investment position (million dollars) | Primary investment revenue (million dollars) | Primary investment expenditure (million dollars) | Net profit outflow (million dollars) | Change in exchange rate |
|------|---|--|--|--------------------------------------|-------------------------|
| 2009 | -275.908 | 5.833 | -13.490 | -7.657 | 19,66 |
| 2010 | -361.258 | 5.197 | -11.712 | -6.515 | -3,02 |
| 2011 | -316.199 | 4.625 | -11.874 | -7.249 | 11,31 |
| 2012 | -426.115 | 5.762 | -12.350 | -6.588 | 7,33 |
| 2013 | -397.609 | 5.289 | -13.909 | -8.620 | 5,79 |
| 2014 | -446.360 | 4.874 | -13.113 | -8.239 | 15,03 |
| 2015 | -386.951 | 4.471 | -14.122 | -9.651 | 24,32 |
| 2016 | -366.906 | 5.311 | -14.492 | -9.181 | 11,07 |
| 2017 | -455.415 | 4.937 | -16.015 | -11.078 | 20,73 |

Resource: Central Bank of The Republic of Turkey and TURKSTAT.

The rate of domestic savings in the Turkish economy is insufficient (Süslü, Yılmaz 2015). Therefore, the Turkish economy is an economy that uses significant foreign savings. Foreign savings is an investment in foreigners. The net international investment position in Turkey has reached 450 billion dollars in 2017. Profit transfers of foreign investors in Turkey have changed because of the actual rate of profit decline and instability, besides from changes in the investment environment in global markets. The average net profit transfer by 2015 was \$7.7 billion, while it is \$11 billion in 2017. In addition to this, the growing external deficit accelerated TL depreciation. In 2017 the depreciation of TL is above 20%. In the first six months of 2018, the loss of TL is 21.6%. Depreciation of TL raises prices or inflation in Turkey. As long as the TL depreciates, (domestic/foreign) companies can only invest in the increase of the actual profitability. For this, the rate of national income of wages should be reduced. In order for the wages to decrease the national income rate and to continue the increasing profit transfers, the prices must increase according to the wages and the exchange rates have to increase more according to the prices and wages: $\Delta W < \Delta P < \Delta e$.

In 2017, wages increased by 10% and prices increased by 18%, while the TL depreciated by 20%. While the minimum wage increased by 14% in 2018, the depreciation of TL by 21.6% in the first six months is not a coincidence. Inflation is the redistribution of income according to the profit target of the capitalists (firms).

3. Conclusion

In the capitalist system every investment and accumulation process require an income distribution (a price structure) that would guarantee its own reproduction cycle. It is not possible to maintain a distribution process that is incompatible with capitals or companies' profit targets. When capital efficiency unchanged in Turkey, wages can get a better income share in short-term with the political support. But in the long run, from rising prices and exchange rates, economic positions of workers and politicians is impossible to continue. Even governments cannot sustain their economic policies without increasing total capital efficiency in the long run. Given the accumulation process and the structural characteristics of the Turkish economy, populist policies bring about high rates of inflation, which reduces the share of wages. In Turkey, money, fiscal and exchange rate policies are inapplicable, unless they are compatible with the target levels of profitability of the capitalists (companies). In particular, if economic policies are conflict with accumulation process/profit targets, and if these policies not balanced by inflation, then the Turkey's economy is in crisis.

Bibliography

- Acemoğlu, D. and Ucer, M. (2015). The Ups and Downs of Turkish Growth, 2002-2015: Political Dynamics, the European Union and the Institutional Slide, NBER Working Paper Series No: 21608, <http://www.nber.org/papers/w21608.pdf> (Accessed on July 5th 2018).
- Araujo, A., F. (2015). Sraffa and the Labor Theory of Value – A Note, Munich Personal RePEc Archive, https://mpra.ub.uni-muenchen.de/65573/1/MPRA_paper_65573.pdf (Accessed on July 5th 2018).
- Buğra, A. and Savaşkan, O. (2014). New Capitalism in Turkey: The Relationship between Politics, Religion and Business, İletişim Press.
- Sraffa, P. (1960). Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory, Cambridge University Press.
- Süslü Bora, Engin Yılmaz, (2015), "The Relation between Money, Interest and Consumption in Developing Countries: The Case of Turkey", *Journal of Economics and Development Studies*, Vol. 3(3).
- Minsky, Hyman, (2008), Stabilizing an Unstable Economy, Mc Graw Hill, Newyork.

Türkiye’de Gerçekleştirilen İnovasyon Odaklı Çalışmalara İlişkin Yazın Özeti: Ampirik Bulgular, Problemler, Öneriler¹

Reyhan Özeş*, Selim Çağatay**

Özet

Çalışma, Türkiye’de inovasyon odaklı ampirik çalışmaların sistematik bir özetini vermeyi amaçlamaktadır. Bu özet ile ampirik çalışmaların yoğunlaştığı alanlar, temel bulguları ve bu bulgular ışığında konuyla ilgili veri eksikliği ve üzerine odaklanması gereken diğer ilgili araştırma konularının tanımlanması hedeflenmektedir. Çalışmanın diğer hedefi firmalar açısından inovasyon önünde beliren engelleri tespit etmek ve çözüm önerilerini ortaya çıkarmaktır.

Anahtar Kelimeler: *İnovasyon Yeteneği, İnovasyon Performansı, Firma Performansı, İnovasyon Yönetimi*

JEL Kodları: O3, O39

A Literature Review on the Innovation Focused Studies in Turkey: Empirical Findings, Problems, Suggestions

Abstract

This study, aims at systematically reviewing the innovation focused empirical studies in Turkey. With this review, it is targeted to reveal subject focus of the studies, their main findings and in the light of these finding to identify statistical data gaps and other related research areas. The other objective of the study is to identify barriers to firms’ innovation and to reveal solutions to remove barriers.

Key Words: *Innovation capability, innovation performance, firm performance, innovation management*

JEL Codes: O3, O39

1 Bu çalışma, TÜBİTAK 1001 programı kapsamında 114K513 numaralı “Etkin Açık-İnovasyon Sürecinin Analizi: Türk İmalat Sanayi Örneği” isimli proje ile desteklenmiştir.

* Dr., Özeş, Reyhan. reyhanozes@yahoo.com

** Prof. Dr., Çağatay, Selim, Akdeniz Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü. selimcagatay@akdeniz.edu.tr

1. Giriş

Türkiye’de inovasyon kavramı hem politika hem de araştırmacıların/akademisyenlerin gündemine bilim-teknoloji ve Ar-Ge kavramlarından daha sonra girmiştir. İnovasyon daha çok 1990’ların ortası ve sonrasında kullanılır olmuştur. Türkiye’de bilim ve teknoloji alanında politika izleme anlayışı 1960’ların başlarında Planlı Dönemle birlikte başlamıştır. I. Beş Yıllık Kalkınma Planında, bilimsel araştırmaya önem verilmesi ve araştırmanın yükseköğrenimle geliştirilmesi hususuna dikkat çekilmiştir. Bu doğrultuda 1963 yılında Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) kurulmuştur. Daha sonra yer alan kalkınma planlarında da 1960 ve 1970’li yıllar boyunca bilim ve teknoloji alanında geliştirilen politikalara değinilmiş ve bu alandaki araştırmalar desteklenmiştir (Keleş, 2007: 23-24). 1983 yılında başlıca amacı, “ekonomik ve sosyal kalkınma ve de ulusal güvenlik zeminine dayalı bütüncül bir bilim ve teknoloji politikası oluşturmak” olan “Türk Bilim Politikası: 1983-2003” raporu yayınlanmıştır. Ancak bu politika sistematik bir şekilde uygulanmamıştır. Türkiye’de ileri teknoloji kavramı kalkınma planlarına ancak 1980’lerin ikinci yarısından sonra ilk defa V. Beş Yıllık Kalkınma Planıyla girilmiştir. İlk kez burada teknoparkların kurulacağından bahsedilmiştir. Daha sonra Türk Patent Enstitüsü, Ulusal Meteoroloji Enstitüsü, Türkiye Bilimler Akademisi (TÜBA), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) kurulmuştur (Keleş, 2007: 26-27; MÜSİAD, 2012: 71-72). V. Beş Yıllık Kalkınma Planı ve sonrasında yayınlanan kalkınma planlarında genel olarak, ülkenin ekonomik, sosyal ve endüstriyel sorunlarının çözümüne yönelik gerçekleştirilecek olan Ar-Ge çalışmalarının desteklenmesi ve Ar-Ge alt yapısının geliştirilmesi hedeflenmiştir. Ayrıca, kamu kurumları ve araştırma kurumlarının iş birliği bilim ve teknoloji politikası hedefleri içinde öngörülmüş ve diğer taraftan üniversitelere temel araştırmaların yanı sıra uygulamalı araştırmalar için verilen desteğin arttırılacağı belirtilmiştir.

1993 yılında, Türkiye’nin bilim ve teknoloji politikasının temelini oluşturan “Türk Bilim ve Teknoloji Politikası: 1993-2003” adlı bir doküman hazırlanmış ve bu politika

dokümanıya kişi başına düşen araştırmacı sayısının arttırılması ve GSMH'den Ar-Ge'ye ayrılan payın %1'i aşması hedeflenmiştir. Ayrıca, Ar-Ge harcamaları içinde özel sektörün payının arttırılması, bilişim, biyo-teknoloji, nükleer teknoloji ve uzay teknolojisi konularına da gereken önemin verilmesi amaçlanmıştır. Diğer yandan, 1990'lı yıllarda TÜİK, uluslararası standartlara uygun inovasyon anketi uygulamasına başlamıştır (Ünlü, 2013: 170). Yine aynı yıllarda Türkiye'de ulusal inovasyon sisteminin kurulması ve geliştirilmesine yönelik olarak önemli gelişmeler sağlanmıştır (Kiper, 2010: 7). 2002 yılından itibaren bilim insanı yetiştirmeye yönelik projeler ve 2004 yılından itibaren de çok ortaklı, disiplinler arası niteliğe sahip projeler desteklenmeye başlanmıştır (DPT, 2006: 29).

2003-2023 yılları için, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nda, Türkiye'nin Bilim ve Teknoloji Stratejileri Belgesi "Vizyon 2023: Bilim ve Teknoloji Stratejileri" hazırlanmıştır. Bu proje ile bilim ve teknolojiye hâkim, teknolojiyi bilinçli kullanan ve yeni teknolojiler üretebilen, teknolojik gelişmeleri toplumsal ve ekonomik faydaya dönüştürebilen bir "refah toplumu" yaratılması hedeflenmiştir (MÜSİAD, 2012: 79). 2007-2013 yılları arasındaki dönemini içeren 9. Kalkınma Planı'nda ulusal düzeyde rekabet gücünün arttırılması amacıyla inovasyona büyük önem atfedilmektedir ve bilgi temelli ekonominin önemli girdilerine ilişkin hedefler/beklentiler oluşturulmuştur. Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerine sağlanan destek ve teşviklerin kapsamını genişletmek üzere "Ar-Ge ve Reform Paketi"ne yönelik "Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Uygulama ve Denetim Yönetmeliği" 1 Mart 2016 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Söz konusu yönetmelik kapsamında daha önce getirilen, tasarım faaliyetlerinin de Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerine sağlanan destek ve teşvikler kapsamına alınması (Ar-Ge ve tasarım indirimi, gelir vergisi stopaj teşviki, sigorta primi işveren hissesi desteği, damga vergisi istisnası, gümrük istisnası) uygun görülmüştür. Yönetmelikte Ar-Ge ve tasarım personeline sağlanan teşviklerin arttırılması, Ar-Ge merkezlerinde istihdam edilecek Temel Bilimler mezunu personele ek teşvik sağlanması, siparişe dayalı Ar-Ge faaliyetlerine verilen teşviklerin arttırılması, Sanayi-Sanayi ve Üniversite-Sanayi iş birliğinin güçlendirilmesi adına teşviklerin arttırılması, Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri'nde çalışan personelin, dışarıda geçirilen sürelerle ilişkin teşviklerden yararlandırılması gibi getirilen ek destek ve teşviklerin uygulamasına dair açıklamalar bulunmaktadır (Ar-Ge Bültenleri, 2016:1).

Türkiye istatistik veri tabanında inovasyon genellikle Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranı gibi Ar-Ge faaliyetleri, patentler, bilimsel yayın sayısı, eğitilmiş beşerî sermaye, sağlık politikası gibi göstergeler ile ölçülmektedir. Bu ölçüm, inovasyon nasıl ölçülmeli sorusunun cevabından çok, veri tabanının belirlediği bir gösterge setine dayalıdır. Türkiye'nin 2002 yılında Ar-Ge/GSYİH oranı %0,53 iken 2011 yılına gelindiğinde %0,86'ya yükselmiştir. 2002-2011 döneminde nispeten küçük düşüşler göz ardı edildiğinde Ar-Ge harcamaları için GSYH'den ayrılan payın giderek artış gösterdiğini söylemek mümkündür (Ünlü, 2013: 172). Ancak bu trend hem %2 olan 2013 hedefinin hem de AB ülkeleri ortalamasının altında kalmaktadır (MÜSİAD, 2012: 77). Ar-Ge harcamasının GSYH içindeki payı 2012 yılında %0,83 iken 2013 yılında %0,82 oranına gerilemiş fakat 2013 yılından itibaren 2017

yılına kadar sürekli artış göstermiştir. Söz konusu oran 2016 yılında %0,94 oranına 2017 yılında ise %0,96’ya yükselmiştir (TÜİK, 2018).

2002-2011 döneminde, kamu sektörü bazında %7 civarında olan Ar-Ge harcamalarının payı, özel sektör bazında %28,7 olarak gerçekleşmiştir. Her iki sektörde de yıllar içerisinde dalgalanmalar olsa da 2011 yılında özel sektörün payı %43,2’ye kamu sektörünün payı ise %11’ler civarına yükselmiştir. 2017 yılına gelindiğinde Ar-Ge harcamalarının %49,4’ü mali ve mali olmayan şirketler tarafından finanse edilirken bunu %33,6 ile genel devlet finansmanı takip etmiştir (TÜİK, 2018). Diğer yandan 2000 yılında milyon kişi başına düşen bilimsel yayın sayısı 103 iken yıllar itibariyle artarak 2011 yılında 362’ye ulaşmıştır. Türkiye 2006 yılında bilimsel yayın sayısı bakımından dünya sıralamasında 20. sırada iken 2015 yılı itibariyle 18. sıraya gerilemiştir (<https://www.tubitak.gov.tr>).

Yine Türkiye’de 2000-2012 yılları itibariyle, Türk Patent Enstitüsü’ne yapılan yerli ve yabancı patent başvuru sayısı artış göstermiş fakat yabancı patent başvuruları yerli patent başvurularına göre nispeten daha düşük seviyelerde seyretmiştir (MÜSİAD, 2012: 77; Ünlü, 2013: 173-174). Türk patent ve Marka Grubunun 2019 yılı ocak ayı itibariyle yayımlanan resmi istatistiklerine göre 2000 yılından itibaren sürekli artış gösteren yerli patent başvurusu 2017 yılı itibariyle 7994’e ulaşmıştır. Yerli patent başvuru sayısına göre oldukça düşük miktarlarda kalan yabancı patent sayısı ise dalgalı bir seyir izlemiş ve yıllar itibariyle ciddi düşüşler sergilemiştir. 2000 yılında 442 olan yabancı patent başvuru sayısı 2001 yılında sert bir düşüşle 119’a gerilemiş ve ilerleyen yıllarda da azalma eğilimini sürdürmüştür. 2011 yılı itibariyle tekrar önemli miktarda artış gösteren yabancı patent başvuru sayısı 2017 yılında 202 olmuştur (<https://www.turkpatent.gov.tr>).

Türkiye’de 2008-2010 döneminde sanayi sektöründeki firmaların yarısından fazlasının (%52,2) ve hizmet sektöründeki firmaların ise yarısının (%50,3) inovasyon faaliyeti yürüttüğü tespit edilmiştir. Ayrıca yine aynı dönemde, inovasyon faaliyeti yürüten firmaların büyük çoğunluğunun (yaklaşık %70) büyük işletmeler olduğu ve küçük ve orta boy işletmelerin inovasyon faaliyetlerini gerçekleştirme oranının büyük işletmelere göre daha düşük seviyelerde kaldığı görülmüştür. Bu durumun nedeni, inovasyon maliyetinin yüksek olması ve inovasyon faaliyetlerinin ancak bu maliyete katlanabilecek büyük işletmeler tarafından yürütülebilmesidir (Ünlü, 2013: 175). Türkiye İstatistik kurumunun 2017 yılı verilerine göre, Türkiye’de 2014-2016 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde, çalışan sayısı 10 ve daha fazla olan girişimlerin %61,5’i inovasyon faaliyetinde bulunmuştur. Ayrıca çalışan sayısı 10-49 olan girişimlerin %60,4’ü, 50-249 çalışanı olan girişimlerin %65’i, 250 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin ise %70,4’ünün inovasyon faaliyetinde bulunduğu tespit edilmiştir. Aynı dönemde sanayi sektöründeki inovatif girişimlerin oranı %64,5 iken hizmet sektöründe söz konusu oran %57,7 olarak gerçekleşmiştir. Girişimlerin %47,3’ü 2014-2016 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyetinde; %50,8’i organizasyon ve/veya pazarlama yeniliği faaliyetinde ve %42’si pazarlama yeniliği faaliyetinde bulunmuştur. Aynı dönemde ürün

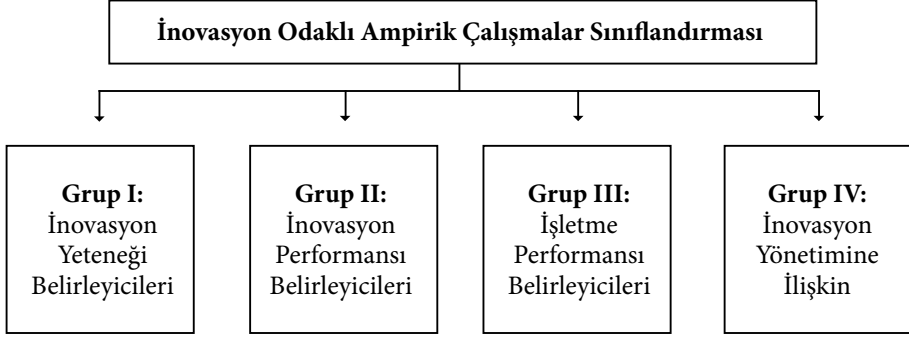
ve/veya süreç yeniliği faaliyeti gerçekleştiren (sonuçsuz kalan ve devam eden faaliyetler dahil) girişimlerin %27,6'sı finansal destek almıştır. Ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyeti gerçekleştiren (sonuçsuz kalan ve devam eden faaliyetler dahil) girişimlerin %23'ü diğer girişim veya kuruluşlar ile iş birliği yapmıştır. 2014-2016 döneminde girişimlerin %38,5'i yenilik faaliyetinde bulunmamıştır. İnovasyon faaliyetinde bulunmayan girişimlerin %82,2'si inovasyon yapmaya zorlayan bir neden olmadığını belirtmiştir. Girişimlerin %17,8'i ise inovasyon faaliyetinde bulunmama nedenini olarak inovasyon faaliyetini engelleyen faktörlerin fazlalığını dile getirmiştir (<http://www.tuik.gov.tr>). Türkiye'de söz konusu inovasyon göstergelerinde yıllar itibariyle önemli artışlar gerçekleşse de bu oranlar hala hem Türkiye'nin kendi hedeflerinin hem de Avrupa Birliği ortalamasının altında kalmaktadır.

Bu çalışma bir yazın taramasından çeşitli bulgular vermeyi hedeflemektedir. Türkiye'nin inovasyon kavramına bakışını ve ilgili kurumsal gelişmeleri özetleyen giriş bölümünden sonra amaç akademinin inovasyon kavramını kullanarak hangi ampirik alanlara yöneldiğini görmektedir. Bu alanlar 4 ana grup altında toplanmıştır: inovasyon yeteneği üzerinde etkili olan faktörleri araştıran çalışmalar; inovasyon performansı üzerinde etkili olan faktörleri araştıran çalışmalar; işletme performansı üzerinde etkili olan inovatif faktörleri araştıran çalışmalar; inovasyon yönetimi ile ilgili araştırmalar. Çalışmanın ikinci bölümünde bu dört alanda incelenen ampirik çalışmaların ortak ve ayrışan bulguları verilmektedir. Üçüncü bölüm, ampirik çalışmalar incelenirken gözlemlenen farklı bir konuda yazma ihtiyacına binaen eklenmiştir: Türkiye'de inovasyon önündeki engeller ve çözüm önerileri. Çözüm önerileri daha çok sonuç kısmına bırakılmıştır. Dördüncü bölümde ampirik bulgulara konu olan çalışmaların kısa tanımları yapılmıştır ve bununla birlikte eklere koyulan tablolardaki bilgi çalışmalar hakkında kritik bilgileri vermektedir. Beşinci bölüm sonuçlar ve önerilere ayrılmıştır.

2. Ampirik Bulgular

Bu yazın taraması Türkiye'de yapılmış ampirik inovasyon çalışmalarına odaklanmaktadır. Taramanın amacı ekonomist ve işletmecilerin ortak ilgi duydukları araştırma soruları, yöntemleri, veri tabanları, bulguları ve karşılaştıkları kısıtlar ile ilgili bilgi vermektir. Öte yandan böyle bir taramanın inovasyon konusunda akademik olarak incelenmemiş konuların ortaya çıkarılmasına ışık tutacağı ve veri gereksiniminin de tespit edilmesine yardımcı olacağı öngörülmektedir. Bu tarama ile firmaların inovasyon yaparken karşılaştıkları engeller ve çözüm önerileri de literatür bahsettiği ölçüde ele alınacaktır. Ampirik çalışmaların ortak bulgularının ise sivil toplum örgütlerine, kamu kurumlarına, özel sektöre ve politika yapıcılara yön göstereceği düşünülmektedir. Tarama kapsamına ampirik olmak kaydıyla 2000 yılı sonrasında yapılmış ve makale olarak basılmış çalışmalar ve bir tane basılmamış tez dahil edilmiştir. 2000 yılı sonrasına odaklanılmasının iki sebebi vardır. Birincisi, TÜİK'in bu konudaki veri tabanının 2000 yılından sonra daha

zenginleşmesidir. İkincisi ise zamanda bir kısıt saptayıp ileride bir meta analizi çalışmasına veri tabanı sağlamaktır. Toplamda 48 ampirik çalışma incelenmiştir ve bunlar araştırma sorularına göre Şekil 1’de öngörüldüğü gibi sınıflandırılmıştır.



Şekil 1: Türkiye’de 2000 Sonrası Dönemde İnovasyon Odaklı Ampirik Çalışmalar

Grup I: İnovasyon Yeteneği Belirleyicileri

Bu gruptaki çalışmalarda odaklanılan konu olan inovasyon yeteneği; inovasyon kapasitesi, inovasyon kararı alma ve inovasyon kültürünü de içermektedir. Öncelikle inovasyon yeteneği üzerinde pozitif etki yarattığı gözlenen değişkenlere anlatılmaktadır. Araştırmalar sonucu elde edilen bulgularda bilgi yönetimi kapasitesi ile inovasyon yeteneği arasında yüksek pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Buna ek olarak çalışanların sorumluluk almasının inovasyon yeteneği üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu saptanırken, bu sorumluluk üzerinde örgütsel kültürü yansıtan takım çalışması, çalışanların girişimciliğinin cesaretlendirilmesi, belirsizliğin azalmasını sağlayacak yol haritalarının çizilmesi gibi değişkenlerin pozitif bir etki yarattığı görülmektedir. Örgütsel kültürün bir başka unsuru olan hiyerarşik mesafenin artmasının çalışanların sorumluluk alma isteğini olumsuz etkilediği belirtilmiştir. Firmaların yerel ve küresel anlamda oluşturduğu ağlar ile inovasyon faaliyetleri arasında doğrudan pozitif bir ilişki saptanmıştır. Kurumsal kültür göstergelerinin de (bilgi paylaşımı ve iletişim, öğrenme-gelişme-geliştirme, sosyal ağlar ve iş birliği, boş zaman tahsisi, yanlılara karşı hoşgörü, ödül ve teşvik sistemleri, çalışanların farklılıkları ve takım çalışması) inovasyona yaklaşım üzerinde pozitif bir etki oluşturduğu gözlenmektedir. İlginç bir bulgu, firma performanslarının hedef performanslardan ve geçmiş dönem performanslardan daha iyi olduğu bir durumda bu firmaların inovasyona yönelmiş olduğunun tespitidir. Bir diğer önemli tespit ise sermaye oranları dikkate alındığında firmaların yabancı sermaye oranlarının artması ile organizasyonel inovasyon yapmaları arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunun saptanmasıdır. Son iki tespit görece bir finansal rahatlamamanın ve konuyla ilgili vizyonun pozitif etkilerini yansıtmaktadır.

İnovasyon yeteneği üzerinde negatif etki yarattığı gözlenen durumlar ise iki madde altında özetlenebilir. Bilgi yetersizliği ve maliyet ile ilgili sıkıntılar olduğu durumda

inovasyon yeteneği sınırlanmaktadır. Üst düzey yöneticilerin kolektivizm, cinsiyet, güç mesafesi konularındaki tutumları da inovasyon yeteneği üzerinde olumsuz bir etki yaratabilmektedir.

Grup II: İnovasyon Performansı Belirleyicileri

Bu gruptaki çalışmalarda odaklanılan konu olan inovasyon performansı; inovasyon sayısı, türü, ürün performansı, süreç performansı ve finansal performans gibi göstergeleri de içermektedir. İlk tespit firmaların inovasyon performansının rekabetçi üstünlüklere katkı veren değişkenlerden pozitif etkilendiği yönündedir. Ar-Ge faaliyetleri ve araştırmacı sayısı inovatif performans göstergesi olarak patent sayısını olumlu etkilemektedir. Farklı bir boyut olarak; yeni ürün geliştirme performansının, erken tedarikçi katılımı, müşteri katılımı ve üretim ve pazarlama birimleri arasındaki bilgi değişiminden direkt ve olumlu etkilendiği gözlenmiştir. Ayrıca ürün, süreç, organizasyonel inovasyon ve pazarlama inovasyonu gibi inovasyon türleri ve iş birliklerinin inovasyon performansını olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Yine araştırma sonuçlarına göre ortalama patent harcamaları, ortalama çalışan sayısı, ortalama ihracat gelirleri, ortalama reklam harcamaları, toplam kurulan dış ortaklıklar ve işletme yaşı ile inovasyon sayısı/performansı arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Bir diğer önemli tespit kamu sektörü desteğinin firmaların daha yüksek inovasyon harcaması yapmasını sağladığı ve inovasyon performansı üzerinde olumlu bir etki yarattığının saptanmasıdır. İşletme içi bilgi paylaşımının, öğrenmeye olan kararlılık ve açık fikirlilik inovasyon performansını arttırıcı yönde etki yaratmaktadır. Örgütsel öğrenme ile inovasyon ve inovasyon türleri arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

İnovasyon performansı üzerinde zayıf veya negatif etki yaratan faktörler de tespit edilmiştir. Örneğin işletme büyüklüğü pozitif etkiye sahipken bu etki oldukça düşüktür. Patent kabul oranları ile girişimci oranları arasında negatif bir ilişki vardır. Diğer önemli tespit ise, ortalama çalışan sayısı, yöneticilerin eğitim durumları ve işletme yaşı ile inovasyon sayısı arasında ters yönlü bir ilişki olduğudur. Türk firmalarının diğer firmalarla yüksek oranda iş birliği içinde oldukları gözlemlenmiş fakat bu iş birliğinin firmaların inovasyon performansı üzerindeki etkisinin zayıf olduğu saptanmıştır. Son olarak; aşırı risk algılaması, inovasyon yapmanın pahalı olması, işletme içi kaynakların eksikliği, mevzuat, vasıflı personel eksikliği, alt yapı eksikliği ve teknoloji bilgisi eksikliği gibi inovasyon engellerinin inovasyon performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı gözlenmiştir.

Grup III: İşletme Performansı Belirleyicileri

İşletme performansı çeşitli şekillerde ölçülmektedir. Bunlar ekonomik büyüme, firma performansı, ürün-hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti, satışlar, verimlilik, pazar payı, karlılık, amaçlara ulaşma düzeyi, piyasa değeri, genel performans olarak özetlenebilir.

Önemli bir bulgu Ar-Ge harcamalarının patentlere göre ekonomik büyüme üzerinde daha etkili olduğu yönündedir. Bir diğer önemli bulgu, inovatif yaklaşımın işletme performansını olumlu etkilediğidir. Ayrıca organizasyonel inovasyonun, diğer inovasyon türlerini de (ürün, süreç, pazarlama inovasyonu) tetikleyerek bütünlük bir etki yarattığı ve örgütsel performansa da olumlu yansıdığı tespit edilmiştir. Mali performansın inovasyon, üretim ve piyasa performanslarının bir çıktısı olduğu da bulgular arasındadır. Örgütsel kültürün ise hem inovasyon hem de firma performansı ile pozitif bir ilişki içinde olduğu görülmektedir.

Ele alınan çalışma bulgularından bir diğeri, toplam kalite yönetimi araçlarının kullanımının yeni ürün geliştirme hızını doğrudan etkilemediği ama inovasyon değişkeni üzerinden etkilediğinin tespitidir. Buna ilaveten firma performansının ve yeni ürün geliştirme hızının artırılması için kalite araçlarının inovasyon yapma çabaları üzerinde yoğun bir biçimde kullanılması gerektiği ileri sürülmüştür. İnovatif özelliklerdeki artışın kurumsal kaynak planlaması uygulama başarısını arttırdığı ve teknik uyumluluk, iş süreçlerinin yeniden gözden geçirilmesi ve toplam kalite yönetimi gibi inovatif özelliklerin organizasyonel performans üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğunun tespit edilmiştir. Kurumsal kaynak planlaması uygulama başarısındaki artışın organizasyonel performansı anlamlı biçimde arttırdığı saptanmıştır. Bir başka önemli tespit de dönüştürücü liderliğin yaratıcı performans ve örgütsel inovasyon ile pozitif bir ilişki içinde olduğunun saptanmasıdır. Yaratıcılığın bir kaynağı olan personel güçlendirme ile inovatif potansiyel arasında pozitif bir ilişki bulunsa da inovatif potansiyel ile örgütsel inovasyon arasında önemli bir ilişki tespit edilememiştir.

Grup IV: İnovasyon Yönetimine İlişkin

Taranan çalışmalarda inovasyon yönetimi çeşitli inovasyon stratejileri (saldırgan, savunmacı, taklitçi, bağımlı, geleneksel, fırsatları izleyen). Bu alanda az sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Elde edilen bulgulardan biri, işletmelerin ağırlıklı olarak artırımsal inovasyon altında ürün, hizmet ve süreç inovasyonlarını birlikte uyguladıklarının tespiti olmuştur. Maliyet liderliği stratejisi, farklılaştırma stratejisi ve odaklanma stratejisi ile saldırgan ve fırsatları izleyen inovasyon stratejisi arasında olumlu bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan bir diğer önemli bulgu analize konu olan firmaların çoğunluğunun başta inovasyon strateji planı olmak üzere inovasyon kültürü, resmi süreç ve inovasyon projesinin etkisini değerlendirmede yetersiz olduğunun saptanmasıdır. Ayrıca, söz konusu işletmelerin inovasyon kapasitesi ve bilgi yönetimi kapasitesi arasında yüksek pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Firmaların inovasyon türlerinden en çok ürün inovasyonunu tercih ettikleri görülürken, inovasyon stratejilerinden ise en yaygın olanı savunmaya yönelik stratejidir. Ayrıca, çalışan sayısı arttıkça işletmelerin inovasyon yapma başarısının arttığı, inovasyon yapmanın işletmelerin yasal yapısına göre farklılık göstermediği ve Ar-Ge’ye ayrılan payın inovasyon stratejilerinin belirlenmesinde önemli rol oynadığı tespit edilmiştir.

3. Türkiye’de İnovasyon Önündeki Engeller

Avrupa ülkeleri ile kıyaslandığında Türkiye’nin inovasyon notunun oldukça düşük olduğu görülmektedir. Türkiye’de firmalar inovasyon yapmada önemli sorun ve engellerle karşılaşmaktadır. Bu engeller hem işletme içi ve dışı hem de sosyokültürel nedenlerden kaynaklanmaktadır (Sabuncu, 2014: 108).

İşletme dışı nedenlerin en önemlilerinin başında bürokratik engeller gelmektedir. Kurumlar arasındaki görüş farklılıkları, kanun-yönetmelikler arasındaki çelişkilerden kaynaklanan yorum farkları ve uygulama zorlukları önemli sorunlardır (MÜSİAD, 2012: 81-82). Diğer işletme dışı inovasyon engelleri ise; ekonomik ve siyasi istikrarsızlık, patent ve lisans politikaları, vergiler, tüketici koruma politikaları, sektörde inovasyona gereksinim olmaması, sektörün geleceğine ilişkin olumsuz beklentiler, inovasyonun çok kolay kopyalanması, sosyal sigorta politikası ve devlet desteğinin az olması oluşturmaktadır (Aksoy ve Demirel, 2008: 396; Sabuncu, 2014: 108-109). Firmaların inovasyon yapmada karşılaştığı en önemli işletme içi inovasyon engeli ise maliyet faktörüdür. İnovasyon maliyetlerinin yüksek olması, firmaların inovasyon için yeterli parasal kaynağının olmayışı, nitelikli personel eksikliği, işletmenin dış ticaret ve rekabet politikası, teknoloji konusunda bilgi eksikliği ve piyasalar hakkında yeterli bilgi olmayışı da önemli sorunlardır. Diğer önemli işletme içi inovasyon engellerini ise; haberleşme mekanizması, iş yerinde çalışanların inovasyona tepkisi, organizasyon yapısının uygun olmaması, inovasyona yeterli zaman ayıramamak, inovasyonu pazarlayamamak ve inovasyon için harcanan sürenin çok uzun olması, pazar beklentilerine yönelik Ar-Ge yapılamaması, inovasyona gerek duyulmaması, Ar-Ge envanterinin olmaması ve bilgi eksikliği oluşturmaktadır (Sabuncu, 2014: 109).

Türkiye’de inovasyon yapmayı engelleyen tüm bu işletme içi ve işletme dışı faktörlere ilaveten inovasyoncu düşüncenin önünde önemli sosyo-kültürel engeller de bulunmaktadır. Birçok çalışma ve küresel endekse göre, ifade özgürlüğü, şeffaflık, demokrasi kalitesi gibi çok sayıda faktörün ülkelerin inovasyon kapasitesini olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Türk toplumu yüksek düzeyde belirsizlikten kaçınan, demokratik görünüşüne rağmen ifade özgürlüğü sıkıntısı yaşayan, bireycilik ve kolektivizm arasında gidip gelen ve güçlüler ile zayıflar arasındaki ilişkilerin orta düzeyde olduğu bir yapı arz etmektedir. Bu sosyokültürel ortam, Türkiye’nin yönetim kalitesini, üretme yeteneğini, öğrenme ve sonuçta da inovasyon kapasitesini doğrudan etkilemektedir (MÜSİAD, 2012: 129-130).

Türkiye’de inovasyon engellerini tespit etmeye yönelik çalışmalardan Saatçioğlu ve Özmen (2010) in yaptığı araştırmada inovasyon engelleri nitelikli personel eksikliği, patent ve lisans politikası, bürokrasi, hammadde ile ilgili problemler, hükümet teşviklerinin yetersizliği, dış ticaret politikası, rekabet politikası, Ar-Ge yetersizliği, inovasyon finansmanı, inovasyon maliyetleri ve inovasyon yapmanın riski olarak belirlenmiş ve “inovasyonun finansmanı” engelinin Türkiye’de inovasyon ile ilgili diğer tüm engelleri

etkilediği saptanmıştır. Yine Karahan ve Karhan (2013) firmaların karşılaştığı inovasyon engellerini ürün ve hizmet talebi belirsizliği, nitelikli personel eksikliği, inovasyon yapmanın yüksek maliyeti ve yeterli mali kaynaklara sahip olunmaması olarak belirtmişlerdir. Ayrıca firmaların inovasyon yapmada karşılaştıkları en önemli engelin yüksek inovasyon maliyetleri olduğu tespit edilmiştir. Benzer bir şekilde Ünlü ve Yıldız (2013) da firmaları inovasyon yapmaktan vazgeçiren en önemli faktörlerin inovasyon maliyetlerinin yüksek olması, firmaların inovasyon için yeterli parasal kaynağının olmayışı ve yeni ürünlere olan talep belirsizliği olduğunu saptamışlardır. Arpacı (2010) inovasyonun önündeki en önemli rekabet engellerinin bürokrasi, onay yetkisi, mevzuat ve nitelikli eleman eksikliği olduğunu ileri sürmüştür.

4. Ampirik Yazın Özeti

Grup I: İnovasyon Yeteneği Belirleyicileri

Apak ve Atay (2014: 1262) inovasyon kapasitesi/yeteneğini sıra dışı bilgi ve fikirlerin firmaların veya paydaşların yararına olacak şekilde yeni ürünlere, süreçlere ve sistemlere sürekli olarak uygulanabilmesi olarak tanımlamıştır. Armatlı (2005) KOBİ’lerin inovasyon kapasitelerini etkileyen faktörleri Ankara, Bursa ve Denizli’deki firmalarla yapılan bir alan araştırmasıyla ortaya koymaya çalışmıştır. Çalışmada geleneksel anlamda inovasyonu etkileyen faktörlerle ilgili bir anket hazırlanmıştır. Eğitimli iş gücünün inovasyona etkisini görebilmek amacıyla firmalarda çalışan mühendis sayısının toplam çalışan sayısına oranı, firmaların elde ettiği patent sayısı, kalite belgesi alımı geleneksel değişkenler olarak seçilmiş ve bu değişkenlerin inovasyon kapasitesi üzerinde anlamlı bir etki yaratmadığı tespit edilmiştir. Bunun yanında firmaların tedarikçilerle, üniversitelerle ve hizmet aldıkları firmalarla ilişkilerini hesaba katarak, firmaların başka firmalarla sağlamış oldukları inovasyon iş birliklerinin sayısı ile inovasyon kapasitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Bir başka KOBİ odaklı çalışmayı Çakar ve Ertürk (2010) 13 farklı sektörde gerçekleştirmiştir. Sahadan elde ettikleri verilerden hareketle inovasyon kapasitesi ile çalışanların sorumluluk alması ve örgütsel kültür arasındaki ilişkileri incelemişlerdir. Örgütsel kültür göstergeleri olarak da yönetici ve çalışanlar arasındaki hiyerarşik mesafe, kolektivism, belirsizliği ortadan kaldıran yol haritasının belirlenmesi ve çalışanların girişimciliğinin/atılğanlığının desteklenmesini kullanmışlardır. Apak ve Atay (2014) Balkan Ülkeleri ve Türkiye’de KOBİ’lerde bilgi yönetimi uygulamalarını karşılaştırmalı olarak incelemişlerdir. KOBİ’lerde bilgi yönetim kapasitesi ve inovasyon yeteneği arasındaki ilişkiler, KOBİ’lerin güçlü ve zayıf yönlerinin tespiti ile incelenmiştir.

Yeşil ve Eren (2011), firmanın üst düzey yöneticilerinin kültürel özelliklerinin ve firmaların rekabet önceliklerinin inovasyon performansı üzerinde etkili olup olmadığını araştırmışlardır. Buna göre firma üst düzey yöneticilerinin kolektivizme yatkınlığı,

belirsizlikten kaçınması, hiyerarşik mesafeyi benimsemesi ve erkek egemen bir kültürel ortamda yetişmesinin inovasyon performansı üzerinde negatif etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bunların aksine firmaların rekabet önceliklerinin ise inovasyon performansı üzerinde pozitif etkisi olduğu görülmüştür. İlginç bir çalışma Apaydın (2011) tarafından gerçekleştirilmiştir. Apaydın, firmaların inovasyon yapma kararını etkileyen değişkenler olarak firmaların bugünkü durumu ile geçmiş performansı, hedeflenen performansı, rakiplerinin performansı ve endüstrinin ortalama performansını dikkate almıştır. Buna göre firmaların geçmiş performansından daha iyi durumda olduklarında ve endüstrinin ortalama performansının altında kaldıklarında inovasyon kararı verdiklerini ifade etmektedir.

İnovasyon yapma isteği ve kararı üzerine iki çalışma Burmaoğlu ve Şeşen (2011) ve Kuşat ve Kösekaçyaoğlu (2012) tarafından yapılmıştır. Birincisi; bilgi kaynaklarına açıklık, firma içi bilgi kaynaklarının kullanımı, diğer firmalar ile iş birliği, Ar-Ge harcamaları, kurum içi Ar-Ge harcamaları/çalışan sayısı, girişimin dışarıdan satın aldığı Ar-Ge hizmetleri harcamaları/çalışan sayısı, ciro, çalışan sayısı, pazar büyüklüğü ve finansal destek yabancı sermaye payının inovasyon yapma isteği üzerindeki etkisini incelemiştir. İkincisi ise; firmaların ürün, süreç, organizasyonel ve pazarlama inovasyonu kararlarında maliyet, bilgiye erişim, uygulamadan kaynaklanan problemler (kalifiye iş gücü eksikliği) piyasada inovasyona ihtiyacın veya talebin yetersizliği gibi değişkenlerin kısıtlar oluşturduğunu ileri sürmüşlerdir. Özellikle piyasada inovasyon talebindeki eksiklik ve inovasyonu gerçekleştirme maliyetlerinin inovasyon kararları üzerinde diğer kısıtlara kıyasla daha olumsuz etki yarattığı öne sürülmüştür.

Son olarak Duygulu vd. (2014) de konuya farklı bir açıdan yaklaşmıştır. Araştırmaları, inovasyon kültürünü destekleyecek kurumsal kültürün nasıl inşa edileceğine odaklanmaktadır ve çalışmada resmi Ar-Ge Sertifikalı işletmeleri baz almışlardır. Bulgular; iletişim ve bilgi paylaşımı, çalışanların eğitimi ve gelişimi, sosyal ağlar ve iş birlikleri, esnek çalışma saatleri ve boş zaman tahsisi, hatalara karşı hoşgörü, ödül ve teşvik sistemi, farklı disiplinlerden çalışanları aynı süreç içinde yönlendirebilme, takım çalışmasının inovasyon kültürü üzerinde olumlu etki yarattığı yönündedir. Kurumsal kültüre yerleşmiş olan kuralların ve kültürel değerlerin ise söz konusu etkiyi sınırlayabileceği vurgulanmaktadır. Kurumsal kültür ile inovasyon becerisi arasındaki ilişkinin daha detaylı analiz edilmesi için objektif kriterlere dayanan ölçüm metodlarına ve kantitatif çalışmalara ihtiyaç olduğu iddia edilmiştir.

Grup II: İnovasyon Performansı Belirleyicileri

Bu gruptaki çalışmalar inovasyon performansı ile firmaların rekabetçi üstünlükleri, kültürel özellikler, öğrenme yönelimi, işletme özellikleri, ekonomik performans, inovasyon türleri, firma iş birlikleri ve inovasyon engelleri arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Perçin (2006) yeni ürün geliştirme süreçlerine tedarikçilerin erken katılımı, müşterilerin

katılımı, üretim ve pazarlama birimleri arasındaki bilgi değişimi değişkenlerinin yeni ürün geliştirme performansını pozitif olarak etkilediğini tespit etmiştir. Çalışmada yeni ürün geliştirme performansı olarak üç farklı değişken kullanılmaktadır. Bunlardan ürünün pazardaki başarısını belirleyen güvenilirlik değişkeni ürün performansı olarak kabul edilirken ürünün yenileştirilmesi için harcanan mühendislik saatleri ve maliyetler süreç performansı ve son olarak da hedeflenen karlılık büyümesi finansal performans değişkeni olarak tanımlanmıştır. İnovasyon tür ve süreçlerine odaklanan bir çalışma Güler ve Kanber (2011) tarafında gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, inovasyon türleri, iş birlikleri ve engellerinin inovasyon performansına etkileri incelenmiştir. İnovasyon türleri ürün, süreç, organizasyonel inovasyon ve pazarlama inovasyonu olarak tanımlanırken; inovasyon iş birlikleri bağlı bulunan kuruluş, tedarikçiler, müşteriler, diğer firmalar, Ar-Ge merkezleri, danışmanlık yapan firmalar, üniversiteler, kamu ve özel araştırma merkezleri çerçevesinde ele alınmıştır. İnovasyon engelleri ise aşırı risk algılaması, inovasyon yapmanın pahalı olması, işletme içi kaynakların eksikliği, mevzuat, vasıflı personel eksikliği, alt yapı eksikliği ve teknoloji bilgisi eksikliği olarak ele alınmıştır. Çalışmanın bulguları arasında işletmenin üretim, kalite, insan kaynakları, arz zinciri yönetimi gibi organizasyonel inovasyon faktörlerinin inovasyon performansı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu kabul edilmektedir. Bu grupta diğer bir çalışma Akın ve Reyhanoğlu’na (2014) aittir. Onlar da işletme büyüklükleri ile inovasyon türleri olan ürün, süreç, örgütsel ve pazarlama inovasyonu göstergeleri arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ama bunun temel belirleyici olmadığını tespit etmişlerdir. Çalışmada işletme büyüklüğü ile inovasyon türleri, satış hasılatı, küresel pazar durumları, inovasyon harcamaları, bilgi kaynaklarını kullanma becerisi, inovasyon iş birliği değişkenleri arasında anlamlı ilişkiler saptanmıştır. Buna ek olarak firmaların finansal destek alabilme, bilgi kaynaklarına erişebilme ve inovasyon için iş birliği yapabilme gücünün de inovasyon türleri ile anlamlı bir ilişki içinde olduğu tespit edilmiştir.

Farklı bir yaklaşımda Çetindamar ve Ulusoy (2007) firmaların yapmış oldukları ortaklıkların inovasyon performanslarına etkilerini incelemişlerdir. Çalışmada tekstil, gıda, metal ve kimya sektöründe yer alan imalat sanayinin lideri konumunda bulunan 135 firma için anket yöntemi ile veriler toplanmıştır. Bir regresyon analizi ile ortaklıkların yeni ürün satışlarının toplam satışları üzerindeki etkisi analiz edilmiş ve firma ortaklıklarının inovasyon performansı üzerindeki etkisinin oldukça düşük olduğu tespit edilmiştir. Yine ilginç bir yaklaşım Avcı’da (2009) gözlenmektedir. Avcı (2009) işletmelerin öğrenme yöneliminin inovasyon performansına etkisini ölçmeyi amaçlamıştır. Öğrenme yönelimini, öğrenmeye olan kararlılık, paylaşılan vizyon, açık fikirlilik ve işletme içi bilgi paylaşımı olmak üzere 4 gösterge ile ifade etmiştir. Bu göstergelerden paylaşılan vizyon değişkeni dışındakilerin inovasyon performansı üzerinde anlamlı ve pozitif etkileri tespit edilmiştir. Benzer bir yaklaşım Özdevecioğlu ve Biçkes’te (2012) görülmektedir. Yazarlar firmaların öğrenme düzeylerini örgütsel öğrenme olarak tanımlamışlar, firmaların inovasyonları öğrenme ve uyum sağlama becerisinin inovasyon türleri olan ürün, süreç, strateji ve pazar inovasyon performansları üzerinde pozitif bir etki yarattığını tespit etmişlerdir.

Çalıpınar ve Baç (2007) işletmelerin bulunduğu sektör ve bölge gibi özelliklerin inovasyon faaliyetlerinin ve sonuçlarının belirleyici değişkeni olduğunu iddia etmektedir. Buradan hareketle işletme özelliklerini, ortalama Ar-Ge harcamaları, ortalama patent harcamaları, ortalama çalışan sayısı, ortalama ihracat gelirleri, ortalama reklam harcamaları, toplam kurulan dış ortaklıklar ve işletme yaşı göstergeleriyle ifade etmişlerdir. Harmancıoğlu (2012) şirketlerin karşılaştıkları pazar ve teknolojik dalgalanmaların müşteri ve/veya rakip odaklı stratejileri benimsemelerine neden olduğunu ileri sürmüştür. Teknolojik dalgalanmalar rakip ve müşteri odaklı stratejiye yönlendirirken pazar dalgalanması rakip odaklı bir stratejiye yol açmaktadır. Buna ek olarak rakip ve müşteri odaklı stratejiler mekanik örgütsel yapı üzerinde olumsuz etki yaratmakla birlikte mekanik örgütsel yapı bir taraftan yeni ürün inovasyonu üzerinde pozitif etkiye sahip iken diğer taraftan yeni ürün performansı üzerinde olumsuz bir etkiye neden olmaktadır. Son olarak teknolojik dalgalanmaların rakip ve müşteri odaklı bir stratejiye yol açması ile yeni ürün inovasyonu üzerinde dolaylı bir etkisinin olduğu ve aynı zamanda yeni ürün inovasyonu üzerinden yeni ürün performansı üzerinde de dolaylı bir pozitif etki yarattığı tespit edilmiştir.

Farklı bir yaklaşım Erdil ve Pamukçu'da (2013) görülmektedir. Erdil ve Pamukçu (2013) kamunun özel sektöre vermiş olduğu Ar-Ge desteklerinin inovasyon çıktısı ve firma performansları üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışmalarında Crepon, Duguet ve Mairesse (CDM modeli) (1998) modelini temel alarak firma düzeyinde veriler kullanmışlar ve kamu desteklerini de dışsal olarak tanımlamışlardır. CDM modelinde firmaların Ar-Ge faaliyetleri inovasyon girdisi olarak tanımlanırken firma satışlarında inovatif ürünlerin payı, çalışan başına düşen inovatif satışlar, patent sayıları ise inovasyon çıktısı olarak kabul edilmektedir. Firma performansı ise iş gücünün verimliliğini bağımlı değişken olarak tanımlayan bir Cobb-Douglas üretim fonksiyonu yardımıyla ölçülmüştür. Elde edilen sonuçlar çerçevesinde kamu desteklerinin Ar-Ge üzerindeki olumlu etkilerinin büyük ölçüde sürdüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Şendoğdu ve Öztürk (2013) firmaların inovasyon yapma eğilimi ile inovasyon başarı performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. İnovasyon eğilimi olarak işletmelerin kendi Ar-Ge birimlerini kullanması ve yeni ürünlerin üretimi için banka imkanlarının kullanılması istatistiksel olarak anlamlı değişkenler olarak kabul edilmiştir. İnovasyon başarı dereceleri olarak ta yeni ürünlerin rakiplerden önce pazara çıkarılması, yeni ürünle ilgili süreç inovasyonları, idari yapı ve zihniyetin değişimi, yeni ürünlerin toplam içindeki payı ve kalitesi istatistiksel olarak anlamlı değişkenler olmuştur. Görker ve Erdil (2018), işletmenin inovasyon performansının arttırılmasında, örgütün girişim ve öğrenme odaklılığı ile yöneticilerin dönüştürücü liderlik tarzının etkilerini değerlendirmektedir. Araştırma sonucunda, girişim ve öğrenme odaklılığın, inovasyon performansı üzerinde doğrudan ve anlamlı etkisi olduğu görülmüştür. Ayrıca teknopark firma yöneticilerinin dönüştürücü liderlik tarzı sergilemesi ve girişimci ve öğrenme odaklı süreçleri geliştirmeleri sayesinde inovasyon performans düzeyinin artabileceği öngörülmektedir. Kısmen benzer bir yaklaşım Taşgıt ve Torunda (2016) vardır. Çalışma, yöneticilerin inovasyon algıları,

inovasyon sürecini yönetme tarzları ve işletmenin inovasyon performansı arasındaki ilişkileri ve etkileşimleri incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre, işletmenin inovasyon performansı üzerinde etkili olan en önemli inovasyon sürecini yönetme tarzı “karizmatik ve stratejik” tarzda yönetme olarak tanımlanmıştır. Kayalar ve Arslan (2016), iç girişimcilik ve inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırma sonucunda, risk alma, otonomi, rekabetçi girişkenlik, kendi kendini yenileme, liderlik tazı, örgüt yapısı, örgüt kültürü ve kaynak kullanabilme unsurlarının iç girişimciliği belirlediği ve iç girişimciliğin de inovasyonu belirlediği tespit edilmiştir.

Mercan, Göktaş ve Gömleksiz (2011) ve Ünlü ve Gençoğlu (2016) konuyu çok ülkeli bir platformda incelemiştir. Mercan vd. 25 ülke için 2003-2008 dönemindeki verilerden hareketle ülkelerdeki patent kabul sayılarını inovasyon göstergesi olarak tanımlamışlar ve bağımlı değişken olarak seçilen patent sayıları üzerinde Ar-Ge harcamalarının, araştırmacı sayılarının ve girişimci oranlarının etkisini panel veri analizi ile incelemiştir. Araştırma sonucunda söz konusu değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkileri istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olarak hesaplanmıştır. Ünlü ve Gençoğlu (2016) ise Türkiye’nin seçilmiş AB ülkeleri ve aday ülkeler karşısındaki göreceli inovasyon performansını araştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre, Malta ve Sırbistan Avrupa İnovasyon Karnesi’ndeki sınıflamada aynı grupta yer alırken, çalışmada Türkiye ile birlikte üç ülke bir küme oluşturmuştur. Sonuç olarak Türkiye’nin aday ülke konumundaki Sırbistan ile inovasyon açısından benzer performansa sahip olmakla birlikte son katılan ülkelere farklı bir performans sergilediği tespit edilmiştir.

Grup III: İşletme Performansı Belirleyicileri

Bu kısımdaki ampirik çalışmalar ekonomik büyüme/işletme performansı ile inovasyon, toplam kalite yönetimi araçları kullanımı, Ar-Ge faaliyetleri, inovasyon türleri, örgütsel kültür, dönüştürücü liderlik ve yaratıcılık arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Bu grupta Türkiye’de bölge bazlı, firma bazlı ve çok-ülkeli çalışmalar yer almaktadır. Çok-ülkeli çalışmalara ilk örnek Gülmez ve Akpolat’tır (2014). Yazarlar, Türkiye ve 15 AB ülkesi için Ar-Ge harcamaları ve inovasyonun uzun dönem büyüme üzerindeki etkilerini incelemiştir. Ar-Ge harcamaları değişkeni için kişi başına düşen Ar-Ge harcamaları alınırken inovasyon değişkeni için patent sayıları esas alınmıştır. Bağımlı değişken olan büyüme verileri için de kişi başına gelir kullanılmıştır. Sonuçlar, kişi başına Ar-Ge harcamaları ve patent sayılarının büyüme üzerinde pozitif etkisi olduğunu tespit edilmiştir. Dam ve Yıldız (2016), BRICS-TM ülkeleri (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika, Türkiye ve Meksika) için Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini değerlendirirken değişken olarak GSYH’deki yüzde değişim, kamu ve özel sektör toplam Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı ve yerli ve yabancı toplam patent sayılarını kullanmıştır. Sonuçlar, Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki yarattığı yönündedir. Akar ve Ay (2018), sosyal sermayenin ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini

incelemiştir. Çalışmada, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmiş ve gelişmekte olan 52 ülke açısından sosyal sermayenin ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Işık ve Kılınç (2016), ekonomik büyüme ile inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu seçilmiş ülkeler özelinde yapılan çalışma sonucunda inovasyonun ekonomik büyümeyi beklentilere uygun olarak pozitif etkilediği görülmüştür. Ayrıca inovasyon göstergeleri ile iktisadi büyüme arasında hem uzun hem de kısa dönemli bir ilişki tespit edilmiştir.

Bölge bazlı çalışmalardan bir tanesi Çütcü'dür (2017). İnovasyonun ihracat performansına etkisini Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki tekstil ihracatı yapan 207 firmayı ele alarak değerlendirmiştir. Araştırmada bağımlı değişken olarak firmaların ihracat miktarı alınırken, bağımsız değişken olarak inovasyonun belirleyicilerinden Ar-Ge, patent, çalışan sayısı, eğitim, faaliyet yılı, üniversite mezunu çalışan sayısı, yatırım planı, fuar katılımı ve kalite belgesi alınmıştır. Hangi inovasyon değişkeninin firmaların ihracatını ne kadar etkilediğinin araştırıldığı çalışmada, bağımsız değişkenlerde çalışan sayısı, üniversite mezunu çalışan sayısı, faaliyet yılı ve Ar-Ge kullanılan tüm modellerde anlamlı çıkmıştır. Bağımsız değişkenlerden eğitim, yatırım ve patent sayısının katsayılarının ise anlamsız çıktığı görülmüştür. Duman (2017), Türkiye'de bölgesel inovasyon ve iktisadi büyüme etkisini girdi-çıkıtı modeli mantığıyla Düzey 1 Bölgelerinde incelemiştir. İnovasyon girdileri ve çıktıları altında incelenen değişkenler; beşerî, ekonomik, sosyal ve yapısal değişkenlerden meydana gelmekte ve inovasyon girdilerini; mümkün kılıcılar, altyapı-kültür ile girişimcilik-ticaret gibi ana değişkenler oluşturmaktadır. İnovasyon çıktıları ise; inovasyonlar, bilimsel çıktılar, ekonomik çıktılar ve toplumsal refahtan oluşmaktadır. Araştırma sonucunda TR1 (İstanbul) bölgesinin inovasyon bağlamında verimliliği yüksek olan tek bölge olduğu ve bunu TR5 (Ankara, Konya, Karaman) bölgesinin takip ettiği tespit edilmiştir. Karaçor ve Duman (2017), bölgesel inovasyon ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi incelerken Türkiye'de Düzey 1 kapsamındaki TR5 bölgesinin inovasyon performans kapasitesini ve sınıfını belirlemeyi amaçlamıştır. İnovasyon girdileri ve çıktıları altında incelenen bu değişkenler; beşerî, ekonomik, sosyal ve yapısal değişkenlerden meydana gelmektedir. Araştırma sonucunda, inovasyon girdi-çıkıtı modeline göre inovasyon sıralamasında Batı Anadolu Bölgesi'nin üst sınıfta yer almasına etki eden unsurlar; bölgede başkent bulunması, başlıca büyük üniversitelerin bölgede yer alması, ekonomik sektörlerin gelişmiş olması olarak tespit edilmiştir.

Farklı bir yaklaşım Özer ve Akçada (2007) görülmektedir. Kurumsal kaynak planlama yazılımlarının kurulum aşamasında inovatif özelliklere sahip olmasının kaynak kullanım planlamasının başarısı ve organizasyonel performans açısından önemli olduğunu iddia etmektedir. İnovatif özellikler olarak teknik uyumluluk, iş süreçlerinin yeniden gözden geçirilmesi ve toplam kalite yönetimi değişkenlerinin kaynak kullanım planlaması uygulamalarının başarısını pozitif olarak etkilerken organizasyonun başarısını da olumlu etkilediği tespit edilmiştir. Erdil ve Kitapçı (2007) toplam kalite yönetimi araçlarının kullanımı ve firma inovasyon çabalarının ürün geliştirme hızı ve işletme performansına

etkisini incelemişlerdir. Çalışmanın bulgularına göre toplam kalite yönetimi araçları firmanın inovasyon çabalarını etkilediği ölçüde yeni ürün geliştirme hızını etkileyebilmekte ve buradan firma performansı üzerinde pozitif bir etki yaratabilmektedir. Gümüşlüoğlu ve İlsev (2009) ise dönüştürücü liderliğin çalışanların yaratıcılığı ve örgütsel inovasyon üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Çalışanların yaratıcılığını incelerken kontrol değişkeni olarak tecrübe ve eğitim seviyesini ele alırken örgütsel inovasyon için kontrol değişkeni olarak firma yaşını değerlendirmişlerdir. Bu çerçevede inovasyona uygun bir iklimden çok dönüştürücü liderlik değişkeninin yaratıcılık ve örgütsel inovasyon üzerinde daha fazla etkili olduğu görülmüştür.

Yavuz (2010) ise işletmenin performans ölçümü için inovasyon, üretim, pazarlama ve finansal performans değişkenlerini; inovasyon türü için ise ürün, süreç, pazarlama ve organizasyonel inovasyon değişkenlerini kullanmıştır. Günday vd.ne (2011) ait bir diğer çalışmada ise inovasyon türleri ürün inovasyonu, süreç inovasyonu, örgütsel inovasyon ve pazarlama inovasyonu olarak ele alınmış, inovasyon çeşitlerinin firma performansı üzerindeki etkileri, inovatif performans, üretim performansı, piyasa performansı ve mali performans değişkenleri açısından değerlendirilmiştir. Benzer bir şekilde Atalay, Anafarta ve Sarvan (2013) inovasyon türlerini ürün inovasyonu, süreç inovasyonu, organizasyonel inovasyon ve pazarlama inovasyonu olarak değerlendirmişlerdir. Diğer taraftan Erdem, Gökdeniz ve Met (2011), işletme performansına ilişkin değerlendirmelerini ürün/hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti, satışlar, verimlilik, pazar payı, karlılık ve amaçlara ulaşma düzeyi değişkenlerini kullanarak yapmışlardır.

Uzkurt vd. (2013) inovasyoncu örgütsel kültürün firmaların performans kriterleri olarak kabul edilen karlılık, piyasa payı ve değeri üzerinde anlamlı bir pozitif etki yarattığını tespit etmişlerdir. Buradan hareketle de inovasyonun firmanın performansı üzerinde olumlu bir etki yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Buna ek olarak inovasyonun örgütsel kültür ile firma performansı arasında aracılık görevi yaptığını görmüşlerdir.

Sungur, Aydın ve Eren (2016), Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge araştırmacı sayısı, patent ve inovasyon faaliyetlerinin ihracat ve büyüme üzerindeki etkisini incelemektedir. Araştırma sonucuna göre inovasyon ve Ar-Ge’ye yapılan yatırımlar büyüme ve ihracata katkı sağlamaktadır.

Ar-Ge odaklı bir çalışma da Şişmanoğlu ve Akçalıdır (2016). Çalışmada inovasyonun göstergesi olarak Ar-Ge harcamalarının finansal performans üzerine etkisini araştırmıştır. Finansal performansın net satışlar ile ölçüldüğü araştırma sonucuna göre yedi bilgi ve teknoloji şirketi içinde Aselsan ve Link Bilgisayarın Ar-Ge harcamalarının satışlar üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Finansal performans odaklı diğer bir çalışma Öncü vd.dir (2015). Çalışma, orta ölçekli işletmelerde inovasyon ve müşteri performansının finansal performans üzerindeki etkisini incelemiştir. Araştırma sonucuna göre, orta ölçekli imalat işletmelerinde hem inovasyon performansının hem de müşteri performansının finansal performansı etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca, inovasyon

performansının müşteri performansını da etkilediği saptanmıştır. Gürkan ve Gürkan (2017) da işletmelerin yenilikçilik düzeyinin işletmelerin finansal performansı üzerinde etkisini incelemektedir. Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi'nde işlem gören 20 adet şirketin değerlendirildiği araştırma sonucunda, işletmelerin yenilikçilik düzeyi ile finansal performansları arasında doğru yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Ayar ve Erdil (2018), Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerinin ihracat performansı üzerindeki etkisini yönetici algıları üzerinden incelemektedir. Ayrıca çalışmada inovasyon ve Ar-Ge faaliyetleri arasındaki ilişki de incelenmektedir. Türkiye'nin çok farklı bölgelerinde yer alan 313 ihracatçı işletmenin değerlendirildiği analiz sonucunda, inovasyon ve Ar-Ge faaliyetleri arasında anlamlı ve güçlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca inovasyon ve Ar-Ge faaliyetlerinin ihracat performansı algısı üzerinde etkisi olduğu elde edilen bir diğer bulgudur. Karakaya, Ağazade ve Perçin (2018), Türk İmalat Sanayiinde performans ile inovasyon ve rekabet düzeyi arasındaki ilişkiyi tahmin etmiştir. Tahmin sonucunda aynı dönem Ar-Ge yoğunluğunun performansı pozitif, bir dönem gecikmesinin ise negatif yönde etkilediği bulunmuştur. Rekabetteki yoğunlaşmanın performansı artırdığı tespit edilmiştir. Araştırmada aynı döneme ait Ar-Ge'nin pozitif etkiye sahip olması inovasyonun rekabet üstünlüğü sağlayıcı özelliğe sahip olduğu şeklinde yorumlanmıştır. Paksoy ve Ersoy (2016), otel işletmelerinde gerçekleştirilen inovasyonlar ile işletme performansı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmanın bağımsız değişkenini inovasyon; bağımlı değişkenini ise işletme performansı (tüketicilerle ilgili boyut, finansal boyut, örgütsel boyut, toplumsal boyut, çalışanlarla ilgili boyut) oluşturmaktadır. Araştırma sonucuna göre kullanılan inovasyon ve işletme performans ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirliğinin yüksek düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Grup IV: İnovasyon Yönetimine İlişkin

İnovasyon/inovasyon yönetimi veya stratejileri ile stratejik rekabet üstünlüğü ve bilgi yönetimi kapasitesi arasındaki ilişkinin incelendiği 3 adet makaleye rastlanmıştır. Örucü, Kılıç ve Savaş (2011) inovasyon türleri olarak ürün, süreç-organizasyonel, hizmet ve pazarlama inovasyonunu ele alırken inovasyon stratejileri olarak saldırgan, savunmaya yönelik, taklitçi ve bağımlı stratejileri değerlendirmişlerdir. KOBİ'leri temel alan çalışmalarında firmaların ağırlıklı olarak savunmaya dönük inovasyona eğilimlerinin daha fazla olduğunu tespit etmişlerdir. Buna ek olarak çalışan sayısındaki artış ile inovasyon arasında pozitif bir ilişki görülürken firmaların Ar-Ge için ayırmış oldukları payın inovasyon eğilimlerini daha fazla etkilediği görülmüştür. Nada vd. (2012) KOBİ'leri esas aldıkları çalışmalarında etkin bir inovasyon kapasitesi için inovasyon stratejisi, inovasyon süreci, liderlik ve kültür, iş birliği ve ortaklık, teknoloji, inovatif örgütlenme ve öğrenme olmak üzere firmaların inovasyon yönetimi/yeteneğini etkileyen 7 boyutu değerlendirmişlerdir. Çalışma sonucunda KOBİ'lerin inovasyon için stratejik plan, kültür, resmi süreçler, inovasyon projelerinin etkisini değerlendirme konusunda eksik

oldukları görülmüştür. Coşkun, Mesci ve Kılınç (2013) rekabet stratejileri ile inovasyon stratejileri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmalarına konu olan firmaların rekabet stratejilerini maliyet liderliği, farklılaştırma ve odaklanma stratejileri olarak ele alırken inovasyon stratejilerini saldırgan, savunmacı, taklitçi, bağımlı, geleneksel ve fırsatları izleyen stratejiler olarak değerlendirmişlerdir. Sonuç olarak maliyet liderliği stratejisi ile saldırgan ve fırsatları izleyen inovasyon stratejisi arasında bir ilişki olduğu, farklılaştırma stratejisi ile fırsatları izleyen inovasyon stratejisi arasında bir ilişki olduğu ve son olarak odaklanma stratejisi ile saldırgan ve fırsatları izleyen inovasyon stratejisi arasında bir ilişki olduğu görülmüştür.

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada Türkiye’de gerçekleştirilmiş ampirik inovasyon çalışmaları üzerinde bir yazın taraması yapılmış ve 48 adet basılmış çalışma amaçları, kapsamaları, yöntemleri ve bulguları itibarı ile incelenmiştir. Çalışmalar; inovasyon yeteneği üzerinde etkili olan faktörleri araştıran, inovasyon performansı üzerinde etkili olan faktörleri araştıran, işletme performansı üzerinde etkili olan inovatif faktörleri araştıran çalışmalar ve inovasyon yönetimi ile ilgili araştırmalar olmak üzere dört grup altında toplanmıştır. Bu tarama yapılırken öne çıkan bir diğer konu da Türkiye’de inovasyon önündeki engeller, olmuş ve çalışmanın bir bölümü bu kısma ayrılmıştır. Ampirik çalışmaların “inovasyon” bağlamında değerlendirilmesi çalışmanın ikinci, dördüncü ve ekler bölümünde verilmiştir. Sonuç bölümü ampirik anlamda daha genel bir değerlendirmeye ve firmalar açısından inovasyon önünde engel olarak görülen problemlerin çözümüne yönelik önerilere ayrılmıştır.

Ampirik çalışmaların bir ortak özelliği tamamının kısmi denge analizi çerçevesinde yapılmış olmasıdır. Bunun bir sebebinin veri kısıtı olduğu kabul edilirse diğer önemli sebep, inovasyona ve etkilerine ilişkin mikro ve makro ekonomik unsurları birleştirebilecek bir genel denge çerçevesinin kurulmasının zorluğudur. Öte yandan inovasyon etkilerini üretim fonksiyonunda örtük olarak bir “teknoloji katsayısı” içerisinde öngörmek ise inovasyonun çok boyutlu etkilerine çok “kaba” bir yaklaşım olmaktadır. İnovatif davranışın mikro boyutu düşünüldüğünde karşılaşılan beşerî sermaye (faktör piyasası), firma organizasyonel yapısı, paydaş işbirlikleri ve yönetim anlayışı gibi firma düzeyinde ele alınması ve veri elde edilmesi gereken konuların, olayın makro boyutu yani firma ve sektör bazında ortaya çıkan maliyet avantajı, yine aynı bazda çıkan finansman kolaylıkları, sektörel ve toplam çıktı artışı gibi konuları birlikte, eş anlı etkileşim içinde, ampirik olarak incelemek oldukça güçtür. Bu noktada sektörler arası ve sektörler ile faktör piyasaları arası etkileşimi dikkate alacak, ayrıştırılmış girdi-çıkıtı mantığı çerçevesinde kurulacak bir analiz platformu kayda değer bir çaba olacaktır.

Ampirik çalışmaların iki tür veri kullandığı gözlenmektedir. İnovasyona ilişkin ikincil veri kullanan çalışmalar için veri tabanı TÜİK’tir. Bu veri tabanı 2000’li yılların

başından beri gösterge sayısı ve kapsamı anlamında gelişmektedir fakat hala daha önemli eksiklikler bulunmaktadır. Bu sebeple de yapılan çalışmalar bölge, sektör, zaman ayrımı dikkate alınmazsa birbirinin aynı veya çok benzeri olmaktadır. Verilerin il/sektör/ölçek bazına indirilebilmesi önemli bir gelişme olacaktır. İnovasyonla ilgili bir kısım bilgi TÜİK mikro veri tabanlarından çıkarılabilir. Burada da sorun inovasyon tür ve süreçlerine ilişkin kavramların ve tanımların netleştirilmesi, bilginin somutlaştırılması ve elde edilmesindeki güçlülüdür. İnovasyona ilişkin birincil veri kullanan çalışmalarda veriler yapılan saha çalışmalarından elde edilmektedir. Maliyeti bir yana bırakılırsa, firma düzeyinde saha çalışmalarının avantajları ve zayıflıkları konuyla ilgili araştırmacılar tarafından bilinmektedir. Maliyet faktörü ise; anket sorularından örneklem büyüklüğüne, coğrafi kapsamdan sektörel kapsama kadar incelemenin derinliğini olumsuz etkileyen temel faktördür. Onlarca saha çalışması gerçekleşmekte ve elde edilen veri tabanı sadece çalışmada yer alan araştırmacıların kullanımına açık olmaktadır. Bu aslında bir bilgi kaybıdır. Mikro saha çalışmalarından elde edilen bilginin bir platformda toplanması ve ortak kullanıma açmanın yolları düşünülmelidir. Bireysel araştırmacılar ve araştırma grupları tarafından elde edilen mikro datanın içerdiği subjektivite dikkate alınmalı, birincil mikro data elde edinimine yönelik kurumsal bir yaklaşım düşünülmelidir.

Özellikle birincil veri kullanılarak yapılan çalışmalarda firmaların inovasyon kapasitelerinin, yaptıkları yerel, ulusal, küresel iş birliklerinden; firma çalışanlarına sorumluluk verilmesi yani bunun örgütsel kültürün bir parçası olmasından; işletmelerin öğrenmeye açık olmasından, rakip odaklı stratejiler belirlenmesinden olumlu etkilendiği görülmektedir. Beyana dayalı bu bulguları fiiliyata geçirecek yapının aslında “açık inovasyon” olduğu bilinmektedir. Bu kavram ise ülkemizde çok kullanılmadan önemini yitirmiş gözükmektedir. Açık inovasyon kültürünün benimsenmesi kurumsal bir yapının sorumluluğu haline getirilmelidir.

Yine birincil veri kullanan çalışmalardan edinilen bilgi sadece büyük ölçekli değil küçük ölçekli firmaların da inovasyon yaratabildiği yönündedir. Maliyet ve finansmana dair, bilgi kaynaklarına erişime ilişkin ve yeterli kalifiye iş gücüne ulaşımında yaşanan problemlerin kimi zaman inovasyon ihtiyacı doğurduğu kimi zaman da inovasyon önünde engel teşkil edici olduğu gözlenmektedir. Bu noktada firmaların bireysel olarak inovatif davranış içine girmelerini beklemek çözüm değildir. Sektörlerde/illerde lider firmaların sürükleyici olması (kendisini takip eden ve iş birliği yaptığı küçük firmalar yaratması), sektörlerde dikey ve yatay ilişkileri ve ihtiyaçları dikkate alan inovasyon merkezlerinin planlanması anılan problemleri azaltabilecektir.

Genel olarak firmaların inovasyon önünde engel olarak gördüğü sorunların çözümüne ilişkin ilk yapılması gereken bir inovasyon eko-sisteminin yaratılmasıdır. Bu eko-sistem, üretim sektörü ve ölçeği ayrımı yapmaksızın inovasyon kavramını faktör ve ürün piyasalarının aktörlerine benimsetmeli, onların iş yapma kültürünün bir parçası haline getirmelidir. Bu eko-sistemin en önemli yol gösterici aktörleri kurumsal yapı ve politikalar

yani kamu sektörü olmalı; bu eko-sistemin en önemli amacı inovasyonun rekabetçi güç kazanımında çok önemi bir araç olduğunun benimsenmesi olmalıdır.

Mikro düzeyde, akut sorunlar düşünüldüğünde atılabilecek ilk adım; ilgili mevzuatın firmalar açısından ele alınarak çelişkilerin giderilmesi, basit, anlaşılır ve uygun nitelikte yeniden düzenlenmesi olmalıdır. Kurumsal yapıda çok başlılığı ortadan kaldıran yalın bir yönetim, kurumlar arası eşgüdüm ve uyum ikincil hedef olmalıdır. Sonraki hedefler bürokrat kadroların anılan eko-sisteme uyumunu; teşvik ve destek politikalarının noktalara odaklanmasını, etkinliğinin artırılmasını, takibinin yapılmasını; patent stratejilerinin geliştirilmesini; kamunun sadece yol gösterici değil, gerektiğinde risk alıcı, finansman sağlayıcı olmasını içermelidir. İşgücünün gerçek anlamda beşerî sermaye haline gelmesi ve üniversitelerin tüm Ar-Ge süreçlerinin ana paydaşı olduğu bir yapı ise uzun dönem hedefleri içinde olmalıdır. Tüm bunlara paralel olarak risk içeren ve geri dönüşü uzun süren her türlü Ar-Ge ve inovatif faaliyetleri fonlayan, sürekliliği olan, güçlü bir finansal yapının sağlanması gerekmektedir.

Kaynaklar

- Akar, T. ve Ay, A., (2018). “Sosyal Sermaye ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi”, *Journal of Economy Culture and Society*, 58, s. 105-126.
- Akın, Ö. ve Reyhanoğlu, M., (2014). “İşletme Büyüklükleri Bağlamında Türkiye’nin İnovasyon Portresi (2002-2008 Dönemi)”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16 (1), s. 23-51.
- Aksoy, A. ve Demirel, E.T., (2008). “Yenilik Faaliyetleri Açısından KOBİ’ler”, *e-Journal of New World Sciences Academy*, 3 (3), s. 390-408.
- Apak, S. ve Atay E., (2014). “Global Innovation and Knowledge Management Practice in Small and Medium Enterprises (SMEs) in Turkey and the Balkans”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 150, s. 1260 – 1266.
- Apaydın, F., (2011). “Innovation Practices and Firm Performances: An Empirical Investigation in Turkey”, *Journal of Management and Strategy*, 2 (3), s. 35-41.
- Ar-ge Bültenleri, (2016). 3.Sayı, <https://www.pwc.com.tr/tr/ar-ge/bultenler/2016/arge-ve-yenilik-reform-paketine-iliskin-yonetmelik-yayinlandi.pdf>. Son Erişim Tarihi: 01/06/2019.
- Armatlı-Köroğlu, B., (2005). “Türkiye’de Sanayi Bölgelerinde Yenilik Süreçleri ve KOBİ’lerde Yenilikçilik Göstergeleri”, *Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 18 (4), s. 693-706.
- Arpacı, İ., (2010). “E-government and Technological Innovation in Turkey”, *Process and Policy*, 4 (1), p. 37 – 53.

- Atalay, M., Anafarta, N. and Sarvan, F., (2013). "The Relationship Between Innovation and Firm Performance: An Empirical Evidence from Turkish Automotive Supplier Industry", *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 75, s. 226 – 235.
- Avcı, U., (2009). Öğrenme "Yönelimliliğin Yenilik Performansı Üzerine Etkisi: Muğla Mermer Sektöründe Bir İnceleme", *Zonguldak Karaelmas University Journal of Social Sciences*, Dec. 2009, Vol. 5 Issue 10, s.121-138.
- Ayar, B. ve Erdil, T.S., (2018). "İnovasyon ve Ar-Ge Faaliyetlerinin İhracat Performansına Etkisi: Türk İşletmeleri Üzerine Algısal Bir Araştırma", *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 13 (49), s. 45-68.
- Burmaoğlu, S. ve Şeşen, H., (2011). "Türk Firmalarının Organizasyonel İnovasyon Yeteneğini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 66 (4), s. 1-20.
- Coşkun, S., Mesci, M. ve Kılınç, İ., (2013). "Stratejik Rekabet Üstünlüğü Sağlama Aracı Olarak İnovasyon Stratejileri: Kocaeli Otel İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma", *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13 (2), s.101-132.
- Çakar, N.G. ve Ertürk, A., (2010). "Comparing Innovation Capability of Small and Medium-Sized Enterprises: Examining the Effects of Organizational Culture and Empowerment", *Journal of Small Business Management*, 48(3), s. 325–359.
- Çalçıpar, H. ve Baç, U., (2007). "KOBİ'lerde İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler ve Bir Alan Araştırması", *Ege Akademik Bakış*, 7 (2), s. 445-458.
- Çetindamar, D. ve Ulusoy, G., (2006). Innovation Performance and Partnership, In: 2nd European Management of Technology Conference, Birmingham, UK.
- Çütcü, İ., (2017). "İnovasyonun İhracat Performansına Etkisi: Yatay-Kesit Analizi Uygulaması", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10 (48), s. 586-596.
- Dam, M.M. ve Yıldız, B., (2016). "Brics-Tm Ülkelerinde Ar-Ge ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 33, s.220-236.
- Duman, E., (2017). "Türkiye'de Düzey 1 Kapsamında ki Bölgelerin Normalizasyon Yöntemiyle İnovasyon Endeks Hesaplaması", *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6 (2), s. 97-112.
- Duygulu, E. vd., (2015). "Gaining Insight into Innovation Culture within the Context of R&D Centres in Turkey", *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 19 (1/2), s.117-146.
- Erdem, B., Gökdeniz, A. ve Met, Ö., (2011). "Yenilikçilik ve İşletme Performansı İlişkisi: Antalya'da Etkinlik Gösteren 5 Yıldızlı Otel İşletmeleri Örneği", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26 (2), s.77-112.

- Erdil, O. ve Kitapçı, H., (2007). “TKY Araçlarının Kullanımı ve Firma Yenilikçiliğinin Yeni Ürün Geliştirme Hızı ve İşletme Performansına Etkisi”, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21 (1), s. 233-245.
- Erdil, E. ve Pamukçu T., (2013). Institutional Environment, Economic Performance and Innovation in Turkey, WP5/17, Search Working Paper, Metu-Tekpol.
- Görker, N. ve Erdil, O., (2018). “İnovasyon Sürecinde Örgütlü Girişimsel ve Öğrenme Odaklılığa Yönlendirmede Dönüştürücü Liderlik Tarzının Etkisi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 19 (2), s. 115-129.
- Güler, E.Ö. ve Kanber, S., (2011). “İnovasyon Aktivitelerinin İnovasyon Performansı Üzerine Etkileri: İmalat Sanayi Uygulaması”, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20 (1), s. 61-76.
- Gülmez, A., ve Akpolat, A.G., (2014). “Ar-Ge & İnovasyon ve Ekonomik Büyüme: Türkiye ve AB Örneği İçin Dinamik Panel Veri Analizi”, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14 (2), s. 1-17.
- Gümüşlüoğlu, L. ve İlsev, A., (2009). “Transformational Leadership, Creativity, And Organizational Innovation”, *Journal of Business Research* 62, s. 461-473.
- Günday, G., Ulusoy, G., Kılıç, K. ve Alpkan, L., (2011). “Effects of Innovation Types on Firm Performance”, *International Journal of Production Economics*, 133, s. 662-676.
- Gürkan, N. ve Gürkan, S., (2017). “Yenilikçilik Kavramının İşletmelerin Finansal Performansı Üzerindeki Etkisi”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, ICMEB17 Özel Sayısı, s. 213-226.
- Harmancıoğlu, N., (2012), “İnovasyon Süreci: Yeni Ürün Geliştirmede İnovasyon Literatürünün Teorik Meta Analizi”, *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetim Dergisi*, Cilt 1, Sayı 1, s. 1-29.
- Işık, N. ve Kılınç, E.C., (2016). “İnovasyon-Temelli Ekonomi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Uygulama”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16 (1), s. 13-28.
- Karaçor, Z. ve Duman, E., (2017). “TR5 (Batı Anadolu) Bölgesinin İnovasyon Performans Kapasitesi Üzerine Bir Uygulama”, *Fiscaoeconomia*, 1(2), s. 73-87.
- Karahan, M. ve Karhan, G. (2013). “A case study on innovation activities in Turkey and the obstacles for innovation”. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 75 (3), s. 129-138.
- Karakaya, A., Ağazade, S. ve Perçin, S., (2018). “Türk İmalat Sanayinde Performans, İnovasyon ve Rekabet Arasındaki İlişki”, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 4 (1), 39-59.
- Kayalar, M. ve Arslan, E.T., (2016). “İç Girişimcilik Ve İnovasyon İlişkisi: Yapısal Eşitlik Modeli İle Bir İnceleme”, *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 7 (14), s. 517-542.

- Keleş, M.K., (2007). *Türkiye’de Teknokentler: Bir Amprik İnceleme*. Yüksek Lisans Tezi.
- Kiper, M., (2010). Ar-Ge ve İnovasyon Süreçlerinde Yeni Yaklaşımlar ve Bu Kapsamda Türkiye için Öneriler. <http://docplayer.biz.tr/7677117-Arge-ve-inovasyon-sureclerinde-yeni-yaklasimlar-ve-bu-kapsamda-turkiye-icin-oneriler.html>, Son Erişim Tarihi: 12 Haziran 2016.
- Kuşat, N. ve Kösekahyaoglu, L., (2012). “Gıda Sektöründe Firmaların İnovasyon Kararlarını Olumsuz Yönde Etkileyen Faktörler Üzerine Bir İnceleme: Batı Akdeniz Bölgesi Örneği”, *NEÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1, s.180-205.
- Mercan, B., Göktaş, D. ve Gömleksiz M., (2011). “AR-GE Faaliyetleri ve Girişimcilerin İnovasyon Üzerindeki Etkileri: Patent Verileri Üzerinde Bir Uygulama”, *PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 7 (2), s.27-44.
- MÜSİAD, (2012). Küresel Rekabet için Ar-Ge ve İnovasyon”, Araştırma Raporları. http://www.musiad.org.tr/F/Root/Pdf/Ara%C5%9Ft%C4%B1rma%20Raporlar%C4%B1/Ara%C5%9Ft%C4%B1rma%20Raporlar%C4%B1/Kuresel_Rekabet_icin_Ar-Ge_ve_inovasyon.pdf, Son Erişim Tarihi: 10 Mart 2016.
- Nada, N., Ghanem, M., Mesbah, S. and Türkyılmaz, A., (2012). “Innovation and Knowledge Management Practice in Turkish SMEs”, *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, 2 (1), s. 248-265.
- Öncü, M.A., Bayat, M., Kethüda, Ö. ve Zengin, E., (2015). “Yenilik Ve Müşteri Performansının Finansal Performans Üzerindeki Etkisi: Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinde Bir Araştırma”, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, 37 (1), s. 149-164.
- Örücü, E., Kılıç, R. ve Savaş, A., (2011). “KOBİ’lerde İnovasyon Stratejileri ve İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12 (1), s. 58-73.
- Özdevecioğlu, M., ve Biçkes, D.M., (2012). “Örgütsel Öğrenme ve İnovasyon İlişkisi: Büyük Ölçekli İşletmelerde Bir Araştırma”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 39, s. 19-45.
- Özer, G. ve Akça, Y., (2007). “Yenilikçi Özelliklerin Kurumsal Kaynak Planlaması Uygulama Başarısına ve Algılanan Organizasyonel Performans Üzerine Etkisi”, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (5), s. 53-70.
- Paksoy, H.M. ve Ersoy, N., (2016). “Antalya’da Faaliyet Gösteren Dört ve Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde İnovasyon ve İşletme Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma”, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15(2), s. 413-433.
- Perçin, S., (2006). “İmalat Firmalarının Yeni Ürün Geliştirme Performansını Etkileyen Faktörler: ISO 1000 Firmalarına Yönelik Bir Araştırma”, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*,

20 (1), s.357-375.

Saatçioğlu, Ö.Y ve Özmen, Ö., (2010). “Analyzing the Barriers Encountered in Innovation Process Through Interpretive Structural Modelling: Evidence From Turkey”, *Yönetim ve Ekonomi*, 17 (2), s. 207-225.

Sabancı, B., (2014). “KOBİ’lerde Yenilik ve Engellerinin Tespitine Yönelik Bir Araştırma: Denizli Örneği”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6 (1), s. 103-123.

Sungur,O., Aydın, H.İ ve Eren, M.V., (2016). “Türkiye’de Ar-Ge, İnovasyon, İhracat Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21 (1), s.173-192.

Şendoğdu, A.A. ve Öztürk, Y.E., (2013). “KOBİ’lerde İnovasyon Yapma Eğilimi ile İnovasyon Performans Başarı Derecesi Arasındaki İlişkinin Araştırılması”, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6 (2), s.104-116.

Şişmanoğlu, E. ve Akçalı, B.Y., (2016). “The Effect Of Innovation On Financial Performance Of Some Information And Technology Companies In Turkey”, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 24, s. 82-93.

Taşğit, Y.E. ve Torun, B., (2016). “Yöneticilerin İnovasyon Algısı, İnovasyon Sürecini Yönetme Tarzı ve İşletmelerin İnovasyon Performansı Arasındaki İlişkiler: KOBİ’ler Üzerinde Bir Araştırma”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14 (28), s. 121-156.

Uzkurt, C., Kumar, R., Kimzan, H.Z. ve Eminođlu, G., (2013). “Role of Innovation in the Relationship Between Organizational Culture and Firm Performance: A Study of the Banking Sector in Turkey”, *European Journal of Innovation Management*, 16 (1), s. 92-117.

Ünlü, F., (2013). “Avrupa Birliği Yenilik Karnesi ve Türkiye: Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 42, 161-192.

Ünlü, F. ve Gençoğlu, P. (2016). “Avrupa Birliği’ne Uyum Sürecinde Türk İmalat Sanayinin Göreceli İnovasyon Performansı: Çok Değişkenli İstatistiksel Bir Analiz”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 47, s. 183-206.

Ünlü, F. ve Yıldız, R., (2013). “Kayseri Organize Sanayi Bölgesindeki Firmaların Yenili Faaliyetleri Üzerine Bir Alan Çalışması”, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 8 (2), s. 69-87.

Yavuz, Ç., (2010). “İşletmelerde İnovasyon-Performans İlişkinin İncelenmesine Dönük Bir Çalışma”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5 (2), s. 143-173.

Yeşil, S. ve Eren, A.S., (2011). “The Link Between Competitive Priorities of the Firm, Cultural Characteristics of Its Top Managers and Innovation Performance: An Emprical Study in Turkey”, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 6 (1), s. 92-106.

<https://www.turkpatent.gov.tr/TURKPATENT/statistics/>.

https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/bty70_2.pdf.

<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24864>.

<https://www.pwc.com.tr/tr/ar-ge/bultenler/2016/arge-ve-yenilik-reform-paketine-iliskin-yonetmelik-yayinlandi.pdf>.

Tablo Ek1: İnovasyon Yeteneği Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştıran Çalışmalar

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|------------------------|--------------------------------------|--------------|--|--|--|
| Armatlı (2005) | Alan araştırması Ki kare testi | 2000-2003 | İnovasyon kapasitesi ile firma ağları arasındaki ilişkiyi incelemek. | Ankara, Bursa ve Denizli illerinden seçilen KOBİ’LER | İnovasyon faaliyetleri ile firma ağları arasında doğrudan ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Çakar ve Ertürk (2010) | Faktör Analizi, Regresyon Analizi | | Örgütsel kültür ve çalışanların sorumluluk alma isteğinin inovasyon yeteneğine etkisini incelemek. | Türkiye’de faaliyet gösteren KOBİ’ler | Çalışanlara sorumluluk verilmesinin inovasyon yeteneği üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. |
| Yeşil ve Eren (2011) | Faktör Analizi, Regresyon Analizi | | Firmaların üst düzey yöneticilerinin kültürel özelliklerini ve firmaların rekabetçi öncelikleri ile inovasyon performansı arasındaki ilişkiyi incelemek. | Temelde gıda, tekstil, mobilya, metal ve makina sektörleri | Üst düzey yöneticilerin kültürel özelliklerinin firmaların inovasyon performansı üzerinde önemli negatif etkiye sahip olduğu saptanmıştır. Firmaların rekabetçi önceliklerinin ise inovasyon performansı ile pozitif bir ilişki içinde olduğu tespit edilmiştir. |
| Apaydın (2011) | Regresyon Analizi | 2007-2008 | Firmaların performanslarını nasıl değerlendirdiğini ve bu performans değerlendirmesini inovasyon yapmaya karar vermede nasıl kullandıklarını analiz etmek. | Finans, perakendecilik, toptancılık ve imalat sektörleri | Firma performanslarının endüstrinin ortalama performansından kötü ve geçmiş dönem performanslarından daha iyi olduğu bir durumda firmaların inovasyon yaptıkları tespit edilmiştir |

Tablo Ek1: İnovasyon Yeteneği Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştıran Çalışmalar (Devamı)

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|-------------------------------|----------------------------|--------------|--|---|--|
| Burmaoğlu ve Şeşen (2011) | Lojistik Regresyon Analizi | 2006-2008 | Türk firmalarının organizasyonel inovasyonlarını etkileyen faktörleri yerli/yabancı sermaye oranının etkisini de dikkate alarak incelemek. | Sanayi ve hizmet sektörleri | Organizasyonel inovasyon oluşumunda bilgi, iş birliği, ağ geliştirme potansiyeli ve pazar büyüklüğünün en önemli faktörler olduğu saptanmıştır. Ayrıca firmaların yabancı sermaye oranının artması ile organizasyonel inovasyon yapma arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Kuşat ve Kösekaşyaoğlu (2012) | Mann Whitney U Testi | | Firmaların inovasyon yapma kararlarını olumsuz yönde etkileyen faktörleri araştırmak. | Batı Akdeniz Bölgesi'nde şekerleme, kakao, çikolata sektörlerinde yer alan firmalar | Firmaların inovasyon kararlarında etkili olan faktörlerin ağırlıklı olarak; bilgi yetersizliği, yeniliğe ihtiyaç duymama ve maliyet ile ilgili sıkıntılar olduğu tespit edilmiştir. |
| Apak ve Atay (2014) | Swot Analizi | 2009-2010 | Bilgi yönetimi kapasitesi ile inovasyon yeteneği/ kapasitesi arasındaki ilişkiyi araştırmak. | Türkiye'de KOBİ'ler | Bilgi yönetimi kapasitesi ile inovasyon yeteneği arasında yüksek bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Duygulu vd. (2014) | Tanımlayıcı Yaklaşım | 2012 | İnovasyon kültürünün önemli belirleyicilerini tanımlamak. | Türkiye'deki resmi Ar-Ge merkezli sertifikalı işletmeler | Kurumsal kültür ve inovasyon arasındaki bağı yansıtan 8 önemli madde tespit edilmiştir. |

Tablo Ek2: İnovasyon Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştıran Çalışmalar

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|-----------------------------|------------------------------------|--------------|--|---|--|
| Perçin (2006) | Faktör Analizi, Tanımlayıcı Analiz | | Erken tedarikçi katılımı, müşteri katılımı ve pazarlama birimleri arasındaki bilgi değişimi faktörlerinin yeni ürün geliştirme performansını doğrudan ve pozitif etkilediği tespit edilmiştir. | Ankara ve İstanbul illerinde yer alan tekstil ve gıda sektörleri başta olmak üzere metal eşya, elektrik, makina teçhizatları ve kimyasal madde sektörleri | Erken tedarikçi katılımı, müşteri katılımı ve üretim ve pazarlama birimleri arasındaki bilgi değişimi faktörlerinin yeni ürün geliştirme performansını doğrudan ve pozitif etkilediği tespit edilmiştir. |
| Çalınar ve Baş (2007) | Doğrusal Regresyon Analizi | 2006 | İşletme özelliklerinin onların inovasyon çalışmalarını ve yapılan inovasyonun çıktıları üzerindeki etkilerini incelemek. | Ankara’da yer alan gıda ve içecek sektöründe faaliyette bulunan KOBİ’ler | Ortalama Ar-Ge harcamaları dışında diğer faktörler (ort.patent harcamaları, ort.çalışan sayısı, işletme yaşı vb.) ile inovasyon sayısı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Çetindamar ve Ulusoy (2007) | Çoklu Regresyon Analizi | 2004 | Firma ortaklıklarının firmaların inovasyon performansını üzerindeki etkisini incelemek. | İmalat sanayi firmaları | Türk firmalarının diğer firmalarla yüksek oranda iş birliği içinde oldukları fakat bu iş birliğinin firmaların inovasyon performansı üzerindeki etkisinin zayıf olduğu tespit edilmiştir. |
| Avcı (2009) | Faktör Analizi, Regresyon Analizi | 2007 | Öğrenme yöneliminin inovasyon performansı üzerinde bir etkisinin olup olmadığını test etmek. | Muğla’da mermer işletmeleri | Öğrenme yönelimini oluşturan 3 boyutun inovasyon performansı üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. |

Tablo Ek2: İnovasyon Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştıran Çalışmalar (Devamı)

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|-------------------------------------|--------------------------------------|--------------|---|--|---|
| Güler ve Kanber (2011) | Faktör Analizi, Regresyon Analizi | 2008 | İnovasyon türleri, işbirlikleri ve inovasyon engelleri gibi temel aktivitelerin inovasyon performansı üzerindeki etkilerini incelemek. | İSO'nun belirlediği imalat sanayi kuruluşları | İnovasyon türlerinin ve işbirliklerinin inovasyon performansını olumlu yönde etkilediği, inovasyon engellerinin ise inovasyon performansı üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir. |
| Mercan, Göktepe ve Gömleksiz (2011) | Panel Veri Analizi | 2003-2008 | Patent kabulleri ile Ar-Ge faaliyetleri, araştırmacı sayıları ve girişimci oranları arasındaki ilişkiyi incelemek. | Türkiye geneli ve çeşitli ülkeler | Patent kabul sayıları ile Ar-Ge faaliyetleri ve araştırmacı sayıları arasında pozitif bir ilişki bulunurken, patent kabulü ile girişimci oranları arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Harmancıoğlu (2012) | Meta Analizi, Yapısal Eşitlik Modeli | 1970-2006 | Yeni ürün inovasyonlarının müşteri ve rakip yönelimleri, örgütsel yapı, pazar ve teknoloji dalgalanmaları ve yeni ürün performansı ile olan ilişkilerini incelemek. | İnovasyon öncül faktörleri ve inovasyonun sonuçlarıyla olan ilişkisini amprrik olarak inceleyen çalışmalar | Teknoloji dalgalanmasının, müşteri ve rakip odaklılığın inovasyonla pozitif bir ilişki içinde olduğu tespit edilmiştir. |
| Erdil ve Pamukçu (2013) | CDM Modeli | 2008-2010 | Hükümet desteğinin firmaların inovasyon harcaması ve inovasyon performansı üzerindeki etkilerini araştırmak. | Türkiye'de imalat sanayinde yer alan firmalar | Hükümet desteğinin firmaların daha yüksek inovasyon harcaması yapmasına katkıda bulunduğu tespit edilmiştir. |

Tablo Ek2: İnovasyon Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştıran Çalışmalar (Devamı)

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|-------------------------------|--|--------------|--|---|--|
| Şendoğdu ve Öztürk (2013) | Regresyon Analizi, Korelasyon Analizi, Ki-kare testi | | İnovasyon yapma eğilimi ile inovasyon performansı başarı derecesi arasında bir ilişki olup olmadığını incelemek. | Konya ilinde ağırlıklı olarak gıda, makina, otomotiv ve tarım aletleri sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ’ler | İşletmenin inovasyon yapma eğilimine katılma derecesi ile kendi Ar-Ge bölümünü kullanma arasında önemli bir ilişki saptanmıştır. Ayrıca inovasyon yapma eğilimi ile inovasyon performansı başarı derecesi arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Özdevecioğlu ve Biçkes (2012) | Korelasyon Analizi, Regresyon Analizi | 2010-2011 | Örgütsel öğrenme ile inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemek. | İmalat sanayinde faaliyet gösteren firmalar | Örgütsel öğrenme ile inovasyon ve inovasyon türleri arasında anlamlı ve pozitif yönlü ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. |
| Akın ve Reyhanoğlu (2014) | Ki-kare Testi, Pearson İlişki Testi | 2002-2008 | İşletmelerin inovasyon çalışmalarına yönelik, inovasyon türleri ile işletme büyüklüğü arasındaki ilişkiyi incelemek. | İmalat ve hizmet sektörlerindeki işletmeler | İnovasyon türleri ile işletme büyüklüğü arasında anlamlı ve pozitif ilişkiye rağmen bu ilişkinin zayıf olduğu ve inovasyonun işletme büyüklükleri açısından çok farklı olmadığı tespit edilmiştir. |
| Taşğit ve Torun (2016) | Saha Araştırması | | Yöneticilerin inovasyon algıları, inovasyon sürecini yönetme tarzları ve işletmenin inovasyon performansı arasındaki ilişkileri incelemek. | Düzce ilinde faaliyet gösteren KOBİ’ler | İşletmenin inovasyon performansı üzerinde etkili olan en önemli inovasyon sürecinin yönetme tarzları, karizmatik ve stratejik tarzda yönetme olduğu tespit edilmiştir. |

Tablo Ek2: İnovasyon Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştıran Çalışmalar (Devamı)

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|--------------------------|---------------------------------|--------------|---|--|--|
| Ünlü ve Gençoğlu (2016) | Faktör Analizi, Kümleme Analizi | 2010-2012 | Türkiye'nin seçilmiş AB ülkeleri ve aday ülkeler karşısındaki göreceli inovasyon performansını araştırmak. | Sırbistan, Türkiye ve AB'ye dahil son 11 ülke | Türkiye'nin aday ülke konumundaki Sırbistan ile inovasyon açısından benzer performansa sahip olmakla birlikte son katılan ülkelerden farklı bir performans sergilediği saptanmıştır. |
| Görker ve Erdil (2018) | Saha Araştırması | 2015-2016 | İşletmenin inovasyon performansının artırılmasında, örgütün girişim ve öğrenme odaklılığı ile yöneticilerin dönüştürücü liderlik tarzının etkilerini incelemek. | Eskişehir'de yer alan 3 teknopark ve İstanbul'da faaliyet gösteren 120 işletme | Girişim ve öğrenme odaklılığın, inovasyon performansı üzerinde doğrudan ve anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. |
| Kayalar ve Arslan (2016) | Yapısal Eşitlik Modeli | | İç girişimcilik ve inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemek. | İstanbul'da yer alan 218 bilişim firması | Risk alma, otonomi, rekabetçi girişkenlik, kendi kendini yenileme, liderlik tazi, örgüt yapısı, örgüt kültürü ve kaynak kullanabilme unsurlarının iç girişimciliği belirlediği ve iç girişimciliğin de inovasyonu belirlediği tespit edilmiştir. |

Tablo Ek3: İşletme Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştıran Çalışmalar

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|-----------------------------|---|--------------|---|---|--|
| Özer ve Akça (2007) | Faktör Analizi, Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri Regresyon Analizi | | İnovasyoncu özelliklerin kurumsal kaynak planlaması sistemlerinin uygulama başarısını ile organizasyonel performans üzerine olan etkisini analiz etmek. | Türkiye’deki kurumsal kaynak kullanıcı firmalar | İnovasyoncu özelliklerdeki artışın kurumsal kaynak planlaması uygulama başarısını artırdığı ve inovasyoncu özelliklerin organizasyonel performans üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. Ayrıca kurumsal kaynak planlaması uygulama başarısındaki artışın organizasyonel performansı anlamlı biçimde artırdığı tespit edilmiştir. |
| Erdil ve Kitapçı (2007) | Faktör Analizi, Korelasyon Analizi, Regresyon Analizi | | Toplam kalite yönetimi araçları kullanımı ve firma inovasyon çabalarının ürün geliştirme hızı ve işletme performansına olan etkilerini incelemek. | Marmara Bölgesi’nde kalite belgeli işletmeler | Toplam kalite araçlarının kullanımını ve firma inovasyonunun işletme performansını doğrudan etkilemediği saptanmıştır. Ayrıca kalite araçlarının kullanımını yeni ürün geliştirme hızını doğrudan etkilemediği inovasyon çabaları üzerinden etkilediği tespit edilmiştir. |
| Gümüşlüoğlu ve İlsev (2009) | Faktör Analizi, Regresyon Analizi | | Hem bireysel hem de örgütsel seviyede dönüştürücü liderliğin, takipçinin (çalışanın) yaratıcılığı ve inovasyon üzerindeki etkilerini incelemek. | Türkiye’deki mikro ve küçük ölçekli yazılım geliştirme şirketleri | Dönüştürücü liderliğin yaratıcı performans ve örgütsel inovasyon ile pozitif bir ilişki içinde olduğu saptanmıştır. Ayrıca yaratıcılığın bir kaynağı olan personel güçlendirme ile inovasyonculuk potansiyeli arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunsa da inovasyonculuk potansiyeli ile örgütsel inovasyonculuk arasında önemli bir ilişki tespit edilememiştir. |

Tablo Ek3: İşletme Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştırma Çalışmaları (Devamı)

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|-------------------------------|---|--------------|--|---|--|
| Yavuz (2010) | Vaka Analizi | 2005-2009 | İşletmelerde gerçekleştirilen inovasyon türlerinin örgütsel performansa etkisini ve katkısını incelemek. | Çanakakale Seramik A.Ş. işletmesi | Organizasyonel inovasyonun diğer inovasyon türlerini de tetikleyerek bütümlü bir etki yarattığı ve örgütsel performansa da olumlu yansıtıldığı tespit edilmiştir. |
| Erdem, Gökdeniz ve Met (2011) | Doğrusal Regresyon Analizi, Tek Yönlü Varyans Analizi | 2011 | İnovasyon ile işletme performansı arasındaki ilişkiyi incelemek. | Antalya ilinde faaliyet gösteren beş yıldızlı otel işletmeleri | Yöneticilerin kendi işletmelerinde yürütülen inovasyon çalışmalarına ilişkin görüşlerinin oldukça olumlu olduğu ve inovasyon ve işletme performansı arasında da anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. |
| Günday vd. (2011) | Çok değişkenli Veri Analizi, Faktör Analizi, Yapısal Eşitlik Modeli | 2006-2007 | Çeşitli inovasyon türlerinin firma performansı üzerindeki etkilerini incelemek. | Kuzey Marmara Bölgesinde tekstil, kimya, metal ürünler, makina, elektrikli ev aletleri, teçhizat ve otomotiv endüstrilerinde yer alan imalat sanayi firmaları | Tüm inovasyon türlerinin firmaların inovasyonu performanslarını önemli boyutta ve pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca mali performansın inovasyonu, üretim ve piyasa performanslarının bir çıktısı olduğu saptanmıştır. |
| Uzkurt vd. (2013) | Güvenilirlik Analizi, Faktör Analizi, Regresyon Analizi | | Örgütsel kültür ve firma performansı arasındaki ilişkiyi incelemek. | Bankacılık sektörü | İnovasyonun firma performansını doğrudan ve pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca örgütsel kültürün hem inovasyon hem de firma performansı ile pozitif bir ilişki içinde olduğu saptanmıştır. |

Tablo Ek3: İşletme Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştırma Çalışmaları (Devamı)

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|-----------------------------------|-----------------------------------|--------------|---|---|---|
| Atalay, Anafarta ve Sarvan (2013) | Faktör Analizi, Regresyon Analizi | 2009-2011 | İnovasyon ile firma performansı arasındaki ilişkiyi analiz etmek. | Konya ilinde faaliyet gösteren otomotiv firmaları | Ürün inovasyonu ve süreç inovasyonunun firma performansı üzerinde önemli ve pozitif bir etkiye sahip olduğu görülürken örgütsel inovasyon ve pazarlama inovasyonunun firma performansı üzerinde önemsiz bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. |
| Gülmez ve Akpolat (2014) | Dinamik Panel Veri Analizi | 2000-2010 | Ar-Ge faaliyetleri, inovasyon ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkinin yönünü ve boyutunu araştırmak. | Türkiye geneli | Ar-Ge harcamalarının patentlere göre ekonomik büyüme üzerinde daha etkili olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca uzun dönemde hem Ar-Ge harcamalarından hem de patent sayılarından ekonomik büyüme doğru pozitif ve anlamlı bir ilişki saptanmıştır. |
| Dam ve Yıldız (2016) | Panel Veri Analizi | 2000-2012 | Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemek. | Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika, Türkiye ve Meksika | Ar-Ge ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. |
| İşık ve Kılınç (2016) | Panel Veri Analizi | 1990-2011 | Ekonomik büyüme ile inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemek. | Türkiye ve seçilmiş ülkeler | İnovasyonun ekonomik büyüme pozitif etkilediği ve inovasyon göstergeleri ile iktisadi büyüme arasında hem uzun hem de kısa dönemli bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. |

Tablo Ek3: İşletme Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştırma Çalışmaları (Devamı)

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|------------------------------|---|--------------|---|--|---|
| Paksoy ve Ersoy (2016) | Saha Araştırması | 2014 | Otel işletmelerinde gerçekleştirilen inovasyonlar ile işletme performansları arasındaki ilişkiyi incelemek. | Antalya Belek, Konyaaltı ve Lara bölgesinde faaliyet gösteren dört ve beş yıldızlı 40 otel işletmesi | İnovasyon ve işletme performans ölçüğünün geçerlik ve güvenilirliğinin yüksek düzeyde olduğu tespit edilmiştir. |
| Sungur, Aydın ve Eren (2016) | Birim Kök Testleri, Engle-Granger Eşbütümlüleme Testi | 1990-2013 | Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge araştırmacı sayısı, patent ve inovasyon faaliyetlerinin ihracat ve büyüme üzerindeki etkisini incelemek. | Türkiye | İnovasyon ve Ar-Ge'ye yapılan yatırımların büyüme ve ihracata katkı sağladığı tespit edilmiştir. |
| Öncü vd. (2015) | Doğrusal Regresyon Analizi | | Orta ölçekli işletmelerde inovasyon ve müşteri performansının finansal performans üzerindeki etkisini incelemek. | Düzce'de bulunan 88 orta ölçekli imalat işletmesi | Orta ölçekli imalat işletmelerinde inovasyon performansı ile müşteri performansının finansal performansı etkilediği tespit edilmiştir. |
| Şişmanoğlu ve Akçalı (2016) | Panel Veri Analizi | 2005-2014 | Türkiye'de bazı bilgi ve teknoloji şirketlerinin Ar-Ge harcamalarının finansal performans üzerine etkisini araştırmak. | Türkiye'deki bazı bilgi ve teknoloji şirketleri | Yedi bilgi ve teknoloji şirketi içinde Aselsan ve Link Bilgisayarın Ar-Ge harcamalarının satışlar üzerinde pozitif etkide bulunduğu saptanmıştır. |

Tablo Ek3: İşletme Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştırma Çalışmaları (Devamı)

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|-------------------------|----------------------|--------------|--|--|---|
| Çütcü (2017) | Yatay Kesit Analizi | | İnovasyonun ihracat performansına etkisini incelemek. | Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde tekstil ihracatı yapan 207 firma | Bağımsız değişkenlerde çalışan sayısı, üniversite mezunu çalışan sayısı, faaliyet yılı ve Ar-Ge’nin kullanılan tüm modellerde anlamlı çıktığı tespit edilmiştir. |
| Duman (2017) | Girdi-çıkıtı yöntemi | 2005-2016 | Bölgesel inovasyon ve iktisadi büyümeye etki eden girdi-çıkıtı modelini incelemek. | Türkiye | TR1 (İstanbul) bölgesinin inovasyon bağlamında verimliliği yüksek olan tek bölge olduğu ve bunu TR5 (Ankara, Konya, Karaman) bölgesinin takip ettiği tespit edilmiştir. |
| Gürkan ve Gürkan (2017) | Panel Veri Analizi | 2012-2016 | İşletmelerin inovasyon düzeyinin işletmelerin finansal performansları üzerindeki etkisini incelemek. | Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi’nde işlem gören 20 adet şirket | İşletmelerin inovasyon düzeyi ile finansal performansları arasında doğru yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Karaçor ve Duman (2017) | Girdi-çıkıtı yöntemi | 2009-2016 | Bölgesel inovasyon ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi incelemek. | Türkiye’de Düzey1 kapsamındaki TR5 bölgesi | İnovasyon sıralamasında Batı Anadolu Bölgesi’nin üst sınıfta yer almasına etki eden unsurlar; bölgede başkent bulunması, başlıca büyük üniversitelerin bölgede yer alması, ekonomik sektörlerin gelişmiş olması olarak tespit edilmiştir. |

Tablo Ek3: İşletme Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörleri Araştırma Çalışmaları (Devamı)

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|------------------------------------|---|--------------|---|---|---|
| Akar ve Ay (2018) | Panel Veri Analizi | 1990-2014 | Sosyal sermayenin ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerine etkisini incelemiştir. | Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmiş ve gelişmekte olan 52 ülke | Tüm ülkeler açısından da sosyal sermayenin ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. |
| Ayar ve Erdil (2018) | Saha Çalışması | 2017 | Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerinin ihracat performansı üzerindeki etkisini yönetici algıları üzerinden incelemek. | Türkiye'nin farklı bölgelerinde yer alan 313 ihracatçı işletme | İnovasyon ve Ar-Ge faaliyetleri arasında anlamlı ve güçlü bir ilişki saptanmış ve inovasyon ve Ar-Ge faaliyetlerinin ihracat performansı algısı üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. |
| Karakaya, Ağazade ve Perçin (2018) | İki Aşamalı Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi | 2008-2013 | Performans ile inovasyon ve rekabet düzeyi arasındaki ilişkiyi araştırmak. | Türkiye imalat sanayi | Aynı dönem Ar-Ge yoğunluğunun performansı pozitif, bir dönem gecikmesinin ise negatif yönde etkilendiği saptanmıştır. Ayrıca rekabetteki yoğunlaşmanın performansı artırdığı tespit edilmiştir. |

Tablo Ek4: İnovasyon Yönetimi ile İlgili Çalışmalar

| Kaynak | Yöntem | Zaman Dilimi | Amaç | Sektör Kapsamı | Analiz Sonucu |
|--------------------------------|--|--------------|--|---|--|
| Örtücü, Kılıç ve Savaş (2011) | Frekans Analizi, Regresyon Analizi, Varyans ve Korelasyon Analizleri | 2009 | İşletmelerin inovasyon stratejilerinden hangilerini tercih ettiklerini ve hangilerini uyguladıklarını araştırmak. | Balıkesir Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ’ler | İşletmelerin en çok ürün inovasyonunu ve savunmaya yönelik stratejileri tercih ettikleri saptanmıştır. Ayrıca, çalışan sayısı arttıkça işletmelerin inovasyon yapma başarısının arttığı, inovasyon yapmanın işletmelerin yasal yapısına göre farklılık göstermediği ve Ar-Ge’ye ayrılan payın inovasyon stratejilerinin belirlenmesinde önemli rol oynadığı tespit edilmiştir. |
| Nada vd. (2012) | Anket çalışması | | İnovasyon yönetim sürecini etkileyen faktörleri incelemek ve firmaların inovasyon kapasitesi ile bilgi yönetimi arasındaki ilişkiyi araştırmak. | İmalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ’ler | İşletmelerin başta inovasyon strateji planı olmak üzere inovasyon kültürü, resmi süreç ve inovasyon projesinin etkisini değerlendirmede yetersiz olduğu saptanmıştır. Ayrıca işletmelerin inovasyon kapasitesi ve bilgi yönetimi kapasitesi arasında yüksek pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. |
| Coşkun, Mesci ve Kılınc (2013) | Betimsel Veri Analizi | 2012 | Stratejik rekabet üstünlüğü ile inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemek. Rekabet stratejileri uygulamalarında belirleyici özelliğe sahip olup olmadığını araştırmak. | Kocaeli’nde faaliyet gösteren otel işletmeleri | İşletmelerin ağırlıklı olarak artırsal inovasyon boyutu altında ürün, hizmet ve süreç inovasyonu uygulamaları tespit edilmiştir. Maliyet liderliği stratejisi, farklılaştırma stratejisi ve odaklanma stratejisi ile saldırgan ve fırsatları izleyen inovasyon stratejisi arasında olumlu bir ilişki olduğu saptanmıştır. |

Unilateral Trade Policy and Migration when Economies Differ in Size and Efficiency

Rafael S. Espinosa-Ramirez*, M. Özgür Kayalica**

Abstract

Under imperfect competition model of trade, we analyze the impact of migration on the source and receiver economies which are different in size. Firms located in each economy are heterogeneous. Migration occurs due to wage differentials from the small economy to the large one. In the presence of a one-way trade with a tariff set by the small economy, a homogenous good is produced under Cournot competition in each country. Receiving migrants benefits the big economy while departure of migrants hurts the small economy. No trade-policy response, by the small economy, is effective to compensate for the loss of welfare.

Key Words: Migration, Firm Heterogeneity, Welfare, Trade Policy.

JEL Codes: F13, F15, F22, F23

Ekonomilerin Büyüklük ve Verimliliğe Göre Farklılaştırılmış Tek Taraflı Ticaret Politikası ve Göç

Özet

Ticareti aksak rekabet modeli altında, göçün farklı boyutlardaki kaynak ve alıcı ekonomileri üzerindeki etkisini analiz ediyoruz. Ekonomide firmaların heterojen olduğunu varsayıyoruz. Göç, küçük ekonomiden büyük ekonomiye ücret farklılıklarından kaynaklanmaktadır. Küçük ekonominin belirlediği bir gümrük tarifesi ile tek yönlü ticaretin olduğu durumda, her ülkede Cournotçu rekabet altında homojen bir ürün üretiliyor. Göçmen almak büyük ekonomiye fayda sağlarken, göçmenlerin ayrılması küçük ekonomiye zarar vermektedir. Refah kaybını telafi etmek için küçük ekonomi tarafından ortaya konulan hiçbir ticaret politikası uygulaması etkili olmamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Göç, Firma Heterojenliği, Refah, Ticaret Politikası

JEL Kodları: F13, F15, F22, F23

* Ph.D., Department of Economics, University of Guadalajara, Av. Juárez No. 976, Colonia Centro, C.P.44100, Guadalajara, Jalisco (Mexico). rafaelsa@cucea.udg.mx

** Prof. Dr., Istanbul Technical University, and ITU TEGAM, Faculty of Management, Macka, 34367, Istanbul Turkey. kayalica@itu.edu.tr

1. Introduction

Migration is a subject of growing concern throughout the world. It is no longer motivated only by economic reasons such as better income, better job opportunities, better living conditions, but also because of security, violence, wars, discrimination, religious reasons and even migration due to family networks. The reasons for migrating to another country are multiple and diverse (World Bank, 2016). According to the World Bank (2018), the number of migrants in the world has increased from 247 million in 2013 to 266 million in 2017. However, the proportion of migrants in the world remains constant throughout all these years with a 3% of the total world population, which is quite relevant for this study.

Migration must be analyzed from a multidisciplinary perspective since there are reasons not only economic, but also political, social and cultural. However, the aim of this paper is not to analyze these reasons, but rather the possible and diverse consequences of migration between countries. The consequences of migration in the receiving countries are diverse and have considerable social and economic impacts. The impact of migration is shown in the ethnic, linguistic and racial diversity that has occurred in several regions of the planet, and especially in the countries of Western Europe (Castles and Miller, 2003); These migrations have generated a set of important political consequences in the world, such as the Syrian migration crisis in Europe, the departure of the United Kingdom from the European Union known as BREXIT, and the electoral results in the United States in 2016 (Eger and Breznau, 2017). Therefore, migration is a hot topic for public policymakers in both sending and receiving immigrants' countries.

Although there are many references to the impacts of migration on the sending and receiving countries, the references on the economic impact of migration are particularly extensive.¹ According to Coppel et al. (2001) the literature addresses four fundamental

1 Drinkwater et al., (2003) developed a survey which focuses on European migration.

consequences of international migration, three of which refer to migrant receiving countries and one refers to migrant-sending countries. The first consequence is about the labor market of the receiving country, increasing the supply and altering the equilibrium of this market. The second consequence has an impact on the public budget of the recipient governments, since they must have the resources to attend and control this incoming migration. The third consequence is the positive impact of migration on the generational renewal of the adult population. Finally, the fourth consequence is from the point of view of the migrant-sending countries, there is a positive impact through remittances and a negative impact due to brain drain.

The general balance of these consequences is widely studied in the economic literature.² Generally, the literature that talks about the economic impact of migration in the receiving countries focuses on the labor market and productivity analysis. While some studies see a negative impact (Borjas (2014)), some finds a positive one (Card (2001), Peri (2012) and Peri (2016)). Most of these studies focus on showing the empirical evidence of the impact on migrant receiving economies more than the impact of such migration on migrant sending economies. The literature on the impact of migration in the sending countries is related to the positive impact of remittances and, to a lesser extent, to the negative impact generated by the brain drain (Schiff and Caglar, 2005).

In this work, we analyze the impact of migration from a theoretical point of view: From a model of imperfect competition, we analyze the migration between two countries with differences in size and heterogeneity of firms. The difference in size between economies is a feature insufficiently addressed in recent literature. This work is based on the one developed by Espinosa (2018) where a theoretical model is also developed in this sense. However, this work has significant differences with respect to Espinosa (2018) in the specification of the model and the analysis objective that we will mention later on. Empirical evidence shows that migration generally occurs from a small economy with a low level of income, to a large economy that is much more attractive in terms of economic power. Cases like those of Mexico and the United States, Turkey and Germany, and Bangladesh and India are just some examples of this migration. In Espinosa (2018) migration is analyzed in both directions, which is not consistent with the empirical evidence, the migration from a large to a small economy in terms of economic power is an exception. In our model, different from that of Espinosa (2018), migration occurs for economic reasons since the income that a worker could obtain in the large economy is greater than what he would get in his small economy. In Espinosa (2018) it is assumed that migration occurs without specifying any reason.

We develop a model of trade with an exporting sector under imperfect competition in the big economy, where firms face Cournot competition, and unilateral trade policy set by the small economy. Different to Espinosa (2018) there is one-way trade instead a two-way trade.

2 Constant and Zimmermann (2013) present a good survey on this issue.

The big economy export to the small economy given by the difference in economic power, and the small economy set a tariff in order to benefit his local firms facing Cournot competition as well. We analyze the impact of migration on the welfare of both economies once trade policy has been set by the small economy. Migration from small economy to the large one changes the amount of labor endowment in each economy and, according to our model, the size of the economy as well.

The firms in the big economy produce a tradable good in a one-way trade. There is not free trade as the small economy imposes tariff. Small economies face specific challenges in participating in world trade due to the several reasons such as lack of economies of scale or limited natural resources. These economies try to compete in the world economy setting unilateral trade policies to compensate some inefficiencies. This recent trend in political economy in small economies is based on disappointed free trade experiences and new theoretical approaches found upon the historical-structuralist method of the peripheral argument.

However, once the trade policy is set, we analyze the changes in welfare with migration. We find that receiving migration is increasing, and emitting migration is welfare decreasing.

The theoretical framework is set in the next section. In section 3, we describe the comparative statics of tariffs. In section 4, we determine the optimal tariffs for the small economy. In section 5, we describe the comparative statics of labor migration. In section 6, we analyze the strategic policy response in the presence of migration. Finally, in the last section, we conclude.

2. Theoretical Framework

We assume that there are two economies having one-way trade, economy **B** export to economy **A**. In each economy are located firms facing oligopolistic Cournot competition, and producing a homogeneous good. There are n identical firms in **A**, and m identical firms in **B**. An homogeneous good is produced in both countries, where X^A and Y are produced by firms located in **A** and **B** respectively, where $Y = Y^A + Y^B$ such that X^A is consumed in country **A**, Y^B is for local consumption in **B**, and Y^A is exported to **A**.

The marginal costs of firms located in **A** is C_x and the marginal cost of firms located in **B** is C_y , such that $C_x < C_y$. Given that both costs are constant, the variable and marginal cost are the same. Following Markusen and Venables (1988), we assume that labor is the only factor of production in each economy and the marginal costs represent the income of labor. Technology in each economy is different, such that the competitiveness of firms located in **B** is larger than the competitiveness of firms in **A**, such that the worker in **B** obtains a larger wage than in **A**. The difference in costs ($C_x < C_y$) is a key aspect for migration and it will be explained later on the paper. There is a transport cost t , which is paid by producers.

We are assuming that labor endowment in economy $B(I^B)$ is larger in than that in economy $A(I^A)$. We can define from now until the end of the paper that economy B is the large economy and economy A is the small economy, such that $I^A < I^B$. We normalize the total amount of labor such that $I^A + I^B = 1$. This factor may be used to produce a tradable composite commodity under perfect competition in each country, and both are taken as the numeraire.

The inverse demand functions are³

$$D_A = l^A(\alpha - \beta P_A) \quad (1)$$

$$D_B = l^B(\alpha - \beta P_B) \quad (2)$$

where

$$D_A = nX^A + mY^A \quad (3)$$

$$D_B = mY^B \quad (4)$$

Profits of each firms in A and B are given by

$$\Pi_A = (P_A - c_X)X^A \quad (5)$$

$$\Pi_B = (P_B - c_Y)Y^B + (P_A - c_Y - t - T^A)Y^A \quad (6)$$

where P_A and P_B are the prices, T^A is the tariff levied by economy A . Each firm in economy B produces decides for domestic consumption and for export. Under Cournot assumptions, from (1) to (6), the first order maximization conditions are:⁴

$$a - c_X = \frac{b}{l^A}(n + 1)X^A - \frac{b}{l^A}mY^A, \quad (7)$$

$$a - c_Y = \frac{b}{l^B}(m + 1)Y^B, \quad (8)$$

$$a - c_Y - t - T^A = \frac{b}{l^A}(m + 1)Y^A - \frac{b}{l^A}nX^A, \quad (9)$$

such that $b = 1/\beta$ and $a = \alpha/\beta$. Solving this system, we have the equilibrium in the production of firms, for local and for foreign production. From the linearity of the demand functions and checking that the second order conditions are met, the specific solutions are:

3 We assume that the utility functions are in form as $U_A = u(X^A, Y^A) + \mu_A$ and $U_B = u(Y^B) + \mu_B$ where μ_A and μ_B are the expenditure on the numeraire goods. With these utilities we omit the income effect. As we have identical preferences, the demand parameters are identical in both countries.

4 The reaction functions are separated given by the cost structure.

$$\Pi_A = \frac{b}{l^A} (X^A)^2 \quad (10)$$

$$\Pi_B = \frac{b}{l^B} (Y^B)^2 + \frac{b}{l^A} (Y^A)^2 \quad (11)$$

$$X^A = l^A x^A \quad (12)$$

$$Y^A = l^A y^A \quad (13)$$

$$Y^B = l^B y^B \quad (14)$$

where

$$x^A = [(m + 1)(a - c_X) - m(a - c_Y - t - T^A)] / b\Delta \quad (15)$$

$$y^A = [(n + 1)(a - c_Y - t - T^A) - n(a - c_X)] / b\Delta \quad (16)$$

$$y^B = \frac{1}{b(m+1)} [(a - c_Y)] \quad (17)$$

$$\Delta = m + n + 1$$

The welfare functions for both economies are:

$$W_A = n\Pi_A + CS_A + mY^AT^A \quad (18)$$

$$W_B = m\Pi_B + CS_B \quad (19)$$

At the right hand in (18) and (19), the first, and second terms are the producer surplus, and consumer surplus respectively; the third term in (18) is the tariff revenue. Taking into account the linearity of demands (given by (1) and (2)), the consumer surplus in each economy respectively can be shown as

$$CS_A = bD_A^2 / 2l^A \quad (20)$$

$$CS_B = bD_B^2 / 2l^B \quad (21)$$

The equations (1) - (6) and (10) - (21) form the theoretical background needed to carry on the following analysis.

3. Comparative Statics of Tariffs

Once we have established the definition of the main variables of the model, we will define the impact of the imposition of a tariff on the production, the surplus of the producer, the surplus of the consumer and the tariff entry in the government of the small economy.

Deriving each variable (from (12) to (17)) with respect to the tariff we have:

$$\frac{dX^A}{dT^A} = \frac{ml^A}{b\Delta} > 0 \quad (22)$$

$$\frac{dY^A}{dT^A} = -\frac{(n+1)l^A}{b\Delta} < 0 \quad (23)$$

$$\frac{dY^B}{dT^A} = 0 \quad (24)$$

From the previous equations, we can see that an increase in the tariff increases the competitive advantage of the firms located in the small economy. These advantages increase the production of each firm in the small economy, and reduce the production of each firm in the large economy, and therefore the imports made by the small economy. It can be seen in (22) and (23). On the other hand, according to (24), an increase in T^A does not affect the output produced for local demand produced by firms in economy **B**, there is no impact for setting T^A on Y^B .

Once we have set the previous results, from (3), (4), (20) - (24) we can get the change in the demand and consumer surplus in both economies given by the tariff levied by the government in economy **A** as:

$$\frac{dD_A}{dT^A} = -\frac{ml^A}{b\Delta} < 0 \quad (25)$$

$$\frac{dCS_A}{dT^A} = -D_A \frac{m}{\Delta} < 0 \quad (26)$$

$$\frac{dD_B}{dT^A} = \frac{dCS_B}{dT^A} = 0 \quad (27)$$

From (25), and (26), and as mention before, an increase in T^A increases in the price of imported goods reducing the demand of the economy **A**. The reduction in imported goods is larger than the increase in the output produced for local consumption. Therefore, there is a fall in consumer surplus in **A** is. On the other hand, from (27), an increase in T^A does not affect the demand or the consumer surplus in the economy **B**.

To measure the impact of the tariff established by the government of the small economy on the benefit of the firms located in both countries, we derive (10) and (11) with respect to

the tariff. Taking the equations from (22) to (24) we obtain the following results:

$$\frac{d\Pi_A}{dT^A} = \frac{2mX^A}{\Delta} > 0 \quad (28)$$

$$\frac{d\Pi_B}{dT^A} = -\frac{2(n+1)Y^A}{\Delta} < 0 \quad (29)$$

Establishing a tariff gives a competitive advantage to firms located in the economy A in such a way that it improves the benefit of these firms according to (28). On the other hand, for the firms of economy B there is an increase in import costs and a reduction of their benefit according to (29).

The derivation of the tariff revenue with respect to the tariff established in the last term of (18), and using (22) and (23), is obtained as

$$\frac{d(mT^AY^A)}{dT^A} = mY^A - \frac{m(n+1)T^A t^A}{b\Delta} \quad (30)$$

The establishment of a tariff applied by the government in economy A produces an ambiguous impact on the tariff revenue in A , since the increase in the tariff does have a positive direct effect, but has a negative indirect effect given by the reduction in production imported caused by the loss of competitiveness of the companies located in B . It can be seen in (30).

4. Optimal Policy

To determine the optimal tariff, we consider the impact of the setting of tariffs on welfare in both economies. Total differentiation of (18) and (19) with respect to the tariff, and using (22)-(30) we get the following results:

$$dW_A = \frac{m}{\Delta} \left[2nX^A - D_A + \Delta Y^A - \frac{(n+1)T^A t^A}{b} \right] dT^A \quad (31)$$

$$dW_B = - \left[\frac{2m(n+1)Y^A}{\Delta} \right] dT^A \quad (32)$$

Inside the square bracket in (31) there is the impact of the tariff on the welfare of economy A . In this term in (31) are the producer surpluses, consumer surplus and tariff revenue as we see in the comparative statics section. Inside the square brackets in (32) shows the impact of tariff on the welfare of B . There is only the producer surplus effect in the economy B since there is not impact of tariff on consumer surplus. The optimal policy can be get from the coefficient of dT^A in (31) equal to zero, such that

$$T^{A*} = \frac{b(nx^A + (n+1)y^A)}{n+1} > 0 \quad (33)$$

The tariff is unequivocally positive⁵. Since the benefit obtained by the producer located in A , and the income obtained by the government from the small economy due to the establishment of a tariff is greater than the loss in the consumer surplus, the optimal policy will be to impose a tax on imports. The tariff is positive independently of the size of both economies.

The next question would be to know what would happen to the optimal policy in the presence of a migratory flow. Following Espinosa (2018) we will investigate the impact that migration has on the optimal tariff. However, different from the previous author, we propose a migration originated by economic reasons in a single direction that is, in real terms, more in line with the empirical evidence.

Like Espinosa (2018), we consider that in a model of two economies, the change in the number of workers in an economy corresponds to a change in the opposite direction and in the same proportion in the number of workers in the other economy. This is defined as migration. Unlike Espinosa (2018), we only consider the migration from the small economy to the large economy, and this affects the surplus of the producer and the consumer in both economies.

5. Labor migration

There are many reasons why people migrate and the importance of this phenomenon is relevant for policy makers (Brettell and Hollifield, 2014). In this paper, we are assuming that the origin of labor migration is wage differentials since, as we assume previously, the only factor of production is labor, and the marginal and average cost are the same, which in turn is the income of labor. Since the marginal costs of firms located in economy A and B are C_X and C_Y respectively, then the wage in economy A ($C_X = w_X$) is smaller than in economy B ($C_Y = w_Y$), such that $w_X < w_Y$. Inhabitants in A are encouraged to migrate to B in order to obtain a higher wage.

From the optimum tariff, we consider the migration from economy A to economy B due to the wage differential. Taking the optimal tariff as given, we consider migration as a change in the size of economies, specifically between economies A and B . In this sense, we consider the change in l^A and l^B on the relevant variables of the model, the consumer surplus, the producer surplus and the tariff revenue. Making an implicit differentiation from (12) to (14) we obtain:

5 Providing the second order condition:

$$\frac{d^2W_A}{dT^{A^2}} = \frac{l^A}{b\Delta^2} [m(2n+1) - 2\Delta(n+1)] < 0$$

$$\frac{dX^A}{dl^A} = x^A > 0, \frac{dY^A}{dl^A} = y^A > 0 \quad (34)$$

$$\frac{dY^B}{dl^B} = y^B > 0 \quad (35)$$

$$\frac{dX^A}{dl^B} = \frac{dY^A}{dl^B} = \frac{dY^B}{dl^A} = 0 \quad (36)$$

The entry of migrants into an economy implies a greater quantity of goods demanded, and therefore a growth in the quantity produced by the firms in that economy to satisfy the growing demand. This can be seen in (34) and (35). On the other hand, migratory flows to an economy would not have to affect the economy of another country if both are not economically related. This can be seen in (36). By differentiating (10) and (11), and taking (34) to (36), we define the effect of labor migration on producer surplus as

$$\frac{d\Pi_A}{dl^A} = bx^{A^2} > 0 \quad (37)$$

$$\frac{d\Pi_B}{dl^A} = by^{A^2} > 0 \quad (38)$$

$$\frac{d\Pi_B}{dl^B} = by^{B^2} > 0 \quad (39)$$

From the above argument, with the entry of migrants into an economy, and the increase in production to meet that demand, producers increase their profit and the producer surplus. To get the effect on consumer surplus, we differentiate (20) and (21) using (34) to (36) such that

$$\frac{dCS_A}{dl^A} = \frac{bl^A(nx^A + my^A)^2}{2} > 0 \quad (40)$$

$$\frac{dCS_B}{dl^B} = \frac{bl^B(my^B)^2}{2} > 0 \quad (41)$$

$$\frac{dCS_A}{dl^B} = \frac{dCS_B}{dl^A} = 0 \quad (42)$$

Incoming migration implies a larger economy, so larger is the local consumers' demand. Increase in total supply must be greater than the total augment in demand. Hence, there is a price reduction, and the consumer surplus in each economy increases. The change in the consumer surplus in the economy that receives migrants has no effect on the consumer surplus of the other country. The effect of labor migration on tariff revenue is given by taking the differentiation of the third term in (18) respect to the size of the economy and using (34) to (36) such that

$$\frac{d(mY^AT^A)}{dl^A} = m\overline{T^A}y^A > 0 \quad (43)$$

$$\frac{d(mY^AT^A)}{dl^B} = 0 \quad (44)$$

A larger economy A implies a larger amount of imported goods in this economy. This increase in imports means an increase in tariff revenue received by the economy A . On the other hand, any change in the size of the economy B do not affect the tariff revenue of the economy A .

Finally, the impact of labor migration on welfare in both economies is given by the differentiation of (18) and (19) with respect to the size of both economies, and using (37)-(44) we get:

$$dW_A = \frac{1}{2} [2nbx^{A^2} + bl^A(nx^A + my^A)^2 + 2m\bar{T}^A y^A] dl^A + [nbx^{B^2}] dl^B \quad (45)$$

$$dW_B = \frac{1}{2} [2mby^{B^2} + bl^B(my^B)^2] dl^B + [mby^{A^2}] dl^A \quad (46)$$

So far we have only partially defined the effect of migration in both economies. It is clear that, in our model of two economies, labor migration that leaves an economy is proportional to the labor migration that enters the other economy. Since in our model, as in that of Espinosa (2018), economy B is greater than economy A , migration occurs from economy A with low wages, to economy B with high wages. The last assumption is different to Espinosa (2018).

5.1. Migration from the small to the large economy ($\downarrow l^A \rightarrow \uparrow l^B$)

There is labor migration from the small to the large economy given by the wage differential. We can define this assumption as:

$$dl^A = -\theta \text{ and } dl^B = \theta$$

Where θ is a positive infinitesimal number. Applying this assumption to (45) and (46) we determine the impact of labor migration from the small to the large economy as:

$$dW_A = -\frac{\theta}{2} [2nb(x^{A^2}) + bl^A(nx^A + my^A)^2 + m\bar{T}^A y^A] < 0 \quad (47)$$

$$dW_B = \frac{\theta}{2} [2mb(y^{B^2} - y^{A^2}) + bl^B(my^B)^2] > 0 \quad (48)$$

where by definition $x^A > x^B$ and $y^B > y^A$.

According to (48), migration from the small to the large country always benefits the large economy. The flow of migrants in the large country increases the labor market, the producer surplus and the consumer surplus. Contrary to the last case, the small country is harmed by the flows out of migrants due to the fall in the consumption and production, as well as the tariff revenue.

Although we are assuming a numeraire good in which the labor market clear, and thus we avoid the possible unemployment given by migration, it is consistent with the current literature where migration benefits to the recipient country due to the market expansion in production and consumption. Labor mobility not only supports the optimal allocation of resources but also leads to balanced adjustments across countries in response to asymmetric shocks. It responds to temporary scarcity and accommodates shared long-term needs (Blau and Mackie, 2016; Constant and Zimmermann, 2013; Zimmermann, 2014 and 2016).

6. Strategic Policy Response

Once we have established the optimum tariff, and subsequently there is a migration process from the small economy to the large economy, the government in economy A has incentives to establish a strategic change in its commercial policy. The departure of migrants from the small country is seen as a negative externality to be corrected. The use of trade policy is the best way for government in the small economy to correct its migration problem.

However, of (33), which is the optimal tariff of the small country, we can see that this is positive regardless of the difference in the size of countries. In other words, the optimal tariff does not depend on the number of workers, and therefore on migratory flows between the two economies. There is no possibility of making any strategic commercial policy with the existing tariff instrument. The best policy response is to do nothing.

Intuitively speaking, any change in the optimal policy of the small country to compensate for the loss in welfare due to the departure of migrants in the small country, will be compensated in the opposite direction and to the same extent in the tariff revenue and producer surplus.

7. Conclusions

Although migration can originate for various reasons such as social, political or cultural, or events such as wars, diseases or discrimination, the migration originated by the search for better life opportunities and better income is our main motivation. Migration

going to strong economies is supported by this idea. It is the case of migration going to the United States or Germany, where migrants are expecting to have a greater income than in their own country.

In this work, we consider that migration arises from wage differentials between strong and weak economies in the presence of trade restrictions and heterogeneity in productivity (i.e., not integrated economies such as the ones in the Europe Union). This stylized fact is more applicable to migration between developed and developing economies without perfect integration.

It is assumed that the larger economy is the stronger economy as the market size is assumed to measure a greater level of wealth. In our paper, there is trade between larger and smaller economies.

In this case, we assume that the smaller economy imports goods from the larger economy and imposes a tariff as a policy instrument in order to have some compensation against its technological disadvantage. It is found that this policy instrument is irrelevant as a policy response to the migration problem.

The first and most important result is that an economy always benefits with the entry of migrants-workers, and always harms with the exit of labor-workers. This result is independently of the size of the economies and the trade policy used by the small economy. The labor recipient country benefits from a larger amount of consumption and production. This result reinforces the literature aimed at highlighting the benefit of migration to recipient countries.

The reputation of migration in the media is contradictory. Violence, insecurity, loss of cultural values, the feeling of social invasion, lack of opportunities and work are just some of the reasons why the entry of migrants is seen in a negative way. However, it is empirically evident that in the long term, the absorption of these migrants into the economic system of a country becomes a driver of economic growth.

Another relevant result comes from the trade policy implemented by the small economy in order to get some tariff revenue affecting the technological disadvantage. In our model, it seems that the policy instrument is irrelevant as the policy response to migration is practically neutral. The trade policy response of the small economy is ineffective.

However, there are many limitations in this model. One of these limitations implies that migration can affect, depending on the magnitude of the migration, the level of employment. However, this could be the case in the very long term since there is no empirical evidence of this phenomenon among non-integrated economies.

Another limitation is given by the benefits obtained for remittances. The emitting migrant's economies benefit from the remittances received by their nationals abroad. This benefit has been widely proved by the empirical and theoretical literature. An interesting extension of the model could be produced by considering the case of remittances from large to small economy. We suspect that in this case, we may have a Pareto equilibrium of migration as this migration is an efficient way of factor and income redistribution among countries.

Bibliography

- Borjas, G.J.. Immigration Economics (2014). *Harvard: Harvard University Press.*
- Brettell, Caroline B., and James F. Hollifield (2014). *Migration Theory: Talking across disciplines.* New York: Routledge.
- Blau, F.D., & Mackie, C. (Eds.). (2016). *The Economic and Fiscal Consequences of Immigration, A Report of the National Academies,* Washington DC.
- Card, D. (2001). Immigrant inflows, native outflows, and the local labor market impacts of higher immigration. *Journal of Labor Economics* 19 (1) 22-64.
- Castles, S. & Miller, J. M. (2003). *The Age of Migration.* New York: Guilford Press.
- Constant, A. F. & Zimmermann, K. F. (Eds.). (2013). *International handbook on the economics of migration.* Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Coppel, J., Dumond, J.C & Visco I. (2001). *Trends in immigration and economic consequences.* OECD Economics Department Working Paper no. 284
- S., Drinkwater, P., Levne, E., Lotti, & J., Pearlman. (2003). *The economic impact of migration: A survey* (Rep.). The University of Surrey, Discussion Papers in Economics no. DP 01/03.
- Eger, M. A., & Breznau, N. (2017). Immigration and the welfare state: A cross-regional analysis of European welfare attitudes. *International Journal of Comparative Sociology*, 58(5), 1-24.
- Espinosa, R. S. (2018). Strategic Trade Policy and Migration : The Case of Different Size Countries. *Contemporary Social Sciences*, 27(3), 35-48.
- Hollifield, James F. (2004). "The emerging migration state". *International Migration Review* 38(3), 885-912.
- World Bank. (2016). *Migration and Remittances Factbook 2016*, 3rd edition. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-0319-2.
- Markusen, J. R., & Venables, A. J. (1988). Trade policy with increasing returns and imperfect competition. *Journal of International Economics*, 24(3-4), 299-316.

- Peri, G. (2012). The effect of immigration on productivity: Evidence from US states [*Review of Economics and Statistics*]. 94(1), 348-358.
- Peri, G. (2016). *The economics of international migration*. Singapore: World Scientific Publishing Pte.
- Özden, C., & Schiff, M. (2005). *International migration, remittances and the brain drain*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank. (2018). *Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook, Special Topic: Transit Migration*. World Bank, Washington, DC, April.
- Zimmermann, K. F. (2014). Migration, Jobs, and Integration in Europe. *Migration Policy Practice*, 4(4), 4-16.

The Impact of Copyright Exceptions for Researchers on Scholarly Output

Michael Palmedo*

Abstract

High prices restrict access to academic journals and books that scholars rely upon to author new research. One possible solution is the expansion of copyright exceptions allowing unauthorized access to copyrighted works for researchers. I test the link between copyright exceptions for health and science researchers and their publishing output at the country-subject level. I find that scientists residing in countries that implement more robust research exceptions publish more papers and books in subsequent years. This relationship between copyright exceptions and publishing is stronger in lower-income countries, and stronger where there is stricter copyright protection of existing works.

Key Words: *Copyright, Copyright Exceptions, Intellectual Property, Access to Knowledge, Knowledge Governance, Research, Publishing, Scholarship.*

JEL Codes: O34, K11, D83

Telif Hakkı İstisnalarının Araştırmacıların Verimi Üzerindeki Etkisi

Özet

Yüksek fiyatlar, akademik dergilere ve bilim insanlarının yeni araştırmalar için kullandıkları kitaplara erişimini kısıtlamaktadır. Bu sorunun olası bir çözümü, araştırmacılar için telif hakkıyla korunan eserlere yetkisiz erişime izin veren telif hakkı istisnalarının genişletilmesidir. Çalışmada sağlık ve bilim araştırmacılarının telif hakkı istisnaları ile ülke düzeyinde yayıncılık çıktıları arasındaki bağlantı test edildi. Telif hakkı için daha sağlam araştırma istisnaları uygulayan ülkelerde ikamet eden bilim adamlarının sonraki yıllarda daha fazla makale ve kitap yayınladığı sonucuna erişildi. Telif hakkı istisnaları ile yayıncılık arasındaki bu ilişki, düşük gelirli ülkelerde, mevcut eserlerin daha sıkı telif hakkı korumasının olduğu yerlerde daha güçlü olduğu görülmekte.

Anahtar Kelimeler: *Telif Hakkı, Telif İstisnaları, Fikri Mülkiyet, Bilgiye Erişim, Bilgi Yönetimi, Araştırma, Yayıncılık, Burs*

JEL Kodları: O34, K11, D83

* Michael Palmedo, MA Economics, MA International Affairs, Ph.D Candidate, American University
Department of Economics mpalmedo@american.edu

1. Introduction

The Academic Publishing Market and High Prices

The structure of the academic publishing industry allows publishers to charge high prices for books and journal articles. The top five commercial academic publishers wield oligopolistic market power, and the share of scientific papers published by the top five publishers has increased to over 50% between the 1990s and 2013 (Lariviere et al., 2015). The increase has been due to both acquisitions of smaller publishers, and the creation of new, specialized journals. Furthermore, journals' readers usually do not pay the full price for the product – individual scholars use the papers, but university libraries pay the subscription fees. Typically, libraries buy bundles of journals from publishers, which have the effect of lowering the price of each journal, but require institutions to purchase subscriptions they do not need (Gowers T. , 2012). While the average 2017 institutional subscription for “general science” titles cost \$1556 (Bosch & Henderson, 2017), the cost of a publisher's bundle can reach into the hundreds of thousands, or even millions of dollars (Association of Research Libraries, 2019; Bergstrom, Courant, McAfee, & Williams, 2014).

Commercial publishers' market power is currently under threat from the rise of open access (OA) publishing. Many journal articles are now published in journals that make articles freely available to all, like *PLOS One*. Some universities are negotiating new types of contracts that allow for Open Access to their scholars' articles (Wilke, 2019). However, the commercially published journal is still the “dominant model” of publishing new scientific knowledge (Ellis, 2019). A major hurdle to the growth of OA – and market barrier protecting the commercial publishers' oligopoly – has been the fact that academic authors' career advancement is often based upon publication in the established, high impact journals (Larivière, Haustein, & Mongeon, 2015). Many scholars are wary of perceived high fees for

review and publication in OA journals (Peters, et al., 2016), though OA advocates claim a majority of OA journals do not charge them (Suber, 2013). These hurdles have protected commercial publishers' market share, and much of today's academic and scientific literature is available mostly through university libraries or through high direct to consumer prices.

High Book and Journal Prices Can Restrict Access to Knowledge Goods

Not all researchers have the same degree of access to these expensive articles and books. Academic libraries in developing countries have well documented shortages of journals and books (Bannerman, 2014). Librarians and scientists have frequently voiced concerns over limited access to previous publications. Kleyn and Nicolson (2018) survey South African university libraries, and argue that prices have become unsustainable. Albert (2006) warns that rising prices have "hampered the ability of libraries, universities, and investigators to acquire publications necessary for research and education."

However, the problem is not found in developing countries alone. In 2002, a British commission studying intellectual property and development found that "even well-resourced libraries in developed countries are experiencing extreme difficulty in continuing to stock the full range of journals their academics and students expect. In developed countries the rapid increase in subscription prices for academic journals, and ongoing consolidation in the publishing industry has fueled an active debate on how researchers can maintain access to the materials they need." (Barton, et al., 2002). In the U.S. and other wealthy countries, libraries are beginning to push back against high subscription costs. This year, the University of California received a lot of attention when it cancelled its bundle contract with Elsevier (University of California, 2019), yet at least 53 other universities and university systems in developed countries have done this in the U.S. and Europe since 2008 (Association of Research Libraries, 2019). These cancelations have complemented a growing resistance from scholars worldwide, who question commercial publishers' role in the knowledge ecosystem and have launched a boycott of Elsevier under the banner "The Cost of Knowledge" (Gowers T. , 2012).

Lack of Access to Knowledge Goods Is a Barrier to the Creation of New Knowledge Goods

Scholars need to access existing books and journal articles to write new books and journals. Okediji (2019) notes that "although ideas are not copyrightable, the cultural goods that contain them are; people must be able to engage with these ideas in order to learn from them *and build on them*." [emphasis added] Kaube (2018) notes that scientists spend a great deal of time reading journal articles in order to guide their research. Ellis (2019) reports that scientists in the University of California system downloaded as many Elsevier articles as they could before their universities' subscriptions ran out.

Some previous literature focuses on problems of limited access to scholarly literature depressing scholarly output in the Global South. Adcock and Fottrell (2008) survey health researchers from nine developing countries, finding that poor access to current literature in their fields lessened their published output. Langer, Díaz-Olavarrieta, Berdichevsky, and Villar (2004) find limited access to published papers to be a barrier to further research into diseases prevalent in the South.

Copyright Exceptions Govern Unauthorized Access to Copyrighted Works

The problem of lack of access to published books and papers fits into a long-running debate among intellectual property policymakers over the proper strength and structure of copyright laws. Policymakers speak of finding the correct “balance” between providing adequate incentives for authors and adequate access to knowledge for consumers (Aufderheide & Jaszi, 2018; Zhang, 2014).

Copyright incentivizes the creation of new works by granting exclusive rights to sell and distribute them. In the academic sector, authors usually license their copyrights to commercial publishers, who then distribute the authors’ works. The copyright license gives journals control over the reproduction and distribution of the authors’ writings, so they can set whatever price the market will bear. When publishers set very high prices, some people are prevented from accessing the works.

However, in most countries the control of reproduction and distribution of copyrighted works is not absolute – it is balanced by *copyright exceptions*. These are provisions within copyright laws that define the types of uses of works that are permissible without the rightholder’s authorization. They exist for a variety of purposes, including but not limited to research and education. Often, copyright exceptions are very specific about who can reproduce and/or share copyrighted works, and for what types of reasons (Samuelson, *Justifications for Copyright Limitations and Exceptions*, 2017), and these details vary greatly from one country to the next (Flynn & Palmedo, 2018). Some countries’ laws also include a general exception – “fair use” or “fair dealing” – which permits use of a work for a broad field of purposes as long as the use meets certain factors to determine that it does not interfere with the rightholder’s normal exploitation of her right (Samuelson & Hashimoto, 2018).

Various types of copyright exceptions may allow researchers to legally obtain books and articles which would be priced out of reach absent the exception. Some copyright laws have exceptions explicitly designed to help researchers to access works. An example is Australia’s *Copyright Act* (1968), which states directly that a fair dealing “for purpose of research or study” is not an infringement of copyright. Some copyright laws have broadly

worded educational use exceptions that permit researchers to share copies of articles for research purposes. Portugal's *Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos* (1985) allows people affiliated with educational institutions to share copies for research and educational purposes as long as this is done for non-commercial purposes.

However, other countries have very strict educational exceptions that limit how professors can share copies. For instance, professors in the Ukraine are permitted to share copies of articles with students in a classroom setting – but not to share copies with other researchers for reasons unconnected to classroom use (On Copyright and Neighboring Rights, 1993). Other types of copyright exceptions may also help scholars access and share works in order to conduct research. Burrell and Coleman (2005), for instance, describe how personal use and library lending exceptions in the UK can help scholars access works.

Some countries' laws may have multiple exceptions beneficial to researchers, but others may have few or none. Argentina's law has no limitations for research, personal use, or libraries, and its education exception only applies to audio visual works (Law 11723, 1933).

International copyright law shaped by the Berne Convention and the WTO's Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) recognize copyright exceptions as integral parts of Member nations' laws. Okediji (2019) notes that exceptions are the international copyright system's "primary instrument" for achieving social goals such as expanding access to knowledge through education, though in their current form they have not functioned adequately in developing countries to achieve these goals. To permit the use of copyright exceptions while preserving copyright's incentives for creators, the agreements place boundaries on the breadth of copyright exceptions through what is known as the three-step test (UNCTAD-ICTSD, 2005). TRIPS Article 13 phrases the three-step test as follows: "Members shall confine limitations or exceptions to exclusive rights to certain special cases which do not conflict with a normal exploitation of the work and do not unreasonably prejudice the legitimate interests of the right holder." WTO Members are free to design copyright laws with broad or narrow exceptions as they choose, as long as they meet these conditions.

Hypothesis: Copyright Exceptions for Researchers Are Associated with Greater Research Output

Legal theorists have proposed that research exceptions can positively affect research output. Gowers (2006) posits that research exceptions "create greater scope for research on protected material by universities and business and expand the stock of knowledge." Reichman and Okediji (2012) argue that scientific researchers need laws that protect the unauthorized access of scientific data. However, there is very little *empirical* work on the subject, and to date there has been no paper that tests the relationship between copyright exceptions and researchers output.

The objective of my research paper will be to test whether scholars in countries where copyright exceptions allow researchers to access works more freely produce more output in the physical health fields. *My primary hypothesis is that copyright exceptions granting researchers in a given country more flexibility to obtain works without authorization will have a positive, significant effect on the quantity of scholarly works produced by scholars in that country.* This effect is expected to be stronger in countries with stronger copyright protection, and to be stronger in lower-income countries.

Previous Literature on Copyright and Copyright Exceptions

A small body of empirical work has shown relationships between the structure of copyright exceptions and various outcomes. Some papers address the link between copyright exceptions permitting datamining and research that relies on datamining, defined as machine-assisted analysis of large datasets. Datamining necessitates *copying* large quantities of content from original sources and therefore requires authorization from rightholders in many jurisdictions. However, some countries have specific exceptions for datamining, or have broad exceptions that permit the process without authorization. Handke, Guibault and Vallbé (2015) find that in “countries in which data mining for academic research requires the express consent of rights holders, data mining makes up a significantly lower share of total research output.” Similarly, Filippov (2014) finds that the structure of copyright law in EU countries has reduced the number of published papers that utilize datamining techniques. Hargreaves et. al. (2014) use Filippov’s data to find that the US and Canada produce more articles based on datamining than European countries that have more restrictive copyright limitations applicable to research.

Other papers have explored the link between copyright exceptions and ICT technologies (Lerner, 2014; Palmedo 2018), as well as the effect of copyright exceptions on commentary hardware industries (Ghafele and Friedman, 2014).

Though there is limited empirical work on copyright limitations, there is a broader empirical literature examining copyright’s incentive for the creation of new works. Some researchers have studied the effects of copyright extension. Reichman (1996), Kuhne (2004), Ku, Sun and Fan, (2009) and Png and Wang (2009) find no evidence to suggest that copyright term extension led to more production of new works, yet Rappaport (1998) estimates that an extended copyright term would lead to \$330 million in royalties and states that the net proceeds from the fee would be devoted to promoting the creative arts. Others have studied the effects of piracy on the creation of new works. Telang and Waldfogel (2014) find that high levels of piracy depress the production of new Bollywood films. Hollifield, Vlad, and Becker (2003) find that stronger copyright protection has been

associated with the production of more print media. On the other hand, Waldfogel (2011) found that increased file sharing through Napster decreased the effectiveness of copyright for recorded music in the U.S., yet it led to no decrease in the creation of musical works. For a more comprehensive reviews of empirical copyright literature, see Handke (2011) and the Copyright Evidence Wiki (CREATE Centre, 2018).

2. Theoretical Model

This paper focuses on publications in the human health fields of study. It considers the scientific output of a field of study at the country level to be an accumulation of individual researchers' scientific output.

The production of a scientific paper is the output generated by the following inputs, all of which should have a positive association with the quantity of papers produced.

Labor by scientists, which occurs over a period of years. This includes the authors' research and writing, as well as the (generally unpaid) referees' reviews. If necessary, it can include translation work. It can include the labor of students, professors and even unaffiliated researchers.

Physical and financial capital. Physical capital includes laboratory equipment and computers. Financial capital is needed for publications fees, which are usually financed through a scholar's university or through external research funding. (Dallmeier-Tiessen, et al., 2011)

Access to "raw material" knowledge goods. These are the sets of raw information found in previously published scientific articles and books.

The current paper is most concerned with the last of these three. The model considers two factors that affect access to knowledge goods:

The Copyright Environment

A nation's copyright law will impact the accessibility of knowledge goods for researchers. All academic articles and books will likely be protected by copyright in any country that is a member of the WTO. If a country has more robust copyright limitations for researchers (including research institutions), then scholars may obtain works at a lower cost. With costs lower, they can produce more new knowledge works.

The importance of copyright limitations will be greater in countries with stronger

copyright protection. Although every WTO Member will have copyright laws, the level of enforcement will vary from one country to the next. If copyright is more strictly enforced, then copyright limitations will have a greater impact on the level of access to previous works.

National Wealth

The level of national wealth will affect the ability of researchers and/or university libraries to afford knowledge goods. The literature cited above states (and common sense would suggest that) lack of access to publications is a more serious problem in poorer countries. If research exceptions in copyright law ameliorate this problem, then the solution should have a greater impact in the South.

The final element in the model is time. The copyright environment and level of wealth that exist in a given period of time will affect the creation of scholarly output in future periods.

3. Econometric Model and Data

I use a production function for academic output at the national level, in which output is determined by Labor, Capital, and Information. The econometric model is:

$$Y_{c,s,t} = f(R_{c,t-\alpha}, X_{c,t-\alpha}, \tau_{c,s}, u)$$

Where $Y_{c,s,t}$ is the number of published articles and books by scholars (per capita) in country c , in subject area s , in year t . The variable $R_{c,t-\alpha}$ is a “research score” describing the strength of copyright exceptions for research in a particular country and year. It is based on an index of copyright exceptions that is described in more detail below. $X_{c,t-\alpha}$ is a vector of country-time specific controls. $\tau_{c,s}$ are subject-country fixed effects and u is the error term.

The subscripted term α indicates that these terms are lagged some number of years. There is no generally agreed-upon “average” length of time it takes to write a paper and have it published. One researcher has estimated the average time from submission to publication in the natural sciences is 125 days, but admits that there is a lot of variation, and that he did not have very complete data on which to base his assertion (Himmelstein, 2016). Given this uncertainty about the correct length of time to include in the model, I run panel regressions with various lags, and let the results guide me to a reasonable value for α .

Independent Variable of Interest

My independent variable of interest is an index of the strength of copyright exceptions for researchers, based on survey data from the American University law school. A brief explanation of the data source and the index derived from it follows. For a more complete description of the database and its construction, see Flynn and Palmedo (2018).

The American University Program on Information Justice and Intellectual Property (PIJIP) studies copyright exceptions. In 2013, we launched an interdisciplinary project involving empirical tests to see if structures of legal protections were associated with different outcomes for copyright stakeholders, but we found there was no available metric that would allow us to observe changes in copyright laws over time and across countries. In order to fill this gap, we undertook a survey project.

PIJIP surveyed law professors in different countries, asking numerous questions about their national laws on copyright exceptions, and how these have changed from 1970 to present. We defined “law” broadly to include legislated law as well as precedent-setting court cases and binding administrative rulings. Since this can lead to uncertainty as policies change over time via actions by different branches of government, we asked respondents for their “judgment on the degree of clarity in the law.” Respondents answered each question on a four-point scale indicating that a certain action by users was “not included,” “maybe/probably not included,” “maybe/probably included,” or “clearly included.”

Our survey asked 132 highly technical questions to a small group of experts with specialized expertise. Each answer was accompanied by legal citations. Once we received their responses, AU law students checked the citations, and we re-contacted the respondents in cases where we could not verify their answer via the cite checking process. We then coded the answers on a 0-3 scale, with zero indicating a certain legal element was clearly not present in the country’s law in a given year, and 3 indicating it clearly was present in the country’s law.

To date, we have received, cite-checked and coded answers to the survey for 23 countries. For some of the countries, there is missing data in the earlier years, but we have data for each country from 2000 to present. 12 of the coded responses are from countries that are currently classified “high-income” by the World Bank, and the other 11 currently classified “middle income.” Our set of countries is geographically diverse. Table 1 shows the countries for which we have data.

Table 1: Countries in Dataset

| <i>High Income</i> | <i>Middle Income</i> |
|--------------------|----------------------|
| Australia | Argentina |
| Canada | Botswana |
| Chile | Brazil |
| Finland | China |
| Japan | Colombia |
| Korea | India |
| Netherlands | Peru |
| Poland | Slovakia |
| Portugal | South Africa |
| Singapore | Ukraine |
| Switzerland | Vietnam |
| USA | |

The outcome of our survey process is what we call the PIJIP Copyright User Rights Database. It is the only data source we know of containing information on change in the fine details of copyright user rights over time in a broad set of economies around the world. We plan to add more countries over time, but we also believe we have enough data from a heterogeneous set of countries to begin empirical work using it.

To study the impact of copyright limitations on publishing output, I constructed a research score equal to the unweighted average of answers to 12 questions from the survey. These questions, listed in Table 2, are the survey questions that most directly relate to scholars’ ability to access (without authorization) high priced academic articles and books. Throughout the rest of this paper, the variable *Research* refers to this index.

Table 2: Survey Questions Used to Construct Research Index

Respondents were asked to indicate the ranges of years from 1970 to present for which the answers to each question were “Clearly Included”, “Mostly/ Probably Included”, “Mostly Not/ Probably Not Included” or “Not Included”:

Did your country’s law contain a research exception?

Was your country’s research exception open to the use of any type of work?

Was your country’s research exception open to use by any type off user?

Was your country’s research exception open to commercial uses?

Table 2: Survey Questions Used to Construct Research Index (Continued)

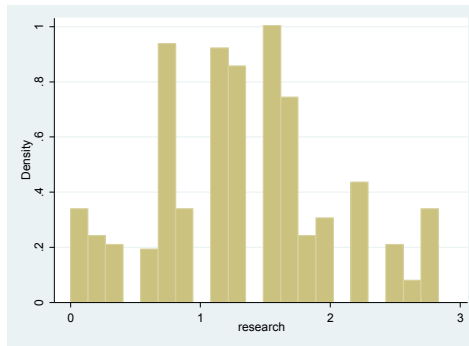
| |
|---|
| Did your country’s law contain an educational use exception that can be used for any purpose? |
| Did your country’s law contain an educational use exception that can be used by any use? |
| Did your country’s law contain a library use exception that is open to any purpose? |
| Did your country’s law contain a library use exception that is open to the making of copies of works for research by patrons? |
| Did your country’s law contain a private use exception that is open to any purpose? |
| Did your country’s law contain a private use exception that is available to any type of user? |
| Did your country’s law contain a “general exception” that is open to any purpose? |
| Did your country’s law contain a “general exception” that is open to any type of user? |

Research has a normal distribution. Its summary statistics and histogram are shown below. For most of the countries, *Research* rises over the time period for which we have data, as countries have modernized their laws to include more robust limitations and exceptions.

Table 3: Summary statistics: Research Index

| | |
|--------------|------|
| Mean | 1.34 |
| Median | 1.33 |
| Std. Dev. | 0.69 |
| Skewness | 0.14 |
| Minimum | 0.00 |
| Maximum | 2.83 |
| Observations | 458 |

Figure 1: Histogram of Research Index



Dependent Variable

The dependent variable is the ratio of citable documents authored by researchers in a given country, year and scientific field, to the country’s population. The data is disaggregated by field because conventions regarding co-authorship vary between them (Venkatraman, 2010).

I have two sources of data for published works. Each includes data on journal articles,

books and conference proceedings authored by scholars at the country-subject-year level. I conduct the same tests on the citations data from each source, with the aim of finding parameters that can be reproduced in more than one set of data.

The first source of published works and citations is the SCImago Journal & Country Rank, which aggregates citations data from the Scopus database, published by Elsevier. It draws citation data from “over 21,500 titles from more than 5,000 international publishers and country performance metrics from 239 countries.”¹ It provides results in 27 subject areas, and for each it reports the number of citable documents in a given year by authors in different countries.² To give an example of the level disaggregation, scientific subject areas include “Immunology and Microbiology” and “Neuroscience.” This source has been used to measure publishing output in previous reports such as the Global Innovation Index, published by the World Intellectual Property Organization (Dutta, Lanvin, & Wunsch-Vincent, 2017).

The second source of published works is the Clarivate Web of Science, (until recently owned by Thomson Reuters and often referred to as the Thomson Reuters Web of Science). Its core collection includes over 18,000 journals from 3,300 publishers, and over 50,000 books.³ This source was used by Handke, Guibault, & Vallbé in their datamining study, in which they described it as “a relatively comprehensive database of academic publications, which features items from thousands of journals with a strong international reputation and ranks among the most authoritative databases regarding academic publications]” (Handke, Guibault, & Vallbé, 2015). It has 155 subject areas – so the categorization is different from the Scopus dataset. Examples of its subject areas include “Immunology” as well as “Neurosciences & Neurology”. Like the Scopus database, it enables one to find the number of papers or books written by authors from particular countries in each separate subject area.

Confronted with two datasets having information from 27 and 155 widely varied subject areas, I decide to focus on the subject areas related to the health/medicine sciences. Although the match of subject areas is approximate, I end up with two different sources of data on similar subjects. My subsample includes six subject areas in the Scopus database and eight in the Web of Science database. These subject areas are more cohesive than the full set of subject areas, and the literature reviewed above describes the problem of lack of access to journals focuses on these types of health-related fields. Table 4 presents the summary statistics for the quantity of citable documents produced at the subject-country level from both data sources.

1 <http://scimagojr.com/aboutus.php>

2 Note that the data is disaggregated by country of author – *not* by the country in which the journal is based.

3 <https://clarivate.com/products/web-of-science/web-science-form/web-science-core-collection/>

In both datasets, there is a positive association between *Research* and the number of papers produced in each subject area in each country. Separate scatterplots attached as Appendix 1 show that these relationships are noisy, but do not have any nonlinear properties that are obvious from casual observation.

Table 4a: Scopus Data on Quantity of Citable Documents:

| Subject Area | Mean | St. Dev. | Skewness | N |
|--|-------|----------|----------|-----|
| Biochemistry, Generics and Molecular Biology | 7178 | 15388 | 3.55 | 483 |
| Chemistry | 4843 | 9200 | 3.44 | 483 |
| Immunology and Microbiology | 1675 | 3395 | 3.66 | 483 |
| Medicine | 12558 | 28306 | 4.10 | 483 |
| Neuroscience | 1515 | 3599 | 4.07 | 471 |
| Pharmacology, Toxicology and Pharmaceuticals | 1856 | 3633 | 2.98 | 482 |

Table 4b: Web of Science Data on Quantity of Citable Documents:

| Subject Area | Mean | St. Dev. | Skewness | N |
|--------------------------------------|------|----------|----------|-----|
| Biochemistry & Molecular Biology | 2048 | 5419 | 4.60 | 891 |
| Biotechnology & Applied Microbiology | 541 | 1246 | 4.09 | 858 |
| Chemistry | 3440 | 7797 | 3.86 | 911 |
| Immunology | 777 | 2054 | 4.66 | 862 |
| Microbiology | 895 | 2071 | 4.22 | 883 |
| Neurosciences & Neurology | 1676 | 4635 | 4.95 | 811 |
| Pharmacology & Pharmacy | 1134 | 2582 | 3.86 | 874 |
| Toxicology | 318 | 758 | 4.02 | 824 |

Control Variables

To control for the strength of copyright protection, I use a variable based on an index of copyright strength developed by Professor Walter Park and Tad Reynolds.⁴ The index is

⁴ The index is available at http://fs2.american.edu/wgp/www/?_ga=2.33750561.1651042385.1528731157-1650226975.1521642567

comprised of twenty-one factors related to duration, usage, and enforcement of copyright, and membership in various copyright treaties. It covers the strength of copyright in 118 countries (not including the United States) from 1989 through 2011. On average, the countries' index scores tend to rise over time — a quality shared by my research score. In order to avoid problems related to multicollinearity, I order the countries from their highest mean copyright strength score to their lowest. Table 5 shows which countries had above average and below average copyright scores according to the Park-Reynolds index. I create a dummy variable, *StrongCopyright*, that is equal to one for the countries with above average copyright index value. In order to include the United States, I use information from the U.S. Chamber of Commerce Global Intellectual Property Index (Pugatch, Chu, & Torstensson, 2018) which ranks the U.S. as having the strongest copyright protection out of fifty countries in the study. Accordingly, *StrongCopyright* equals 1 for the observations from the U.S.

Table 5: Countries with Stronger and Weaker Copyright Protection.

Source: Park-Reynolds index of copyright strength

| Countries with stronger protection of copyrighted works | Countries with weaker protection of copyrighted works |
|--|--|
| <i>StrongCopyright</i> = 1 | <i>StrongCopyright</i> = 0 |
| Australia | Argentina |
| Brazil | Botswana |
| Canada | Chile |
| Finland | China |
| Japan | Colombia |
| Korea | India |
| Netherlands | Poland |
| Peru | Slovakia |
| Portugal | South Africa |
| Singapore | Ukraine |
| Switzerland | Viet Nam |
| USA | |

This dummy control for copyright strength will be used in some specifications of the following panel regressions in the form of an interaction variable *Research*StrongCopyright*, in order to test whether copyright limitations have a greater effect on research output in countries with stronger copyright laws.

I downloaded additional control variables from the World Bank's databank. The first is population, included as a proxy for the labor control in my hypothetical model. All else equal, countries with a higher population are expected to publish more works than small countries. (I had tried to find comprehensive data on the number of people in a given country/year with advanced degrees, or some other metric to better capture the number of people who might engage in academic publishing, but the available data was very incomplete, especially for the middle-income countries in the dataset.) GDP per capita in constant U.S. dollars is used as measurement of country wealth. In this econometric model, I assume that researchers in wealthier countries have more access to capital needed to conduct scientific research, so they will produce more papers. I also assume that libraries in wealthier countries will be more likely to have access to journals and other information resources.

In some of the regressions, I will interact GDP per capita with the research score. The coefficient on the interaction term is hypothesized to be negative, indicating that copyright limitations for research have a smaller impact in wealthier societies. Since wealthier societies tend to have stronger copyright protection than poorer ones, I do not include both *Research_StrongCopyright* and *Research_GDPP.c.* in the same regressions, but test them alongside each other.

4. Results

The main finding is that the coefficient on my research index (*Research*) is statistically significant and positive when tested in three specifications. Furthermore, the coefficients on *Research* are similar in magnitude when tested using both of the sources of data on scholarly output. This indicates a strong relationship between copyright exceptions for researchers in one period, and scholarly output in subsequent periods. The relationship is stronger when countries have stricter copyright laws, and is stronger when countries are relatively poorer.

The six columns in Table 6 report the results of three separate panel regressions run using both sources of citations data. The first three columns report the results using the Scopus dataset, and the second three columns report those using the Web of Science. In all regressions, the panels are at the subject-country level.

The regressions in Table 6 have been lagged two years. As noted above, there is little guidance for the best estimate of the average time from the start of writing a paper to publication. Therefore, I let the data guide me. I start by running regressions with a one-year lag and increase the lag by one year until the results begin to suffer. Based on the significance of the coefficients and the overall fit of the model, the one- and two-year lags provide the strongest econometric results. When the independent variables are

lagged three or four years, the models become less robust. The coefficients on *Research* remain significant, but those on the interaction terms *Research*StrongCopyright* and *(Log) Research*GDPp.c.* lose significance. The two-year lag seems to yield the strongest results, and it aligns with Himmelstein’s (2016) observation on time from submission to publishing. I therefore report the results of the regressions lagged two years in this paper. (The within-entity R²s remain between 0.64 and 0.68 in all of the specifications, likely because the variation between panels is greater than the variation within them).

In Model 1, *Research* is included with controls for population and constant GDP per capita, but without either of the interaction variables. The coefficient is 0.22 for the Scopus dataset and 0.17 for the Web of Science dataset. In both cases, they are significant at the 99% level.

Table 6: Dependent Variable: Logged Citable Documents Per Capita Independent Variables Lagged Two Years

| | (1) | (2) | (3) | (1) | (2) | (3) |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | Scopus | Scopus | Scopus | WoS | WoS | WoS |
| Research | 0.217*** | 0.144*** | 0.465*** | 0.169*** | 0.103* | 0.450*** |
| | (0.041) | (0.054) | (0.114) | (0.045) | (0.056) | (0.095) |
| Research*StrongCopyright | | 0.142* | | | 0.159** | |
| | | (0.085) | | | (0.080) | |
| (Log) Research*GDPp.c. | | | -0.248*** | | | -0.265*** |
| | | | (0.094) | | | (0.085) |
| (Log) GDPp.c. | 2.037*** | 2.008*** | 2.251*** | 2.039*** | 2.033*** | 2.291*** |
| | (0.108) | (0.109) | (0.118) | (0.083) | (0.083) | (0.100) |
| (Log) Population | 0.704*** | 0.754*** | 0.720*** | 0.868*** | 0.829*** | 0.781*** |
| | (0.170) | (0.184) | (0.194) | (0.125) | (0.133) | (0.139) |
| Constant | -42.40*** | -43.07*** | -42.73*** | -46.22*** | -45.55*** | -44.95*** |
| | (2.852) | (3.132) | (3.303) | (2.138) | (2.291) | (2.393) |
| N | 2474 | 2360 | 2246 | 3265 | 3265 | 3113 |
| Within-Entity R2 | 0.666 | 0.642 | 0.644 | 0.679 | 0.68 | 0.681 |

Table 6: Dependent Variable: Logged Citable Documents Per Capita Independent Variables Lagged Two Years (Continued)

| | (1) | (2) | (3) | (1) | (2) | (3) |
|-------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| # of Sub-Country Groups | 132 | 126 | 120 | 175 | 175 | 167 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Moreover, the overall model seems robust – the controls are positive and significant as expected, and the within-entity R^2 indicate a good overall fit.

I am hesitant to describe the quantitative effects of a qualitative variable, and it bears mentioning that a “one unit” increase in the research index represents a big legal change, since the index is on a four-point scale. Nonetheless, Model 1 implies that a one unit increase in the research index is associated with a 22% or 17% increase in the number of scholarly publications produced by researchers in a given country two years later, holding all else constant.

In Model 2, the interaction variable *Research*StrongCopyright* is added. Its coefficient is positive in the tests on both datasets. It is significant at the 90% level for the Scopus dataset and 95% for the Web of Science dataset. This suggests that copyright limitations have a larger impact on future scholarship in countries with stronger copyright laws. Conversely, limitations will have a weaker impact on future scholarship in countries where copyright is less protected – which is shown by the fall on the coefficient on *Research*. It is notable that the significance of the coefficient on *Research* drops to 90% when Model 2 is run on the Web of Science dataset, though the 99% significance level remains in the results from the Scopus dataset.

I add the interaction variable *(Log)Research*GDPp.c.* in Model 3. Its coefficient is negative and highly significant for the tests on both datasets, indicating that copyright limitations have less impact on a country’s scholarly production as the country becomes wealthier. One could interpret this as an indication that copyright limitations for scholars have a larger impact on the publishing activity in the Global South.

Overall the econometric tests support the hypothesis that copyright exceptions for researchers are associated with greater publishing of scholarly works, that the effect is stronger when copyright protection is stronger, and that the exceptions matter more to researchers in less wealthy countries.

5. Robustness Tests

Research, as noted above, is an unweighted average of coded answers to 12 survey questions. In order to test the robustness of the metric in my econometric analysis, I adjust the weights randomly four times, and use these randomly weighted independent variables in series of panel regressions. In Robustness Tests 1 and 2, I adjust the weights randomly within 0.01 standard deviations of the mean weight (0.083), and in Tests 3 and 4, I adjust them randomly within 0.02 standard deviations. Tables 7(a-d) report the results (ResearchRW in these tables stands for “research – randomly weighted”).

The coefficients on all of the randomly weighted research terms remain positive and statistically significant in each of the tests. The sizes of the coefficients on the weighted research terms are similar to those in Table 6 for the first and second specifications, though they drop for the third specification.

Table 7A: Robustness Test - Dependent Variable: Logged Citable Documents Per Capita Independent Variables Lagged Two Years, RW(1) = Research Weighted by 0.01 S.D.

| | (1) | (2) | (3) | (1) | (2) | (3) |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Scopus | Scopus | Scopus | WoS | WoS | WoS |
| ResearchRW(1) | 0.217*** (0.041) | 0.196*** (0.042) | 0.330*** (0.097) | 0.165*** (0.038) | 0.133*** (0.040) | 0.343*** (0.084) |
| ResearchRW(1)*StrongCopyright | | 0.0922 (0.074) | | | 0.135** (0.068) | |
| (Log) Research*GDPp.c. | | | -0.0823 (0.060) | | | -0.129** (0.056) |
| (Log) GDPp.c. | 2.039*** (0.108) | 2.036*** (0.108) | 2.127*** (0.117) | 2.055*** (0.081) | 2.052*** (0.082) | 2.186*** (0.093) |
| (Log) Population | 0.708*** (0.169) | 0.684*** (0.177) | 0.674*** (0.184) | 0.782*** (0.123) | 0.749*** (0.130) | 0.722*** (0.134) |
| Constant | -42.46*** (2.843) | -42.08*** (2.980) | -42.10*** (3.066) | -44.83*** (2.098) | -44.29*** (2.219) | -44.05*** (2.257) |
| N | 2474 | 2474 | 2360 | 3413 | 3413 | 3261 |
| Within-Entity R2 | 0.666 | 0.666 | 0.667 | 0.693 | 0.694 | 0.694 |
| # of Sub-Country Groups | 132 | 126 | 120 | 175 | 175 | 167 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Table 7B: Robustness Test-Dependent Variable: Logged Citable Documents Per Capita Independent Variables Lagged Two Years, RW(2) = Research Weighted by 0.01 S.D.

| | (1) | (2) | (3) | (1) | (2) | (3) |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | Scopus | Scopus | Scopus | WoS | WoS | WoS |
| ResearchRW(2) | 0.206*** | 0.181*** | 0.293*** | 0.154*** | 0.120*** | 0.301*** |
| | -0.04 | -0.0406 | -0.0941 | -0.0366 | -0.039 | -0.0832 |
| ResearchRW(2)*StrongCopyright | | 0.114 | | | 0.152** | |
| | | -0.0721 | | | -0.0667 | |
| (Log) ResearchRW(2)* GDPp.c. | | | -0.0636 | | | -0.106* |
| | | | -0.0566 | | | -0.0542 |
| (Log) GDPp.c. | 2.039*** | 2.037*** | 2.109*** | 2.057*** | 2.054*** | 2.166*** |
| | -0.108 | -0.108 | -0.117 | -0.0817 | -0.0817 | -0.0941 |
| (Log) Population | 0.707*** | 0.678*** | 0.678*** | 0.783*** | 0.745*** | 0.729*** |
| | -0.17 | -0.177 | -0.183 | -0.124 | -0.13 | -0.133 |
| Constant | -42.45*** | -41.99*** | -42.15*** | -44.85*** | -44.25*** | -44.15*** |
| | -2.852 | -2.99 | -3.062 | -2.105 | -2.22 | -2.25 |
| N | 2474 | 2474 | 2360 | 3413 | 3413 | 3261 |
| Within-Entity R2 | 0.665 | 0.666 | 0.666 | 0.693 | 0.694 | 0.693 |
| # of Sub-Country Groups | 132 | 126 | 120 | 175 | 175 | 167 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Table 7C: Robustness Test-Dependent Variable: Logged Citable Documents Per Capita Independent Variables Lagged Two Years, RW(3) = Research Weighted by 0.02 S.D.

| | (1) | (2) | (3) | (1) | (2) | (3) |
|-------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | Scopus | Scopus | Scopus | WoS | WoS | WoS |
| ResearchRW(3) | 0.210*** | 0.190*** | 0.298*** | 0.158*** | 0.127*** | 0.310*** |
| | (0.041) | (0.042) | (0.092) | (0.038) | (0.040) | (0.082) |
| ResearchRW(3)*StrongCopyright | | 0.0807 | | | 0.122* | |
| | | (0.075) | | | (0.070) | |
| (Log) ResearchRW(3)* GDPp.c. | | | -0.0668 | | | -0.114** |
| | | | (0.057) | | | (0.055) |
| (Log) GDPp.c. | 2.043*** | 2.042*** | 2.117*** | 2.060*** | 2.058*** | 2.176*** |
| | (0.107) | (0.107) | (0.117) | (0.081) | (0.081) | (0.093) |

Table 7C: Robustness Test - Dependent Variable: Logged Citable Documents Per Capita Independent Variables Lagged Two Years, RW(3) = Research Weighted by 0.02 S.D. (Continued)

| | (1) | (2) | (3) | (1) | (2) | (3) |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Scopus | Scopus | Scopus | WoS | WoS | WoS |
| (Log) Population | 0.705*** (0.170) | 0.685*** (0.178) | 0.675*** (0.184) | 0.781*** (0.124) | 0.750*** (0.132) | 0.725*** (0.135) |
| Constant | -42.47*** (2.860) | -42.14*** (2.999) | -42.14*** (3.077) | -44.85*** (2.112) | -44.36*** (2.237) | -44.11*** (2.268) |
| N | 2474 | 2474 | 2360 | 3413 | 3413 | 3261 |
| Within-Entity R2 | 0.665 | 0.665 | 0.666 | 0.693 | 0.694 | 0.693 |
| # of Sub-Country Groups | 132 | 126 | 120 | 175 | 175 | 167 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Table 7D: Robustness Test - Dependent Variable: Logged Citable Documents Per Capita Independent Variables Lagged Two Years, RW(4) = Research Weighted by 0.02 S.D.

| | (1) | (2) | (3) | (1) | (2) | (3) |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Scopus | Scopus | Scopus | WoS | WoS | WoS |
| ResearchRW(4) | 0.191*** (0.039) | 0.173*** (0.039) | 0.307*** (0.112) | 0.141*** (0.036) | 0.115*** (0.037) | 0.317*** (0.097) |
| ResearchRW(4)*StrongCopyright | | 0.0911 (0.083) | | | 0.129* (0.076) | |
| (Log) ResearchRW(4)* GDPp.c. | | | -0.0791 (0.065) | | | -0.119** (0.060) |
| (Log) GDPp.c. | 2.046*** (0.108) | 2.043*** (0.108) | 2.130*** (0.117) | 2.064*** (0.082) | 2.059*** (0.082) | 2.181*** (0.094) |
| (Log) Population | 0.716*** (0.169) | 0.694*** (0.177) | 0.679*** (0.186) | 0.790*** (0.124) | 0.759*** (0.131) | 0.727*** (0.136) |
| Constant | -42.68*** (2.828) | -42.31*** (2.977) | -42.24*** (3.095) | -45.03*** (2.094) | -44.51*** (2.217) | -44.16*** (2.285) |
| N | 2474 | 2474 | 2360 | 3413 | 3413 | 3261 |

Table 7D: Robustness Test - Dependent Variable: Logged Citable Documents Per Capita Independent Variables Lagged Two Years, RW(4) = *Research* Weighted by 0.02 S.D. (Continued)

| | (1) | (2) | (3) | (1) | (2) | (3) |
|-------------------------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|
| | Scopus | Scopus | Scopus | WoS | WoS | WoS |
| Within-Entity R2 | 0.664 | 0.664 | 0.665 | 0.692 | 0.693 | 0.693 |
| # of Sub-Country Groups | 132 | 126 | 120 | 175 | 175 | 167 |

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

In the robustness tests using the second specification and the Scopus dataset, none of the coefficients on the interaction terms combining the weighted research score and the copyright strength dummy are significant. (In the original tests, the coefficient on this term had only been significant at the 90% level). However, the corresponding coefficients in the tests on Web of Science data are positive and significant at the 95% level Robustness Tests 1 and 2. Their significance falls to 90% as the range of the random weights increases in robustness tests 3 and 4. The coefficients on the interaction terms combining the weighted research variables and GDP per capita are also insignificant when the robustness tests use the Scopus dataset. They are negative and significant as expected when the robustness tests use the Web of Science dataset.

Finally, I test the robustness using a subset of the research score – the unweighted average of the coded answers to the four questions that relate directly to the inclusion of a copyright exception for research in a country’s law. These are the first four questions listed in Table 2.

The results (not shown) are inconclusive. In the absence of interaction variables, the coefficients on the new research variable are positive and significant, though smaller in magnitude than the coefficients in the original model. However, the interaction variable for copyright strength enters with a negative coefficient. Furthermore, in the third specification both the research term and the interaction variable with GDP per capita are insignificant.

A possible explanation for these confusing results is legal, rather than economic: countries craft their laws differently. Research exceptions may be found in a section of one country’s copyright law clearly identified as “Limitations for Research”, but in a different section of the copyright law in another country. This is why the variable *Research* developed for this paper’s econometric tests tried to capture the most useful provisions for researchers seeking unauthorized access to copyrighted works within five types of copyright exceptions.

Overall, the robustness tests support the finding that there was a positive association between strength of copyright limitations for researchers and the quantity of scholarly output produced in subsequent years. Robustness tests using the Web of Science data supported the suggestions that copyright limitations matter more in countries with stronger copyright protection, and matter less in wealthier countries. However, robustness tests using the Scopus data did not support the specifications with interactions.

6. Conclusion

Copyright law incentivizes the creation of new works, but it does so by limiting access to existing works to those who cannot afford it. In the modern world of academic publishing, high book and journal prices present barriers to researchers who wish to build on previous knowledge. One possible solution to this problem is for countries to broaden copyright exceptions that allow scholars to access works for the purpose of conducting further research.

This paper has demonstrated that scientists residing in countries which have implemented more robust copyright exceptions for research published approximately 17-22% more papers and books in subsequent years. It has found some evidence that the effect is greater in countries where copyright protection of existing works is stronger, and that the effect is greater in poorer countries, though the evidence regarding these interactions is less robust.

It also leaves ample room for further study. The sample of countries studied is small, so it would be good to test the model on a larger set. The issue of paper *quality* has not been addressed – it would be interesting to see if a relationship between the structure of copyright laws and paper quality exists, and citations metrics such as the H index could be tested with the *Research* variable applied above. Finally, the law “on the books” and “on the ground” may be different, leading to outcomes that do not neatly align with theory. A set of empirical tests of copyright policy that capture the difference between what researchers are allowed to do, and what they do in practice, might yield different results.

Bibliography

- Adcock, J., & Fottrell, E. (2008). The North-South Information Highway: Case Studies of Publication Success Among Health Researchers in Resource-Poor Countries. *Global Health Action*.
- Albert, K. (2006). Open Access: Implications for Scholarly Publishing and Medical Libraries. *Journal of the Medical Library Association*.

- Association of Research Libraries. (2019). *Big Deal Cancellation Tracking*. Retrieved June 21, 2019, from Scholarly Publishing and Academic Resources Coalition: <https://sparcopen.org/our-work/big-deal-cancellation-tracking/>
- Aufderheide, P., & Jaszi, P. (2018). *Reclaiming Fair Use: How to Put Balance Back in Copyright* (2nd ed.). Chicago: University of Chicago Press.
- Bannerman, S. (2014). Access to Scientific Knowledge. In S. Bannerman, *International Copyright and Access to Knowledge*. Cambridge, MA: Cambridge University Press. Retrieved April 21, 2019, from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2749240
- Barton, J., Alexander, D., Correa, C., Mashelkar, R., Samuels, G., & Thomas, S. (2002). *Integrating Intellectual Property Rights and Development Policy*. United Kingdom Commission on Intellectual Property Rights, London. Retrieved June 21, 2019, from http://www.iprcommission.org/papers/pdfs/final_report/CIPRfullfinal.pdf
- Bergstrom, T., Courant, P., McAfee, R., & Williams, M. (2014). Evaluating Big Deal Journal Bundles. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 111(26). Retrieved June 21, 2019, from <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4084480/>
- Bosch, S., & Henderson, K. (2017). New World, Same Model: Periodicals Price Survey 2017. *Library Journal*. Retrieved June 21, 2019, from <https://www.libraryjournal.com/?detailStory=new-world-same-model-periodicals-price-survey-2017>
- Burrell, R., & Coleman, A. (2005). *Copyright Exceptions: The Digital Impact*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos. (1985). Art 75. Portugal.
- Copyright Act. (1968). ss. 40. Australia.
- CREATe Centre. (2018, March 9). (C. Centre, Producer, & University of Glasgow) Retrieved June 21, 2019, from Copyright Evidence Wiki: https://www.copyrightevidence.org/evidence-wiki/index.php/Copyright_Evidence
- Dallmeier-Tiessen, S., Darby, R., Goerner, B., Hyppoelae, J., Igo-Kemenes, P., Kahn, D., . . . van der Stelt, W. (2011, Jan 28). Highlights from the SOAP project survey: What Scientists Think about Open Access Publishing. *arXive*. Cornell, USA: arXive Preprint 1101.5260. Retrieved from ArXive.
- Dutta, S., Lanvin, B., & Wunsch-Vincent, S. (2017). *Global Innovation Report 2017*. World Intellectual Property Organization.
- Ellis, L. (2019, February 18). Open Access Is Going Mainstream. Here's Why That Could

The Impact of Copyright Exceptions for Researchers on Scholarly Output

- Transform Academic Life. *Chronicle of Higher Education*. Retrieved June 21, 2019, from <https://www.chronicle.com/interactives/Trend19-OpenAccess-Main>
- Filippov, S. (2014). *Mapping text and data mining in academic and research communities*. Brussels: The Lisbon Council.
- Flynn, S., & Palmedo, M. (2018). *The User Rights Database: Measuring the Impact of Opening Copyright Exceptions*. Washington: American University Washington College of Law. Retrieved June 21, 2019, from http://infojustice.org/wp-content/uploads/2018/09/WCL_PJIIP_WhitePaper-UserRightsDatabase.pdf
- Gomery, D. (1993). *Research Report: The Economics of Term Extension for Motion Pictures*. College Park .
- Gowers, A. (2006). *Gowers Review of Intellectual Property*. Newport: UK Intellectual Property Office. Retrieved June 18, 2019, from https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/228849/0118404830.pdf
- Gowers, T. (2012, February). *The Cost of Knowledge: Statement of Purpose*. Retrieved June 21, 2019, from The Cost of Knowledge: <https://gowers.files.wordpress.com/2012/02/elsevierstatementfinal.pdf>
- Handke, C. (2011). *Economic Effects of Copyright: The Empirical Evidence So Far*. Washington, D.C.: National Academies of Sciences. Retrieved June 21, 2019, from https://sites.nationalacademies.org/cs/groups/pgasite/documents/webpage/pgasite_063399.pdf
- Handke, C., Guibault, G., & Vallbé, J. (2015). Is Europe Falling Behind in Data Mining? Copyright's Impact on Data Mining in Academic Research. *New Avenues for Electronic Publishing in the Age of Infinite Collections and Citizen Science: Scale, Openness and Trust* (pp. 120-130). 19th International Conference on Electronic Publishing .
- Hargreaves, I., Guibault, L., Handke, C., Valcke, P., & Martens, B. (2014). *Standardisation in the Area of Innovation and Technological Development, Notably in the Field of Text and Data Mining*. Brussels: European Commission. Retrieved June 21, 2019, from <https://dare.uva.nl/search?identifier=a89f9f91-9c93-4350-9db0-d20233e02979>
- Himmelstein, D. (2016, February 10). *The History of Publishing Delays*. Retrieved from Satoshi Village : <https://blog.dhimmel.com/history-of-delays/>
- Hollifield, A., Becker, L. B., & Vlad, T. (2003). The Effects of International Copyright Laws on National Economics Development. In L. B. Becker, & V. Tudor, *Copyright and Consequences: Central European and U.S. Perspectives*. Cresskill: Hampton Press.
- Kaube, B. (2018, April 10). Barriers to Scientific Research Are Holding Back Innovation. *Scientific American*.

- Kleyn, L., & Nicholson, D. R. (2018, October 26). *The cost of accessing academic research is way too high. This must change*. Retrieved June 19, 2019, from The Conversation: <https://theconversation.com/the-cost-of-accessing-academic-research-is-way-too-high-this-must-change-105583>
- Ku, R. S., Sun, J., & Fan, Y. (2009). Does Copyright Law Promote Creativity? An Empirical Analysis of Copyright's Bounty. *62 Vanderbilt Law Review*, 63, 1669, 1671. Retrieved June 21, 2019, from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1410824
- Kuhne, C. (2004). The Steadily Shrinking Public Domain: Inefficiencies of Existing Copyright Law in the Modern Technology Age. *Loyola Law Review*, 50(549). Retrieved June 21, 2019, from <http://homepages.law.asu.edu/~dkarjala/OpposingCopyrightExtension/publicdomain/KuhneShrinkingPD&RenewalSystemLoyLRev2004.pdf>
- Langer, A., Díaz Olavarrieta, C., Berdichevsky, K., & Villar, J. (2004). Why Is Research from Developing Countries Underrepresented in International Health Literature, and What Can Be Done About It? *Bulletin of the World Health Organization*, 82(10). Retrieved June 21, 2019, from <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2623037/>
- Larivière, V., Haustein, S., & Mongeon, P. (2015). The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era. *PLOS One*. Retrieved June 21, 2019, from <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0127502>
- Law 11723. (1933). Art. 36. Argentina.
- Okediji, R. (2019). The Limits of International Copyright Exceptions for Developing Countries. *Vanderbilt Journal of Entertainment & Technology Law*, 21(3).
- On Copyright and Neighboring Rights. (1993). Art. 23. Ukraine.
- Peters, M., Jandrić, P., Irwin, R., Locke, K., Devine, N., Heraud, R., . . . Benade, L. (2016). Towards a Philosophy of Academic Publishing. *48(14)*. Retrieved June 21, 2019, from <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00131857.2016.1240987?scroll=top&needAccess=true>
- Png, I., & Wang, Q.-h. (2009). Copyright Law and the Supply of Creative Work: Evidence from the Movies. *Journal of the Society for the Empirical Research of Copyright Issues*.
- Pugatch, M., Chu, R., & Torstensson, D. (2018, February). *Create: U.S. Chamber International IP Index (Sixth Edition)*. Retrieved from The Global IP Center: https://www.theglobalipcenter.com/wp-content/uploads/2018/02/GIPC_IP_Index_2018.pdf
- Rappaport, E. (1998). *Copyright term extension: Estimating the economic values*. Washington, DC: Congressional Research Service, Library of Congress.
- Reichman, J., & Okediji, R. (2012). When Copyright Law and Science Collide: Empowering Digitally Integrated Research Methods on a Global Scale. *Minnesota Law Review*.
- Reichman, J. (1996). The Duration of Copyright and the Limits of Cultural Policy. *Cardozo Arts*

- and *Entertainment Law Journal*, 14. Retrieved June 21, 2019, from https://scholarship.law.duke.edu/faculty_scholarship/686/
- Samuelson, P. (2017). Justifications for Copyright Limitations and Exceptions. In R. Okediji, *Copyright Law in an Age of Limitations and Exceptions*. Cambridge: Cambridge University Press. doi:<https://doi.org/10.1017/9781316450901>
- Samuelson, P., & Hashimoto, K. (2018). Is the U.S. Fair Use Doctrine Compatible with Berne and TRIPS Obligations? In T. Synodinou (Ed.), *Universalism or Pluralism in International Copyright Law*. Kluwer Law International, Information Law Series. Retrieved June 21, 2019, from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3228052
- Suber, P. (2013, October 21). Open Access: Six Myths to Put to Rest. *The Guardian*. Retrieved June 21, 2019, from <https://www.theguardian.com/higher-education-network/blog/2013/oct/21/open-access-myths-peter-suber-harvard>
- Telang , R., & Waldfoegel, J. (2014). *Piracy and New Product Creation: A Bollywood Story* . Pittsburgh.
- UNCTAD-ICTSD. (2005). *Resource Book on TRIPS and Development*. (P. Roffe, & R. Melendez-Ortiz, Eds.) Cambridge: Cambridge University Press.
- University of California. (2019, March 20). Open Statement: Why UC terminated journal negotiations with Elsevier. California, USA. Retrieved June 21, 2019, from <https://osc.universityofcalifornia.edu/open-access-at-uc/publisher-negotiations/uc-and-elsevier/>
- Venkatraman, V. (2010). Conventions of Scientific Authorship. *Science Magazine* .
- Waldfoegel, J. (2011). *Bye, Bye Miss American Pie? The Supply of New Recorded Music Since Napster*. Cambridge : NBER.
- Wilke, C. (2019, January 16). German Institutions and Wiley Reach Open-Access Publishing Deal. *The Scientist*. Retrieved June 21, 2019, from <https://www.the-scientist.com/news-opinion/german-institutions-and-wiley-reach-open-access-publishing-deal-65327>
- Zhang, Y. (2014). How to Balance Copyright and Social Interests in the New Information Age. *BioTechnology: An Indian Journal*.

EFİLJOURNAL YAZIM KURALLARI/ EFILJOURNAL AUTHOR GUIDELINE

Gönderim Süreci

1. Makalenizi göndermek için internet sitemizdeki MAKALE GÖNDER bağlantısını kullanarak ya da info@efiljournal.com adresine doğrudan gönderebilirsiniz.
2. Makale, daha önce hiçbir yerde yayımlanmamış ve aynı anda başka bir dergiye gönderilmemiş olmalıdır.
3. Makale, 30 sayfayı geçmemelidir.
4. Makalede “Giriş” kısmı bulunmalı ve başlıklar numaralandırılmalıdır.

Makale Değerlendirme Süreci

1. Efil Ekonomi Araştırmaları Dergisine gönderilen makalenin yazarı ile, makaleyi değerlendiren hakemin ismi karşılıklı olarak gizli tutulmaktadır.
2. Dergiye gönderilen tüm makaleler önce, editörler tarafından ön değerlendirmeye alınır. İçerik ve şekil şartlarına uymayan yazılar, editörler tarafından hakeme sunulmadan geri çevrilebilir.
3. Dergiye gönderilen makale, editörler tarafından hakeme gönderilmeye değer bulunduğu takdirde iki hakem tarafından incelenmeye alınır.
4. Hakem, yazıları makale hazırlama düzenine uygunluk, bilimsel katkısı, sorunsalın ele alınış biçimi, araştırmada kullanılan yöntem, literatürden yararlanış ve önemli bulduğu diğer unsurlar açısından değerlendirerek, görüşlerini bildirdiği formu editörlere iletir.
5. Editör, hakemin görüşünü yazara gönderir.
6. Yazar, hakem tarafından talep edilen düzeltmeleri editörün belirlediği süre içerisinde tamamladıktan sonra, makale tekrar hakemin görüşüne sunulur.
7. Hakemin uygun gördüğü makale için son değerlendirme editörler tarafından yapılır.
8. Yayımlanma kararı verilen makale, sıraya alınır ve nihai karar yazara bildirilir.
9. Dergide örnek olay incelemeleri, raporlar, önceden yazılmış bir makaleye eleştiri ve yorumlar, yanıtlar ve yanıtlara yanıtlar, kitap tanıtım ve eleştirileri, yayın duyuruları, konferans ve kongre gibi toplantılar yayımlanabilir. Burada karar, editörlere aittir.
10. Makalenin değerlendirme süresi maksimum 90 gündür.
11. Makalenin değerlendirilme süreci hakkında tarafınıza bilgi verilecektir.
12. Değerlendirme sonucu, tarafınıza e-posta yoluyla bildirilecektir.
13. Makalesi dergide yayımlanan yazara 5 adet basılı dergi ücretsiz olarak gönderilecektir.

Yazım Kuralları

1. Makale dili Türkçe veya İngilizce olmalıdır.
2. Yüksek lisans veya doktora tezlerinde ya da bilimsel toplantılarda sunulan bildirilere dayanarak hazırlanmış yazılarda bu durum, ilk sayfa altında dipnot olarak belirtilmelidir.
3. Dergiye gönderilecek makalenin yazarına ait bilgiler, ayrı bir sayfaya yazılmalı ve şunları içermelidir:
 - Yazının başlığı
 - Yazının JEL sınıflandırma kodu
 - Yazarın adı soyadı, unvanı
 - Yazarın bağlı oldukları kurum (bölüm, birim)
 - Yazarın kısa özgeçmişi
 - Yazarın açık ve güncel posta adresi, telefon/faks numarası ile e-posta adresi

4. Yazının birinci sayfasında İngilizce ve Türkçe başlık, makalenin yüz kelimeyi geçmeyecek şekilde hazırlanmış İngilizce ve Türkçe özeti, anahtar sözcükler yer almalıdır.
5. Yazılar, Microsoft Word ortamında Times New Roman yazı tipinde, 12 punto ile ve çift aralıkla yazılmalıdır.
6. Basılan makaledeki imlâ ve noktalama hatalarından yazarlar sorumludur. Bu nedenle, gereken kontroller yapılmış olmalıdır.
7. Bütün tablolar ve grafikler, ayrı olarak Microsoft Excel sayfalarda yer almalıdır. Tablo ve şekillere başlık ve sıra numarası verilmelidir.
8. Dergimize gönderilecek makalelerde kaynak gösterme konusunda APA sistemi benimsenmiştir.

Örnekler:

- Kitaplarda:

Metin içinde: (Yeldan, 2009)

Eserin, kaynaklarda yazımı şu şekilde olmalıdır:

Yeldan, E. (2009). *The economics of growth and distribution* (5. bs.). Ankara: Efil Yayınevi.

- Makalelerde:

Metin içinde: (Akyüz, 2009, s. 92-93)

Makalenin kaynaklarda yazımı şu şekilde olmalıdır:

Arolat, O. (2017). Kayseri OSB'nin 40. yıl kitabı. *İktisat ve Toplum*, 83, 85-90.

- Tezlerde:

Metin içinde: (Büyük yazıcı, 2012)

Tezin, kaynaklarda yazımı şu şekilde olmalıdır:

Büyük yazıcı, D. (2016). *Kültür ve sanat ekonomisinde piyasa mekanizmasının etkinsizliği: Gösteri sanatları perspektifinden Türkiye örneği*. Yayınlanmamış doktora tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

9. Kullanılan bütün kaynaklar, makalenin sonunda "Kaynaklar" adı altında verilmelidir.

10. Tablo ve Şekiller:

- a. Tablo numaraları ve açıklamaları tablonun üstünde

Tablo 1:

şeklinde, 10 punto ile yazılmalı ve ortalanmalıdır.

- b. Tablo içi metinler 9 punto ile, satır aralığı tek, paragraf aralığı 0 nk olmalıdır.

- c. Tablo sayfaya ortalanmalıdır.

- d. Şekil numaraları ve açıklamaları şeklin altında

Şekil 1:.....

biçiminde 10 punto ile yazılmalı ve ortalanmalıdır.

- e. Şekil, sayfaya ortalanmalıdır.

11. Bu ilkelere uymayan makaleler kesinlikle değerlendirilmeye alınmayacaktır.

12. Yazıların ilk gönderiminde editör değerlendirmesinden sonra hakem değerlendirmesi için 1 ay, revizyon için 1 ay süre öngörülmektedir.

13. Efil Ekonomi Araştırmaları Dergisi, gönderilen makaleleri yayımlayıp yayımlamama, gerekli gördüğü durumlarda makaleler üzerinde düzeltmeler yapma hakkına sahiptir. Gönderilen yazıların yayımlanma hakkı dergi yönetimine aittir. Dergide yayımlanmış bir yazının hukuki sorumluluğu ise yazarına aittir ve dergiyi bağlamaz. Dergide yayımlanan yazılar, dergi yönetimin yazılı izni olmadan hiçbir şekilde çoğaltılamaz ve başka bir yerde (matbu olarak veya internet ortamında) tekrar yayımlanamaz. Dergiye makale gönderen yazar, bu ilkeleri kabul etmiş sayılır.

Submission

1. To send your article, you can use the SUBMIT tab in our website or you can send your article directly to info@efiljournal.com.
2. Articles must be unpublished and they cannot be sent to another journal at the same time.
3. Articles must be max. 30 pages.
4. There should be "Introduction" section and the titles should be numbered.

Process

1. In Efil Journal of Economic Research the author's and the referee's name are mutually kept confidential.
2. All articles sent to the journal are pre-evaluated by the editors first. Articles that do not comply with the terms of content can be rejected by the editors without being sent to the referee.
3. The articles submitted to the journal will be reviewed by two referees if they are deemed worthy to be sent to the referees by the editors.
4. The referee evaluates the article in terms of conformity to the article preparation rules, scientific contribution, the way in which the problem is handled, the method used in the research, the use of the literature and other elements they found important, and then submits the form to the editors.
5. The editor sends the evaluation result of the referee to the writer.
6. After the author completes the corrections requested by the referee within the time specified by the editor, the article is sent to the referee again.
7. The final evaluation for the article that the referee finds appropriate is made by the editors.
8. The article that is decided to be published is queued and final decision is notified to author's.
9. Case studies, reports, criticism and commentary on a previously written articles, answers to answers and responses, book promotions and criticisms, publication announcements, conferences and congresses have the possibility to be published in the journal. The decision here belongs to the editors.
10. The maximum evaluation period of the article is 90 days.
11. You will be informed about the evaluating process of the article.
12. The result of the evaluation will be reported to the author by e-mail.
13. Five free printed copies of the journal will be sent to the author whose article is approved and going to be published in the journal.

Grammar Rules

1. The language of the article should be in English or in Turkish.
2. It should be stated as a footnote in the first page if the article was prepared by the notices presented in the scientific meetings or as master, PhD work.
3. Information belonging to author's of the article should be written on a separate page and should include:
 - The title of the article
 - JEL code of the article
 - Author's full name, surname and degree/title
 - Author's institution (Department, unit)
 - Author's brief CV
 - Author's full address, phone/fax number, e-mail

4. In the first page of the article the title in English and in Turkish (if known), max. 100 words of abstract in English and in Turkish (if known), and keywords should be written.
5. The article should be written via Microsoft Word, with 12 type size and with double space.
6. Spelling and punctuation errors in the printed article belong to the author themselves.
7. All the tables and diagrams should separately be in Microsoft Excel. They all should be enumerated.
8. About the references/bibliography we use APAS.

Examples:

- In the books:

In the text: (Yeldan, 2009)

In the references:

Yeldan, E. (2009). *The economics of growth and distribution* (5. bs.). Ankara: Efil Yayınevi.

- In the articles:

In the text: (Akyüz, 2009, s. 92-93)

In the references:

Arolat, O. (2017). Kayseri OSB'nin 40. yıl kitabı. *İktisat ve Toplum*, 83, 85-90.

- In thesis/papers:

In the text: (Büyükyazıcı, 2012)

In the references:

Büyükyazıcı, D. (2016). *Kültür ve sanat ekonomisinde piyasa mekanizmasının etkinsizliği: Gösteri sanatlar perspektifinden Türkiye örneği*. Yayınlanmamış doktora tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

9. All the references used should be stated under "Bibliography", at the end of the article.

10. Tables and Diagrams:

- a. Table numbers and statements should be written on the top of the table, with 10 type size and should be centered.

Table 1:

- b. Texts inside the table should be written with 9 type size, single row pitch, 0 paragraph pitch.

- c. Tables should be centered to the page.

- d. Diagram numbers and statements should be written under the diagram with 10 type size and centered to the page.

Diagram 1:

- e. Diagrams should be centered to the page.

11. The articles not carrying these rules will not be taken under review.

12. After the editorial review, it is provided 1 month for the expert and 1 month for the revision.

13. Efil Journal of Economic Research has the rights whether to publish or not to publish and to make corrections on the articles. The right to publish the articles belongs to the journal's management. The legal responsibility of the published article belongs to the author and isn't related to the journal. The articles published in the journal cannot be reproduced in any way without the written consent of the journal management and cannot be reproduced elsewhere (in print or on the internet). The author who submits article to the journal is deemed to have accepted these principles.

ABONELİK FORMU

www.efiljournal.com

| | | | |
|---|----------|--------------------|------------------------|
| 1 yıllık – 4 sayılık aboneliğimi sayıdan başlatın. | | | |
| Abonelik Tarihi: | | Adı Soyadı: | |
| Abonelik Bedeli | | | Mesleği: |
| 1 yıllık | | | Adres: |
| | Bireysel | Kurumsal | |
| Yıllık Basılı: | 150 TL | 450 TL | |
| Yıllık Dijital: | 120 TL | 300 TL | |
| Yıllık Basılı ve Dijital: | 250 TL | 550 TL | |
| Eski dergilerden..... sayıları da hesabıma dahil ediniz. | | | |
| e-Posta: info@efiljournal.com | | | Şehir: |
| <input type="checkbox"/> Adıma fatura ediniz. | | | Posta Kodu: |
| <input type="checkbox"/> Şirketime fatura ediniz. | | | Vergi Dairesi: |
| <input type="checkbox"/> Peşin Ödeme | | | T.C. Kimlik No: |
| <input type="checkbox"/> Yıllık abonelik bedeli olan TL'yi Eflatun Basım Dağıtım Yayıncılık Danışmanlık Yatırım ve Tic. Ltd. Şti., Garanti Bankası, Maltepe Şubesi, 114-6298030 no.lu hesabına havale ettim. Fotokopisi/dekontu ektedir. (IBAN: TR13 0006 2000 1140 0006 2980 30) | | | Tel.: |
| | | | GSM: |
| | | | e-Posta: |
| KREDİ KARTI | | | |
| Abonelik bedeli olarak TL'nin, aşağıda bilgilerini verdiğim kredi kartımdan çekilmesini istiyorum. | | | |
| Ad Soyad:.....Banka:..... | | | |
| Visa <input type="checkbox"/> MasterCard <input type="checkbox"/> | | | |
| Kart No:..... Güvenlik Kodu: | | | |
| Son Kullanma Tarihi:/..... İmza: | | | |
| KREDİ KARTI İLE YAPILAN ÖDEMELERDE ABONELİĞİNİZİN BAŞLATILMASI İÇİN İMZA ATMANIZ ZORUNLUDUR. | | | |

Lütfen bu formu doldurduktan sonra (0 312) 442 52 12 numaralı faksa ya da info@efiljournal.com adresine gönderiniz.

Bağcılar Mahallesi Şemsettin Günaltay Caddesi 283. Sokak 9/7 Ata Apartmanı 06670 Çankaya/Ankara, Türkiye

Tel: (0312) 442 52 10 ve (0312) 442 52 11 Faks: (0312) 442 52 12