

CİLT/VOLUME: 2 SAYI/ISSUE: 8

2019

Efil Journal

Efil Ekonomi Araştırmaları Dergisi

Efil Journal of Economic Research

Popülizm(ler) ve Temsili - Liberal Demokrasi'nin Bunalımları8

Ersin Kalaycıoğlu

Post-Keynesian Economics – Challenging the Neo-Classical

Mainstream 30

Arne Heise

Fourth Industrial Revolution and Readiness of Turkey 52

Erkan Erdil

Enflasyon ve Görelî Fiyatlar 72

Barış Soybilgen, Ege Yazgan

Birikim Tarzı ve Zihniyet Dönüşümü: Sabri F. Ülgener ve

Ayşe Buğra Işığında Türkiye'de Yeni Kapitalizm (?)..... 86

Özlem Kırılı, Cem Mehmet Baydur

Ulusal Varlık Fonu ve İktisadi Büyümeye Olası Etkisi 100

Salih Barışık, Nalan Kangal

21. Yüzyıl'da Eşitsizlikler Üzerine Bir Değerlendirme 118

R. Funda Barbaros, Cemre Çakır

A Literature Study on Local Based Marketing and Related

Technologies..... 142

Yüksel Akay Ünvan

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: Serenay Dırız

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: Aralık/December 2019

Tasarım/Design: Burak Aras

Basım Yeri/Printed By: Sage Yayıncılık Reklam Matbaa San. Tic. Ltd. Şti.
Adres : Zübeydehanım Mh. Kazım Karabekir Cd.
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: 8

www.efiljournal.com

DANIŞMA KURULU/ADVISORY BOARD

Fikret Adaman	Boğaziçi Üniversitesi
Asaf Savaş Akat	Bilgi Üniversitesi
Yılmaz Akyüz	UNCTAD
Taner Berksoy	Piri Reis Üniversitesi
Francesco Boldizzoni	University of Helsinki
Meghnad Desai	London School of Economics
Murat Çokgezen	Marmara Üniversitesi
Roberto Frenkel	Center for the Study of State and Society
Refet Gürkaynak	Bilkent Üniversitesi
Timur Kuran	Duke University
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
İlhan Tekeli	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Sübidet Togan	Bilkent Üniversitesi
İnsan Tunalı	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

İbrahim Semih Akçomak	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
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	Ankara Hacı Bayram Veli 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
Uğur Emek	Başkent 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
Özgür Kayalica	İstanbul Teknik Üniversitesi
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 Mıhçı	Hacettepe Üniversitesi
Bilin Neyaptı	Bilkent Üniversitesi
Jennifer Olmsted	Drew University
Hüseyin Özel	Hacettepe Üniversitesi
Özgür Orhangazi	Kadir Has Üniversitesi
Alessandro Sapio	Parthenope University of Naples
Metin Sarfati	Marmara Üniversitesi
Serdar Sayan	TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Marc-Alexandre S�n�gas	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
Yaşar Uysal	Dokuz Eylül 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

Popülizm(ler) ve Temsili - Liberal Demokrasi'nin Bunalımları	8
Ersin Kalaycıoğlu	
Post-Keynesian Economics – Challenging the Neo-Classical Mainstream.....	30
Arne Heise	
Fourth Industrial Revolution and Readiness of Turkey	52
Erkan Erdil	
Enflasyon ve Görelı Fiyatlar	72
Barış Soybilgen, Ege Yazgan	
Birikim Tarzı ve Zihniyet Dönüşümü: Sabri F. Ülgener ve Ayşe Buğra Işığında Türkiye'de Yeni Kapitalizm (?)	86
Özlem Kırılı, Cem Mehmet Baydur	
Ulusal Varlık Fonu ve İktisadi Büyümeye Olası Etkisi.....	100
Salih Barışık, Nalan Kangal	
21. Yüzyıl'da Eşsizlikler Üzerine Bir Değerlendirme.....	118
R. Funda Barbaros, Cemre Çakır	
A Literature Study on Local Based Marketing and Related Technologies ...	142
Yüksel Akay Ünvan	



CONTENTS

Populism(s) and the Crises of Liberal Democracy.....	8
Ersin Kalaycıoğlu	
Post-Keynesian Economics – Challenging the Neo-Classical Mainstream.....	30
Arne Heise	
Fourth Industrial Revolution and Readiness of Turkey	52
Erkan Erdil	
Inflation and Relative Prices	72
Barış Soybilgen, Ege Yazgan	
The Style of Capital Accumulation and Change of Mentality: New Capitalism in Turkey in the Light of Sabri F. Ülgener and Ayşe Buğra	86
Özlem Kırılı, Cem Mehmet Baydur	
Sovereign Wealth Fund and Possible Effect on Economic Growth	100
Salih Barışık, Nalan Kangal	
An Evaluation of Inequalities in 21 th Century	118
R. Funda Barbaros, Cemre akır	
A Literature Study on Local Based Marketing and Related Technologies ...	142
Yüksel Akay Ünvan	

Popülizm(ler) ve Temsili - Liberal Demokrasi'nin Bunalımları

Ersin Kalaycıoğlu*

Özet

Popülizm (Halkçılık) hareketleri ilk kez 1870'ler Rusya'sında içinde halkın katılımı olmayan ve hatta halk olmayan, ama halk egemenliği fikrini Rus Çarlığı'nda egemen kılmak için girişilmiş ve kısa sürede bastırılmış olan bir üst sınıf hareketi olarak ortaya çıktı. İçerik itibarıyla yine çoğulculuğu (pluralism) reddeden, her bakımdan türdeş, yoksul ama her türlü adalet ve erdemi barındıran ve ezilen, sömürülen bir kitlenin (halkın) küresel sermaye ve onun siyasal savunucularına karşı eylemleri halinde 1880'lerden itibaren Amerika, Avrupa, Afrika ve Asya'da yeniden belirdi. Soğuk Savaş sonrasında Batı Avrupa ve ABD'de egemen olan neo-liberal iktisadi politikalar, liberal demokrasi ve liberal gündemi eleştiren hatta tehdit olarak gören bir popüler tepki hareketinin def'isi ile karşılaştı. Bu hareketin nedenleri, ürettiği siyasal tutum ve eğilimler ve sonuçlarını araştıran bu makale, liberal demokrasinin karşı karşıya kaldığı, daha çok aşırı sağ, ama yer yer aşırı sol içerikli halkçılık akımının (populism) içeriğini ve oluşturduğu tehdidin niteliklerini araştırmaktadır

Anahtar Kelimeler: Popülizm, Demokrasi.

JEL Kodları: B13, B15

Populism(s) and the Crises of Liberal Democracy

Abstract

Populist movements (populism) first emerged in Russia in the 1870s as an upper class (aristocratic intellectual) movement that did not even include very people it elevated as the fount of all justice and virtue, but proselytized the ideal of popular sovereignty in the Tsarist Russia. Movements that purport to represent a homogenous mass of people succumbed to poverty re-emerged to struggle against globalism, neo-liberal economics, and liberal democracy in the lieu of justice and virtue in the aftermath of the Cold War. This article investigates the causes, the political attitudes and behavior this new populism has produced, and the consequences it has been precipitating, which seems to have mostly extreme right-wing content, but in some countries it also exhibits extreme left-wing ideas and ideologies, as a challenge to the institutions and practices of liberal democracy.

Keywords: Populism, Democracy.

JEL Codes: B13, B15

* Prof. Dr., Sabancı Üniversitesi, Sosyal Bilimler Fakültesi. kalaycie@sabanciuniv.edu

1. Giriş

Temsili hükümet yönetim erkinin meşru olarak halkta olduğu savının genel kabul görmesiyle birlikte, önce Anglo-Amerikan dünyasında, bilahare Avrupa, Latin Amerika, Asya ve Afrika'da birkaç yüzyıl süren bir süreçle hayata geçmiştir. Amerikan Bağımsızlık Savaşı'nın ünlü sloganı olan “temsile dayanmayan vergilendirme zulümdür!” savı siyasal temsil olgusunun önemini en etkili olarak vurgulayan bir temel kabuldür. Devlet, bireylerin kazançlarından yaptıkları özveriyle toplanan vergiler sonucunda güvenlik ve savunma gibi siyasal varoluş nedenini yerine getirdiğinden dolayı; vergi gelirlerinin nereye, nasıl ve niçin harcadığının anlaşılması ve halka anlatılması için halka hesap vermekle yüklü temsilcilerin görevlendirmesiyle temsili hükümet vücut bulmuştur. Bu vergi – temsil ve hesap sorma / verme ilişkisinin düzgün işlemediği ortamlarda vergi gelirlerinin halkın onayı, beklentisi, istek ve talebi olmayan yerlere harcanması sonunda israf edilmesi de söz konusudur. Bu yüzden, Amerikan yurtseverleri vergi gelirlerinin harcanmasının denetiminde kendileri adına hareket edebilecek olan tek yetkili kurumun temsilciler heyeti olan yasama organı olduğunda ısrarcı olmuşlardır.

Egemenliğin “kralın ilahi hakkı” (*divine right of kings*) veya “krala Tanrı'nın verdiği bir ayrıcalık” olarak kabulüne karşı çıkanlar, egemenliğin halkta olduğu savını ileri sürerken; başta J. J. Rousseau olmak üzere, hükümetin “volonté general” veya kolektif iradeyi temsil etmediği yerlerde meşru olamayacağını da iddia etmişlerdir. Dolayısıyla, temsili hükümetin halkın hükümeti olacağı savını ortaya koyarken, bu savdan yola çıkılarak, Abraham Lincoln'un ifade ettiği biçimiyle “halkın, halk tarafından, halk için” yönetimi anlamına gelen demokrasi rejimine ulaşmak için fazla bir düşünsel çaba sarf etmeye de gerek olmamıştır. Ancak bu gelişmenin ortaya çıkmasına neden olan siyasal süreç uzun ve sancılıdır.

Birleşik Krallık'ta 1648 Devrimi'yle başlayan 1679 *Habeas Corpus* ile bireyin keyfi tutuklanmasını yasaklayan en temel insan hakkının tesciline uzanan ve nihayet 1688

Devrimi (*Glorious Revolution*) ile kralın yönetme hakkını Parlamento'nun Avam Kamarası'na nakleden süreçle temsili hükümet fiilen demokratik bir yapıya ulaşmaya başladı. Bunu izleyen yüzyıldaysa, 1776 - 1789 Amerikan Devrimi ve Anayasası, Fransız Devrimi (1789) ile süren süreçte ulusal egemenlik ilkesine bağlı temsili hükümet ve demokratik yönetim tarzı hayata geçmeye başladı. Artık 19. yüzyıla gelindiğinde kitlesel siyasete (*mass politics*) dayalı temsili hükümetin demokratik bir uygulama olarak özgürlükler, haklar, eşitlik ve dayanışma ilkelerine göre çalışmasının önü açılmıştı. 1820'li ve 1830'lu yıllar, Samuel P. Huntington'un deyimiyle¹ demokrasinin ilk dalgasının küresel olarak dünyada yayıldığı bir dönem olmuştur. Bu dalga yüz yıl kadar sürmüş, Kuzey Amerika, Latin Amerika ve Avrupada ilk kitlesel siyasete dayalı, genel oy, tek kişi - tek oy gibi ilkelere göre işleyen bir temsili demokrasi uygulaması ortaya çıkmıştır. Seçme ve seçilme haklarının işçilere, kadınlara ve gençlere doğru yayılması, ifade, dernekleşme, toplanma, miting ve protesto, basın ve yayın vb. hak ve özgürlüklerin genel kabulüyle birlikte temsili demokratik yönetim liberal bir içerik kazanmıştır.

Bu dalga Birinci Dünya Savaşı ve hemen sonrasında akamete uğramış olmasına karşın, faşizmin yenilgisiyle sonuçlanan İkinci Dünya Savaşı sonrasında tekrar ortaya çıkmıştır. 1945 yılında başlayan, Türkiye'nin de dâhil olduğu ikinci dalga ile kıta Avrupası (özellikle Batı Almanya ve İtalya), Asya (özellikle Japonya ve Hindistan), Latin Amerika ve Afrika'da yeni liberal temsili demokrasiler kurulmaya başlamıştır. Bu dalga da 1970'lere kadar birçok ülkede başarısızlıkla son bulmuştur. 1975'te İspanya'nın diktatörü Franco'nun ve daha önce Portekiz'in diktatörü Salazar'ın 1970'de ölümüyle ortaya çıkan olanakla da birleşince Güney Avrupadan başlayan bir üçüncü demokrasi dalgası ortaya çıkabilmiştir. Güney Avrupada Portekiz, İspanya ve Yunanistan (1981) ve Türkiye (1987), Latin Amerika, Asya ve Afrika'da birçok ülke yeniden bir liberal temsili demokrasi dalgasına doğru yol almaya başlamışlardır. Ancak bu dalga da 2000'li yıllarda bazı ülkelerde akamete uğramış bulunmaktadır. Bu kez Kuzey Amerika, Batı ve Orta Avrupa, Asya ve Latin Amerika'da yeni bir popülizm dalgası doğmaya ve yükselmeye başlayarak liberal temsili demokrasi kurum ve kurallarını sorgulamaya ve reddetmeye dayalı halkçı (*populist*) hareketler doğmuştur. Üstelik bu kez ABD, Birleşik Krallık, İsviçre, Hollanda, Avusturya, Fransa, Almanya, İtalya, İsveç, Danimarka gibi birinci ve ikinci dalganın pekişmiş (*consolidated*) olarak kabul edilen liberal temsili demokrasilerinin de tehdit altında olması, liberal temsili demokrasinin bir bunalımı veya sonu olup olmadığı tartışmalarına yol açmıştır. Burada tam da bu soruyu ele almak, popülizm ile temsili liberal demokrasi arasındaki ilişkiyi çözümleneyi hedefliyoruz.

1 Samuel P. Huntington, *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*, (Norman, Oklahoma: University of Oklahoma Press, 1993).

2. Popülizm: Halka Doğru Hareketinden Halkçı Kalkışmalara

Popülizm bugün Batı Avrupa, Kuzey Amerika, Asya ve Latin Amerika'nın pekişmiş demokrasileri (*consolidated democracies*) için liberal demokrasi tehdidi olarak ortaya çıkmış olsa da, bu olgunun doğuşu 1861 sonrasında Rusya'da feodal ilişkilerin çökmeye başlamasıyla birlikte olmuştur. Rusça Narodnik hareketi (*Narodnichestvo*) olarak anılan olgu (fenomen) 1870'lerde aristokrat kökenli bazı aydınların Rus köylerine gidip köylülere Çarlık rejimine karşı ayaklanmalarının bir ahlaki zorunluluk olduğunu öğretmeye çalışmalarıyla başlamıştır. Bu aydınlara göre, daha önce toprak ağalarına bağlı olan serflerin kölelikten kurtulmalarına karşın, yeni oluşan burjuva sınıfı tarafından bir tür kölelik olarak tanımladıkları ücretli işçiler sınıfına dönüşmüş olmaları söz konusuydu. *Narodnizm* bu olguyu sonlandırmaya, tüm adalet ve erdem köylünün saflığından türeyeceği bir toplumu inşa etmeye yönelmişti. Burada geçmişte feodalizm öncesi Rus köylülerinden (mujiçler) oluşan saf, temiz, erdemli bir toplumsal çağın mevcudiyeti tasavvuru ve buna olan öykünme (veya nostalji) yatmaktaydı. Köylü giysileri içinde her hareketleriyle ve kullandıkları dille kentli ve hatta aristokrat oldukları anlaşılan bu insanların birden bire köylerinde biterek kendilerine ayaklanma önerilerinde bulunmalarını köylüler hayret, şüphe ve korkuyla karşılamışlardır. Kısa zamanda bu kişileri Çar'ın gizli polisine teslim etmiş ve 1870'lerin ortasında da Narodnik hareketi başladığı gibi, ama büyük bir fiyaskoyla aniden sonlanmıştı².

Narodnizm bir "halka doğru" hareketidir. Bu hareketin hiçbir yerinde halk olmamıştır; halkın aydın ve aristokratları çağırdığını gösteren bir kanıt da yoktur. Kendi fildişi kulelerindeki tasavvurlarının neticesinde köylüde bulunan bir üstün erdemi keşfettikleri anlaşılan aydınların bu girişimlerinin hiçbir başarı şansı olmamıştır. Köylülüğün ne olduğunu anladıklarını gösteren bir kanıt da mevcut değildir. Narodnikler köy komünlerini Batı'nın yozlaştırıcı etkileriyle kirlenmemiş, saf ve temiz Rusya olarak gören Batı veya Avrupa karşıtı bir hareket olmuştur. Narodniklerin önderlerinden olan Herzen'in tanımıyla "narod /halk gerçek ve resmi Rusya'dır"³; dolayısıyla Narodnik hareketi de bu anlamda bir yerlici (*nativist*) hareket olarak tasavvur edilmiştir. Bu tasavvurun Rus köylüsünde hiçbir karşılığı olmaması, bu hareketi naif bir siyasal ideoloji ve etkinliği olmayan bir siyasal propaganda olarak yok olmaya yöneltmiştir.

Narodnizm hareketinin belki en önemli sonuçlarından birisi Çarlık Rusya'da yönetme hakkının ilahi güçten kaynaklanmadığını ama halkta olduğu savını ortaya koymuş olmasıdır. Belki de aynı derecede önemli olan başka bir özelliği de Rusya ile Batı ve kapitalizm, özellikle klasik liberal kapitalizm çatışmasına dayalı olmasıdır. Çarlık Rusya'sının mutlakiyetçi, geleneksel kurumlarına karşı çıkarken, aynı anda Rusya'da

2 Ayrintılı bir analiz için bakınız Andrez Walicki, "Russia" Ghita Ionescu and Ernest Gellner (der.) Populism: Its Meaning and National Characteristics. (London, UK, 1969) içinde: 62 – 96.

3 <https://en.wikipedia.org/wiki/Narodniks>: 2

gelişmekte olan klasik kapitalizme de karşı çıkan *narodnichestvo*; bir bakıma saf *nativizmin* (yerliliğin) ötesinden bir *innovativizm* (yenilikçilik) olarak da görülebilir⁴. Bu yolu izleyen ve narodnizmle çatışan Plekhanov gibi başka düşünürler çok daha başarılı başka hareketler üretebilmiş ve geniş kitleleri seferber edebilmişlerdir. Narodniklerin döşediği ideolojik altyapıyı en etkin kullananların başında da Bolşevikler gelmiştir⁵.

Bu başarısız başlangıç popülizmin halk tarafından üretilen protesto ağırlıklı bir siyasal katılma olgusuna dönüşmesini, yani özünde “halk”ın olduğu bir siyasal harekete dönüşmesini engellememiştir. Ancak, bu dönüşüm Rusya’da değil, Atlantik Okyanusu’nun karşı kıyılarındaki Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) 1880’lerde ortaya çıkmıştır. Bu kez popülizmin odağında halk vardır; halkı seferber eden politikacılar ve aydınlar kentlerden köylere gitmemişler; köyde yaşamasalar bile Amerika’nın kırsal bölgelerinde çiftçilerin arasında yaşayan kimselerden oluşmuşlardır. Amerika’nın orta-batısı ve batısında bir çiftçi hareketi olarak doğan “*populism*” hareketi ABD büyük işletme ve sanayiine, demiryolları şirketleri ve sahiplerine, Wall Street gibi finans kapitale karşı bir siyasal ve iktisadi seçkinler karşıtı (*counter-elites*) harekettir. 1890’lara geldiğinde Kansas kentinde *People’s Party* (Halkın Partisi) adıyla bir de siyasal parti kurmalarına karşı, ABD Cumhuriyetçi ve Demokrat Partileri’nin arasında kendilerine bir yer edinemedişlerdir. Seçimlerdeki başarısızlıkları onları Demokrat Parti içinde siyasete devam etmeye yöneltmiştir. Sanayi ve finans kapitalizmi karşıtı olan Amerikan popülistleri sol ideolojik konumda bulunan bir söylem ile Demokrat Parti’nin içinde etkili olmuşlar; hatta 1930’lara kadar başkanlık yarışlarında önemli rol oynamışlardır. Ancak, İkinci Dünya Savaşı sonrasında Amerikan popülizmi ideolojik pozisyon değiştirerek sağcı bir ideolojik söylemi benimsemiştir. ABD’nin güney bölgelerinde beyaz ırkçılıkla da karışık liberal iktisadi bir söylemi dillendiren, kurumsal siyaseti yoz olarak tanımlayan, Washington D.C.’deki federal yapıları temizlemeyi öneren, eyaletlerin (*states*) haklarını federal hükümete karşı savunan bir içeriğe bürünmüştür. Bu söylemin taraftarlarının özellikle Cumhuriyetçi Parti’de etkili olmaya başladığı da bir gerçektir. Ancak, Donald Trump’a kadar popülist politikacıların ve başkan adaylarının hiçbiri başarılı olamamıştır. Donald Trump’ın beyaz ırkın üstünlüğü, Washington D.C.’deki bataklığı kurutma vaadi, ABD’yi göçmenlerden korumak, vb. söylemleri ilk kez geniş bir kitleden destek alarak seçim kazanmasına neden olduğunda, Amerikan siyasal kurumlarının ve anayasasının tanımladığı liberal temsili demokrasinin ciddi bir defi ile karşı karşıya kaldığı görülmüştür.

ABD’deki popülist hareket halkın talepleri ve katılmasıyla şekillenen bir içeriktedir. Bu hareketi tanımlayan bizzat halkın onun yaratıcısı ve biçimlendiricisi olmasıdır. Yerlici ve

4 Andrzej Walicki, “Russia,”: 92. Walicki’ye göre narodnichestvo “bir nativist (yerlici, geleneksel) hareket değildi, çünkü o bir köylü hareketi içeriğinde olmamıştır.” Nativizm (yerlilik) geleneksellik olarak da kısmen tanımlanabilirse de, burada bir “gerçek, öz, esas” olana arama ve ona dönme olgusu olarak nativizm saf gelenekçilikten çok milliyetçiliğe veya kültürel ırkçılığa benzer bir içerik de göstermektedir. Sosyalistler burada ortaya konan Batı ve kapitalizm karşıtlıklarını, geleneksel ve ırkçı olabilecek özden ayırarak kendi amaçlarına hizmet edecek biçimde kullanmış gibi görünmektedirler.

5 İbid.: 93 -94.

ulusalcı/ırkçı bir içeriğe sahip olması 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra oluşmakla birlikte, başından beri ekonomik ve siyasal elitlere -New York/Wall Street seçkinleri ve Washington D.C.'deki siyasal yapıya ve federal (merkezi) bürokrasiye- karşı bir hareket olarak mevcut olmuştur. 19. yüzyıl vahşi kapitalizmine (*robber barons*) karşı bir halk, sokaktaki adam, küçük çiftçi hareketi olarak başlayan hareket, zamanla çok daha geniş bir koalisyona dönüşerek günümüze kadar ulaşmıştır. Bu hareketin içinde doğrudan demokrasi talebi olarak ifade edilebilecek bazı temalar bulunmakla birlikte, zamanla partileşmesi ve etkili siyasal partiler içinde yer alması dolayısıyla, kurumsal siyaset ile ilişkisi hep sorunlu olagelmıştır. Talepleri başından itibaren ezilen küçük üreticinin yurttaş ve seçmen olarak kâle alınması olarak görülmekle birlikte, bu taleplerin beyaz üstünlüğü (ırkçı) bir içeriğe kolayca dönebileceğini de görmekteyiz⁶.

Yirminci yüzyıl başından itibaren Orta ve Doğu Avrupada Batı'nın kapitalizmiyle Doğu'nun (Sovyetlerin) sosyalizmi arasında bir yol arayan, bir tür halka doğru hareketleri olarak popülist siyasal hareketlerin ortaya çıktığı görülmektedir. Bu hareketler küçük çiftçi, topraksız köylü, kent yoksulları gibi kitleleri seferber etmeye yönelik kentli profesyonel orta ve üst sınıflar ve entelektüel hareketleri olarak ortaya çıkmışlardır. Geçmişte var olduğu savına dayalı bir geleneksel kırsal toplum, onun aile yapısı ve dini değerlerinden türeyen saf ve temiz erdem anlayışı yine vurgulanan esaslarıdır. Bu hareketlerde de halkın yer almadığı bir halka doğru hareketi özelliği göze çarpmaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında da bu hareketler ortadan kalkarken, pek çok Orta ve Doğu Avrupa ülkesinde sosyalizm egemen olmuştur. Türkiye'de de 1930'larda ortaya çıkan halkçılık hareketinin benzer bir köylü toplumunun erdemini bulup çıkarmak ve onu yücelten bir halka doğru hareketi içeriğinde olduğunu ileri sürmek mümkündür.

Bu hareketlere paralel olarak Latin Amerika'da da kent yoksullarını yücelten ve onların erdemine dayalı bir siyasal söylem ve seferberlik üzerine kurulu popülist hareketler oluşmuştur. Arjantin ve Brezilya'da iktidara da geçen bu siyasal akımlar Latin Amerika siyasetinde çok etkili olan ve Batı karşıtlığı ile aynı içerikte olan ABD emperyalizmi karşıtlığına dayalı bir içeriktedir. Ancak, Latin Amerika popülizminde köylülük ve çiftçilik vurgusu, değerleri ve yaşam tarzı pek bir önem arzetmemektedir. Kente göçmüş ve gecekondü benzeri yerleşimlerde yaşayan kent yoksullarının değerlerine, ahlakına ve önceliklerine dayanan bir siyasal hareket söz konusudur. Bu hareket içinde işçi sendikaları gibi lümpen proleterlerden çok proleterlere de (işçi ve özellikle mavi yakalı işçilere) dayanan bir örgütlenmenin de rol oynadığı görülmektedir.

Nihayet, günümüzde görülen yeni bir popülizm türü özellikle pekişmiş birinci dalga demokrasilerini de içeren siyasal sistemlerde görülmeye başlayan liberal kapitalizm ve sığınmacı karşıtı popülist hareketlenmelerdir. Bunların dayandığı toplumsal taban muhafazakâr küçük işletme sahipleri, çöken imalat sanayi işleri, meslekleri yok olmakta

6 ABD populizminin doğuşu ve gelişimi için bakınız <http://www.ushistory.org/us/41d.asp>; ve Richard Hofstadter, "North America" Ghita Ionescu and Ernest Gellner (der.) *Populism: Its Meaning and National Characteristics*. (London, UK, 1969) içinde: 9 – 27.

olan veya yok olma tehlikesindeki mavi yakalı işçiler; Sovyetlerin çökmesi sonrasında çok büyük sosyal psikolojik travmalar geçirmiş Orta ve Doğu Avrupa toplumlarıdır. Bu toplumların ortak özelliği de hepsinin hem neo-liberal kapitalizm uygulamalarına, kadın ve toplumsal cinsiyet tercihleri farklı kitlelerin eşitliğine dayalı liberal gündemlerine olan hasmane tutumlarıdır. Aynı zamanda hem küresel kurum ve düzenlemeleri, özellikle kapitalizmin şirketlerinin sahipleri ve yöneticilerini, Avrupa Birliği veya NAFTA gibi uluslararası bölgesel kuruluşların yöneticilerini hasım ve tehdit olarak görürken, hem başka ülkelerdeki savaş ve zorluklardan kaçarak Avrupa ve Kuzey Amerika'ya sığınan sığınmacı ve göçmenleri tehdit olarak kabul etmektedirler. Kendilerini yönettiğini varsaydıkları bu erişilmez küresel seçkinlerin sığınmacı ve göçmenlere gösterdiği tutumu da sorunlu gören bu kitleler, aynı anda hem küresel liberal gündeme, hem kendi işlerini ellerinden aldıklarına ve ülkelerinde suç oranlarını yükselttiklerini düşündükleri göçmen ve sığınmacı alt-sınıflarına karşı ırkçılığa varan şoven duygularla yaklaşmaktadırlar. Bu duyarlılıklara başarıyla seslenebilen Hollanda'daki Wilders ve Baudet, Fransa'daki baba ve kızı Le Pen'ler, Avusturya'daki müteveffa Haider, Macaristan'daki Orban, Polonya'daki Kaczynski kardeşler, Hindistan'daki Modi, Filipinler'deki Duterte, Brezilya'daki Bolsanaro gibi politikacıların müthiş siyasal meydan okuma ve başarılarına imza attıklarına tanık olduk.

Bu hareketler içinden çıktıkları toplumlarda türdeş (homojen) ve üstün bir kültür vurgusuna sahip bir görüntü sergilemektedirler. Örneğin, Hollanda'da Thierry Baudet "borealic kültürün" ("borealic" burada Kuzey Avrupa anlamına kullanılmaktadır); sığınmacı ve göçmen tehdidine maruz kaldığını vurgulamaktadır⁷. Saf, temiz ve üstün Avrupai kültürün, sığınmacılar ve göçmenler tarafından çoğulcu bir çorbaya çevrilerek yok edildiği savını Brexit tartışmalarında Birleşik Krallık'ta da, Macaristan veya Avusturya'da veya İsviçre veya Finlandiya'da da duymak mümkündür. Burada beyaz ırkın korunması, üstünlüğü türünden bir ırkçı damarın mevcut olduğundan şüphe edilemeyecek durumdadır. Aynı tür bir söylem Başkan Donald Trump tarafından Latin Amerikalı göçmenlere ve Müslüman sığınmacılara karşı da ABD'de kullanılmaktadır. Ancak, bu aşırı sağcı popülist hareketler tüm Avrupa ve Kuzey Amerika'daki gelişmeleri özetlememektedir. Ayrıca, özellikle İspanya ve Yunanistan gibi ülkelerde sadece yozlaşmış liberal kapitalizm ve onun siyasal üst sınıfına karşı başkaldıran sol ideolojik eğilimi popülist hareketlerin de varlığına tanık olmaktadır.

Burada kısaca özetlemiş olduğumuz gelişmelerin işaret ettiği 19. yüzyıldan en az beş-altı tür popülist harekete tanık olduğumuzu görüyoruz. Birincisi, entelektüel bir halka doğru harekettir (*narodnichestvo*). İkincisi, 20. Yüzyılda, özellikle iki dünya savaşı arasında Doğu Avrupa'da ortaya çıkan benzer bir adalet ve erdemi köylülükte gören, kapitalizm ve sosyalizm karşısında bir üçüncü yol olarak oluşan bir halkçılık harekettir. Üçüncüsü, küçük çiftçi ağırlıklı siyasal ve ekonomik seçkinler karşıtı bir siyasal harekettir. Dördüncüsü, Batı/ABD karşıtı, kent yoksulu kitlelerin seferberliğine dayalı bir kent yoksulu özdeşir, halk tanımlı siyasal harekettir ki özellikle Latin Amerika'da etkili olmuştur. Bu hareketin

7 Guardian Weekly, 3 Nisan 2019.

bir alt türü de eski sömürge, yeni bağımsız devletlerde görülen Batı ve emperyalizm karşıtı, özellikle Afrika ve Asya'da görülen siyasal harekettir. Beşincisi de, alt-orta ve orta sınıfların liberal gündem ve sığınmacı karşıtı ırkçılığa varan yerli ve milli değerler üzerine kurulu siyasal hareket ve nihayet yozlaşmış liberal kapitalizm ve onun yönetici sınıfına başkaldırı biçiminde ortaya çıkan siyasal hareketlerdir. Bu karmaşık görüntünün tümüne ortak olan bir değerler ve ayrıştırıcı unsurlar manzumesi mevcut mudur? Popülizmin zaman ve mekân aşırı bir tanımını verebilmemiz ve tüm bu hareketlerin hepsini tek bir tanım altında toplamamız mümkün olabilir mi?

3. Popülizm: Bir Tanım Sorunu

Yukarıdaki satırlarda tanımladığımız popülizm olgularının bir yanda mutlak monarşiye karşı halk egemenliğini ileri süren bir içerikten öbür uca yerleşik liberal demokrasi rejiminin kurumları ve yöneticilerine (seçkinlere) başkaldırı mahiyetindeki bir içeriğe sahip olduğunu görüyoruz. Aynı zamanda aşırı soldaki anarşistlerden aşırı sağdaki yerlici ve ırkçı/milliyetçi, ayrıcalıklı beyaz, üstün ırk halk olarak gören ve geniş bir ideolojik yelpazede tanımlanabilen çeşitli popülizmler mevcuttur. Onun için, bugün için en yaygın kabul gören popülizm tanımını veren Cas Mudde'ye göre popülizm "toplumu bir tanesi 'saf halk'tan diğeri de 'yozlaşmış seçkinlerden' (*corrupt elite*) oluşan iki tane türdeş gruba ayırır. Siyasetin de milli iradenin (*volonté general*) bir yansımasından ibaret olduğunu savunan ince merkezli (*thin-centered*) bir ideoloji"⁸ olarak tanımlanabilir. Mudde burada bir ideolojinin varlığına işaret etmekle birlikte bunun bir makro ideoloji (terim Fredden'e aittir)⁹ olmadığı kanısındadır. Burada nasıl bir anlayış veya yaklaşımın söz konusu olduğunu anlamak için popülizmin (halkçılık) öznesindeki "halk" kavramından popülistlerin ne anladığına yakından bakmakta yarar vardır.

1960'larda ilk kez en etraflı bir biçimde yeni bağımsızlığını kazanan devletlerde ortaya çıkan popülist hareketleri de araştıran bir çalışmada popülizm için kullanılan sosyolog Edward Shils'in önerdiği tanım büyük olasılıkla en kapsayıcı olanıdır. Shils'e göre¹⁰ tüm popülist söylemlerde iki tane temel öge bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi, Cas Mudde'nin de vurguladığı, halkın iradesinin (J. J. Rousseau'nun "*volonté general*" kavramına tekabül eden "kolektif irade" anlamında), her türlü başka değerün üstünde ve ötesinde bir değere sahip olması gerektiği vurgusudur. Her türlü popülizm, halkın iradesini adalet, erdem ve ahlakla özdeşleştirmiştir. İkinci özellik ise, popülizmin hiçbir kurumun aracılığıyla olmayan (doğrudan) bir halk ve liderlik ilişkisini kabul etmesidir. Peter

8 Cas Mudde, *Populism: A Very Short Introduction* (New York, NY: Oxford University Press, 2017): 6.

9 Michael Freedon, *Ideology: A Very Short Introduction*, (Oxford, New York: Oxford University Press, 2003): 78 - 102.

10 Cf. Peter Worsley, "The Concept of populism," Ghita Ionescu and Ernest Gellner (ed.) *Populism: Its Meaning and National Characteristics*. (London, UK: Weidenfeld & Nicolson, 1969) içinde: 244.

Worsley'e göre¹¹ burada halk olarak tanımlanan seçmen kitlesi, bir devlete yurttaşlık bağı ile bağlı olanlar vb. bir topluluk veya grup değildir. Popülistlerin halk olarak kabul ettikleri eğitim görenler "saf"lığını yitirmemiş, sıradan, sokaktaki basit adamlar, İspanyolların *descamisados*, Fransızların *sans coulottes* dedikleri çulsuz veya baldırı çıplaklar; kendini tehdit altında hisseden, yabancı düşmanı (*xenophobic*), herhangi bir örgütlenmeye tabi olmayan, örneğin bir işçi sendikasına üye olmamış, kesimler arası bir kimliğe bağlı olarak seferber edilmeye yatkın, kolayca milli imgelerin boyunduruğu altına girebilecek olan kitle veya Almancasıyla "VOLK"tur. Burada Bakunin'in¹² halk tanımında vurguladığı "...burjuva uygarlığından etkilenmemiş ayaktakımı..." önermesini de anımsamakta yarar vardır.

"Volk" farklılaşmamış, sınıflaşmamış, dayanışma içinde hareketlendirilebilen kolektif bir bütün olarak kabul edilmektedir. Birey kolektif bütünde (kalabalıkta) kaybolmuş veya erimemiş ve bireyselliği olmayan bir haldedir. Halkın sınıf, ırk, etnik, cinsiyet vb. bölünmeleri yoktur veya popülistlerin gözünde bunlar önemsizdir. Dolayısıyla, halk olarak saf, temiz ve bütünleşmiş türdeş bir topluluktan söz ediyoruz. Bu topluluk başka bir türdeş kolektivite olarak, popülistlerin kabul ettikleri içerikte seçkinler (*elites*) ile mücadele veya muharebe edecektir. Buna *Manichean* bir anlayış da denilmektedir¹³. Böylece toplum hiçbir zaman olamayacağı kadar çoğulculuktan uzak olarak algılanmakta ve tanımlanmaktadır. Bir yanda, saf, temiz, türdeş bir topluluk olan "halk", diğer yanda da aynı derecede türdeş olarak mevcut olan ve halkı sömüren, yoz ve habis "seçkinler/elitler" olarak resmedilen bir toplum manzarası söz konusudur. İşte bu "Volk", lideriyle (Führer) hiçbir kurumun müdahalesi veya aracılığı olmaksızın birleşmiş olarak hareket ederek adaletli ve erdemli bir yönetim üretecektir. Burada sözü edilen ilişki belki doğrudan veya bir "ecclesia" ya da "agorada" toplanarak, sovyetler, cemahiriye ve benzerlerinde görülen açık bir forumda katılanların halk olarak, her türlü siyasi örgütlerin veya temsilci heyetlerinin yokluğunda kararlar üreterek yönetilmeyi içerebilir. Düzenlemeler, kurallar ve yasalar olmadan; yalnızca "*volonté general*" tarafından yönlendirilen bir doğrudan "*volk*" yönetimi, temsili hükümetin reddi veya karşıtlığı üzerine bina edilerek yürütülebilir. Burada ortaya çıkan bir siyasal lider "volk"la doğrudan, aracısız ve sınırsız/kuralsız (anomik) bir ilişki içinde olacaktır. Temsili hükümet biçimi içinde doğan bir popülizm sonunda onun tüm temsil kurumlarını ve kurallarını reddederek var olabilecek bir oluşumdur. Pratikte iktidara geldiğinde temsili hükümet kurum, yasa ve kurallarını kullansa da, bu hem bir potansiyel meşruluk sorunuyla yönetim anlamına gelecektir; hem de anomik ve dolayısıyla keyfi

11 Aynı eser: 242.

12 Bakunin'in "halk ahlaki gerçeğin tek kaynağıdır... [halk derken] benim aklıma gelen burjuva uygarlığı tarafından kirlenmemiş hergele ve ayaktakımı olanlardan ibaretir" ("**the people** is the only source of moral truth . . . and I have in mind the **scoundrel**, the **dregs**, uncontaminated by bourgeois civilization") (Jen - Werner Müller, *What is Populism*, (University of Pennsylvania Press, 2016): 14) diyerek popülizmin öznesi olan halk (people) tanımını anarşistlerin temsilcisi olarak nasıl yaptığına işaret etmektedir.

13 *Manichean* bir düşünce veya yaklaşım gerçeğin sadece bir *dualismiden* veya ak ve karadan oluşan, grinin ve gri tonlarının hiç bulunmadığı düşüncesine dayanır.

bir liderlik uygulamasını her zaman hoş görmeye yatkın bir sosyo-politik ortamda var olacaktır. Bu, bir açmaz mahiyetinde, tüm popülist uygulamaların doğasında mevcutmuş gibi durmaktadır.

Burada artık popülizme, ne kadar ince olursa olsun herhangi bir mikro veya makro ideolojik içerik tanımlamak anlamsızdır. Peter Worsley'in yukarıda zikredilen kavramsallaştırma makalesinde vurgulandığı gibi popülizm bir ideolojik akımın unsuru veya rüknü (*element*) olabilir¹⁴. Ancak, popülizmin *Manichean* doğası gereği çoğulcu (*pluralist*) bir toplum varsayan hiçbir ideolojinin elementi olması kolay hatta pek de mümkün değildir. "Ein Volk – Ein Führer – Ein Reich" formülüne fevkalade yakın bir siyaset algısı ve önerisi olan popülizmin liberal, demokratik sol, sosyal demokrat türü bir ideolojik düşünce ve siyasetle bağdaşmaz olduğunu varsayacağız. Popülizm, aksi ispatlanmadığı sürece kolayca aşırı sağ, ırkçı, faşist bir içeriğe veya aşırı sol, sınıf çatışması, proleter diktatörlüğü, vb. öğeleri içeren bir ideolojik siyasal yapıya ve harekete dönüşebilecek niteliktedir.

Yukarıda sayılan popülizm türlerinin hepsinde mevcut olan Manichean toplum anlayışı, saflık ve yozluk çatışması, erdem ve adaletin tekil kaynağı olarak halkın ve nihayet sadece "*volonté general*"e dayalı olarak karar alan ve uygulayan, hiçbir yasa, anayasa, kural veya kuruma tahammülü olmayan bir siyaset anlayışı popülizmin temel öğelerini oluşturur. Bu nedenle popülistler halkın iradesini saptamak için referandumları temel araç olarak kabul etme eğilimindedirler; ancak serbest ve adil seçimler için aynı iddiada bulunmak zordur. Burada sıraladığımız özellikleri popülizmin göstergeleri (*indicators*) olarak kabul ederek, bundan sonraki çözümlerimizde bu öğelerle tanımlandığı anlamında popülizmi kullanmaya devam edeceğiz.

4. Popülizme yol açan nedenler üzerine

Cas Mudde'nin ifadesiyle popülizm liberal demokrasinin ürettiği sorunlara köktenci (*radical*) demokrasi aracılığıyla verilen bir yanıtıdır¹⁵. Yascha Mounk'un Avrupa ve ABD ağırlıklı 2000'li yıllarda toplanan veriler üzerinden yaptığı araştırmanın temel bulgusu da benzer bir içeriktedir. Mounk'a göre ABD giderek bir liberal oligarşi görüntüsü arz etmekte olup demokrasiden uzaklaşmaktadır¹⁶. Pippa Norris ve Ronald Inglehart'ın

14 Peter Worsley, a.g.m.: 245. Yves Surel ve Yves Surel, "The Constitutive Ambiguity of Populism," Yves Surel ve Yves Surel (der.) *Democracies and the Populist Challenge*, (New York, NY: Palgrave, 2002) içinde: 4'de popülizmin bir boş kabuktan (empty shell) ibaret olduğunu ve içine herhangi bir ideolojinin konulabileceğini önermişlerdir. Liberal, demokratik sol ve sosyal demokrat ideolojilerin bu içerikte olduğunu tasavvur etmek zor olsa bile, aşırı sağ ve aşırı sol ideolojiler için bu öneri gayet makul görünmektedir. Zira hem aşırı sağ hem de aşırı sol ideolojilerle yakından ilişkili populist hareket ve partilerin mevcudiyeti bilinmektedir.

15 Cas Mudde, *Populism: A Very Brief Introduction* (New York, NY: Oxford University Press, 2017): 3.

16 Yascha Mounk, *The People versus Democracy: Why our Freedom is in Danger & How to Save it* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2018): 29 – 131.

araştırmasında da varılan sonuç benzer niteliktedir. Inglehart ve Norris popülizmin temsili liberal demokrasilerin giderek daha fazla demokrasi karşıtı uygulamaları liberalizm adına meşrulaştırdıkları ortamlarda, halkın liberalizme olan güvenini yitirmesi sonucunda ortaya çıkan otoriter bir siyasal söylem ve harekettir¹⁷. Bu durumda onların liberalizm karşıtı bir içerikte olması gayet makuldür. Popülizm bu tür ortamlarda liberal gündemlere karşı bir ayaklanmaya işaret etmektedir. Popülizm bu görüntüsüyle aynı zamanda neo-liberal iktisat politikalarının da bir reddi görüntüsü arz etmektedir.

Ancak, iktisatçıların popülizmden anladıkları siyaset bilimcilerinin ve sosyologların anladıklarından farklıdır. İktisatçılara göre popülizm mali teşviklere ve para arzı artışına dayalı, bütçe disiplinine uymayan harcamalarla tanımlanan, kemer sıkma politikalarını reddeden uygulamalara verilen addır¹⁸. Burada iktisat kurallarının, makroekonomik program ve politikalarının gereklerinin dışında hareket etmesi gibi bir görüntü söz konusu olmakla birlikte, halkın iradesinin temel erdem ve adaleti tanımladığı ve kolektif iradenin tek karar kaynağı olduğu bir uygulamanın varlığını varsaymak zorunlu değildir. Bunun popülizmden çok popüler olan, tribünlere hoş gelenleri yapmak, geniş kitlelere olanaklar ve kaynaklar ötesinde bir iktisadi hayat yaşatmak gibi bir içeriği söz konusudur. Burada odaklandığımız popülist hareketlerin bir sonucu olarak bu tür gevşek mali politikaların söz konusu olduğu yönetimler ortaya çıkabileceğini kabul etmekle birlikte; yukarıda kabul ettiğimiz popülizm tanımı sadece iktisat politikasıyla sınırlı olmayan bir içeriktedir. Popülizmi üreten iktisadi koşullar var mıdır? Bu sorunun yanıtı popülist politikaların sonucu olarak ortaya konan makro-ekonomi uygulamalarıyla açıklanamaz. Onun için başka yerlere bakmakta yarar vardır.

Burada popülizmin iktisadi uygulamalarına bakanlar çok büyük harcama artışları, bütçe açıkları, hiperenflasyon ve gelir dağılımında da düzelme yerine bozulmaların ortaya çıkabileceğine işaret etmektedirler¹⁹. Bu tür koşullarda gelir dağılımındaki önemli ve ani bozulmaların çeşitli çıkar grupları tarafından sömürülmesi rizikosu yüksektir. Geniş kitlelerin ciddi ekonomik kayıplarla karşılaşmalarının söz konusu olduğu ortamlarda, geniş kitlelerin hükümetten ve onun uyguladığı ekonomik politikalarından şikâyetçi olacakları beklenir. Ekonomik oy verme üzerine yapılan araştırmalar da, özellikle V. O. Key'in 1960'larda ortaya koyduğu hipotezden beri seçmenlerin hükümetlerin yakın geçmişteki makro-ekonomik politikalarını değerlendirerek (*retrospective voting*) oy kullandıkları hipotezini sınamışlar ve her zaman olmasa bile doğru olabildiğine işaret etmişlerdir²⁰.

17 Pippa Norris ve Ronald Inglehart, *Cultural Backlash: Trump, Brexit and Authoritarian Populism*, (Cambridge; UK: Cambridge University Press, 2019).

18 Cas Mudde, a.g.e.: 4.

19 Jeffrey Sachs ve Alberto Alesina zikreden Daron Acemoğlu, Georgy Egorov ve Konstantin Sonin, "A Political Theory of Populism," (National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.; Working Paper 17306 <http://www.nber.org/papers/w17306>): 5.

20 Key, V. O. *The Responsible Electorate*. Cambridge, MA: Belknap, 1966 ve bu kitaptan sonra ekonomik oy verme davranışı üzerine yapılan araştırmalardan bazıları şöyledir: D. R. Kinder ve D. R. Kiewiet, "Sociotropic Politics: The American Case", *British Journal of Political Science*, 11(2), 1981: 129–61. D. R. Kiewiet, *Macroeconomics and Micropolitics: The Electoral Effects of Economic Issues*. Chicago: University of Chicago Press, 1983; M. B. MacKuen, R. S. Erikson, ve J. A. Stimson, "Peasants or Bankers? The American Electorate and the US Economy", *American Political Science Review*, 86(3),

Dolayısıyla neo-liberal iktisat politikaları, özellikle liberal bir gündemin parçası olarak takdim edildiklerinde ortaya çıkan sonuçlardan seçmenlerin hükümetteki siyasal lider ve partiyi/partileri sorumlu tutmaları makul olarak beklenebilecek bir gelişmedir. Özellikle millî gelirin büyümesini sağlayan ama bu büyümeden geniş kitlelerin herhangi bir pay almasına yaramayan neo-liberal uygulamaların, geniş kitlelerde güvenme, kırgınlık ve öfke yaratması da doğaldır. Bu durumda liberal gündemin suçlanması ve sadece iktisadi olarak değil, kültürel önermeleriyle de o gündemin reddeden geniş bir seçmen kitlesinin ortaya çıkması şaşırtıcı değildir²¹. Bu reddedişin getirdiği siyasal sonuç ise çok kolay tahmin edilebilecek bir içerikte değildir.

Dani Rodrik'in 2018 yılında yayınladığı makaledeki önermesine göre bu tür bir tepki oluştuğunda farklı siyasal ve kültürel ortamlara göre iki ayrı netice ortaya çıkabilmektedir²². Rodrik'e göre toplumlarda bir etnik-ulusal ve bir de gelir-sosyal sınıf ayrımı bulunmaktadır. Bunlar toplumu derin yarıklarla farklı gruplara veya topluluklara ayırmaktadır. Ayrıca, toplumlarda seçkinler, çoğunluk ve azınlık(lar) olarak üç ayrı kesim daha bulunmaktadır. Bir toplumda hükümetin makro-ekonomik politikaları sonucunda gelir dağılımı bozulup da büyük kırgınlık, güvenme ve öfke duyan geniş kitleler ortaya çıktığında, bu durumdan yararlanan politikacıların mahareti veya dehasına göre "halk" ve "seçkin/düşman" olarak tanımlanabilen kesimler ve onların mücadelesinden ibaret olan bir siyasal ortam yaratılmaktadır. Buradaki düşman ve halk tanımlarının nasıl olacağı o toplumun etnik-ulusal ve gelir-sosyal sınıf bölünmelerine göre ve kısmen kültürel olarak belirlenecektir. Etnik-ulusal bölünmelerin az veya görece önemsiz olduğu ortamlarda gelir ve sosyal sınıf farkları daha büyük önem arz etmekte ve politikacılar gelir farklılıkları ve dağılımı üzerinden iktisadi seçkinler ve onların yakını politik seçkinleri "düşman" olarak kolayca tanımlayabilmektedirler. Bunu solcu popülist siyasal hareketlerin çıktığı Latin Amerika'da ve Güney Avrupa'da, özellikle Yunanistan ve İspanya'da geçtiğimiz on yıl içinde gözlemlemek mümkündür. Ancak, etnik-ulusal ayrımların önem kazandığı ABD'de ve Batı, Doğu ve Kuzey Avrupa'da göçmen azınlıkları ve toplumdaki beyaz olmayan azınlıklarla birlikte onların destekçisi olan siyasal seçkinleri "düşman" olarak tanımlayan ve onlara karşı halkı seferber eden sağcı, şoven ve ırkçı popülizm hareketleri de yaygın hal almıştır. Aşırı sağcı popülizm aynı zamanda din temelli olarak doğabilmekte, özellikle Musevi ve Müslüman dininden olanları da kolaylıkla "düşman" tanımlı içine alabilmekte ve hem ırkçı hem anti-Semitik ve Müslüman düşmanı bir içerikte ortaya çıkmaktadır. Kısaca özetlemek gerekirse "halk"ın sosyal sınıf veya gelir temelli olarak tanımlandığı ortamlarda

1992: 597–611; M. S. Lewis-Beck ve M. Stegmaier, "Economic Determinants of Electoral Outcomes," *Annual Review of Political Science*, 3(1), 2000: 183–219. M. S. Lewis-Beck ve M. Stegmaier, "Economic Models of Voting" *The Oxford Handbook of Political Behavior*. R. J. Dalton ve H. D. Klingemann (der.), New York: Oxford University Press, 2007. R. Nadeau, M. S. Lewis-Beck, E. Belanger, E. "Economics and Elections Revisited", *Comparative Political Studies*, 46(5), 2013: 551-73.

21 Norris ve Inglehart, a.g.e.

22 Dani Rodrik "Populism and the Economics of Globalization," *Journal of International Business Policy* (2018) (<https://doi.org/10.1057/s42214-018-0001-4>): 13. Ayrıca bakınız S. Mukand ve Dani Rodrik, "The political economy of liberal democracy", revised. Harvard Kennedy School (2017).

çatışma “gariban, çulsuz halk” ile “düşman, sömürgeci kapitalist üst sınıf” arasında olarak popülist lider veya hareketler tarafından takdim edilmektedir. Azınlıkların ve göçmenlerin kırgınlık ve öfkenin öznesi olduğu toplumsal ortamlardaysa, aynı olgu “devletin esas sahibi olan üstün kültürlü etnik veya ırk grubu olarak halk” ile onu tehdit eden “farklı ırk veya dinden azınlık ve göçmenler ve onların hamisi siyasal ve iktisadi seçkinlerden oluşan düşman” arasında bir mücadele halini almaktadır.

Bu süreçte özellikle toplumlarda değişme dönemlerinde ortaya çıkan uyum ve uyarlanma (*adaptation*) sorunları geniş kitlelerde birden bire ve haksız yere hayatlarının alt üst olduğu algısının gelişmesine neden olmaktadır. Hızla değişen teknoloji, otomasyon, dijitalleşme, özellikle kol emeği ile çalışanların ücretlerinde ve hatta iş kollarında aşınmaya yol açmıştır. Bunun en çok hissedildiği ABD ve Avrupa ülkelerinde birçok ekonomik kesimde eski endüstriler, özellikle imalat kesiminde daralma yaşanmış, örneğın otomotiv sanayinin merkezi olan Detroit, Michigan gibi kentler 2007-2008 ekonomik krizinde büyük kayıplara uğramışlardır. Bunun gibi kömür üreten bölgeler, eski demir-çelik sanayi üretim bölgelerinde geniş bir kesim, özellikle orta yaş ve üzerindeki emek işsiz kalmıştır. Bu değişimin yarattığı tatminsizlik, beklentilerdeki düş kırıklıkları, ücretin reel gücünün azalması ve nihayet işsiz kalmanın yarattığı büyük bir toplumsal çöküntü söz konusu olmuştur²³. Bu durumda da ortaya çıkan hüsrana, hayal kırıklığı, kırgınlık, yarın korkusu ve nihayet öfke liberal demokrasinin kurumları ve onları yöneten iktisadi-siyasal seçkinlere düşmanlık ve mücadeleye zemin hazırlamaktadır²⁴. Liberal demokrasi sorun olarak algılandığında aslında liberal olmayan demokrasi çözümleri gibi takdim edilen, ama otoriter program ve görüşlerden oluşan popülizmi doğurmaktadır²⁵. Norris ve Inglehart²⁶ özellikle ABD ve Birleşik Krallık'ta 2010'larda ortaya çıkan popülizmin temelde neo-liberal iktisat yanı sıra liberal gündemi oluşturan eşitlik, ayrımcılık karşıtlığı, siyasal doğruluk (*political correctness*) söylemi gibi tüm uygulamalara bir başkaldırı olduğunu göstermişlerdir.

Dünyada görölen popülizm örneklerini sadece liberal demokrasi uygulamalarının yarattığı hayal kırıklığına yönelik liberal olmayan demokrasi tepkisine indirgemek pek doğru değildir. Bu yaklaşım özellikle 1870'lerdeki *narodnichestvo*, 1920'li ve 1930'lu yıllardaki Doğu Avrupa popülizmi ve aynı tarihlerdeki Türkiye'deki halkçılık hareketi gibi popülist olguları açıklamakta yetersizdir. 2019'da Hong Kong'daki kitlesel halk protestolarının da, yerel seçimler dolayısıyla ortaya çıkan Rusya'daki halk protestolarının da liberal uygulamalara karşı olan halkçı başkaldırıları olarak kabul edilmesi olanaksızdır. Ya tüm bu olguları popülizm olarak tanımlamayacağız; ya da liberal demokrasi karşıtı

23 Özel bir hayat öyküsü çerçevesinde aynı toplumsal olguyu iredelen bir yayın için bakınız J. D. Vance, *Hillybilly Elegy: A Memoir of a Family and Culture in Crisis*, (New York, N. Y.: Harper Collins, 2016).

24 Jan-Werner Müller, *Popülizm Nedir?* (çeviren Onur Yıldız), (3. Baskı) (İstanbul: İletişim Yayınları, 2019): 24.

25 Yascha Mounk, a.g.e: 108 – 112.

26 Pippa Norris ve Ronald Inglehart *Cultural Backlash: Trump, Brexit and Authoritarian Populism*, (Cambridge ve New York, Cambridge University Press, 2019).

popülist hareketleri popülizmin sadece bir türü olarak kabul edeceğiz. Onun için bu çalışmada günümüzün Avrupa ve ABD kökenli liberal demokrasi karşıtı hareketi olarak popülizmi özellikle içinden çıktığı jeopolitik ortamda incelemeye yöneleceğiz.

5. Avrupa'da Pekişmiş Demokrasilerin Tehdidi olarak Popülizm

Bugün Avrupa ve Kuzey Amerika'nın pekişmiş (*consolidated*) demokrasileri tehdit altındadır. Birleşik Krallık'ta Avrupa Birliği'nden ayrılma (Brexit) hareketi olarak çıkan ve genellikle yaşlıların desteklediği hareket 2016'dan bugüne Birleşik Krallık liberal demokrasi kurumlarını önemli erozyona uğratma tehdidi olarak gelişmiştir. Ülke sık erken seçime sürüklenmiş, Avam Kamarası çoğunluk üretmekte zorlanmış, başbakana karşı kendi partisi milletvekillerinin oy kullanması parti disiplinini erozyona uğratmış, nihayet partisinin başında seçime girip seçim kazanmamış olan Boris Johnson Muhafazakâr Parti başkanlığına, ufak bir azınlığın oylarıyla seçilmiştir. Johnson, parti başkanı seçildikten sonra otomatik olarak Başbakan olmuş, ama Parlamento'dan güvenoyu istemek yoluna da gitmemiştir. Üstelik 31 Ekim 2019'da daha önce Parlamento'nun aldığı bir karara uyararak, anlaşma olsa da olmasa da AB'den Birleşik Krallık'ın ayrılmasını savunan bir tutum izlemiştir. Bunun için Parlamento'yu toplayarak yeni bir karar üretmenin de, daha önce bu yolda bir Parlamento kararı olmasına karşın, gerekli olmadığını savunmuştur. Buna Britanya basını Brexit AB'ye karşı bir başkaldırı olarak başladı, darbe (*coup*) olarak sonuçlanma yolunda diye yorumlar getirmiştir. Benzer olarak Başkan Donald Trump liberal demokraside kabul edilen hangi norm, kural veya kurum varsa hepsine savaş açmış gibi görünmektedir²⁷. Dünyanın bu en sağlam pekişmiş demokrasilerinde geniş kitleler liberal demokrasi kurum ve yöneticilerine cephe almış gibi duruyorlar. Bu durum birçok nedenden kaynaklanıyormuş gibi görünmektedir.

6. Avrupa'nın Dertleri

Bu sorunların başında **toplumun hızla yaşlanması** gelmektedir²⁸. Bu durumda sosyal

27 Yascha Mounk (2018): 119. Buna Mounk tarafından şu örnekler verilmektedir: Seçimlerdeki rakibini hapsetmekle tehdit etmiştir. Seçim sonuçlarını kabul etmeyeceğini açıklamıştır. Basını tehdit etmiş ve sürekli olarak saldırmıştır. Ülkedeki iftiraya ilişkin mevzuatı değiştirerek kendisine yapılan eleştirileri suç olarak tanımlamaya çalışmıştır. Farklı din, etnik köken ve ırktan olanları aşağılamış ve onlara karşı anayasa dışı şiddet uygulamaya söz vermiştir. Nihayet, bir yabancı ülkeyi seçimlerdeki rakibini sabote etmeye davet etmiştir.

28 "...AB, 65 yaşından büyük her insan için 3.3 çalışma yaşındaki çalışanlardan sadece 2 çalışma çağındaki kişiye doğru değişim gösterecektir. Bu artışın çoğu, bu çalışma için kabul edilen süreçte yaşlı nüfusun bağımlılığı oranındaki değişmeden kaynaklanmaktadır; 15-64 yaş grubuna göre 80 yaş ve üstü olanların oranındaki değişim %14 (%8.3 - % 22.3) civarında olacaktır..." ("...the EU would go from having 3.3 working-age people for every person aged over 65 years to only two working-age persons. Most of this increase is driven by the very old-age dependency ratio (people aged 80 and

refah devleti uygulamalarını destekleyebilecek genç nüfus azaldığı gibi, çalışma yaşındaki nüfus da hızla küçülmektedir. Bu soruna çare olabilecek göçmen kabulü durumunda da yeni sorunlar ortaya çıkmaktadır. Ülkelerin etnik-ulusal görünümü daha çoğulcu bir hal almaktadır. Farklı dilleri konuşan, din ve adetlere sahip geniş kitleler ortaya çıkmaktadır. Bunların hem işçilerin işlerini ellerinden aldıkları savı, pek de doğru olmadığı halde ileri sürülebilmektedir; hem bunların sosyal refah devletinden pay almaları ciddi kırgınlık ve hınçlanmalara neden olmaktadır. Özellikle Müslüman ve Musevi topluluklarına olan öfke ve önyargılar su yüzüne çıkmakta ve bu topluluklar kolayca günah keçisi haline gelmektedirler²⁹.

Aynı zamanda Avrupa, Kuzey Amerika, Japonya, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi toplumların ekonomilerinde büyük değişimler ortaya çıkmaktadır. Bu ülkelerde büyük teknolojik yenilikler, yapay zekâ, geliştirilmiş zekâ (*augmented intelligence*), robotlar (*robotics*) gibi alanlarda büyük ve hızlı bir ilerleme söz konusudur. Otomasyon çok uzun zamandır insan toplumlarında kullanılmaktadır. Ancak, otomasyonun bu kadar hızlı ve kapsamlı olarak yaygın kullanımı Sanayi Devrimi 4.0 olarak adlandırılabilir yeni bir olgudur. Bu gelişme eski meslek dallarını, ekonomi kesimlerini ortadan kaldırırken yeni iş türlerine olanak sağlamaktadır. Ancak bu gelişmeler hem sosyo-ekonomik hem sosyal psikolojik uyarlanmaları (*adaptations*) zorunlu kılmaktadır. Orta yaş ve sonrası için bu oldukça zor bir süreçtir. Gençlerin de önünde önemli olanak ve zorluklar belirlemektedir³⁰.

Avrupalılar bu durumda hayatlarının ve yaşam standartlarının tehdit altında kaldığını düşünmektedirler. Bu durum geniş kitlelerin kaderlerinin kendilerinin değil, ulusal dahi olmayan küresel güç odaklarının onları denetlemekte olduğu, hayatlarına biçim verdiği ve hatta zarar verdiği algısına yol açmaktadır. Buna uyanan bir tepki yerli ve ulusal öz olarak kabul edilen alışkanlık ve uygulamalara dönmektir. Brexit'te de bu tür bir istem ve talebin önemli rolü olduğu görülmektedir. Burada hem küresel olan ilişkileri yeniden ulusal standartlarla ki, örneğin Donald Trump'ın seçim sloganı da "Amerika İlk" (*America First*) bunu vurgulamaktaydı, oluşturmak ve içeride de ulusun türdeş ve ABD ve Avrupa için beyaz olan ırk yapısını korumak hatta saflaştırmak önerilmektedir³¹.

Nihayet, siyasal ve iktisadi seçkinler arasındaki ilişkilerde ortaya çıkan çeşitli skandal ve yolsuzluklar, özellikle işsizlik veya görünür bir gelecekte işsiz kalma rizikosunun yüksekliği duygusu ve terörizm birleştiğinde buraya kadar sıraladığımız kaygılar daha da derinleşmektedir. Liberal demokrasi kurum ve yetkilileri (otoriteleri) bu tür sorunlara ya

above relative to those aged 15-64) which is rising by 14 pps. (8.3% to 22.3%) over this horizon... " (bakınız European Commission, *The 2018 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU Member States (2016-2070)*, (Institutional Paper 079), May 2018): 4.

29 Dominique Reynié, "Heritage Populism" and France's National Front," *Journal of Democracy*, Volume 27, Number 4, (October 2016), pp. 47-48.

30 Bu konudaki daha etraflı bir çözümleme için bakınız Jan-Werner Müller, 2019: 113 – 121.

31 Joost de Vries, "Meet Thierry Baudet, the suave new face of Dutch rightwing populism" <https://www.theguardian.com/commentisfree/2019/apr/03/thierry-baudet-dutch-rightwing-populism>.

kayıtsız ya da yetersiz olarak algılanmaktadır³². Bunun yerine daha doğrudan ve daha etkili siyasal liderlik talepleri ortaya çıkmaktadır. Kurumlar, anayasa ve yasalara bir yere kadar saygı duyulabileceği, işe yaramıyorsa, halkın çıkarlarını ve genel iradeyi (*volonté general*) temsil eden bir dirayetli, güçlü liderin çıkıp aklına eseni yapması talebi güç kazanmaktadır.

Bu gelişme ve duyguların ortaya çıkması sonucunda dört önemli netice görülmektedir: Halkın ne istediğini iyi kestiren bazı politika bezirgânları bunlara tercüman olmaya soyunmaktadırlar. Sınırsız bir laf ebeliği yeteneği gösteren Nigel Farage, Boris Johnson, Thierry Baudet, Jean Marie Le Pen, Geert Wilders gibi siyasetçiler, yoz siyasal seçkinler ve kurumlara karşı halkın gerçek evlatları olarak kendilerini takdim ederken, gerçeklerle olan bağlarını da gevşetmekten çekinmemektedirler. Gerçek-ötesi veya alternatif gerçek gibi tanımlanabilecek gerçek dışı olguları ön plana alan söylemlerle, olmayan ve olmamış olan olguları, varmış gibi takdim edebilmektedirler. Böylece adeta yalan saygın ve meşru bir siyasal söylem biçimi haline gelmekte ve gerçek partizanlık olarak tanımlanmaktadır. Eğer popülist parti ve lideri bir şeyi söylüyorsa, onu sorgulamadan, doğrulamadan, gerçekmiş gibi kabul edip hareket eden kitleler ortaya çıkmaktadır. Burada asırlardır denenmiş bir propaganda yöntemine başvurulmaktadır. Büyük, hatta inanılması olanaksız bir yalan söylenmekte, sonra her türlü medyadan bu yalan tekrar edilerek geniş kitlelerin bu yalana aşına olması, onu kanıksaması ve nihayet gerçek olarak kabul etmesi sağlanmaktadır. Liberal demokrasinin yolsuzluklarına karşı çıkanlar kendi yolsuzluklarını da yaratarak onunla savaşmaktadır.

İkinci olarak, geniş kitlelerde içerideki göçmenlere ve dışarıdaki başka ülke yurttaşlarına karşı bir yabancı düşmanlığı olgusu gelişmekte, yerleşmekte ve güçlenmektedir. Komşularına ve içerideki göçmen ve farklı ırk, etnik köken, din ve mezhepten olan azınlıklara hasmane duygular besleyen, onlardan nefret eden ve hiçbir hoşgörü göstermeyen geniş kitleler ortaya çıkmaktadır. Politikacıların ve sosyal ağların da etkisiyle bu kişiler kolayca şiddete başvurabilecek bir ruh hali içine girebilmektedirler.

Üçüncü olarak, seçkin karşıtlığı söylemi ve eylemleri gelişmektedir. Toplumda seçkin olarak kabul edilenleri yerme, aşağılama ve hatta onları ötekileştirme, dışlama ve şeytanileştirme eğilimi güçlenmektedir. Bu kişiler “gerçek halk”ın düşmanı, hain, küresel güçlerin işbirlikçisi, yerli ve milli olanla uyumsuz olarak kabul edilmeye başlamaktadır. Böylelerinin ortadan kaldırılması ile “gerçek halk”ın sesinin siyasete egemen olacağı ve onların istedikleri politikaların izleneceği düşünülerek kitleler seferber edilebilmektedir.

Dördüncü olarak, dışlayıcı, aşağılayıcı bir söylem cahil, yoksul, işsiz, vb. olmayanlar için

32 Daniele Albertazzi and Duncan McDonnell, “The Introduction: The Spectre and the Spectre,” Daniele Albertazzi and Duncan McDonnell (*der.*) *Twenty-First Century Populism: The Spectre of Western Democracy*, (New York, NY: Palgrave Macmillan, 2008) içinde: 1-7. “The Economist, “Populism: The Corrupting of Democracy”, (29 Ağustos, 2019) <https://www.economist.com/leaders/2019/08/29/the-corrupting-of-democracy>. Bu makalede Avrupa ve Kuzey Amerika’da liberal demokrasinin kurumlarına sinik (cynic) bir biçimde yaklaşan tutumların demokrasiye olan inancı ve demokratik yönetimlerin meşruluğuna gölge düşürmekte olduğu vurgulanarak, bu tahribatın yol açtığı ortamın popülizme olanak tanıdığı vurgulanmaktadır.

uygun görülmektedir. Ötekileştirme artık bir düşünme biçimi olarak kabul edilmektedir. Bu zihniyette olanların gözünde hemen hemen her iş güç sahibi, profesyonel eğitimli olan tehdit ve tahkir edilecek bir konumdadır. Her türlü uzmanlığa, profesyonelliğe, hatta iyi eğitimli olana karşı bir şüphe, inançsızlık ve hatta hasmane duygular doğmaktadır. Bu kişilerin halka kötü davranmak gibi bir eğilimi olduğu varsayılmakta, onları da yerli ve milli olmayan, öteki olarak algılamak yaygınlaştırılmaktadır.

Bu durumda Kuzey Amerika ve Avrupada pekişmiş liberal demokrasiyi dahi erozyona uğratacak bir çatışma, şiddet, dehşet ve adeta bir iç savaş ortamı güçlenmektedir. Sorunlarını temsili kurumlar ve barışçıl katılma dışında vurup kırarak, silahla çözmeyi meşru gören kitleler ortaya çıkmıştır. Buna liberal demokrasinin kurum, yasa, kural ve geleneklerinin ne derecede dayanacağını bilebilmek mümkün değildir. Ancak, Birleşik Krallık gibi demokrasinin beşiği olduğu varsayılan siyasal sistemlerde bile bu olgunun gelişmesi, liberal demokrasi için kaygı uyandırıcıdır. Bu durumun doğrudan ve köktenci bir halk demokrasisine yol açacağını ileri sürmek yaşananları biraz hafife almaya benzemektedir. Popülizmin halk tanımında ve onun oluşturduğu toplumsal yapıda çoğulculuğun yaşamasının mümkün olmadığına daha önce de değinmiştik. Onun için liberal demokrasinin karşıtı sadece doğrudan demokrasi olmayıp, otoriter veya totaliter rejim tipleridir. Burada sayılan popülizmin özellikleri ve değer tercihleri de otoriter yapılar ve uygulamalarla çok daha uyumluymuş gibi görünmektedir.

7. Sonuç

Burada sunduğumuz yazın taraması ve çözümlenmesiyle popülizmin çok farklı toplumlar, dünya siyaseti ve ekonomisinin geçerli olduğu ortamlarda, sadece halk egemenliğine dayalı kitlesel siyasetin ortaya çıkması veya bu yolda yapılan çağrılarla birlikte oluştuğunu saptamış bulunmaktayız. Mutlak monarşi yönetiminin genel ve güçlü kabul gördüğü ortamlarda popülizm (halkçılık) olgusuna rastlamak olanaksızdır. Ancak, siyasal yönetimin halka dayanmasının genel kabul gördüğü her toplumda popülizmin oluşması için gerekli siyasal – toplumsal altyapı mevcuttur. Buna rağmen popülizmin çok farklı ortamlarda ve içerikte ortaya çıkmış olduğu da bir gerçektir.

İlk popülizm örneği olan *narodnichestvo*, 1870'lerde ortaya çıkmış olan aristokratların ve entelektüellerin liderliğinde, içinde onların halk (*narod*) olarak tanımladıklarının mevcut olmadığı bir **halka doğru** hareketidir. Halkın anlamadığı, beklenti ve çağırısı olmadığı bir hareket olarak kısa sürede yok olmuş olmakla birlikte, Bolşevik harekete katkıda bulunan bir işlev gördüğü de anlaşılmaktadır.

İkinci olarak ortaya çıkan ABD'deki *populism* hareketi küçük çiftçilerin önderliğinde, onların dertleri, çıkarları, endişeleri ve önceliklerine hizmet eden bir siyasal içerikte olup, 1890'larda bir *People's Party* (Halkın Partisi) adıyla bir de siyasal partinin doğmasına yol açmıştır. Ancak, bu parti ulusal (federal) düzeyde başarılı olamayınca 1940'lara kadar Demokrat Parti ve 1940'lardan sonra da aşırı sağda ve Cumhuriyetçi Parti içinde devam etmiştir.

Bunun dışında, kent kökenli kırdan göç etmiş kent yoksullarına dayanan emperyalizm, bilhassa Amerikan emperyalizmi karşısı Latin Amerika popülist hareketleri 20. yüzyılda gayet başarılı olmuşlardır.

Dördüncü bir popülizm türü de kuzey ve doğusundaki Rusya'da gelişen sosyalizmle batısındaki kapitalizm arasında kalan, kırsal ekonominin ağırlıklı olduğu Doğu Avrupa ülkelerinde görülen küçük çiftçi ve köylüyü siyasal olarak güçlendirmeye ve onun iradesine dayalı bir yönetim geliştirmeye yönelmiş olan popülist hareketlerdir. İki dünya savaşı arasındaki bu hareketler de halka doğru içeriğindeki popülist siyasal hareketler olmuşlardır. Türkiye'de de Cumhuriyet'in kuruluşunun ilk yıllarındaki CHP'nin üretmeye çalıştığı halkçılık hareketi de benzer bir halka doğru hareketi niteliğinde olmuştur.

Beşinci bir tür popülist hareket de yine tarım toplumlarındaki kırsal ekonomide ön safta olan liderlerin köylü kitleleri hareketlendirerek, yoz olarak tanımladıkları iktidardaki siyasal seçkinlere karşı mücadeleye çağırarak hareketler olmuşlardır. Bunların en belli başlısı Türkiye'de 1940'lardaki Demokratik Parti (DP) hareketi ve onun "Yeter! Söz Milletindir" sloganı ile ifade ettiği Merkez karşıtı Kenar (Taşra) temelli siyasal seferberlik olgusudur. Burada halk yine küçük çiftçi ve köylü olarak tanımlanmakta, ama ABD'de görülenden bir nebze farklı olarak bu hareket içinde liderliği ve siyasal parti kadrolarını oluşturanların ya toprak ağaları, ya da sanayici, tüccar kentliler olduğu, ama geniş kırsal kitlelerin bu kişilere, en azından oylarıyla büyük destek verdiği hareketler olmuşlardır. Özellikle siyasetin güçlü ve kültürel olarak farklı bir Merkez ile güçsüz ve karmaşık toplumsal – kültürel içerikte bir Kenar (Taşra) arasındaki ilişkiler biçiminde algılandığı ortamlarda bu tür bir halkçı hareketin doğup yükselmesi de son derecede kolay olmaktadır.

Altıncı olarak, Afrika ve Asya'da sömürge devletlere karşı ayaklanan bağımsızlık hareketlerinin sürüklediği kırsal ve kentsel yoksullar, kabileler ve etnik/dini toplulukların oluşturduğu popülist hareketlerdir. Sömürge ve emperyalizm karşıtlığı ve bunun uzantısı olarak Batı düşmanlığı üzerine inşa edilen, bir nebze Latin Amerika'dakine de benzeyen halk hareketleridir. Kısa zamanda, Kenya'da KANU, Tanzanya'da TANU, Zimbabve'de ZANU gibi örgütlenmelere ve zamanla güçlü tek lider etrafında toplanan siyasal partiler ve otoriter rejimlere dönen bu halkçılık hareketleri bağımsızlık sonrası özellikle Afrikada yaygın olarak görülmüştür. Malezya, Endonezya gibi Asya ülkelerinde de Malaylar gibi etnik-dini toplulukları seferber eden benzer siyasal hareket ve partiler de benzer bir temelde örgütlenerek ortaya çıkmışlardır.

Yedinci bir popülizm türü de yukarıdaki satırlarda liberal demokrasi ve küresel neo-liberal uygulamalar ortamında Avrupa'da ve ABD'de ortaya çıkan 21. yüzyıl koşullarında gördüğümüz popülist hareketlerdir. Bunların hem aşırı sağ hem aşırı sol türlerinin ortaya çıktığını da görmekteyiz. Sanki köktenci ve doğrudan demokrasi tarafısı gibi de takdim edilen veya algılanan bu popülist hareketler Salvini, Orban, Johnson, Farage, Kaczynski, Haider, Le Pen ve nihayet Trump gibi liderlerin de katkılarıyla ırkçılık, yabancı ve göçmen düşmanlığı, liberalizm karşıtlığı gibi bir içeriğe bürünüp, bir tür faşizme dönüşmektedir. Buna karşılık neo-liberal ekonomi politikaları, ekonomik seçkinler, uluslararası iktisadi yapı ve seçkinler gibi ekonomik çıkar çatışmasına dayalı olarak çıkan ve Iglesias, Çipras, Grillo, Obrador, Corbyn, vb. liderlerin katkılarıyla da güçlenen sol içerikli popülist hareketlerin de Avrupa ve Kuzey Amerika'da ortaya çıktığını görmekteyiz. Bunlar da 1960 ve 1970'lerde popüler olan ama sonraları çeşitli eksiklik ve başarısızlıkları nedeniyle terk

edilen bir tür sosyalist ideolojiye dönüşme eğilimi taşımaktadır.

Özellikle ABD ve Avrupa'da yapılan ve daha çok bu yedinci tür popülizmi odak noktasına koyan araştırmaların bulguları, popülizmi sadece bu türden ibaret bir olguymuş gibi sunmaktadırlar. Bu sunum büyük çoğunluğu pekişmiş liberal demokrasiler olan bu ülkelerde, demokrasinin güçlü olduğu ve bunlarda oynanan siyaset oyununun tek bir senaryosu ve onun da demokrasi olacağı savına dayanmaktadır. Bu değişemeyeceğine göre, bu popülist hareketler olsa olsa radikal bir yeni demokrasi isteminden ibaret olabilirler. Onların ırkçı, yabancı düşmanı, kadınları aşağılayan, azınlıkları hor gören veya ekonomik seçkinleri vatan haini ilan edebilen içeriklerini kolaylıkla göz ardı ederek, bu akımları sadece liberal demokrasinin aksayan yönlerini eleştiren ve onları geliştirmeye çalışan masum hareketler olarak takdim etmektedirler. Oysa örneğin Birleşik Krallık'ta bir İngiliz milliyetçiliği olgusu doğmuş bulunmaktadır. Bu konuda Nigel Farage'in Brexit Partisi ile yarışan Boris Johnson'un Muhafazakâr Partisi, 1930'larda bile görülmeyen bir "İngiliz ulusçuluk" hareketine hız kazandırmış bulunuyorlar. Bu gelişme sonunda İskoç, Galler, Kuzey İrlanda gibi Birleşik Krallık'ın diğer unsurlarının artık bir arada kalıp kalamayacağı meşkükmüş gibi görünüyor. Bu gelişmelerin sadece bir demokrasi niteliğini yükseltme olgusu olduğunu iddia etmek biraz naif durmaktadır. Avrupa'da aşırı sağ ve sol yükselmektedir. Bunu da çok başarılı bir biçimde popülizm olarak takdim etmektedirler. Bu furyaya sadece siyasiler, medya ve basın değil, siyaset bilimciler de katılmış gibi duruyor. Onun için popülizm olgusunun tanımı, ölçümü, özellikle ölçümündeki geçerlilik ve güvenilirlik sorunları tüm heybetiyle karşımızda durmaktadır. Bugün ulusal düzeyde liberal demokrasi ve uluslararası düzeyde de çok uluslu birlik ve dayanışmalar biçiminde çalışan 1945 sonrası dünya düzenini tehdit eden bir ulusçuluk, ırkçılık, yabancı ve azınlık düşmanlığı olgusu olarak popülizm mevcuttur. Bunu yok varsaymak, radikal demokrasi talebi olarak görmek faşizm benzeri totaliterlik eğilimlerinin güç kazanmasını görmemizi engellemekten başka fazla bir işe yaramayacak gibi durmaktadır. Siyaset bilimcilerin bu aşamada asgari olarak yapabilecekleri gözlemledikleri olgunun adını ve niteliklerini doğru saptayabilmek ve anlatabilmek olmalıdır. Ondan sonrası bir siyaset ve iletişim sorunudur. Ancak, siyasetçiler ve seçmenlerin neyle karşı karşıya olduklarını bilmeleri, herhalde bu sürecin nasıl evrim göstereceğini belirleyecek en önemli etkenlerden birisi olacaktır.

Kaynakça

- Daniele Albertazzi and Duncan McDonnell, "The Introduction: The Spectre and the Spectre," Daniele Albertazzi and Duncan McDonnell (der.) *Twenty-First Century Populism: The Spectre of Western Democracy*, (New York, NY: Palgrave Macmillan, 2008) içinde: 1-7.
- European Commission, *The 2018 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the EU Member States (2016-2070)*, (Institutional Paper 079, May 2018).
- Michael Freedon, *Ideology: A Very Short Introduction*, (Oxford, New York: Oxford University Press, 2003): 78 – 102.
- Richard Hofstadter, "North America" Ghita Ionescu and Ernest Gellner (der.) *Populism: Its Meaning and National Characteristics*. (London, UK, 1969) içinde: 9 – 27.

Popülizm(ler) ve Temsili - Liberal Demokrasi'nin Bunalımları

- Samuel P. Huntington, *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*, (Norman, Oklahoma: University of Oklahoma Press, 1993).
- Key, V. O. *The Responsible Electorate*. (Cambridge, MA: Belknap, 1966).
- D. R. Kiewiet, *Macroeconomics and Micropolitics: The Electoral Effects of Economic Issues*. (Chicago: University of Chicago Press, 1983).
- D. R. Kinder ve D. R. Kiewiet, "Sociotropic Politics: The American Case", *British Journal of Political Science*, 11(2), 1981: 129–61.
- M. S. Lewis-Beck ve M. Stegmaier, "Economic Determinants of Electoral Outcomes", *Annual Review of Political Science*, 3(1), 2000: 183–219.
- M. S. Lewis-Beck ve M. Stegmaier, "Economic Models of Voting" R. J. Dalton ve H. D. Klingemann (der.) *The Oxford Handbook of Political Behavior*, (New York: Oxford University Press, 2007).
- M. B. MacKuen, R. S. Erikson, ve J. A. Stimson, "Peasants or Bankers? The American Electorate and the US Economy", *American Political Science Review*, 86(3), 1992: 597–611;
- Yashca Mounk, *The People versus Democracy: Why our Freedom is in Danger & How to Save it* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2018).
- Cas Mudde, *Populism: A Very Short Introduction*, (New York, NY: Oxford University Press, 2017): 6.
- S. Mukand ve Dani Rodrik, "The political economy of liberal democracy", revised. Harvard Kennedy School (2017).
- Jen - Werner Müller, *What is Populism*, (Philadelphia, Pennsylvania: University of Pennsylvania Press, 2016).
- Jan-Werner Müller, *Popülizm Nedir?* (çeviren Onur Yıldız), (3. Baskı) (İstanbul: İletişim Yayınları, 2019).
- R. Nadeau, M. S. Lewis-Beck, E. Belanger, E.. "Economics and Elections Revisited", *Comparative Political Studies*, 46(5), 2013: 551-73.
- Pippa Norris ve Ronald Inglehart, *Cultural Backlash: Trump, Brexit and Authoritarian Populism*, (Cambridge; UK: Cambridge University Press, 2019).
- Dominique Reynié, "Heritage Populism" and France's National Front," *Journal of Democracy*, Volume 27, Number 4, (October 2016): 47 - 57.
- Dani Rodrik "Populism and the Economics of Globalization," *Journal of International Business Policy* (2018) (<https://doi.org/10.1057/s42214-018-0001-4>): 13.
- Jeffrey Sachs ve Alberto Alesina zikreden Daron Acemoğlu, Georgy Egorov ve Konstantin Sonin, "A Political Theory of Populism," (National Bureau of Economic Research, Cambridge,

Mass.; Working Paper 17306 <http://www.nber.org/papers/w17306>).

Yves Surél ve Yves Surel (der.) *Democracies and the Populist Challenge*, (New York, N. Y.: Palgrave, 2002).

J. D. Vance, *Hillybilly Elegy: A Memoir of a Family and Culture in Crisis*, (New York, N. Y.: Harper Collins, 2016)

Joost de Vries, “Meet Thierry Baudet, the suave new face of Dutch rightwing populism” <https://www.theguardian.com/commentisfree/2019/apr/03/thierry-baudet-dutch-rightwing-populism>.

Andrez Walicki, “Russia” Ghita Ionescu and Ernest Gellner (der.) *Populism: Its Meaning and National Characteristics*. (London, UK, 1969) içinde: 62 – 96.

Peter Worsley, “The Concept of populism,” Ghita Ionescu and Ernest Gellner (ed.) *Populism: Its Meaning and National Characteristics*. (London, UK: Weidenfeld & Nicolson, 1969) içinde: 212 – 250.

Popüler Kaynaklar:

“The Economist, “Populism: The Corrupting of Democracy”, (29 Ağustos, 2019) <https://www.economist.com/leaders/2019/08/29/the-corrupting-of-democracy>.

Guardian Weekly, 3 Nisan 2019.

<http://www.ushistory.org/us/41d.asp>.

<https://en.wikipedia.org/wiki/Narodniks>: 2



Post-Keynesian Economics – Challenging the Neo-Classical Mainstream

Arne Heise*

Abstract

This article takes an in-depth look at post-Keynesianism as a paradigmatic alternative to the dominant neoclassical mainstream. It quickly becomes clear that post-Keynesianism is not a unified school of thought, but rather an assortment of theoretical approaches that share certain methodological and epistemological similarities and characteristic postulates. The article does not attempt to describe the full array of Kaleckian, Kaldorian and Sraffian variants of post-Keynesian theory but instead analysis the paradigmatic and formal structure of one particular form of post-Keynesianism, the monetary theory of production in order to reconstruct these characteristic postulates from the axiomatic core of post-Keynesianism. It then sets out the theory of market participation, an alternative theory of economic policy that builds on monetary production economics.

Keywords: *Post-Keynesianism, Heterodox Economics, Neoclassical Economics, Paradigms.*

JEL Codes: *B41, B50, B59, E11, E12, E60*

Post-Keynesian Economics – Challenging the Neo-Classical Mainstream

Özet

Bu makale post-Keynesçi akımı, egemen neoklasik ana akımın paradigmatic bir alternatifi olarak derinlemesine incelemektedir. Post-Keynesçi akımın bir düşünce okulu değil, belli metodolojik ve epistemolojik benzerlikleri ve karakteristik postulları paylaşan teorik yaklaşımların bir çeşitliliği olduğu açıktır. Bu çalışma, post-Keynesyen teorisinin Kaleckici, Kaldorcu ve Sraffacı varyantlarını tanımlamaya çalışmamakta, bunun yerine, Post-Keynesçiliğin belirli bir biçimdeki paradigmatic ve biçimsel yapısını, parasal üretim teorisini, post-Keynesçiliğin aksiyomatik çekirdeğinden karakteristik postullarının içine yeniden yapılandırmaktadır. Ardından, parasal üretim ekonomisine dayanan, alternatif bir ekonomi politikası teorisi olan piyasa katılım teorisini ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Dijital Dönüşüm, Türkiye, Bilim ve teknoloji Politikaları.*

JEL Kodları: *B41, B50, B59, E11, E12, E60*

* University of Hamburg, Department of Socioeconomics, Arne.Heise@wiso.uni-hamburg.de

1. Introduction – is there any such thing as (the) post-Keynesianism?

The challenge of how to describe the body of thought generally known as post-Keynesianism can be approached in very different ways. You could point out that post-Keynesian work is not situated within any unifying paradigmatic framework; rather, there is a series of different approaches with different founding figures: John Maynard Keynes, Michał Kalecki, Nicholas Kaldor, Joan Robinson, Piero Sraffa and Hyman P. Minsky, to name just a few. And you could then attempt to describe these different approaches in a way that makes clear both the differences between them and the similarities that explain why they are grouped together under a single heading. This would make clear why the theoretical work is so diverse in nature, and possibly clarify certain internal disputes, but would fail to attain the epistemological depth and theoretical rigour needed to achieve acceptance in the highly formalised field of economics.¹ And you would probably still stand accused of the unforgivable slight of overlooking some subbranch of theory or other.

An alternative approach would be to give just a brief overview of the array of post-Keynesian approaches and then describe the paradigmatic² and formal structure not of *the* but rather *a* post-Keynesianism in a way that elucidates the postulates and principles shared by all post-Keynesianisms, as well as the ontological and epistemological opposition to the mainstream essential to post-Keynesianism's claims to heterodoxy (which originate

1 All too often, this has prompted the conclusion that “post Keynesian economics remains an eclectic collection of ideas, not a systematic challenge to neoclassical theory” (Dornbusch and Fisher 1990: 220).

2 The term “paradigm” is, undeniably, imprecise. It is used here in the sense of a description of a scientific research programme with epistemological, methodological and ontological dimensions (which the proponents of a paradigm are often not even aware of).

in Keynes's self-professed rejection of orthodoxy in his *General Theory*³).

The present article is structured according to this latter approach. I begin in section 2 by presenting an (incomplete) overview of different strands of post-Keynesianism. Section 3 then describes the epistemological, methodological and ontological dimensions of post-Keynesian monetary production economics,⁴ while section 4 constructs a formal model that I use to clarify certain general features of this form of post-Keynesianism. In section 5, the focus shifts to economic policy. As an alternative to the mainstream theory of *market failure*, I present a post-Keynesian theory of *market participation*. The article culminates in section 6 with a brief conclusion.

2. What do all the post-Keynesianisms have in common?

There is no one single post-Keynesianism, in the sense of a unified, coherent school of theory. On the one hand, this is because scholars following a “broad tent” strategy⁵ explicitly use the term to group together various strands of theory that share the goal of criticising the Dynamic Stochastic General Equilibrium (DSGE) modelling that has dominated the field for decades and supplanting it as the mainstream view. Other scholars, meanwhile, follow a “narrow tent” strategy,⁶ but none of their proposed approaches has yet succeeded in monopolising “post-Keynesianism” as the paradigmatic term for a clearly distinguishable alternative to DSGE modelling.

Generally speaking, three theoretical schools are grouped under the heading of post-Keynesianism (see table 1).⁷ They are based, each in their own distinctive way, on the work of John Maynard Keynes (especially his magnum opus, the *General Theory*), Michał Kalecki and Nicholas Kaldor; whether Piero Sraffa's contribution to the critique of neoclassical theory can also be classified as “post-Keynesian” is, at the least, disputed (see Dunn 2000: 350ff.; Lavoie 2011). While Keynes's principle of effective demand provides the basis for

3 In the preface to the French edition of the *General Theory*, Keynes wrote, “for a hundred years or longer English Political Economy has been dominated by an orthodoxy... But I myself in writing it, and in other recent work which has led up to it, have felt myself to be breaking away from this orthodoxy, to be in strong reaction against it, to be escaping from something, to be gaining an emancipation” (Keynes 1936: xxxi). This passage flies in the face of attempts to reconcile Keynes's ideas with the “orthodoxy” (dynamic stochastic equilibrium modelling) under the heading of post-Keynesianism (see Farmer 2017).

4 Early drafts of the manuscript for the *General Theory* bore the title “The Monetary Theory of Production”; see Keynes (1932: 49).

5 Proponents of this position include Marc Lavoie (2014: 42ff.) and John King (2012).

6 The most important proponent is probably Paul Davidson (2003/2004; 2005).

7 Almost all commentators name a trio of theoretical founding figures, though not always the same ones: while Hamouda and Harcourt (1989) name Keynes, Kalecki and Sraffa as the “progenitors” of post-Keynesianism, Arestis (1990) awards this honour to Keynes, Kalecki and Veblen.

an alternative macroeconomic approach to determining employment and output levels (in opposition to Say's law or its modern variant, Walras's law, which is a central plank of neoclassical exchange theory), Kalecki's and Kaldor's contributions concern aspects that play little or no role in Keynes's original theory: pricing processes in markets with imperfect competition, distribution issues and their effect on aggregate demand, dynamic growth processes and the endogenisation of the money supply.⁸

Table 1: prominent post-Keynesian strands

Strand	Major themes	Proponents
Monetary Keynesianism	<ul style="list-style-type: none"> • Fundamental uncertainty • Principle of effective demand • Involuntary unemployment • Monetary production economy • Financial instability 	<ul style="list-style-type: none"> • John Maynard Keynes • Hyman P. Minsky • Sidney Weintraub • Paul Davidson • Hajo Riese • Otto Steiger
Kaleckianism	<ul style="list-style-type: none"> • Income distribution • Effective demand • Class conflict • Mark-up pricing 	<ul style="list-style-type: none"> • Michał Kalecki • Josef Steindl • Malcolm Sawyer • Kazimierz Łaski
Neo-Ricardianism	<ul style="list-style-type: none"> • Relative prices • Technical choice • Multisectoral production systems • Capital theory • Long-run positions 	<ul style="list-style-type: none"> • Piero Sraffa • Krishna Bharadwaj • Pierangelo Garegnani • Luigi Pasinetti • Heinz Kurz
Kaldorianism	<ul style="list-style-type: none"> • Economic growth • Production regimes • Endogenous money 	<ul style="list-style-type: none"> • Nicholas Kaldor • Wynne Godley • Richard Goodwin • Roy Harrod • Alois Oberhauser

Note: grey shading signifies uncertainty about whether this theoretical school can be classed as post-Keynesian.

8 The fact that Kaleckian and Kaldorian ideas may be compatible in principle with those presented by Keynes in the *General Theory* does not, however, necessarily mean that the Kaleckian and Kaldorian frame of reference/ontological basis is compatible with Keynesian monetary production economics.

The “negative” definition as a rejection of the DSGE mainstream is, however, not unique to post-Keynesianism, but is also shared with other heterodox but non-post-Keynesian approaches such as the (French) neo-Marxian regulation theory, the (American) Social Structure of Accumulation approach and microeconomic complexity and evolutionary approaches.⁹ So there also need to be “positive” defining characteristics shared by the various schools of post-Keynesian theory. Proposals have been put forward by various authors. Thomas Palley (1996: 9) gives six “core propositions” (CP1–CP6) shared by all post-Keynesianisms:

- The importance of social conflict for income distribution, (CP1)
- The centrality of aggregate demand in determining the level of economic activity, (CP2)
- The inability of nominal wage adjustment to restore full employment, (CP3)
- The endogenous nature of the money supply, (CP4)
- The importance of credit for macroeconomic processes, (CP5)
- The fundamentally changeable nature of expectations about an uncertain future. (CP6)

Fontana and Gerrard (2006) describe three “characteristic Keynesian propositions” (KP1–KP3) with which all Keynesian economists would agree:

- The idea of involuntary unemployment that does not automatically reduce, (KP1)
- the principle of effective demand, which determines the level and adjustment path of output and employment, (KP2)
- the proposition that effective stabilisation policies exist under certain circumstances. (KP3)

Finally, Davidson (2009: 26ff.) formulates three axioms (A1–A3) that fundamentally distinguish the post-Keynesian paradigm from the neoclassical one:

- The non-neutral money axiom (as opposed to the neutral money axiom of the neoclassical paradigm; see Blanchard 1990: 828), (A1)
- the non-substitutability axiom (as opposed to the gross substitution axiom as the basis of economic exchange; see Arrow and Hahn 1971: 15ff.), (A2)
- the non-ergodic axiom (as opposed to the ergodic axiom as the basis for making forecasts about an uncertain future). (A3).

While Palley and Fontana/Gerrard present mutually compatible/complementary

⁹ As with Keynesianism, there exist both orthodox and heterodox variants of complexity and evolutionary economics (see e.g. Heise 2017). I am referring here to the heterodox variants of each school.

postulates, Davidson goes further by describing the fundamental axiomatic structure of post-Keynesianism. He formulates the paradigm's alternative epistemological core, while also sketching an ontology that rejects the neoclassical emphasis on exchange and allocation as the core features of economic activity.

Detailed theoretical work would be needed to establish the link between the epistemological core and the postulates, though in the spirit of “horses for courses” differences in emphasis (focusing on markets with limited competition, long-term growth processes, short-term equilibrium or disequilibrium states, etc.) can yield different variants of post-Keynesianism.

The *Kaleckian variant* emphasises market imperfections, the mark-up pricing process and the importance of functional income distribution (i.e. division of income between “classes” of owners of production factors) for investment activity, the income formation process and the determination of employment by “effective demand”.

The *Kaldorian variant* was originally primarily concerned with assessing the stability of growth paths in different income distribution scenarios and their effect on aggregate demand. Later, Kaldor's work (Kaldor 1958; Kaldor and Trevithick 1981) inspired the emphasis on endogenous money in post-Keynesian models.

Finally, commentators often note methodological differences between post-Keynesianism and neoclassical economics. Example can be seen in the specific post-Keynesian variant of fallibilistic positivism, which as a form of critical realism imposes special conditions on the validity of assumptions (see for instance Dow 1990; Arestis 1996: 115ff.; Lawson 1999). More generally, post-Keynesian theories explicitly note the limits of methodological individualism's concept of optimisation in view of information deficits, and take a holistic approach with a particular focus on conventional habits and routines, bounded rationality and alternative decision-making procedures (“satisficing” rather than “optimising”; see Simon 1956) (see Lavoie 2014: 16–17). However, these methodological commitments, whereby economies are conceived as “open systems” (see Dunn 2000), may not be enough to differentiate post-Keynesianism from other heterodox paradigms.

3. Monetary production economics as a post-Keynesian paradigm

As noted earlier, this article will not seek to describe how the various different approaches attempt to link the above-described epistemological core with the postulates. Rather, it will present a specific variant of post-Keynesianism. This variant was chosen based on its capacity to meet the condition that must be satisfied by a paradigmatic alternative (as opposed to a variant within a paradigm) to the dominant neoclassical paradigm: namely, it must have an ontology (pre-analytic vision) from which it is possible to derive a (positive

and negative) heuristic¹⁰ that is shared by all proponents of the paradigm.¹¹

Monetary Keynesianism, which following Keynes¹² describes a “monetary production economy”, differs from the ontology of intertemporal exchange (“barter economy”, “real exchange economy” or “neutral economy” in Keynesian terminology; see Keynes 1933b) of the neoclassical mainstream (see table 2) in that it considers the basic constituent of capitalist, private-ownership-based economies to be relations of obligation denominated in monetary units (debtor–creditor relations; *credit relationship postulate* – CP5) (“money wage economy” or “entrepreneur economy” in Keynesian terminology). This clear shift of ontological perspective is evident in the rejection of characteristic elements of the neoclassical mainstream such as heuristics of self-regulation and the validity of Say’s/Walras’s law,¹³ and is echoed at an epistemological level in the axiomatic core of the post-Keynesian paradigm described by Davidson: the aim is to analyse an open (and thus emergent) economic system that does not merely progress unidirectionally through historical time, but whose utilisation and management of resources is dependent on demand decisions by boundedly rational economic actors in fundamentally uncertain environments (*non-ergodic axiom* – A3; *uncertainty postulate* – CP6). The core of the post-Keynesian paradigm thus concerns not, as in the neoclassical paradigm, the allocative *control of resources* by rational actors in risky but predictable situations, but rather the macroeconomic determination of factor input (especially employment) and output on the basis of relations of obligation denominated in monetary units (*management of resources*).¹⁴

10 “Positive heuristic” refers to the “pattern solutions or predictions” actively espoused by followers of a paradigm, while a “negative heuristic” refers to those “pattern solutions” that at least cannot be rejected (see e.g. Graf 1978; Homann 1988).

11 By ascribing these capacities to the variant of post-Keynesianism presented here, I do not explicitly deny that other variants have them too; however, these other variants are less aware of their ontological underpinnings.

12 See Keynes’s contribution to the *Festschrift für Arthur Spiethoff*, “A Monetary Theory of Production”; Keynes (1933a).

13 Attempts to refute Say’s/Walras’s law have long been associated with theorists intent on a radical (revolutionary) transformation of economic doctrine, e.g. Thomas Robert Malthus, Karl Marx and John Maynard Keynes; cf. Hansmeyer (1975: 490); Shoul (1957); Foley (1985); Clower (1965). Palley (1998) shows the central role that Walras’s law plays in the exchange theory paradigm, while Heise (2017) describes how Walras’s law could be refuted within the post-Keynesian paradigm.

14 For an analysis of differences between control and management of resources (*Ressourcenbeherrschung* vs *Ressourcenbewirtschaftung*), see for instance Stadermann and Steiger (2001a: 21ff.)

Table 2: comparison of the post-Keynesian and neoclassical paradigms

Paradigm	Variant	Epistemological dimension (core axioms)	Methodological dimension	Ontological dimension
Post-Keynesianism	Monetary production economics	<ul style="list-style-type: none"> • Non-ergodic • Non-substitutability • Non-neutral money 	<ul style="list-style-type: none"> • Fallibilistic positivism • Critical realism • Bounded rationality (holism) 	<ul style="list-style-type: none"> • Economics of obligation • Open system • Rejection of Say's/Walras's law
Neoclassical economics (DSGE)	Standard and new Keynesianism; new classical macroeconomics	<ul style="list-style-type: none"> • Ergodic • Gross substitution • Neutral money 	<ul style="list-style-type: none"> • Fallibilistic positivism • Methodological individualism 	<ul style="list-style-type: none"> • Exchange economics • Closed system • Acceptance of Say's/Walras's law

In an economy of obligation, money plays a different role than in an exchange economy:¹⁵ it serves primarily as a means of payment (“medium of deferred payments”) rather than exchange. It is thus the most liquid asset in the economy, and in a fundamentally uncertain environment has a liquidity premium bestowed upon it. The asset owner is paid for temporarily giving up the asset (in the form of a loan); interest, as a pecuniary expression of the liquidity premium, is thus the price for giving up liquidity, not the price for waiting (i.e. for saving a portion of income and refraining from spending it), and is primarily a reflection of valuation uncertainties rather than, say, time preferences. For an asset to be able to play the function of money in a monetary production economy, it must possess certain properties, or is distinguished as a monetary good by certain properties: it must have *near-zero production/employment elasticity* and *near-zero substitution elasticity* (*non- substitutability axiom – A2*). Money is thus naturally scarce; diverting demand to money instead of other consumer or investment goods does not create employment, and an increase in the price of money (i.e. interest rate) does not result in substitution of money by other goods but is an expression of the specific demand for money.

Asset owners’ unwillingness to part with money, which is expressed as a liquidity premium and in combination with the monetary policy of the central bank determines the endogenous money supply (and not, as in standard Keynesianism, money demand given a certain quantity of money;¹⁶ *endogenous money supply postulate – CP4*), sets the limit

15 For a detailed account, see Heise (1991); Stadermann and Steiger (2001b).

16 Keynes contributed to this confusion himself in the *General Theory* by assuming (in line with the tradition of the Cambridge cash-balance theory) a given money supply fully controlled by the central bank. Only in a few sparse remarks (“If the quantity of money is itself a function of the wage- and price-level ...” Keynes 1936: 266) and in later works (Keynes 1937a; Keynes 1937b) did he move away from this assumption. It was left to post-Keynesianism to make endogenous money a central tenet of its theory (see e.g. Moore 1988; Wray 1990).

to capital accumulation and thus the income formation process, thereby determining the management of resources (in particular of labour supply, which can be taken to be more or less fixed in the short term). Changes in unwillingness to part with money, i.e. changes in liquidity preference, have an effect on macroeconomic variables such as national income and employment level (*non-neutral money axiom – A1*). Of course, the thus-determined interest rate can reach a level sufficient to explain an accumulation rate (investment goods demand) and, using a multiplier analysis, an aggregate income level at which there is full employment, i.e. all those seeking work are employed at the endogenously determined real wage level (*principle of effective demand – CP2, KP2*). But this full employment equilibrium would not be more probable (and, at least in a mature economy with high capital stock, numerous saturation tendencies on consumer goods markets and other valuation uncertainties, probably far more improbable) than the many equilibriums on the commodity and money markets compatible with involuntary unemployment.¹⁷

However, even more critical than the proof of a temporary underemployment equilibrium – which by itself would refute Say's/Walras's law (cf. Heise 2017) – would be showing that there is no adjustment mechanism (the most commonly discussed example being to cut wages) that would automatically restore an underemployment equilibrium to a long-term full employment equilibrium (see e.g. Heise 1996: 130ff.; Davidson 1994: 175ff.; *impossibility of self-regulation postulate – CP3, KP1*). This is not due to (wage) rigidities, as argued on various grounds by standard and new Keynesianism (see Heise 1996: 57ff.), but to the fact that real wages are determined endogenously and simultaneously with the employment level, and consequently are resultants rather than determinants of the system.¹⁸

4. A formal model of a monetary production economy

This section elaborates on the ideas presented in the previous section using a simple post-Keynesian static one-period model¹⁹ based on Setterfield (2006), Heise (2008)

17 On the definition of “involuntary employment”, see Keynes (1936: 15).

18 Observant readers will have noted that all the post-Keynesian axioms and postulates mentioned in section 2 are included in the monetary theory of production or could be derived from it, with the exception of the *distribution postulate – CP1* and the *stabilisation policies postulate – KP3*. We will look at the latter in detail shortly, but the former does in fact play a fairly minor role in the monetary theory of production, by contrast with Kaleckian variants of post-Keynesianism. However, the distribution conflict can be straightforwardly modelled in this theory too if the determination of the nominal wage rate is endogenised; see e.g. Heise (2001: 62ff.); Heise (2008: 35ff.).

19 It thus initially brackets off the dynamism that plagues our modern economies in the form of economic or financial crises and secular stagnation. This is intentional; my aim is to contrast the static Walrasian exchange model and equilibrium analysis with an alternative model whose “normal state” goes beyond Pareto optimality. Needless to say, this simple basic model would need to be expanded to take account of cyclical aspects, systematic instabilities, etc. A number of attempts

and Pusch and Heise (2010). It comprises ten structural, behavioural and definitional equations. The structural equations represent the post-Keynesian core of the model, while the behavioural equations are based on empirically grounded descriptions of behaviour of macroeconomic actors such as the central bank, which may be subject to changes and, in any case, does not reflect the paradigmatic core.

We start with the demand equation:

$$D_t = \alpha(\bar{w}, I_t, \bar{m}, \bar{G}, L_t) \quad (1)$$

where D is the value of aggregate demand, which depends on (given) nominal wages \bar{w} , nominal (private) investment outlays I , the (given) investment multiplier \bar{m} , (given) governmental spending \bar{G} and labour employed L .

The supply relation is:

$$Z_t = \beta(\bar{w}, \bar{T}, L_t) \quad (2)$$

Z is the value of aggregate supply and \bar{T} denotes (given) technology.

The next equation is an equilibrium condition:

$$D_t \equiv Z_t. \quad (3)$$

The price level p depends on the nominal (given) wage rate \bar{w} , (given) technology and a (given) mark-up $\bar{\pi}$:

$$p_t = \gamma(\bar{w}, \bar{T}, \bar{\pi}) \quad (4)$$

The model also includes a relation for the output gap:

$$Y_t^{gap} = Y_t - Y_{Trend}, \quad (5)$$

where Y is real income and Y_{Trend} is (given) trend income.

$$Y_t = \theta(\bar{K}, L_t, \bar{T}) \quad (6)$$

Real income depends on production factors and (given) technology. L is the level of employment determined by equation (3), K is the (given) stock of real capital.

The next equation describes nominal (private) investment outlays,

$$I_t = \lambda(i_t, \bar{E}) \quad (7)$$

which depend on a (given) schedule of expected profit rates \bar{E} and the long-term

to do so have been made on the basis of the work of Michał Kalecki, Roy Harrod and Hyman P. Minsky.

interest rate i . The latter is determined as follows:

$$i_t = \mu(i_t^B, \bar{L}P) \tag{8}$$

Here the central bank’s instrumental variable i_t^B comes in as well as the (given) schedule of liquidity preferences $\bar{L}P$.

Lastly, we give a behavioural equation for the central bank’s (CB’s) interest rate,

$$i_t^B = \phi(p_t^{gap}, Y_t^{gap}) \tag{9}$$

which depends on the price gap p^{gap} and the output gap. The price gap is defined by

$$p_t^{gap} = p_t - p^*, \tag{10}$$

where p stands for the actual price level and p^* is the (given) targeted price level.²⁰

The model comprises an aggregate demand–aggregate supply section (equations 1–3) determining the equilibrium employment level, an ordinary production function (equation 6),²¹ mark-up pricing (equation 4) and a (Taylor-rule) monetary reaction function (equations 9–10 and 5), which in combination with a Keynesian investment function (equation 7) represents the money and credit markets (or, together, the assets market; cf. Heine and Herr 1999: 331) and endogenously (and here only implicitly) determines the quantity of money.²²

The model is distinctly post-Keynesian in nature, as activity and employment levels depend on the propensity to consume, the incentive to invest, the nature of long-term expectations and liquidity preference considerations (see Keynes 1936: 250), money is endogenously created and nominal investment outlays (“finance” in Keynesian terminology) generate the nominal obligations on which a monetary production economy is based.

20 Typically, equations (4) and (10) are expressed as rates of change (specifically, inflation rates and rates of change in nominal wages). For the sake of simplicity, static price and wage levels are used here.

21 This assumption is criticised by post-Keynesians of a Sraffian ilk. However, they do accept the first basic postulate in Keynes’s *General Theory* (Keynes 1936: 5ff.). Moreover, Sraffa’s critique should be understood not as a wholesale rejection of a “well-behaved” production function, but as a theoretical proof that the specific properties of a “well-behaved” aggregate production function (i.e. continuously falling marginal productivities of production factors) are not necessarily valid in all conceivable cases. The empirical relevance of this theoretical possibility is, however, still disputed; see for example Hamermesh (1986) and Felipe and McCombie (2005). We should not overlook here that many post-Keynesians, and not just the Sraffians, have “felt uncomfortable” (Lavoie 2014: 45) with this “Marshallian” aspect of monetary production theory, despite being unable to present a constructive alternative.

22 On the determination of money supply based on wealth owners’ credit supply calculations and investors’ credit demand calculations, see Heise (1992); Heise (2006: 340ff.).

As the model comprises ten unknowns and ten equations, it is strictly solvable. However, we need to realise that equilibrium employment L_p , determined in the aggregate demand–aggregate supply section, merely explains the aggregate employment demand by firms given their demand expectations are met.²³ In order to understand whether such equilibrium employment demand matches the supply of labour provided by households, we either have to assume a given amount of labour brought forward at the given nominal wage rate (irrespective of the endogenously determined real wage rate) or, as will be done here, assume a behavioural function of labour supply L_s dependent on the (given) nominal wage rate and an expected price level p_e (thus making reference to the real wage rate):

$$L_s = \lambda(p_e, \bar{w}) \quad (11)$$

In order to satisfy the conditions of expectational equilibrium and the conditions of Walras’s law, we need to extend the model by two more equations:

$$p_e = p_t \quad (12)$$

and

$$L_s = L_t \quad (13)$$

Now, our model consists of 12 unknowns and 13 equations, and is, hence, overdetermined. However, that means – assuming expectational equilibrium (i.e. the fulfilment of equations (7) and (12) as a stability criterion) – that Walras’s law (equation (13)) cannot hold in an economy as represented by the above-described model.²⁴

This simple model exhibits all the properties that a post-Keynesian model should possess: activity and employment levels are determined based on the principle of effective demand, which draws a connection between aggregate demand and aggregate supply; the two intersect at the “point of effective demand”, but can otherwise come apart (contra Say’s law). Expectations play a key role, though they cannot be formed “rationally” as per the rational expectations hypothesis since the required ergodicity cannot be assumed. The expectation equilibrium in the event of underemployment represents a stable situation in which unemployment can be taken to be involuntary. Liquidity preference, i.e. the (un)willingness to temporarily divest oneself of the most liquid asset in the economy, has a long-term impact on the real economy. And, finally, macroeconomic policy can likewise, subject to conditions such as *ceteris paribus* clauses, have a long-term impact on resource management in a monetary economy, but due to the fundamental uncertainty in an open system such state interventions can never have the hydraulic character of economic policy in, e.g. IS-LM Keynesianism.

23 Equilibrium should thus be understood here as expectation equilibrium, which like an equilibrium of supply and demand satisfies the equilibrium conditions formulated by Dixon (1990).

24 It should be clear that equation (13) can be satisfied by chance if firms’ profit expectations and employees’ price expectations happen to be such that the expectation equilibrium L_t and labour supply L_s come out as identical. However, this identity would not be a necessary condition of our model.

Finally, let us briefly consider the question of whether the standard adjustment mechanism for tackling unemployment would work in this model: namely, cutting wages. In the neoclassical competition model, this always involves reducing real wages to their equilibrium level, since real factor income is causally related to factor input and labour market actors can also exert control on real factor income by setting nominal wages, because the price level (at equilibrium) is determined by the money supply controlled by the central bank. Institutional conditions (such as reservation wages determined by the social system or statutory minimum wages) and microeconomically justifiable but non-market-conforming behaviours (such as wage-setting in a union monopoly or firm monopsony model, or efficiency wages due to incomplete wage contracts) can explain long-term deviation from market clearing (i.e. unemployment) if nominal and real wage rigidities are described as market errors.

In the theory of monetary production set out here, by contrast, the real wage rate cannot be set or negotiated by the labour market actors as a policy variable, but emerges endogenously after the nominal wage rate and levels of activity and employment have been determined by effective demand. Thus, there is a question of whether there is a causal link between the nominal wage rate, activity and employment levels and, consequently, the real wage rate. Keynes addresses this question in chapter 19 of the *General Theory*:

whilst no one would wish to deny the proposition that a reduction in money-wages accompanied by the same aggregate effective demand as before will be associated with an increase in employment, the precise question at issue is whether the reduction in money-wages will or will not be accompanied by the same aggregate effective demand as before measured in money, or, at any rate, by an aggregate effective demand which is not reduced in full proportion to the reduction in money-wages (...) (Keynes 1936: 259–260, italics in original).

Following a thorough analysis, he concludes,

It follows, therefore, that if labour were to respond to conditions of gradually diminishing employment by offering its services at a gradually diminishing money-wage, this would not, as a rule, have the effect of reducing real wages and might even have the effect of increasing them, through its adverse influence on the volume of output. (...) To suppose that a flexible wage policy is a right and proper adjunct of a system which on the whole is one of laissez-faire, is the opposite of the truth (Keynes 1936: 269; italics in original).

This is a central result for Keynes and post-Keynesianism, and can be understood in the above-described model if we recognise that the nominal wage rate w is a location parameter of both the aggregate demand and aggregate supply functions (equations 1 and 2), so that, *ceteris paribus*, these functions will shift in proportion to each other. Consequently, employment level L will initially remain unchanged while there will be a reduction in realised proceeds (pY). Since the nominal wage rate w also co-determines

price level p (equation 4), the result thus implies that real income Y and the employment level L will remain unchanged while the price level p will fall – in turn implying that the real wage rate w/p will be constant. Only if the *ceteris paribus* assumption is abandoned can this result be revised, but to do so it must be shown why a fall in nominal wage and price levels would lead to an increase in propensity to consume or invest, a fall in liquidity preference, an improvement in expected profits or a change in technical choice aimed at increasing labour intensity. Although none of these developments can be ruled out in principle in an open, non-deterministic system (and Keynes discusses all cases in detail in chapter 19 of the *General Theory*), the diametrically opposed developments are also possible and, from a psychological perspective, perhaps even more likely.

The only systematic influence that Keynes apparently neglected (see Presley 1986) is the Pigou or real balance effect. Where money supply is constant but the price level falls, real balances will rise, which in turn will result in an increase in consumption demand or a fall in the interest rate due to restructuring of the desired portfolio of money, consumer goods or bonds, and consequently in rising investment demand. This would explain why effective demand and thus activity and employment levels would rise. In the *General Theory*, Keynes assumes a given money supply controlled by the central bank and indirectly conceded the real balance effect, and his rejection of the positive employment effect seems weak and unconvincing: “Just as a moderate increase in the quantity of money may exert an inadequate influence over the long-term rate of interest, whilst an immoderate increase may offset its other advantages by its disturbing effect on confidence; so a moderate reduction in money-wages may prove inadequate, whilst an immoderate reduction might shatter confidence even if it were practicable” (Keynes 1936: 266–267). However, he did clearly state the assumption on which the positive real balance effect, which would undermine his rejection of the thesis that a monetary economy can self-regulate,²⁵ is based: it must be possible for the money supply to be controlled and kept constant by the central bank. However, post-Keynesianism denies that central banks have this power. The nominal money supply is endogenously determined through the interactions between wealth owners and the central bank. If nominal wages and the price level fall, so too – *ceteris paribus* – will the nominal money supply, thus keeping the real money supply constant. The central bank reaction formulated in equation 9 serves merely to keep the real interest rate constant. Due to the negative distribution effects of deflation²⁶ on the debtor–creditor relationships underpinning a monetary production economy, falls in real wages (at least if they are substantial) are actually more likely to have negative effects on real money supply

25 An “underemployment equilibrium” would still be demonstrated, but this would not amount to a stable description of a state.

26 In the event of (unexpected) inflation, the real burden of a nominal debt is reduced: the debtor profits at the detriment of the creditor. In the event of (unexpected) deflation, the real burden of a nominal debt is increased: the creditor profits at the detriment of the debtor. However, if the debtor can no longer manage the increased debt burden, this is detrimental not just to the debtor but also the creditor whose outstanding asset position cannot be repaid.

(negative real balance or Pigou effect). Post-Keynesianism has thus elaborated on an idea that Keynes himself at least toyed with:

There is, therefore, no ground for the belief that a flexible wage policy is capable of maintaining a state of continuous full employment; ... The economic system cannot be made self-adjusting along these lines. (Keynes 1936: 267).

5. The post-Keynesian theory of market participation as an alternative theory of economic policy

Welfare economics, which is based on neoclassical (exchange theoretic) assumptions, proves that the effect of economic interactions on “perfect markets” is always Pareto-optimal; economic policy interventions cannot be formulated under these conditions. Or to put it another way: the basis for economic policy interventions by an external actor, the state, must always be sought in imperfect real markets. “Market errors” and “market failures” occur only if the (heroic) assumptions about information availability and processing, substitutability, mobility and competition required for “perfect markets” are not satisfied or, as in the case of purely public goods, no markets form in the first place. On this conception, the state as the agent of economic policy becomes a *repair company*, responsible for ensuring that the real markets approximate the vision of the “perfect market” as closely as possible through its structural regulatory function. There is thus a primacy of allocation-focused, structural policy (*Ordnungspolitik*), with quantitative interventions (*Prozesspolitik*) at best providing supplementary stabilisation measures and (purely) public goods; given information deficits and time lags in coordinating economic policy, these stabilisation measures at least are always viewed with great scepticism (Donges and Freytag 2001: 225ff.).

Unsurprisingly, economic policy not only has a different status in post-Keynesianism but requires a different theoretical foundation (cf. Heise 2009): the neoclassical theory of market failure which underpins welfare economics assumes *control* of resources as its frame of reference, while the post-Keynesian theory of monetary production centres on the *management* of resources and, given the normality of the underemployment equilibrium, does not need to assume a market failure that stands in need of correction;²⁷ instead, it casts the state actor as a market participant that seeks to influence the market in a predetermined manner through *Ordnungspolitik* and *Prozesspolitik*-based measures (see Riese 1998), with

27 Since post-Keynesianism also assumes market-mediated economic activities, the market errors described by neoclassical theories can trigger distribution, stability and allocation problems at any time. The post-Keynesian theory of market participation, however, describes a problem prior to these that escapes the attention of the neoclassical theories: namely, state activity that goes beyond restoring markets’ functionality.

goals that come not out of the markets' functional logic, but out of democratic deliberation.

If economies are understood as open, non-deterministic systems, individual market participants – even quantitatively significant ones like the state – cannot pursue macroeconomic market outcomes within the framework of a teleological means–ends approach. This is because market actors are unable to clearly discriminate between desired and undesired effects of their behaviour on prices and quantities, but must ultimately accept them as market outcomes. This aporia is a necessary result of the interdependency of the actors' actions and the strategic uncertainties this entails.²⁸

Economic policy can thus only pursue goals such as full employment and price stability if it is able, based on the motivations of private market participants (which we shall assume are to maximise utility and profit), to generate a market constellation that is in conformity with these goals. Market constellations are to be understood here as configurations of formal and informal institutions (such as central bank constitutions, collective agreement systems, etc.), historical market conditions (such as market saturation tendencies or multilateral agreements not controllable by national actors, e.g. currency systems) and other economic and political factors (such as collective moods or social memories) with a certain durability. Post-Keynesian economic policy based on the theory of market participation is thus a departure from both the *teleology of traditional demand-side discretionary policy* and the *nomocracy of traditional supply-side ordoliberal policy*; instead, it establishes a *restrictive policy control*²⁹ whereby *Prozess-* and *Ordnungspolitik*-based interventions are used to bring private and public market actors, within the framework of a market constellation conducive to the goals, to generate the desired macroeconomic output.³⁰

In the theory of market participation, one key factor for economic policy is institutions that reduce market actors' uncertainty, thus making it easier to anticipate their actions. These institutions could be systems of fixed exchange rates and collective agreements that reduce valuation volatilities, but what is needed above all are institutions that promote cooperation in order to resolve barriers resulting from action interdependencies. For instance, a finance policy geared towards expansive intervention could be blocked by a restrictive monetary policy if the central bank expects the finance policy to have inflationary side effects.³¹ There are many examples of such institutions within the economic

28 Game theory has identified various cooperative and uncooperative strategies and leadership models; see for instance Pusch (2009). In chapter 21 of the *General Theory*, Keynes shows by reference to monetary policy and using an elasticity analysis the many price and quantity effects that increasing effective demand can have.

29 See on this topic Heise (2006: 343ff.)

30 For specific applications of the concepts of market constellations and policy regimes, see for instance Heise (2011) and Herr and Kazandziska (2011). Post-Keynesian research into market constellations can be seen as the macroeconomic supplement to new Keynesian research into "varieties of capitalism" (see for instance Hall and Soskice 2001; Hancké, Rhodes and Thatcher 2007) that some scholars have called for in recent years (see Baccaro and Pontusson 2016).

31 Fritz W. Scharpf saw this as the strategic dilemma for social democratic economic policy; see

institutional framework; for instance, the “concerted action” of the German Stability and Growth Act and the first Schröder government’s “Alliance for Jobs” in Germany, the Social and Economic Council in the Netherlands, the Advisory Council for Economic and Social Affairs in Austria or the Macro-Economic Dialogue in the Eurozone. There has been little research into their functioning and effectiveness at producing welfare-promoting market constellations. Those studies that have been conducted (e.g. Heise 2001; Heise 2002; Engels 2016) frequently note the inadequate institutionalisation of cooperation, which may be attributable to an inadequate theoretical foundation or dwindling political support.

The post-Keynesian economic policy of market participation should thus be understood as cooperative or integrative in character, combining traditional Keynesian *Prozesspolitik* (i.e. expansive fiscal and monetary policy) with an *Ordnungspolitik* that, by means of institutionalisation, enables coordination between macroeconomic policy agents with the goal of creating market constellations that promote welfare.

6. Conclusion

There is no denying that economics finds itself in difficult waters after the recent global financial crisis. This can be seen both in the criticisms being heaped on the discipline from all sides and in the many initiatives calling for or (purportedly) initiating a transformation of economics under the banner of New Economic Thinking. The numerous attempts that have been made to defend the “old orthodoxy” also point in this direction. Whether those who wish to transform economics seek to establish a new mainstream or merely a paradigmatic pluralisation (see Heise 2018), they almost always name post-Keynesianism as a possible candidate to replace or at least supplement the neoclassical DSGE models.

I have attempted to show that post-Keynesianism broadly understood does indeed conceive of itself as an alternative to neoclassical economics in all its diverse variations. And (at least for the variant analysed here in depth, namely monetary production economics) I have developed a sufficiently detailed account of the ontological and axiomatic structure of post-Keynesianism to be able to reconstruct its characteristic postulates and rebut the common claim that it lacks theoretical coherence (see e.g. Felderer and Homburg 2005: 101).

The increasing marginalisation of post-Keynesianism has certainly contributed to the lack of theoretical work on its foundations (for instance, despite the crucial importance of expectations given the fact of fundamental uncertainty, there is still no post-Keynesian theory of expectation formation to rival the monetarists’ rational expectations hypothesis) and the lack of attention paid to expanding monetary production economics to include the monetary theory of financial capitalism that is needed given the increasing importance of financial markets.³² All this would be achievable and expectable, and of inestimable

Scharpf (1987).

32 Although post-Keynesian authors do discuss the growth of financial markets and the increasing

scholarly (and probably also social) utility, if the “market for social economic ideas” were even remotely fit for purpose (see Heise 2016).

Finally, despite downright discouraging past results such as the failure to integrate post-Keynesian monetary employment theory and Sraffian real value and distribution theory (see e.g. Spahn 1986: 136ff.; Mongiovi 2012) further attempts should be made to promote cross-fertilisation of different paradigms such as post-Keynesianism and complexity economics or institutionalism and behavioural economics (see e.g. Rosser 2006; Jefferson and King 2010; Davidson 2010; Olesen 2013).

Literature

- Arestis, P. (1996); Post-Keynesian economics: towards coherence; in: *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 20, pp. 111 – 135
- Arrow, K.J., Hahn, F.H. (1971); *General Competitive Equilibrium*, San Francisco
- Baccaro, L., Pontusson, J. (2016); Rethinking Comparative Political Economy: The Growth Model Perspective; in: *Politics & Society*, Vol. 44, No. 2, pp. 175–207
- Blanchard, O. (1990); Why Does Money Affect Output?; in: Friedman, B.M., Hahn, F.H. (eds.); *Handbook of Monetary Economics*, New York, pp. 779 - 835
- Clower, R. (1965); The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal; in: Hahn, F.H., Brechling, F.P.R. (Hrsg.); *The Theory of the Interest Rates*, London, pp. 103 – 125
- Davidson, P. (1994); *Post Keynesian Macroeconomic Theory. A Foundation for Successful Economic Policies for the Twenty-first Century*, Cheltenham
- Davidson, P. (2003/2004); Setting the Record Straight on A History of Post Keynesian Economics; in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 25, No. 2, pp. 245–272.
- Davidson, P. (2005); Responses to Lavoie, King, and Dow on what Post Keynesianism is and who is a Post Keynesian; in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 27, No.3, pp. 393-408
- Davidson, P. (2009); *John Maynard Keynes*, Houndsmill
- Davidson, P. (2010); Behavioral economists should make a turn and learn from Keynes and Post Keynesian economics; in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 33, No. 2, pp. 251 -254
- Dixon, H. (1990); Equilibrium and Explanation; in; Creedy, J. (Hrsg.); *The Foundations of*
-
- importance of financial investment for non-financial firms under the heading of “financialisation” (see e.g. van Treeck 2012; Michell and Toporowski 2013), previous studies have primarily concentrated on empirically documenting the phenomenon and its effects on distribution; serious attempts to integrate these issues into post-Keynesian models are only just getting underway.

- Economic Thought, Oxford, pp. 356–394
- Donges, J., Freytag, A. (2001); Allgemeine Wirtschaftspolitik, Stuttgart
- Dornbusch, R., Fisher, S. (1990); Economics. New York(: McGraw-Hill)
- Dow, S.C. (1990); Post-Keynesianism as political economy: a methodological discussion; in: Review of Political Economy, Vol. 2, No.3, pp. 345 – 358
- Dunn, S.P. (2000); Whither Post Keynesianism; in: Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 22, No. 3, pp. 343-364
- Engels, J. (2016); Krise als Chance? Gegenwärtige Barrieren und mögliche Anknüpfungspunkte für eine Koordinierung der Geld-, Lohn- und Fiskalpolitik in der Europäischen Währungsunion, Marburg
- Farmer, R.E.A. (2017); Post-keynesian dynamic stochastic general equilibrium theory; in: European Journal of Economics and Economic Policies, Vol. 14, No. 2, pp. 173 – 185
- Felderer, B., Homburg, S. (2005); Makroökonomik und neue Makroökonomik (9. Aufl), Berlin u.a.
- Felipe, J., McCombie, J.S.L. (2005): How sound are the foundations of the aggregate production function?; in: Eastern Economic Journal, Vol. 31. No. 3, pp. 467 - 488
- Foley, D. K. (1985); Say's law in Marx and Keynes; in: Cahiers d' Economie Politique, No. 10-11, pp. 183 – 194
- Fontana, G., Gerrard, B. (2006); The future of Post Keynesian economics; in: BNL Quarterly Review, Vol. LIX, No. 236, pp. 49 – 80
- Graf, H.G. (1978); Muster-Voraussagen und ‚Erklärungen des Prinzips‘ bei F. A. von Hayek, Tübingen
- Hall, P., Soskice, D. (Hrsg.) (2001); Varieties of Capitalism. The institutional foundations of comparative advantage, Cambridge
- Hamermesch, D. (1986): The demand for labor in the long run; in: Ashenfelter, O., Layard, R. (eds.); Handbook of Labor Economics, Vol. I, Amsterdam, pp. 429 - 471
- Hamouda, O., Harcourt, G. (1989); Post-Keynesianism: from criticism to coherence?; in: Pheby, J. (Hrsg.); New Directions in Post-Keynesian Economics, Aldershot, pp. 1 – 34
- Hancké, B., Rhodes, M., Thatcher, M. (Hrsg.) (2007); Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy, Oxford
- Hansmeyer, K.H. (1975); Lehr- und Methodengeschichte; in: Ehrlicher, W. et al. (Hrsg.); Kompendium der Volkswirtschaftslehre, Bd. 1, Göttingen, pp. 474 – 512
- Heine, M., Herr, H. (1999); Volkswirtschaftslehre. Paradigmenorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomie, München
- Heise, A. (1991); Tauschwirtschaft und Geldoökonomie. Historiographie, Dogmengeschichte

- und positive Theorie der monetären Produktion, Frankfurt
- Heise, A. (1992); Commercial banks in macroeconomic theory; in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 14, pp. 285 - 296
- Heise, A. (2001); *New Politics. Integrative Wirtschaftspolitik für das 21. Jahrhundert*, Münster
- Heise, A. (2002); Die Bedeutung und Perspektiven des EU-Makrodialogs; in: Heise, A. (Hrsg.); *Neues Geld – alte Geldpolitik? Die EZB im makroökonomischen Interaktionsraum*, Marburg, pp. 373 – 395
- Heise, A. (2006); Limitations to Keynesian demand management through monetary policy: whither Cartesian policy control?; in: Setterfield, M. (Hrsg.); *Complexity, Endogenous Money and Macroeconomic Theory*, Cheltenham, pp. 337 - 351
- Heise, A. (2008); *Economic Governance and Employment. Policy, Polity and Politics of Economic Rise and Decline*, Münster
- Heise, A. (2009); A Post Keynesian theory of economic policy – filling a void; in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 31, No. 3, pp. 383 – 402
- Heise, A. (Hrsg.) (2011); *Market Constellation Research. A Modern Governance Approach to Macroeconomic Policy*, Frankfurt
- Heise, A. (2016); Why has economics turned out this way? A socio-economic note on the explanation of monism in economics; in: *The Journal of Philosophical Economics*, Vol. 10, No.1, pp. 81 - 101
- Heise, A. (2017); Walras' Law in the Context of Pre-Analytic Visions: a Note; in: *Economic Thought*, 6(1), pp. 83-96
- Heise, A. (2018); Reclaiming the University. Transforming Economics as a Discipline; in: *The Journal of Philosophical Economics*, Vol. 11, No.2, pp. 37 - 66
- Herr, H., Kazandziska, M. (2011); *Macroeconomic Policy Regimes in Western Industrial Countries*, Abingdon
- Homann, K. (1988); *Rationalität und Demokratie*, Tübingen
- Jefferson, T., King, J.E.; Can Post Keynesians make better use of behavioral economics?; in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 33, No. 2, pp. 211 - 234
- Kaldor, N. (1958); Monetary policy, economic stability and growth. A memorandum submitted to the Committee of the Working of the Monetary System (Radcliffe Committee), June 23
- Kaldor, N., Trevithick, J. (1981); A Keynesian perspective on money; in: *Lloyd's Bank Review*, Vol. , pp. 1 – 19
- Keynes, J.M. (1932); The Monetary Theory of Production; in: Moggride, D. (Hrsg.); *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XXIX: The General Theory and After –

A Supplement, London 1979, pp. 49 – 50

Keynes, J.M. (1933a); A Monetary Theory of Production; in: Klausning, G. (Hrsg.); Der Stand und die nächste Zukunft der Konjunkturforschung. Festschrift für Arthur Spiethoff, München; wiederabgedruckt in: Moggridge, D. (Hrsg.); The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. XIII: The General Theory and After – Part I: Preparation, London, 1973, pp. 408 – 411

Keynes, J.M. (1933b); The Distinction Between A Cooperative Economy and An Entrepreneur Economy; in: Moggridge, D. (Hrsg.); The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. XXIX: The General Theory and After – A Supplement, London 1979, pp. 76 – 87

Keynes, J.M. (1936); The General Theory of Employment, Interest and Money, London

Keynes, J.M. (1937a); Alternative Theories of the rate of interest; in: Economic Journal, Vol. 47, No.186, pp. 241 - 252

Keynes, J.M. (1937b); The 'Ex Ante' Theory of the rate of interest; in: Economic Journal, Vol. 47, No. 188, pp. 663 - 669

King, J.E. (2012); Post Keynesians and others; in: Review of Political Economy, Vol. 24, No. 2, pp. 305 – 319

Lavoie, M. (2011); Should Sraffian Economics be Dropped Out of the Post Keynesian School?, in: Economies et Société, Vol. 44, No.7, pp. 1027 – 1059

Lavoie, M. (2014); Post-Keynesian Economics. New Foundations, Cheltenham

Lawson, T. (1999); Connections and Distinctions: Post Keynesianism and Critical Realism; in: Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 22, No.1, pp. 3 – 14

Michell, J., Toporowski, J. (2013); Critical Observations on Financialization and the Financial Process; in: International Journal of Political Economy, Vol. 42, No. 4, pp. 67-82

Mongiovi, G. (2012); Sraffian Economics; in: King, J. (Hrsg.) The Elgar Companion to Post Keynesian Economics, Second Edition, Northampton, pp. 499 - 504

Moore, B. (1988); Horizontalists and Verticalists: the macroeconomics of credit money, Cambridge

Olesen, F. (2013); The Ontological Foundation of Economic Theory – A Post Keynesian inspired Comment; University of Aalborg, Department of Business and Management, Working paper series No. 4, Aalborg

Palley, T. (1996); Post Keynesian Economics. Debt, Distribution and the Macroeconomy, Houndsmill

Palley, T. (1998); Walras' law and Keynesian macroeconomics; in: Australian Economics Papers, Vol. 37 (3), pp. 330-340

- Pusch, T. (2009); *Policy Games. Die Interaktion von Lohn-, Geld- und Fiskalpolitik im Lichte der unkooperativen Spieltheorie*, Münster
- Pusch, T., Heise, A. (2010); *Central banks, trade unions, and reputation – is there room for an expansionist manoeuvre in the European Union?*; in: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 33, pp. 105 - 126
- Presley, J.R. (1986); *J.M. Keynes and the Real Balance Effect*; in: *The Manchester School*, Vol. 54, Issue 1, pp. 22 -30
- Riese, H. (1998); *Zur Reformulierung der Theorie der Makropolitik*; in: Heise, A. (Hrsg.); *Renaissance der Makroökonomik*, Marburg, pp. 25 - 40
- Rosser, B.J. jr. (2006); *Complex dynamics and Post Keynesian economics*; in: Setterfield, M. (Hrsg.); *Complexity, Endogenous Money and Macroeconomic Theory*, Cheltenham, pp. 74 - 98
- Scharpf, F.W. (1987); *Sozialdemokratische Modernisierungspolitik*, Frankfurt
- Setterfield, M. (2006); *Effective demand and endogenous money in a path-dependent economy: towards a ‘Moorian’ credit supply curve – and a reconciliation between horizontalists and structuralists?*; in: ders. (Hrsg.); *Complexity, Endogenous Money and Macroeconomic Theory*, Cheltenham, pp. 119 - 139
- Shoul, B. (1957); *Karl Marx and Say’s Law*; in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 71, No.4, pp. 611 – 629
- Simon, H.A. (1956); *Rational Choice and the Structure of the Environment*; in: *Psychological Review*, Vol. 63, No.2, pp. 129 - 138
- Spahn, H.P. (1986); *Stagnation in der Geldwirtschaft*, Frankfurt
- Stadermann, H.-J., Steiger, O. (2001a); *Allgemeine Theorie der Wirtschaft. Erster Bd: Schulökonomik*, Tübingen
- Stadermann, H.-J., Steiger, O. (2001b); *Nominalökonomik. Entwurf einer Theorie gegenseitiger monetärer Verpflichtungen*; in: diess. (Hrsg.); *Verpflichtungsökonomik. Eigentum, freiheit und Haftung in der Geldwirtschaft*, Marburg, pp. 81 – 103
- van Treeck, T. (2012); *Financialization*; in: King, J. (Hrsg.) *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics, Second Edition*, Northhampton, pp. 219 - 223
- Wray, L.R. (1990); *Money and Credit in Capitalist Economies: The Endogenous Money Approach*. Aldershot, UK

Fourth Industrial Revolution and Readiness of Turkey

Erkan Erdil*

Abstract

This study discusses the readiness of Turkey for the digital transformation challenges faced as a developing country and a member of G-20, how these challenges are mitigated and further be dealt with. It comprises an extensive discussion of public policy documents, and strategy studies of the private sector together with a very limited national studies in social sciences on digital transformation. Implementing a relatively simple rule compatible with the peculiarities of the system and focusing on the diversity of policy mix, the study proposes ways to mitigate these structural challenges towards digital transformation.

Keywords: *Digital Transformation, Turkey, STI Policies.*

JEL Codes: O33

Dördüncü Sanayi Devrimi ve Türkiye'nin Hazır Olma Durumu

Özet

Bu çalışma Türkiye'nin kalkınmakta olan bir G20 üyesi ülke olarak dijital dönüşüme hazırlık sürecinde karşılaşacağı sorunları ve bu sorunların olası çözümlerini tartışmaktadır. Çalışma günümüze kadar yayımlanan kamu politikası dokümanlarının ve özel sektör strateji belgelerinin detaylı bir tartışmasını içermektedir. Çalışma sonucunda, temel ancak uygulanabilir bir yaklaşımla ve politika karışımının çeşitliliği bağlamında, dijital dönüşümün getireceği yapısal sorunlarla mücadele etmek adına birtakım politika önerileri de geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Dijital Dönüşüm, Türkiye, Bilim ve Teknoloji Politikaları.*

JEL Kodları: O33

* Department of Economics, Middle East Technical University and Science and Technology Policies Research Center (METU-TEKPOL)

1. Introduction

The unavoidable introduction of technological changes in the life of modern *Homo sapiens* not only alters the humanity itself yet transforms societies and socio-economic structure in a drastic manner. The recent discussions on the so-called industry 4.0 or digital transformation seems to have such a capacity. Its main peculiarity is on the production, consumption and marketing of the goods and services. However, what is deep inside is the restructuring of human-human and human-machine interactions in a wider context. In this study, it is aimed to provide a brief examination on policy impacts of the possible reorganization in the context of an emerging economy.

In fact, digital transformation strategy should be rooted at micro level firm strategy. However, the governments must consider the wider impacts at meso and even at macro levels. The policies and specific public strategies have to enhance the applicability of micro strategies especially in emerging countries like Turkey. As noted by OECD (2005) with a special appendix, one of the major shortcomings of developing countries in terms of innovative activities is the existence of problems in the *innovation landscape* especially for the weak innovation systems as compared to the developed world.

Another connected issue is the capacity and capability of qualified personnel needed for the digital transformation. As evident from the data¹, the emerging economies have also problems with the education system. These problems necessitate strategic public intervention for the realization of digital transformation, otherwise the results for some of the developing countries may be detrimental and traumatic.

This section will focus on the possible repercussions of digital transformation at various levels, namely micro, meso and macro levels, in a policy context. METU-Digital Transformation/Industry 4.0 Platform notes that

1 See <http://datatopics.worldbank.org/education/> for an extensive dataset.

The world has recently witnessed the new concept of “Digital Transformation” which is also known as “4th Industrial Revolution” and “Industry 4.0”. Digital Transformation aims to support human capabilities through cyber-physical systems, smart factories, communication among machines and humans, and data-driven decision support systems. Digital transformation requires human capital development by providing collaborative learning networks to build multi-disciplinary communities of practice.

The new product lifecycles are not only related with the personalized customer demand and extends the existing issues of product development, order, production and distribution of a product to final customer but also its recycling as well with the connected services. However, such a systematic relation will, indeed, needs the establishment of a real-time availability of all information concerning each phase of manufacturing, marketing and even recycling. This means the dynamic accessibility to the data that necessitates interconnection data-generating agents such as persons, firms, items, and various systems. Therefore, such an interconnection ends up with a value-creating networks that generates a dynamic optimization in terms of use of resources, cost, and accessibility.

First of all, the transformation aims to provide the digitization and integration of vertical and horizontal supply and value chains. In the context of emerging economies not only the value but also supply chains are still relevant for the policy concerns since most of these countries has not already enjoyed the full advantage of the so-called ICT Revolution. The transformation vertically digitizes and interconnects the nodes inside the organization in all phases of manufacturing, sales, service and distribution. All data are collected from and distributed to nodes throughout the organization at a real-time basis. Connections are realized through cyber physical systems. Artificial intelligence and augmented reality applications are employed where needed. Outside the organization, horizontal integration takes place to efficiently reach to suppliers, customers and all agents of the value chain. The same data processing methods are used in horizontal integration as in the case of vertical integration. In these processes, smart products have information about their assembling phases. The model uses various digital technologies as depicted in Figure 1. The employed digital model and data-generating processes are used to service suppliers, customers and all agents in the value chain. In either type of integration, human is considered as the key determinant of creating value added. Combined with the well-designed business models run by humans, the system is expected to produce efficient results. Therefore, it brings a new interaction of digital model with the business model which complements each other instead of being a basic substitute of humans with machines.

In fact, the system will bring about efficiency both in input side and output side. However, it will be misleading to treat the system functioning in such a linear manner. The social behaviour which is not totally predictable with the existing data is still on the scene. Thus, the system will not able to consider non-linearities with a stochastic modelling, yet it optimizes the activities though not always ends up with the first-best solutions. The digital

transformation is claimed to ensure the efficiency of invested capital, labour, materials, energy and time by 30-50% while decreasing the consumption of other resources by 20-25% (McKinsey, 2015). In turn, increasing the efficiency and competitiveness of organizations both in the private and public sector.

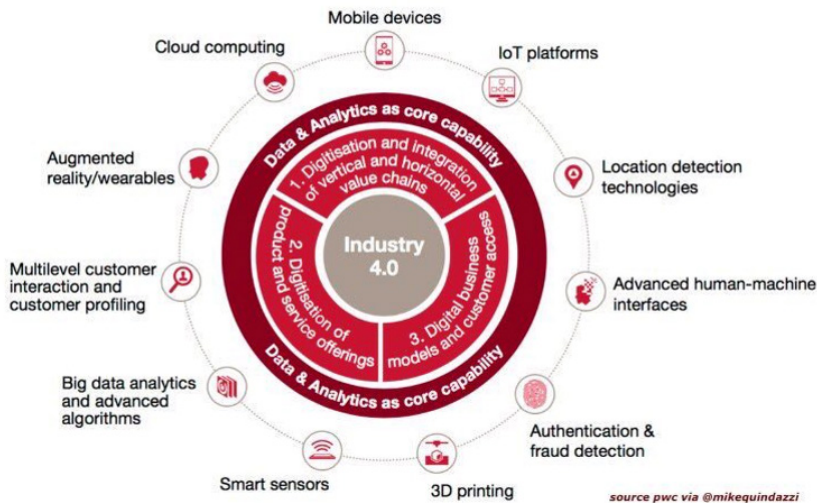


Figure 1: Contributing Digital Technologies to Digital Transformation

Source: PWC, 2016.

The most important value added is in the domain of user-focused approach utilized throughout the system such as customized innovative products, decreasing the impact of time constraints on orders, etc. However, to enjoy the full benefits of the system both in the production and consumption side, the product and service providing organizations should have a strategic approach to employ the digital transformation starting with a road map, then to strategy. It also necessitates a sustainable monitoring approach that can be applied rather easily with the existence of the big data and its applications to process this data. The ultimate mega aim is to construct a digital ecosystem on a global scene with a mission of increasing the wealth of humanity.

2. Analytical Work on Digital Transformation in Turkey

The academic literature on the policy approach of the digital transformation is almost non-existent in Turkey. The national literature on policy is mainly concerned with the impacts of information society and associated discussions rather stacked on the implications of ICT revolution. The most comprehensive study is financed by

Turkish Industry and Business Association (TÜSİAD) and written by Boston Consulting Group (BCG) (TÜSİAD, 2016a). This study concludes that “*There is, therefore, a need for a platform where every aspect of the Industry 4.0 approach can be addressed and both the strategic and operational needs and applications can be discussed in depth with the participation of all of the actors responsible for transforming our industrial sectors.*” (TÜSİAD, 2016a:13). Following this report, TÜSİAD continued to study on the possible impacts of digital transformation and readiness of Turkish Industry for the transformation with two more studies (TÜSİAD, 2016b and 2017).

At the 29th meeting of BTYK in February 2016 (Decree 2016/101), three significant decisions were taken towards transition of Turkish industry for increasing international competitiveness in technology production:

- Developing an implementation and monitoring model for smart manufacturing in coordination with all stakeholders,
- Increasing goal-oriented R&D efforts in critical and pioneering technology areas (cyber-physical systems, AI/sensor/robotics, IoT, big data, cyber security, cloud techs, etc.)
- Designing support mechanisms for manufacturing infrastructures to develop critical and pioneering technologies.

In accordance with these decisions, TÜBİTAK prepared a road map on “smart manufacturing systems” and carried out a survey with the stakeholders, then a prioritization study was carried out through an expert workshop, followed by a focused group meeting. According to results of the survey on 1,000 firms, only 22% reported that they have a detailed knowledge on smart manufacturing systems (TÜBİTAK, 2017). The highest awareness is observed in electronics, software and materials sectors. Among the surveyed firms, 50% have a strategy to integrate smart manufacturing systems in their production processes (TÜBİTAK, 2017). Regarding the level of digital maturity, the Turkish industry is between the 2nd and 3rd industrial revolution and the most mature sectors are the materials sector (rubbers and plastics), computers, electronics and optical devices as well as the automotive and white goods sector. Three technologies that will provide the most added value according to Turkish firms, are automation and control systems, advanced robotic systems as well as additive manufacturing. The expectation is that these technologies will find their ways mostly in the machinery and equipment sector, the computers, electronics and optical devices sector as well as the automotive and white goods sector.

2.1 TÜSİAD Reports

According to TÜSİAD (2016a), the expected impact of the digital transformation on Turkish economy are as follows:

- **Productivity gains of 4 to 7 percent** on an annual basis.

Fourth Industrial Revolution and Readiness of Turkey

- Despite the predicted low skilled job loss, **5 percent absolute increase in employment** is expected.
- **Higher-skilled labour force** structure is expected to prepare a **stronger know-how base** for Turkey.
- Additional total manufacturing-based growth of up to 3 percent per year, meaning **1 percent growth effect on Turkish GDP**. Turkish producers are required to **invest about 3 to 5 billion Euro per year** over the next ten years.

However, according to a recent OECD study Turkey has the highest risk in terms of the changes in automation in the context of worker's skills (OECD: 2018). Figure 2 shows the percentage of workers who lose their job as a result of automation or have to adapt to new tasks and job content in the OECD area.² Therefore, the risk of workers to lose their jobs is significantly high as compared to many other OECD countries coupled with low job-related training levels in Turkey (OECD:2018, 3). Low skill adults receive the lowest level of job-related training in Turkey among OECD area.

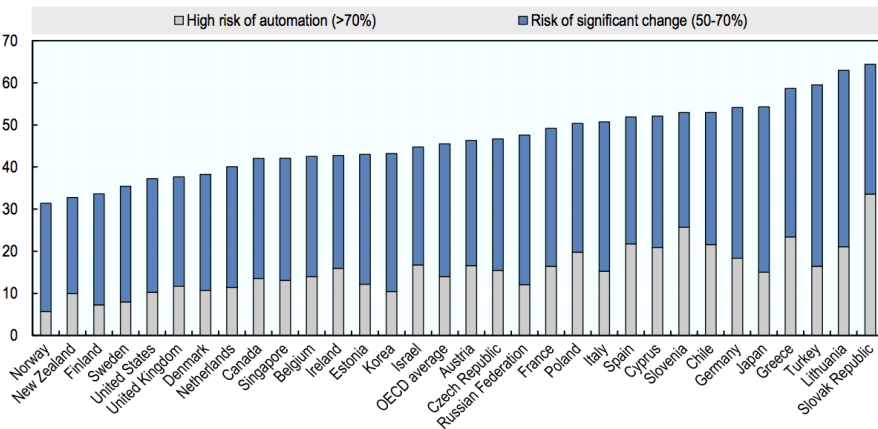


Figure 2: Risk of Change in Labour Market in Terms of Automation

Source: OECD, 2018.

TÜSİAD study exhibits some 3 18 (TÜSİAD, 2016). It can be treated as a first attempt to measure readiness of Turkish industry for the digital transformation.

² The data for Figure 17 is obtained from two rounds of Survey of Adult Skills (PIAAC, 2012 and 2015).

Industry 4.0 lever	Company	Examples
1 Integrated, automated and optimized production flow	White appliances	Integrated quality management <i>Tracks products within the manufacturing process and correlates failure data from testing after front-end-production to reduce waste and improve processing</i>
	Machinery	Integrated design data <i>Utilizes vertical data integration from design to the end-of-line of its semi-automated manufacturing process for optimization of operations</i>
	White appliances	Horizontal data integration <i>Enabled its suppliers to view selected ERP data to tie them closer to an integrated production process in its factory Cerkezkoç</i>
2 Virtual product design	Automotive	Virtual factory and product design <i>Offers a joint solution to integrate factory and product design to optimize manufacturing through factory simulation based on the actual manufacturing needs</i>
3 Flexible manufacturing	White appliances	Flexible manufacturing robots <i>Implemented a manufacturing line which communicates with RFID-based smart products and adjusts tools and manufacturing tasks to product type</i>
4 Automated logistics	Automotive	Laser-guided automated guided vehicle (AGV) <i>Operates a laser-guided AGV logistics system, where the host computer controls inventory and schedules, controls deliveries and routes the AGVs</i>
5 Learning and self-optimizing	Chemicals	Self-optimizing process flow <i>Works on an IT algorithm to optimize the quality of the end products process through recognition of disturbances in the basic materials mix</i>

Figure 3: The Levers and Sectors for the Digital Transformation in Turkish Industry

Source: TÜSİAD, 2016a.

According to Figure 3, four sectors have a considerable strength in digital transformation, namely automotive, machinery, white appliances and chemicals. Turkey has various strengths towards this transformation.

- First of all, Turkey has a long tradition of manufacturing expertise and exhibits a significant progress with the development of key industries and growing trade and investment.
- Second, the last decade has witnessed a rapid export growth which in turn accelerates the articulation of Turkish industry with the global counterparts. The well-developed and relatively large domestic market provides opportunities to process market information and feedback for the production.
- Finally, rising public incentives targeting to increase private sector RDI, export share of hi-tech sectors, to strengthen research commercialization and entrepreneurship.

In the next section, major structural challenges of Turkish innovation system with respect to the digital transformation will be discussed.

TÜSİAD's second study is directed towards measuring perceptions of CEOs called "CEO Perspective on Digital Transformation in Turkey". The study was carried out in collaboration with Samsung Electronics, Deloitte, and GfK in 11 sectors (TÜSİAD, 2016b). The study intends to understand how senior executives of 58 leading corporations operating in various industries in Turkey perceive digital transformation in their corporations, what they focus on, and how they manage the process of change.

According to this study, digital transformation seems to be a significant concern of

CEOs with a high level of awareness. One of the main stylized fact from the perceptions of CEOs is that Turkey has a long way to reach the desired destination. However, the existence of an extensive awareness is promising if the transformation is accompanied by new business models to utilize digital technologies through a creative manner. Therefore, the concepts of “digitally innovative corporation” and “comprehensible digital strategy” are frequently underlined in the report (TÜSİAD, 2106b).

The lack of strategy seems to be the most significant barrier for digital maturation. Moreover, because of the differences in demand structures the firms in B2C and B2B activities should seem to have different strategies concerning digital transformation. As general-purpose technologies, the firms in ICT and finance sectors do not limit themselves just to prioritize digitalization but to allocate their investment for this target (TÜSİAD, 2016b:16).

The CEOs are asked to rank the obstacles blocking an increase in digital technology development level. As it can be seen from Figure 4, the most important factors that impede digital transformation in Turkish industry are listed as (TÜSİAD, 2016b:38);

- lack of competency and strategy,
- security problems and,
- lack of association with robust commercial results.

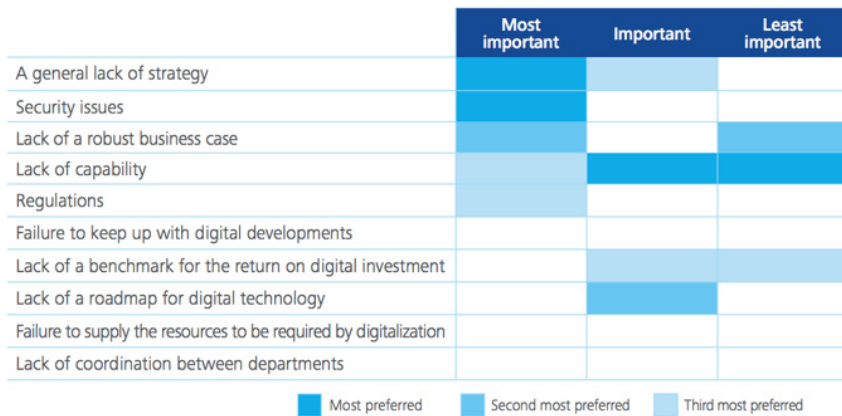


Figure 1: Barriers for Development of Digital Technologies at Corporate Level

Source: TÜSİAD, 2016b.

In a more recent study, TÜSİAD (2017) carried out a field survey with 108 firms and 110 technology suppliers to measure the competencies of firms for digital transformation. In the questionnaire, firms’ competencies are assessed with 23 dimensions. **The most widespread digital technologies are found as cybersecurity, sensors and robotics and automation** (TÜSİAD, 2017:43).

Although 61% of the respondents noted that their firms are ready for digital transformation, competence levels of firms are low and most of the projects can be thought as pilot projects in areas such as data-focused quality control, smart factories, production management, cyber security, infrastructure, social business network, and electronic performance panes (TÜSİAD, 2017:45). The lowest level of competences is observed in the case of governance, additive manufacturing and advanced robotics. Moreover, the competence levels of firms do not differ across sectors, however, there is a positive correlation between competence and firm level as expected.

The most significant barriers are found to be cost of investment (27%), uncertainty of return on investment (18%), lack of qualified personnel (16%), problems in technology infrastructure (13%), and lack of local suppliers (10%) (TÜSİAD, 2017:49). There is a significant level of market imbalance in the sense that technology firms complain about the insufficient number of suppliers while technology suppliers highlight insufficient demand. The need assessment of firms underlines that the most demanded technologies are robotics and automation, big data analysis, artificial intelligence, and smart systems (TÜSİAD, 2017:55).

The report suggests a strategic approach in which firms should determine the digital transformation strategy before the investment decisions because of the risk-awareness of the firms and not to waste the limited resources. It recommends three steps for this end, namely steering investments in line with strategic targets, shaping the future, ensuring value created is maintained in Turkey (TÜSİAD, 2017:57). Finally, the report offers a triple-helix like model in which a cooperation between the public, private sector, academia and all stakeholders is underlined as summarized below:

- Government should identify the technologies that should be focused on and establish incentive mechanisms for companies to attract investment to these fields.
- Since a significant portion of domestic suppliers' revenues (70%) is derived from domestic markets, the need for developing a portal to bring companies and suppliers together becomes significantly important.
- Creating necessary regulations to support venture capital sector will increase accessibility of financing in Turkey. As a result, it will increase the development pace of technology suppliers.
- Establishing a high-tech institute which will enable the creation of a sustainable innovation ecosystem by serving as a bridge between the academy and the industry.
- Research shows that there is a significant difference between the competency levels of large and small companies. This increases the importance of the steps taken towards SMEs. Large industrial companies have a major role in the development of both subsidiary industries and technology suppliers. Large companies can encourage their suppliers to realize digital transformation by setting procurement standards.

Although the report and the survey provide extensive information of the existing situation in Turkey, they are highly normative in the sense that it describes the policy recommendations, yet it does not specify the policy tools to reach the strategic objectives. Some suggestions are not novel and in accordance with the “one-size-fits-all-approach.” Moreover, the recommendations do not generally consider the context-specificity of the country and challenges of the national innovation system which will be discussed in next sections.

2.2 Digital Turkey Road Map of MoSIT

The latest official study titled Digital Turkey Road Map is prepared by MoSIT and published in July 2018.³ The report is prepared with the contribution of various public sector agencies including universities and private sector NGOs (TOBB, TİM, TÜSİAD, MÜSİAD, YASED, TTGV) under the coordination of MoSIT. In fact, the structure can be treated as a platform. The studies started in the late 2016 and six dimensions considered, namely human resources, technology, infrastructure, suppliers, users, and governance. The report, initially starts with the analysis of the existing situation on the global scene and Turkey, then presented the road maps for each dimension. The targets of each dimension and major steps necessary for the implementation are summarized by Table 1.

Table 1: Digital Turkey Road Map

Dimension	Target	Major Steps
Human	Providing skilled labor force and enhance educational infrastructures to design, manage and sustain the digital transformation during the process of digital transformation of manufacturing industry.	<ul style="list-style-type: none">• To train and educate digital technology users in Continuous Education Centers and thematic technical colleges,• To raise the number of programmes for digital technology developers in universities,• To provide digital skills to educators at each level of education,• To support Ph.D. training in digital technologies,• To bring together labor force with digital skills and the industry with special supports and incentives,• To raise and spread awareness of digital transformation,• To develop collaboration with digital transformation stakeholders.

3 <https://www.sanayi.gov.tr/tsddtyh.pdf>

Technology	Constituting a global and national collaborative technology infrastructure in digital technology research with strong capabilities.	<ul style="list-style-type: none"> • To prepare technology road maps for focused technology areas (cloud computing, big data, artificial intelligence, autonomous robotics, etc.) • To prepare applied R&D strategy, • To establish applied research centers in focused technology areas, • To start Digital Technologies Programme.
Infrastructure	Strengthening the data communication infrastructure needed by the manufacturing industry in the process of digital transformation.	<ul style="list-style-type: none"> • To provide broadband internet connection to technology developing firms and industry. • To integrate international studies on data communication standards and support the diffusion of standards, • To take measures for industrial cyber security, • To establish national industrial cloud platform and to raise the industrial demand for data centers.
Suppliers	Developing the skills of national suppliers that provides the digital technology products and services meeting the needs of the Turkish manufacturing industry in order to sustain the digital transformation and even to create global technology suppliers.	<ul style="list-style-type: none"> • To prepare an inventory of national digital technology firms, • To strengthen technology transfer and development possibilities, • To support the access of national suppliers to customers, • To enhance the accessibility of long-term finance (credits, capital investments etc.).
Users (manufacturing firms)	Using digital technologies in a more efficient way.	<ul style="list-style-type: none"> • To establish digital transformation centers, • To train consultants for supporting the digital transformation of SMEs, • To ease the digitalization trip of manufacturing firms with digital transformation support programme.
Governance	Establishing an efficient and effective governance structure to direct digital transformation process and to coordinate the stakeholders.	<ul style="list-style-type: none"> • To provide the sustainability of working groups (committees, boards, etc.) for the specific areas (i.e. curriculum) covered by different institutions and organizations.

Source: MoSIT, 2018.

The road map is an extensive and participatory account to prepare Turkish industry. However, it has some shortcomings. First, it focuses on manufacturing industry and ignores the services and other sectors such as energy, construction, etc. These sectors have significant share in Turkish economy. Second, although some cross-cutting issues are discussed in the road map, the mechanisms regarding the coordination of these issues partially touched upon. In a general sense, these are placed under the heading of governance yet the mechanisms are not clarified. This may cause problems in the implantation of the road map. Third, the resources to implement the road map are not identified in an extensive manner. This shortcoming may also create problems during the implementation. Finally, the participatory process can be enhanced with the participation of other actors such as trade unions, other NGOs, etc. towards the perspective of digital transformation for the society.

2.2 OECD Science, Technology and Industry - STI Scoreboard 2017 - The Digital Transformation

OECD's STI Scoreboard 2017 indicates that Turkey was among the top 20 economies in terms of top-cited scientific publications related to machine learning in 2016. That is considered as an indicator of the country's commitment to play an active role in the development of frontier technologies (Figure 5).

Turkey also performs well in international co-inventions, particularly in ICT-related areas. 24.8% of Turkey's IP5 patents in ICT-related areas features inventors located in at least two economies between 2012 and 2015.

Economies with the largest number of ML documents among the 10% most cited, fractional counts

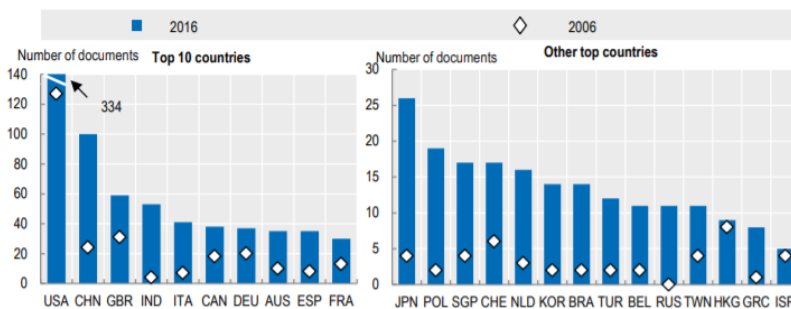


Figure 5: Top-cited scientific publications related to machine learning, 2006 and 2016

Source: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The Digital Transformation

According to the scoreboard, 59% of persons aged 16-74 in Turkey used the Internet, a significant catch-up from 27% in 2006. About 49% use the internet on a daily basis. However, use by the older generation lags (aged 55-74) considerably behind use by the younger generation (aged 16-24).

World Economic Forum recently published a document called Readiness for the Future of Production Report, 2018. According to this report, by employing 59 indicators across the drivers of production and the structure of production for 100 countries, Turkey's performance is not promising. In terms of the drivers of production, the demand environment has the highest rank as expected because of the population concerns. For the structure of production, the rankings are better especially for the scale of production (Figure 6).









Drivers of Production		4.9		
Driver	Weighting	Rank	Score /10	
 Technology & Innovation	20%	54th	4.2	
 Human Capital	20%	72nd	4.5	
 Global Trade & Investment	20%	57th	5.1	
 Institutional Framework	20%	64th	4.8	
 Sustainable Resources	5%	51st	6.3	
 Demand Environment	15%	26th	5.8	
Structure of Production		5.9		
Structure	Weighting	Rank	Score /10	
 Complexity	60%	42nd	5.9	
 Scale	40%	18th	5.8	

Figure 6: Rankings of Turkey on the Readiness for the Future of Production, 2018.

Source: WEF Readiness for the Future of Production Report 2018

The report classifies the countries under four categories namely high-potential, Nascent, leading and legacy. As can be seen from the Figure 7, Turkey is placed under the category of legacy meaning strong current base yet at risk for the future and even at the border line for the nascent category (limited current base and at risk for the future). This figure calls for urgent public intervention for the future of production especially for the drivers. Another stylized fact is that the existing intervention in the last decade is not as successful as desired in terms of innovation activities, base of human capital, global trade and sustainable resources. However, the near future is not promising because of the political and economic instability in the country.

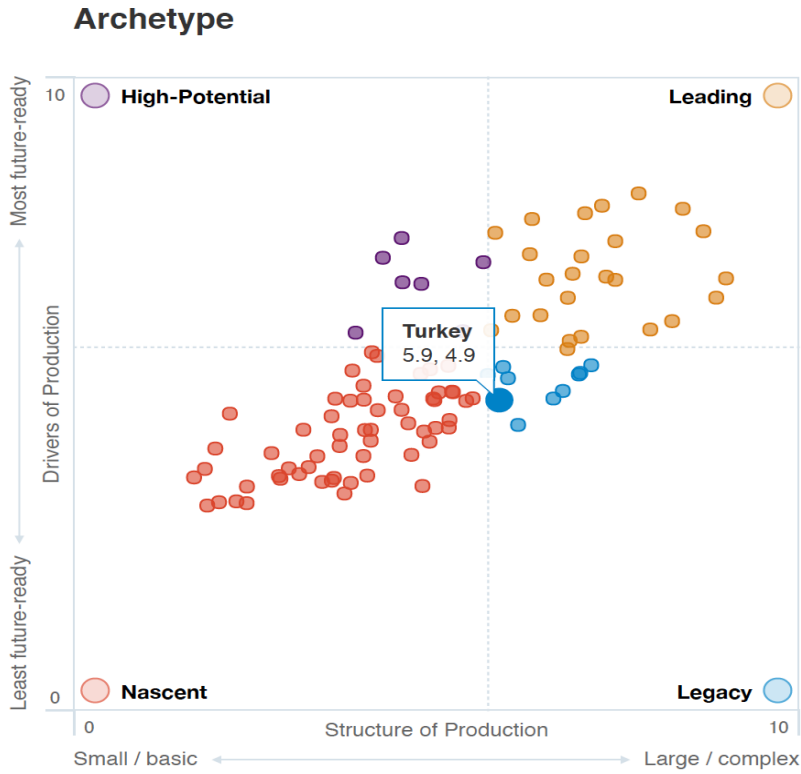


Figure 7: Archetype of Turkey on the Readiness for the Future of Production, 2018

Source: WEF Readiness for the Future of Production Report 2018

3. Technology Prioritization for Digital Transformation

In the prioritization phase, in accordance with the decisions of BTYK, and road map explained above, 3 technology groups, 8 critical technologies, 10 strategic targets and 29 products were determined (TÜBİTAK, 2017: 6). Moreover, 3 sectors were prioritized in the context of the strategy as automotive, white durables, and chemistry and food (TÜBİTAK, 2017: 6).

The technology groups, strategic targets and underlying technologies are as follows:

1. Digitalization, with a focus on big data and cloud computing, virtualization and cyber security. The following targets are being defined:

- Secure, private cloud service platform: develop secure, private, intelligent and scalable cloud service platforms for end devices, algorithms and applications.

- Big data analytics: collect, process, correlate, analyse, report and use in decision support systems. Cyber security solutions: develop cyber security solutions Industry 4.0 applications.
 - Modelling and simulation: development of modelling and simulation technologies
2. Connectivity, with a focus on the Internet of Things (IoT) and sensor technologies. The following targets are being defined:
- Industrial IoT platform: establishment of digital platform of industrial IoT with interoperability, increased security and reliability, and development of software and hardware for industrial endpoint equipment.
 - M2X software and equipment: development of data storage technologies suitable for data emerging with reliable and innovative M2X (Machine-Machine, Human-Machine, Machine-Infrastructure) software and / or hardware that will increase the quality and productivity during the product life cycle.
 - Innovative sensors: development of industrial, physical, chemical, biological, optical, micro-Nano sensors; intelligent actors; industrial, wireless, digital sensor networks; artificial vision, image processing, innovative sensor applications and heavy conditions resistant sensors.
3. Future factories, with a focus on additive manufacturing, advanced robotic systems and automation & control systems.
- Robotic, automation, equipment, software and management systems: developing intelligent production robots, equipment and software / management systems that can compete in the international markets in terms of technology and cost, also accessible by SMEs.
 - Supplementary manufacturing materials, equipment and software: development of raw materials, production equipment and necessary software and automation systems used in additive manufacturing.
 - Intelligent factory systems: development of intelligent factory systems and components and middleware software technologies.

TÜBİTAK's national call for research proposals topics for 2016-2018 already reflected a focus on advanced manufacturing technologies as well as the internet of things (IoT). These calls are under the calls of "Prioritized R&D Grant Programme" for industry and academia (1003 and 1511 respectively). Specific focus is on:

- Additive Manufacturing: ⁴

4 Additive manufacturing (AM) is fundamentally different from traditional formative or subtractive manufacturing in that it is the closest to the 'bottom up' manufacturing where a structure can be built into its designed shape using a 'layer-by-layer' approach rather than casting or forming by technologies such as forging or machining, i.e. 3D printing. (Tofail, et al., 2018).

- Multilayer additive manufacturing
- Rapid prototyping and 3D printing technologies
- CAD/CAM, simulation & modelling software
- Robotics and mechatronics
- Flexible manufacturing
- Internet of Things
 - Sensors and sensing systems
 - Virtualization
 - M2M communication
 - Cloud computing
- Artificial Intelligence
 - Advanced level driver support systems for detection and processing
 - Embedded systems for smart energy management

1003 Priority Areas R&D Grant Program of TÜBİTAK is one of the S&T policy tools. It was started in 2012 with the aim of supporting and coordinating the domestic R&D projects which are result-oriented, having observable targets and looking after dynamics of related science and technology fields. 1003 Grants are given for ten different Priority Technology Areas (PTAs) specified in the meetings of the BTYK and Science Board (SB) of TÜBİTAK considering development plans, results of Technology Foresight Project (sub-project of Vision 2023) and STI policies and strategies. These areas are ICT, Automotive and Machine-Production, in which R&D capacity of Turkey is high; additional to Energy, Water, Agriculture, Health and Aerospace, in which acceleration is essential. Moreover, Chemistry and SSH are the ones which are chosen as PTA by the SB of TÜBİTAK. In general, 1003 programme targets universities and public research centers while 1511 programme targets private sector with more or less similar scope.⁵

However, according to a recent study on the impact assessment of TÜBİTAK 1003 programme, the number of proposed and supported projects is ranging within a very large interval for different calls while both are so few for some areas due to existence of few qualified researchers studying on them (Gürbüz and Erdil, 2018). Secondly, effects of project characteristics on output amounts are different for different priority technology areas. Scaling and funding amounts are inefficient for some technology areas while existence of a researcher from private sector, peer-review grade, supporting criteria, number of sub-projects and team size are also ineffective, as indicated by both programme

5 For a more detailed info for these programmes, see <https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/akademik/ulusal-destek-programlari/icerik-1003-oncelikli-alanlar-ar-ge-projeleri-destekleme-programi> and <https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/sanayi/ulusal-destek-programlari/icerik-1511-tubitak-oncelikli-alanlar-arastirma-teknoloji-gelistirme-ve-yenilik-p-d-p>

indicators and results of econometric analyses. Thirdly, supported projects are inadequate to reach specific targets of the 1003 programme such as promoting university-industry cooperation, improving product-oriented outputs having high competence in global market, and contributing to economic growth and creation of social welfare, according to the results of interview study. Moreover, since target group of 1003 programme does not have vision on special targets, expectations and requirements of it, they mostly prefer applying this programme only for its high funding amount. Lastly, capability of outputs obtained from supported 1003 projects in terms of serving for the targets of the programme is insufficient. Most of the outputs are at basic research level and far-away from being converted to real product according to results of both analysis of programme indicators and interviews (Gürbüz and Erdil, 2018). The main policy recommendations and tools of the study to increase efficiency and effectiveness of the 1003 programme are as follows (Gürbüz and Erdil, 2018: 35-38):

- Promote education of qualified R&D personnel on the priority areas,
- Support basic research activities on the subjects which could be prioritized in the future,
- Share outputs of 1003 projects with public and industrial institutions, which are likely to commercialize them as a real product and service; and subsidize these institutions by an additional mechanism for competence building in commercialization,
- Make university-industry-public institutions collaboration more effective,
- Apply different evaluation and supporting criteria for different priority technology areas and for different calls,
- Apply different restrictions on scaling, budget, sub-project amount and team size for different priority technology areas and for different calls.

4. Industry 4.0 Related Platforms

Another significant attempt for Industry 4.0 is the establishment of significant number of platforms. One of major ones is the platform⁶ established at METU (Middle East Technical University) recently commenced to study the impacts of digital transformation. Another body concentrated on digital transformation is Sabancı University that organized a workshop on digital transformation in industry. The produced workshop report gives evidence about the need for a well-defined policy in Turkey especially for SMEs who calls for a road map and a tool kit for Industry 4.0 (Sabancı University, 2017). The same workshop also asks for the implementation of a training strategy together with the support of the whole manufacturing industry ecosystem to sustain the competitiveness of the industry.

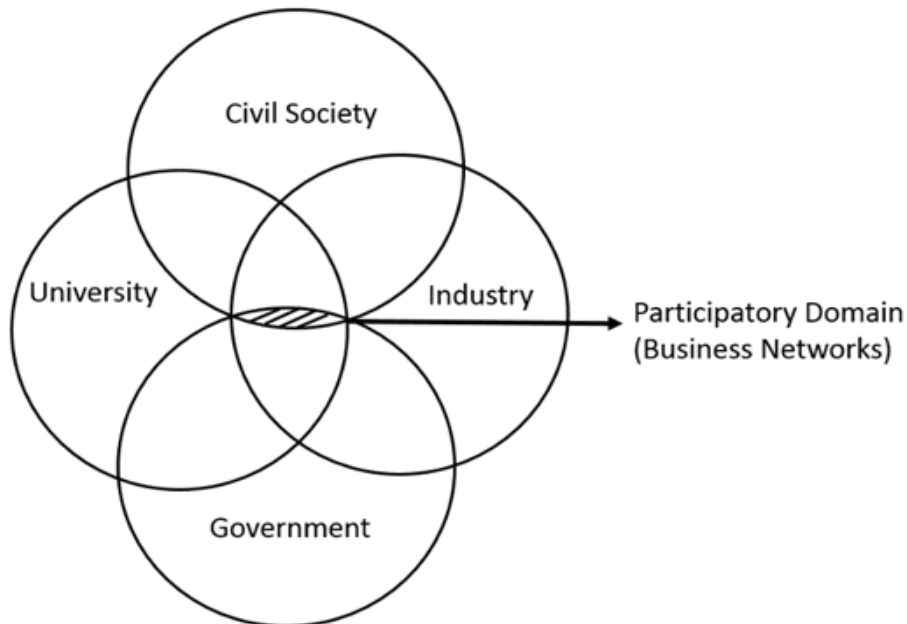
6 http://www.biltir.metu.edu.tr/Flyer_draft_2017_English.pdf

Bogazici University (BUN) Industrial 4.0 Platform was established in the last quarter of 2017 with a research strategy by focusing on the subjects of Data Analysis, Internet of Objects, Large Data, Robots and Intelligent Manufacturing Systems. The platform conducted “university-industry cooperation” research and according to the results there is a need for resources for success stories. The second important area came out as the establishment of technology experience centres. BUN platform initiated “Industry 4.0 and Change Management” certification programme.

5. Concluding Remarks

This paper is an attempt to reflect the policy perspectives of recent private-public-university collaborations in order to mitigate significant possible transformations related with a new techno-economic paradigm (!). The findings lead us to conclude that, there is an increasing awareness and attempts to deal with the consequences of the transformation on the side of relevant parties. What is surprisingly important observation is that the issue is handled with a quadruple helix approach as shown by Figure 8 below.

Figure 8: Quadruple Helix Model



Source: Göksidan, Erdil and Çakmur, 2018.

As noted by Göksidan et al. (2018), this model is potentially “open” to support economic development since these different actors have various skills and knowledge. The model also develops open innovation’s dialect with a new development approach in that of innovations are pertinent for users who drive the innovation processes. In line with this perspective, new innovative products, services and solutions are developed with the involvement of users in their role as lead users, co-developers and co-creators (see Figure 8). In this sense, the current situation in Turkey is promising for policy development and innovative sustainable policy-making. However, the most significant problem is the intensive participation of sub-tiers in the domain of these actors such as SMEs, university research centres, etc. in policy making and probable transformation actions.

References

- Göksidan, H.T., Erdil, E. and Çakmur, B., 2018, “Catching-up and the Role of University-Industry Collaboration in Emerging Economies: Case of Turkey” in *Innovation and the Entrepreneurial University*, (eds.) D.Meissner, E.Erdil and J. Chataway, 83-113, Berlin: Springer.
- Gürbüz K. and Erdil, E., 2018. Etkili ve Etkin bir Ar-Ge Destek Mekanizması: TÜBİTAK’ın Öncelikli Ar-Ge Destek Programı (1003) için Etki Analizi Çalışması. Paper submitted to STS Turkey 2018 Conference, Ankara.
- McKinsey, 2015. Industry 4.0 How to navigate digitization of the manufacturing sector, https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/mckinsey%20digital/our%20insights/getting%20the%20most%20out%20of%20industry%204%200/mckinsey_industry_40_2016.ashx
- MoSIT, 2018. Dijital Türkiye Yol Haritası. Ankara: MoSIT.
- OECD, 2005. Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, Paris: OECD.
- OECD, 2018. Putting Faces to the Jobs at Risk of Automation, Policy Brief, the Future of Work. Paris: OECD.
- PIACC, 2012 and 2015. Survey of Adult Skills, <http://www.oecd.org/skills/piaac/>
- PWC, 2016. Industry 4.0: Building the Digital Enterprise, <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>
- TÜBİTAK, 2017. Yeni Sanayi Devrimi Akıllı Üretim Sistemleri Teknoloji Yol Haritası. Ankara: TÜBİTAK.

Fourth Industrial Revolution and Readiness of Turkey

TÜSİAD, 2016a. Industry 4.0 in Turkey as an Imperative for Global Competitiveness, An Emerging Market Perspective. İstanbul: TÜSİAD.

TÜSİAD, 2016b. Türkiye'deki Dijital Değişime CEO Bakışı. İstanbul: TÜSİAD.

TÜSİAD, 2017. Türkiye'nin Sanayide Dijital Dönüşüm Yetkinliği. İstanbul: TÜSİAD.

WEF, 2018. Readiness for the Future of Production Report. Geneva: WEF.

Enflasyon ve Görelî Fiyatlar

Barış Soybilgen*, Ege Yazgan**

Özet

Bu makale Türkiye'de enflasyonla paralel seyreden bir diğer olaya, görelî fiyat değişimindeki dalgalanmaya dikkat çekiyor. Görelî fiyatların ekonomik gelişmeye paralel olarak değişkenlik göstermesi beklenir. Ancak, görelî fiyatların yüksek dalga boylarıyla sık sık dalgalanma göstermesi belirsizliği artırır, yatırım kararlarını zorlaştıracak, dolayısıyla da ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki gösterecektir. Bu nedenle görelî fiyat dalgalanmalarını da kontrol altında tutmaya çalışmak ekonomi politikası hedefleri arasında görülebilir. Yapılan analiz 2003 yılı sonrasında Türkiye'de yaşanan sosyolojik, demografik ve ekonomik değişime paralel olarak görelî fiyat yapısında da ciddi bir değişiklik yaşandığını gösteriyor. Para politikası açısından bakıldığında ise, görelî fiyat değişimlerini en aza indirecek enflasyon oranının %4 civarında olduğu tahmin edilmiştir. Analiz, Tüketici Fiyat Endeksi'ni oluşturan mal gruplarının en alt kırılım düzeyindeki fiyat serileriyle yapıldığında, görelî enflasyon değişimlerinde gözlemlenen sert iniş çıkışların ve yüksek dalga boylarının haberleşme sektöründen kaynaklandığını göstermiştir. Görelî fiyat değişimini minimumda tutacak optimal enflasyon oranı da, haberleşme sektörünün hesaplamaya katılıp katılmamasına göre değişmektedir.

Anahtar Kelimeler: Büyüme, enflasyon, görelî fiyatlar

JEL Kodları: C32, O47.

Inflation and Relative Prices

Abstract

This article draws attention to an event that goes parallel with inflation: the fluctuations in the relative prices. Relative prices are expected to vary in line with economic growth and associated structural changes. However, frequent fluctuations in relative prices with high wavelengths will increase uncertainty and make investment decisions more difficult, and thus have a negative impact on economic growth. Therefore, focusing on containing the relative price fluctuations is incorporated among the objectives of economic policy. It is shown that, in parallel to sociological, demographic and economic changes occurred in Turkey after 2003, a significant change occurred in the relative price structure. In terms of monetary policy, the inflation rate that minimizes relative price changes was estimated to be around 4%. The analysis shows that, when price series of the goods groups constituting the Consumer Price Index are taken the most disaggregated level available, the abrupt fluctuations and high amplitudes, observed in the relative inflation changes, originate from the communication sector. The optimal inflation rate, which will keep the relative price change to a minimum, also depends on whether the communication sector is included the Consumer Price Index or not.

Keywords: Growth, Inflation, Relative Prices.

JEL Codes: R51, R58

* Barış Soybilgen, İstanbul Bilgi Üniversitesi, baris.soybilgen@bilgi.edu.tr

** Ege Yazgan, İstanbul Bilgi Üniversitesi, ege.yazgan@bilgi.edu.tr

1. Giriş

Yüksek enflasyonun zararlı etkilerinin başında, gelir dağılımı bozucu etkisini kenara koyarsak, belirsizliği artırarak tüketim ve özellikle de yatırım kararlarının ertelenmesine yol açması ve dolayısıyla iktisadi büyümeyi yavaşlatması gelir. Yüksek enflasyonla paralel seyreden bir diğer sorun da görelî fiyatların oynaklığının artmasıdır. Bu oynaklık artışı, eğer tüketici tercihlerinden kaynaklanmıyorsa, yani esasen yükselen enflasyonun yarattığı belirsizlikten kaynaklanmıyorsa, enflasyon oranını düşük tutmak için bir başka gerekçe daha oluşturmaktadır. Görelî fiyatlar değişkenliğinin az olması, farklı sektörler arasında yatırım kararı verecek ekonomik aktörlerin daha az belirsizlik altında görelî getirileri hesaplayabileceği anlamına gelir. Bu nedenle eğer yüksek enflasyonla beraber görelî fiyatlar da daha oynak ve dolayısıyla daha zor tahmin edilebilir hale geliyorsa, yüksek enflasyon altında yatırımın ikliminin de körelmesini beklemek gerekir.

Bu makale 2003 yılı sonrası Türkiye'nin görelî fiyat yapısında nasıl bir değişim yaşandığını, görelî fiyat değişkenliğinin iki farklı tanımından yola çıkarak inceleme altına alıyor. Yapılan inceleme, Türkiye'de yaşanan sosyolojik, demografik ve ekonomik değişime paralel olarak görelî fiyatların da önemli bir değişiklik yaşandığını gösteriyor.

Tüm bu tartışma bizi "Görelî fiyat değişimlerini en aza indirmek bir başka para politikası hedefi olabilir mi?" sorusuna yöneliyor. Ancak eğer görelî fiyat artışlarının ardında yatan neden zaten yükselen enflasyonun kendisiyse para politikası için enflasyon hedeflemesi dışında yeni bir politika tercihinin gerek yok. Ancak, görelî fiyat artışlarını en aza indirecek enflasyonun oranının ne olduğu sorusu hala sorulabilir bir soru. Karahan ve Yazgan (2019), Türkiye ekonomisi verilerine dayanarak, bu soruya cevabı yüzde 8'e yakın bir enflasyonun görelî fiyat dalgalanmalarını en aza indireceği şeklinde buldular. Bu makale bu bulguyu yeniden inceleme altına alıyor ve analizi Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE)'ni oluşturan mal gruplarının farklı kırılımlarına tekabül eden veri setleriyle tekrar ediyor. En alt kırılım düzeyinde, görelî fiyatların çok sert dalgalanmasına yol açan haberleşme

sektörü dışlandığında, hedeflenmesi gereken enflasyonun yüzde 8 değil, yüzde 4 olduğunu öne sürüyoruz. Bu savımızı desteklemek için ilk olarak görelî fiyat dalgalanmalarını inceleyeceğiz, daha sonra politikası açısından sonuçlarını tartışacağız.

2. Görelî Fiyat Değişimleri

Görelî fiyatlardan kastımız, TÜFE'yi oluşturan mal fiyatlarının birbirlerine olan oranlarıdır. İlgilendiğimiz konu; örneğin, gıda fiyatlarının bir başka mal fiyatına göre nasıl hareket ettiğidir. Gıda örneğinden devam edersek; gıda fiyatlarının diğer mallara göre giderek daha mı pahalı, yoksa daha mı ucuz hale geldiği; sabit mi kaldığı veya sık sık dalgalanma mı gösterdiği incelemek istediğimiz ana konulardan birisidir. Tek tek malları birbirlerine oranlamak yerine hepsini tek bir mala, mesela TÜFE gibi bir ağırlıklı ortalamaya oranlamak ciddi kolaylık sağlayacaktır. $P_{i,t}$ 'yi i malının (veya mal grubunun) t zamanındaki fiyat (endeks) değeri olarak kabul edelim, \bar{P}_t de t zamanındaki ortalama fiyat (TÜFE) değeri olsun. Bu durumda i malının TÜFE'ye oranı, yani görelî fiyatı $R_{i,t} = P_{i,t}/\bar{P}_t$ şeklinde yazılabilir. Bu oran 1'in üzerindeyse, i malının t zamanında ortalamaya, yani TÜFE'ye göre daha pahalı, 1'in altındaysa daha ucuz olduğunu söyleyebiliriz.

Bu durumda her t zamanı için, i tane görelî fiyatımız olacaktır. Zaman içinde bu görelî fiyatların değişmesi beklenmelidir. Yani bir mal zamanla TÜFE'ye göre daha pahalıya daha ucuz hale gelebilir veya tam tersi olabilir. Aşağıda bu durumu ayrıca inceleyeceğiz. Ancak, burada görelî fiyat değişkenliğinden kastımız zaman içindeki değişim değil, her t anı için, i tane görelî fiyatın değişkenliğidir. Yani, görelî fiyatların birbirlerinden (veya bir ortalamalarından) ne kadar farklı, deyim yerindeyse ne kadar uzaklaşmış olduklarıdır. Bu anlamda görelî fiyat değişkenliğini, her t anı için, i tane görelî fiyatın standart sapmasını hesaplayarak bulabiliriz. Kısaca, görelî fiyat değişkenliğini (GFD) aşağıdaki standart sapma formülü ile hesaplayabiliriz.

$$GFD_t^1 = \sqrt{\sum_{i=1}^N \omega_i (R_{i,t} - \bar{R}_t)^2} \quad (1)$$

Burada N TÜFE'yi oluşturan mal (grubu) sayısını ($i=1,2,\dots,N=90$)¹, $\bar{R}_t = 1/N \sum_{i=1}^N R_{i,t}$ t zamanındaki ortalama görelî fiyat değerini, ω_i ise i mal grubunun TÜFE içindeki ağırlığını göstermektedir.

Görelî fiyat değişimini bir de, görelî fiyat düzeyleri yerine, enflasyon oranları üzerinden

1 2, 3 ve 4 kodlu Amaca Göre Bireysel Tüketim Sınıflamasına (COICOP) göre gruplandırılmış fiyat endeksleri TÜİK tarafından hazırlanmakta ve http://tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=652 adresinde yayınlanmaktadır. Bütün dönemler için verisi bulunan 4 kodlu COICOP sınıflamasına göre oluşturulmuş 90 adet alt ana grubu bu çalışmada kullandık.

2 Dikkat edilecek olursa, $R_{i,t}$ TÜFE'den sapmaları gösterdiğine göre, $\bar{R}_t = 1$ olacaktır.

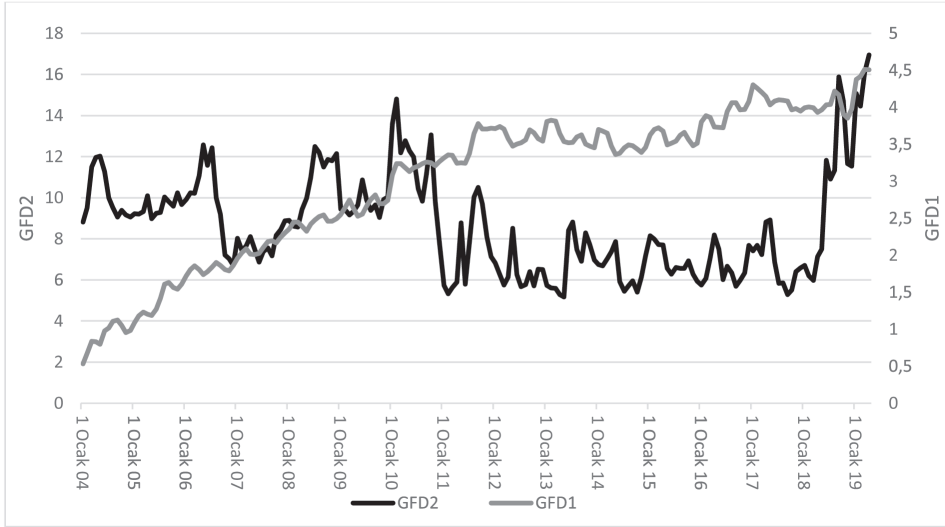
Enflasyon ve Görelî Fiyatlar

ölçmemiz mümkündür.³ Denklem (1)'i görelî fiyat düzeyleri yerine, farklı malların enflasyon oranları kullanarak, aşağıdaki standart sapma formülü ile yazabiliriz.

$$GFD_t^2 = \sqrt{\sum_{i=1}^N \omega_i (\pi_{i,t} - \bar{\pi}_t)^2} \quad (2)$$

Burada $\pi_{i,t}$, i malının t zamanındaki yıllık enflasyon oranını (12 ay öncesine göre hesaplanan), $\bar{\pi}_t$ ise ortalama, yani TÜFE enflasyonunu göstermektedir. Burada ölçülediğimiz, her t anı için, farklı malların enflasyonunun, TÜFE'ye göre ne kadar değişkenlik gösterdiği. İlgili literatürde kullanılan görelî fiyat değişimi, genellikle, enflasyon oranları üzerinden tanımlanmıştır (bkz. Karahan ve Yazgan, 2019).

Bu formülleri kullanarak GFD'yi, 2003 Ocak – 2019 Nisan dönemi için her ay hesaplırsak aşağıdaki şekilde görülen değerleri elde ederiz.



Şekil 1. Görelî Fiyat Değişimleri

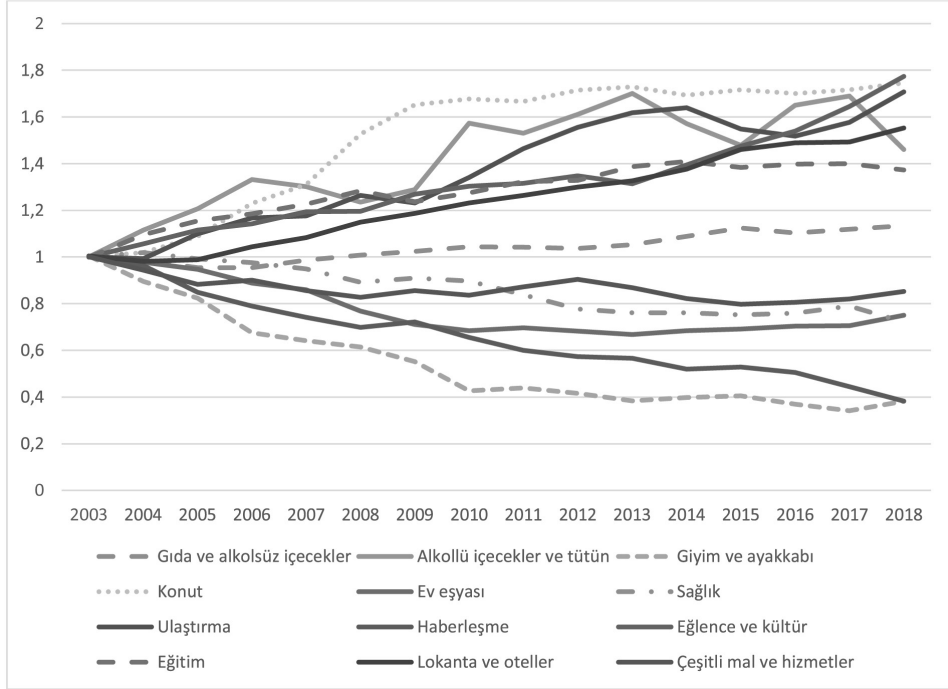
Bu grafik bize, Türkiye'de geçtiğimiz yıllarda, hangi ölçütle hesaplanırsa hesaplanırsın, çok ciddi görelî fiyat değişiklikleri olduğunu göstermektedir. Ancak, görelî fiyat değişkenliği, kullanılan ölçüte göre de ciddi değişiklikler göstermektedir. Enflasyon oranlarını kullanan ölçüt, bize GFD'nin çok değişken olduğunu, değişikliklerin de çok keskin olarak

3 Görelî fiyat değişiminin farklı tanımları için bkz. Parsley (1996). Literatürde GFD, genellikle, Denklem (2) ile ölçülmüştür. Yine literatürde dikkate alınmayan bir diğer hesaplama ise, görelî fiyat düzeylerinde, olduğu gibi, görelî enflasyon oranlarını kullanmak olabilir. Ancak, bu ölçüt Denklem (1) ile yaklaşık, aynı sonucu verecektir.

gerçekleştiğini gösteriyor. Bu konunun analizine ileride döneceğiz, ilk olarak görelî fiyat düzeylerinin analizine odaklanacağız.

3. Görelî Fiyat Düzeyleri

Görelî fiyat düzeylerini kullanan ölçüt, bize görelî fiyatların değişkenliğinin 2003 yılından 2011 yılının sonlarına kadar sürekli bir yükselme eğiliminde olduğunu gösteriyor. Bu ölçüt 2012 yılının başından 2016'nın ilk çeyreğine kadar yatay seyretmiş, sonrasındaki yeniden, dalgalı ama yükselen bir trend izlemiştir. 2003-2012 yılları arasında gerçekleşen bu hızlı yükseliş, bu dönemde görelî fiyatlarda hızlı bir değişimin yaşandığını işaret etmektedir. Bu değişimin hangi mal gruplarının “lehine”, hangilerinin “aleyhine” olduğunu anlayabilmek için, aşağıda oranlarının, yani her bir mal grubunun TÜFE'ye olan oranının, grafiğini gösteriyoruz.



Şekil 2. Görelî Fiyat Düzeyleri

Grafiği daha kolay takip edebilmek için 90 adet alt ana grup yerine 12 adet ana grubu⁴ ve aylık değerler yerine yıllık ortalamaları kullandık. Bu grafik, 2003-2012 arasındaki değişimin en çok hangi mal gruplarının “lehine” olduğunu, yani fiyatları TÜFE'nin

4 TÜİK tarafından 2 kodlu COICOP sınıflamasına göre oluşturulan ana gruplar kullanılmıştır.

üzerinde artanları (değeri 1'in üzerinde seyredenleri); hangilerinin "aleyhine" olduğunu yani fiyatları TÜFE'nin altında kalanları (veya değeri 1'in altında seyredenleri) tespit etmemizi sağlıyor. Buna göre, kaybedenler kulübünün en başında giyim ve ayakkabı mal grubu geliyor. Haberleşme, ev eşyası ve sağlık mal gruplarının görelî fiyatları yine gerileyen mal grupları arasında yer alıyor. Diğer yandan konut, su, elektrik, gaz ve diğer yakıtlar; alkollü içecekler ve tütün; ulaştırma; eğitim; eğlence ve kültür; gıda gibi mal grupları ise görelî fiyatları artanlar arasındalar.

Bu analiz, 2003 yılı sonrasında Türkiye'de yaşanan sosyolojik, demografik ve ekonomik değişime paralel olarak görelî fiyat yapısında da önemli değişiklik yaşandığını gösteriyor. Kanaatimizce, bu yıllarda yaşanan hızlı şehirleşmeye ve talep yapısındaki değişime bağlı olarak ilgili mal gruplarının görelî fiyatları da önemli değişim göstermiştir.

4. Para Politikası ve GFD

Giriş kısmında enflasyon hedeflemesi aracılığıyla, enflasyonu kontrol ederek görelî fiyat değişikliklerini de kontrol edebileceğimizi ima etmiştik. Para politikası açısından önemli olan, bir enflasyon şoku (talep veya maliyet) geldiğinde, mevcut görelî fiyat düzeyinde bu şokun tüm fiyatlara aynı oranda yansması yani tüm fiyatlarda aynı enflasyonu görmemiz olacaktır. Kısaca, enflasyonist bir şok sonrası GFD'nin sabit kalmasını istiyoruz.

Buradan yola çıkarak para politikasının bir hedefinin de görelî enflasyonların mümkün olduğunca istikrarlı olması, yani GFD'nin zaman boyunca değişkenliğinin minimumda tutulması olduğunu söyleyebiliriz. Eğer GFD ile enflasyon arasında bir ilişki mevcutsa ve eğer enflasyon GFD'nin belirleyicisi ise, enflasyonu kontrol ederek GFD'yi de -ilişkinin gücüne bağlı olarak- kontrol etme şansına sahip olabiliriz. Yani konumuz aşağıdaki ilişkide hedeflememiz gereken enflasyonun ne olacağı sorununa indirgenebilir.

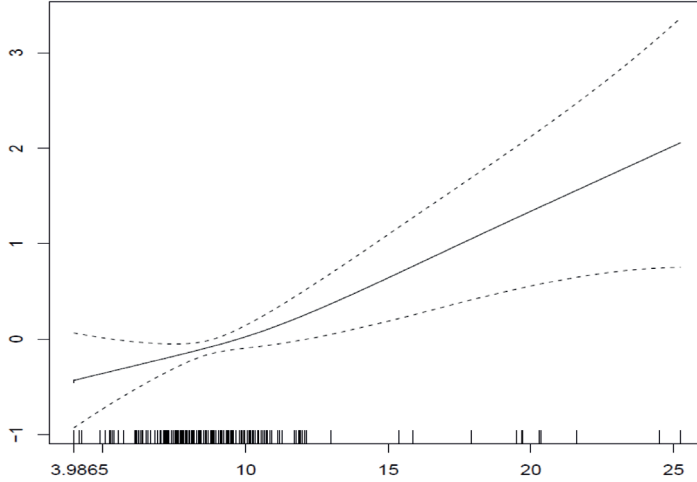
$$GFD_t = f(\bar{\pi}_t) + \epsilon_t \quad (3)$$

Burada $f(\cdot)$ enflasyon⁵ ile GFD arasındaki ilişkinin fonksiyonel biçimini, ise bu ilişkinin enflasyon ile açıklanmayan kısmını, yani enflasyon dışındaki "şokları" kapsamaktadır.

Para politikası açısından görelî enflasyon farklarını minimize etmenin daha büyük bir öncelik taşıdığı düşüncesinden hareketle, literatürde bu ilişki, genellikle, görelî fiyat düzeyleri değil, enflasyon oranlarını içeren GFD kullanılarak tahmin edilmiştir. İlk çalışmalarda $f(\cdot)$ doğrusal bir fonksiyon olarak kabul edilmiş ve enflasyon-GFD ilişkisi bu varsayıma uygun tahmin edilmiştir. Eğer enflasyon-GFD doğrusal kabul edilirse, monoton bir biçimde daha az enflasyon daha düşük GFD anlamına geleceği için, buradan çıkacak olan sonuç, görelî fiyatlar üzerinde en az bozucu etkisi olan enflasyon oranının sıfır olacağıdır

5 Bu analizde GFD'den haberleşme sektörünü çıkardığımız için enflasyonu da haberleşme sektörü hariç olarak hesapladık.

(Fielding ve Mizen, 2008; Senapati and Triverdi, 2017).⁶ Ancak, Rotemberg (1983, 1996) optimal enflasyonun sıfırdan farklı olabileceğini öne sürdü.⁷ Ayrıca, alanın önemli bilim insanları da makro politikanın % 1.5-4 aralığında bir enflasyonu hedeflemesinin uygun olacağını belirtti (Akerlof, Dickens ve Perry, 2000). Bu gelişmeleri takiben son yıllarda yayınlanan çalışmalar, ilişkinin biçiminin, doğrusal bir ilişkiden ziyade, U biçiminde olduğu bulgulamıştır (Choi, 2010; Choi and Kim, 2010, Choi, Kim, O’Sullivan 2011; Caraballo ve Efthimiades 2012, 2014; Caraballo ve Dumas 2013; Bağlan, Yazgan, Yılmazkuday, 2016). Bu literatürü takip ederek, Karahan ve Yazgan (2019), 2004:12 – 2017:12 dönemi için Türkiye’de enflasyon ile GFD arasında U biçiminde bir fonksiyonel ilişki olduğunu ve GFD’yi minimize eden enflasyon oranının yaklaşık yüzde sekiz olduğunu tahmin etmişlerdir. Denklem (3)’de $f(.)$ fonksiyonu ile özetlenen bu ilişkiyi burada, veri setini 2004:12 - 2019:04 dönemine uzatarak, Karahan ve Yazgan (2019) tarafından kullanılan yarı parametrik yöntemle yeniden tahmin ediyoruz. Şekil 3 tahmin edilen ilişkiyi gösteriyor.



Şekil 3. GFD ve Enflasyon İlişkisi (90 farklı mal kategorisi)

Not: Kesikli çizgiler %95 güven aralıklarını gösteriyor.

Şekil 3'ten de görülebileceği gibi tahmin edilen $f(.)$ fonksiyonu Karahan ve Yazgan (2019)'un aksine U biçiminde bir ilişkiden ziyade doğrusal bir ilişki gösteriyor. Doğrusal bir ilişkide, U biçiminde bir ilişkide olduğu gibi, GFD'yi minimize eden bir enflasyon oranından söz etmek mümkün olmayacağına göre, enflasyon ne kadar düşükse GFD'de

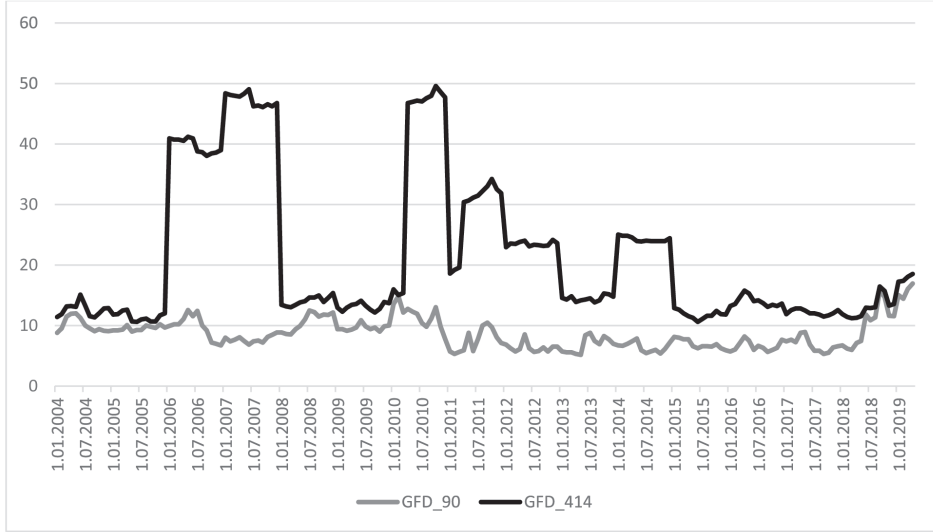
6 Bu sonuç Lucas (1973) ve Barro (1976) tarafından geliştirilen “signal extraction” modelleri ile de uyumludur. Bu tip modellerde sıfır enflasyon para aldanmasını ve fiyat belirsizliğini en aza indirir ve ücret ve fiyat belirlenmesinde en uygun koşulları yaratır.

7 Rotemberg bu durumu kâr marjlarının (mark-up) enflasyon ile ters orantılı olması ile açıklamakta (aynı zamanda bkz. Fielding ve Mizen 2008).

Enflasyon ve Görelî Fiyatlar

de o kadar düşük olacaktır şeklinde bir sonuç çıkarılabilir. Şekil 3'teki veri ile tahmin edilen bu doğrusal fonksiyon, elimizdeki verilerle en düşük enflasyon oranının yaklaşık %4 seviyesinde olduğunu gösteriyor. Hemen belirtelim, bu sonuç sadece 12 alt sektör düzeyinde veri ve zamana göre değişken parametrelî ama doğrusal bir model kullanan Yamak, Erdem ve Koçak (2017)'nin elde ettiği sonuçlarla da uyumludur.

Şimdi Karahan ve Yazgan (2019)'ın bulduğu U biçimindeki ilişki ve %8'lik optimal enflasyon oranıyla, yukarıdaki bulgunun neden bu kadar farklı olduğunu açıklamaya çalışacağız. Bu farkın ilk nedeni veri setinin son verileri de kapsayacak şekilde genişletilmesi olabilir. Ancak, aşağıda göstereceğimiz gibi fark kullanılan verilerden değil, verilerin içeriğinden kaynaklanıyor.



Şekil 4. Görelî Enflasyon Değişimleri

Hatırlanacağı gibi, yukarıda GFD hesabında 90 farklı mal grubuna ait fiyat endeksini kullanmıştık. Bunun nedeni görelî fiyat düzeylerini hesaplamamız için gerekli endekslerin en fazla 90 farklı mal grubu kırımında bulunabilmesiydi. Karahan ve Yazgan (2019)'un kullandığı fiyat serileriyle daha yüksek bir kırım düzeyinde, TÜFE'ye baz oluşturan 414 adet mal fiyatına⁸ (endeks değil) aitti. Şekil 4 'yi 414 (GFD_414) mal fiyatı kullanarak yeniden hesaplıyor ve Şekil 1'deki 90 mal üzerinden hesaplanan GFD ile mukayese ediyor. Bu grafik bize 414 mal üzerinden hesaplanan GFD'nin çok daha çok keskin ve dalga boyu çok daha yüksek değişimlere işaret ettiğini gösteriyor.⁹ Şimdi 414 mal grubundan oluşan

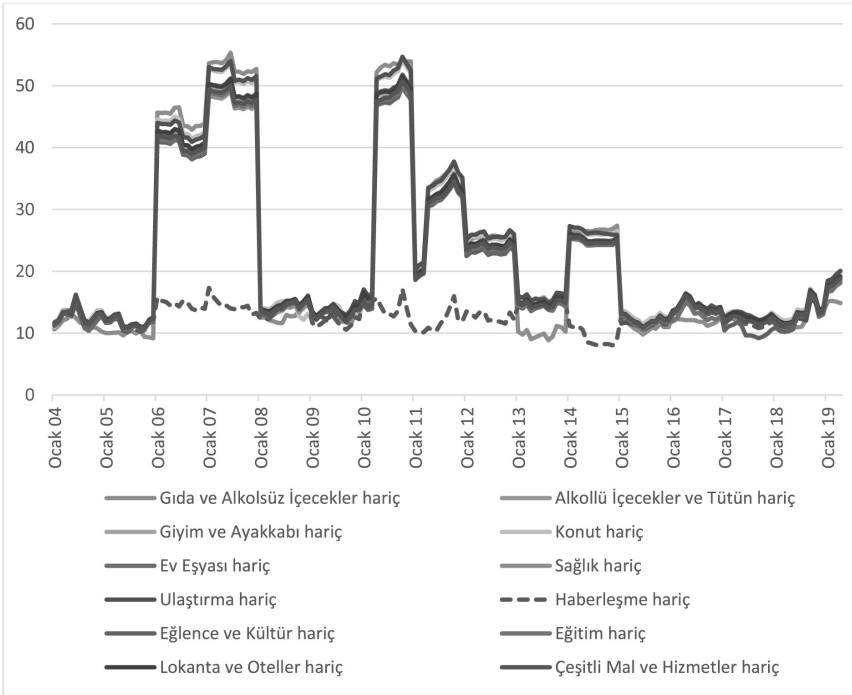
8 Daha doğru bir ifade mal grubu fiyatı olacaktır. Bu gruplara ait fiyat bilgileri de http://tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=653 adresinden elde edilebilir.

9 Enflasyonu, bu analizde, fiyat endekslerinin logaritmik değişimlerden hesaplıyoruz:

GFD'deki bu sert değişiklerin nedenlerini inceleme altına alacağız.

5. 414 Fiyatı İçeren GFD'deki Değişiklik Hangi Mal Kategorisinden Kaynaklanıyor?

İlk olarak bu sert iniş ve çıkışların nedenini, bir mal kategorisiyle ilişkilendirebiliriz ilişkilendiremeyeceğimizi sorgulayacağız. Bu soruya cevap bulabilmek için 414 mal fiyatının 12 tane üst kategorisini inceleme altına alıyoruz. Bir sonraki adımda, GFD'yi bu mal kategorilerini birer birer eksilterek geri kalan mal fiyatları arasındaki değişkenlik olarak hesaplıyoruz. Örneğin, haberleşme kategorisini çıkartarak hesaplayacağımız GFD için, haberleşme kategorisinde yer alan 8 sayıda mal fiyatını toplam 414 tane mal fiyatının dışına alarak, geri kalan 414-8 mal fiyatı arasındaki GFD'yi hesaplıyoruz. Bu işlemi her bir mal kategorisi için tekrarlayarak, 12 tane ayrı GFD serisi elde ediyoruz. Dolayısıyla bu 12 tane ayrı GFD serisinin her biri, geri kalan 11 tane mal kategorisinin görece enflasyon değişkenliğini ölçmektedir.



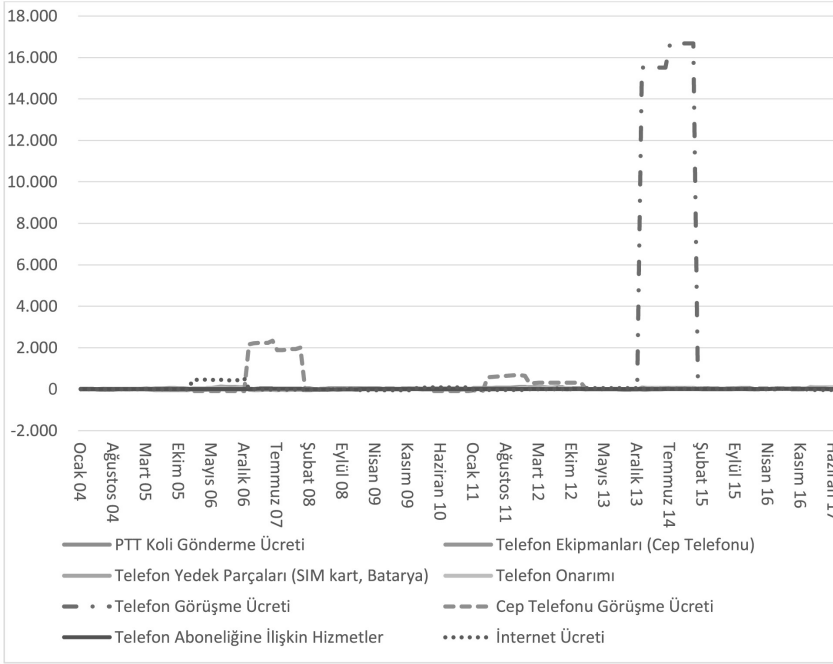
Şekil 5. Farklı mal kategorilerini dışarıda bırakan GFD serileri

Şekil 5'den takip edilebileceği gibi, ilginç bir biçimde bu GFD serileri arasında sadece bir tanesi sert iniş ve çıkışlardan arınmış görünüyor. Bu seri ise haberleşme mal kategorisinin

Enflasyon ve Göreli Fiyatlar

dışarıda bırakıldığı GFD serisidir (GFD^h). GFD^h'nin keskin iniş çıkışlardan arınmış olmasının yanı sıra, oynaklığının da makul sınırlar içinde kalmış olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla, GFD'de sert iniş ve çıkışlarla kendini gösteren yüksek oynaklığın, haberleşme mal kategorisinin yarattığı şoklardan kaynaklandığını görüyoruz.

Haberleşme mal grubuna özgü bu şokların kaynağı ne olabilir sorusunun yanıtını aramak için aşağıdaki analize yöneliyoruz. Şekil 6'da haberleşme grubundaki ürünlerin yıllık fiyat değişimlerini gözlemliyoruz.¹⁰ Şekilde görüleceği üzere haberleşme grubundaki özellikle telefon görüşme ücreti, cep telefonu görüşme ücreti ve internet ücretinde zaman zaman %16,000'lere varan, anlamlandırmakta çok zorlandığımız, çok yüksek yıllık değişimler yaşadığını görüyoruz. Bu yüksek yıllık değişimler GFD'deki sert değişimlerin olduğu döneme tekabül etmektedir.

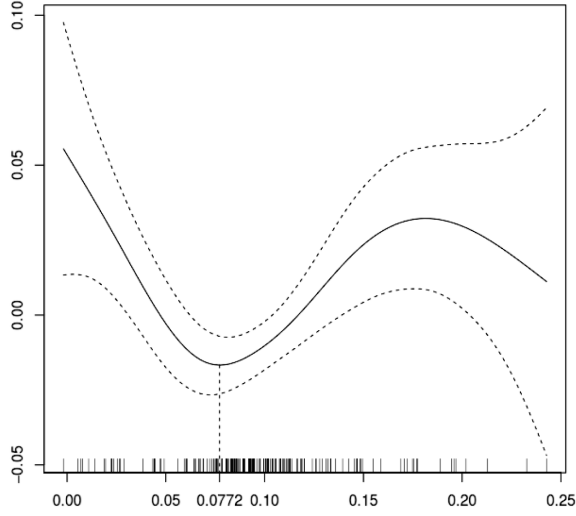


Şekil 6. Haberleşme mallarındaki yıllık fiyat değişimi

Yukarıdaki analiz GFD'deki zaman boyunca görünen sert iniş çıkışlar gösteren değişimin kaynağının büyük ölçüde belli bir mal grubuna (haberleşme) özgü şoklar olduğunu gösterdi. Bu derece yüksek değişimleri anlamlandırmakta çok zorlanıyoruz.

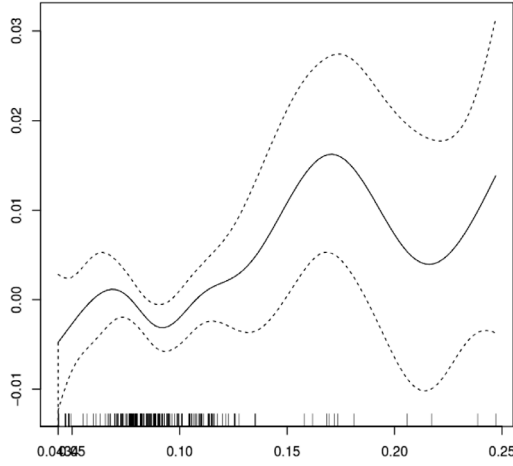
10 Şekil 6'da enflasyonu logaritmik değişim olarak hesaplamak yerine, direkt değişim formülünden hesaplıyoruz.

6. 414 Mal Üzerinden Hesaplanan GFD ve Enflasyon İlişkisi



Şekil 7. GFD ve Enflasyon İlişkisi (414 farklı mal kategorisi)

Not: Kesikli çizgiler %95 güven aralıklarını gösteriyor.



Şekil 8. GFD ve Enflasyon İlişkisi

(414 farklı mal kategorisi, Haberleşme sektörü hariç)

Not: Kesikli çizgiler %95 güven aralıklarını gösteriyor.

414 mal üzerinden yapılan GFD analizini takiben Denklem (3)'ü, 414 Mal üzerinden hesaplanan GFD'yi hem tüm mal fiyatlarını içerecek, hem de haberleşme sektörünü dışarıda bırakacak şekilde yeniden tahmin ediyoruz. Şekil 7 ve 8 bu tahminlerin sonuçlarını gösteriyor.

Şekil 7'den görülebileceği gibi haberleşme sektörü dâhil, 414 mal üzerinden tahmin edilen ilişki, beklenileceği gibi, Karahan ve Yazgan (2109)'dan farklı değil; yani U biçiminde ve yüzde 8'e yakın en düşük enflasyon oranına işaret etmektedir.

Ancak haberleşme sektörünü dışarıda bırakınca (Şekil 8), ilişki U biçimini kaybederek deforme oluyor ve dalgalanmalar ortaya çıkıyor. Bu ilişki esas alındığında, GFD'yi minimize eden enflasyon oranının yüzde 4'e düştüğünü görüyoruz. Dolayısıyla, 90 mal kategorisi üzerinden yapılan ve Şekil 3'te sunulan analiz ile uyumlu sonuç vermektedir. Bu sonuç, 414 mal grubu içinde haberleşme sektörünün yaratmış olduğu dalgalanmanın 90 mal grubunda toplandığında yumuşadığı ve etkisini bir ölçüde kaybettiği şeklinde yorumlanabilir.

7. Sonuç

Bu makalede görelî fiyat değişkenliğinin iki farklı tanımından yola çıkarak 2003 sonrası Türkiye'sinin önemli görelî fiyat değişkenliğine sahip olduğunu göstermiştir. Ayrıca, sunduğumuz bulgular para politikasının yüzde 4 civarında bir enflasyonu hedeflemesinin GFD'yi de minimize edebileceğine işaret etmektedir.

Referanslar

- Akerlof, G. A., Dickens, W. F. and Perry, G. L., 2000. Near-rational wage and price setting and the long-run Phillips curve. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1–60.
- Baglan, D., Yazgan, M.E., Yilmazkuday, H., 2016. Relative price variability and inflation: New evidence. *Journal of Macroeconomics*, (48), 263-282.
- Barro, R.J., 1976. Rational Expectations and the Role of Monetary Policy. *Journal of Monetary Economics* (2), 1-32.
- Caraballo M.A., Dabus, C., 2013. Price Dispersion and Optimal Inflation: The Spanish Case. *Journal of Applied Economics*. 16(1), 49-70
- Caraballo, M.A., Efthimiades, T., 2012. Is 2 % the optimal inflation rate for the Euro area? *International Economics and Economic Policy*, 9(3), 235-243.
- Caraballo, M.A., Efthimiades, T., 2014. Divergent Optimal Inflation Rates in Euro Area Countries or “Does One Size Fit All”. *Argumenta Oeconomica*, 1 (32), 15-40.

- Choi, C.-Y., 2010, Reconsidering the relationship between inflation an relative price variability. *Journal of Money, Credit and Banking* 42(5), 769-798.
- Choi, C. Y., & Kim, Y. S. (2010). Is there any asymmetry in the effect of inflation on relative price variability?. *Economics Letters*, 108(2), 233-236.
- Choi, C.-Y., Kim, Y.S., O’Sullivan,R., 2011. Inflation targeting and relative price variability: What difference does inflation targeting make?. *Southern Economic Journal*, 77 (4), 934-957.
- Fielding, D., Mizen, P., 2008. Evidence on the functional relationship between relative price variability and inflation with implications for monetary policy. *Economica*, 75 (300), 683-699.
- Karahan, H., & Yazgan, M. E. (2019). Searching for the Optimal Level: Inflation and Price Variability in Turkey. *The Singapore Economic Review*, 1-19.
- Lucas, R.E.,1973. Some international evidence on output-inflation tradeoffs, *American Economic Review* 63(3), 326-335.
- Parsley, D. C., 1996. Inflation and relative price variability in the short and long run: New evidence from the United States. *Journal of Money, Credit and Banking* 28(3), 323–341.
- Senapati M., Triverdi, P., 2017. Relationship between inflation and relative price variability in India, *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, 1-17.
- Yamak, R., Erdem, H.F., Kocak, S., 2017. Relative price variability and inflation in Turkey: Results from Kalman Filter Estimation. *Financial Studies* (1), 28-40.



Birikim Tarzı ve Zihniyet Dönüşümü: Sabri F. Ülgener ve Ayşe Buğra Işığında Türkiye'de Yeni Kapitalizm (?)

Özlem Kırılı*, Cem Mehmet Baydur**

Özet

Bu çalışmada Türkiye'de birikim ve sermaye sürecini anlamaya yönelik -aşağı yukarı 50 yıl ara ile yazılan- iki düşünür ve onların eserlerine odaklanılacaktır. Farklı zamanlarda yazılan eserlerin ve isimlerin incelenmesi çok uzun bir tarihsel süreci bakabilme ve en önemlisi de Türk toplumunu siyasi ve ekonomik yönden analiz edebilme imkânı vermektedir. İsimlerden ilki Sabri Ülgener ve onun bu konudaki en temel eserlerinden biri olan *Zihniyet, Aydınlar ve İzm'ler*, diğeri de Ayşe Buğra ve Osman Savaşkan'ın *Türkiye'de Yeni Kapitalizm- Siyaset, Din ve İş Dünyası*. Her bir isim ve eser Türkiye'deki sermaye birikim sürecini anlama çabasının yansımasıdır. Her bir ismin bazı yorumlarda hemfikir olduğu; bazı hususlarda farklılaştığı görülür. Ortak noktalar ise zihniyet, din ve siyaset arasındaki derinlere nüfuz etmiş kopmaz bağ ve değişmesi zor birlikteliktir. Ülgener zihniyet meseleleri üzerinden Türkiye'deki kapitalizmin gelişimini değerlendirirken, Buğra dışı açılmış siyaset ve din arasındaki karşılıklı ilişkiler üzerinden Türkiye'deki kapitalizmi anlamaya çalışıyor. Bu çerçevede çalışmada her iki ismin görüşleri üzerinden Türkiye'de kadim bir tartışma olan "Türkiye kapitalistleşebilir mi?" ya da "Neden kapitalistleşemez?" tartışmasına "Yeni ve farklı bir yorum yapılabilir mi?" sorusuyla odaklanılacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Zihniyet, Dönüşüm, Kapitalizm, Siyaset, Din.*

JEL Kodları: B2, B22, B23

The Style of Capital Accumulation and Change of Mentality: New Capitalism in Turkey in the Light of Sabri F. Ülgener and Ayşe Buğra

Abstract

In this study will be focus on two important thinkers and their works to understand the capital accumulation in Turkey. There is a time difference of fifty years between the writers' works. The examination of the works and names written at different times allows us to look at a very long historical process. Thus, we analyse to the Turkish society, political life and economic structure. The first thinker is Sabri Ülgener and his main important works of the Intellectuality, the Intellectuals and İzm's (Zihniyet, Aydınlar ve İzm'ler). Another important studies Ayşe Buğra and Osman Savaşkan's books: *New Capitalism in Turkey (Türkiye'de Yeni Kapitalizm)*. Two works of aim understand to the process of capital accumulation in Turkey. It is seen that Buğra and Ülgener agree on some points and also different point on some issues about Turkish capital accumulation. The common points of Buğra and Ülgener that in terms of capital accumulation are the network of deeply penetrated relations between mentality, religion and politics. Ülgener evaluate the development of capitalism in Turkey through the concept of mentality. Buğra sees the interrelationships between politics and religion as capital. In their analysis consideration globalization process. Both names are looking for answers to two old questions. Can Turkey capitalization? or why can't it become capitalist? Can a new and different interpretation be made to these old debates? Ülgener and Buğra can be considered as an effort to answer this old problem.

Keywords: *Mentality, Transformation, Capitalism, Politics, Religion.*

JEL Codes: B2, B22, B23

* Doç. Dr. Özlem Kırılı, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, ozlemkirlili@mu.edu.tr.

** Prof. Dr. Cem Mehmet Baydur, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü. cbaydur@mu.edu.tr.

1. Giriş

Kapitalizm açısından ülkelerin ne kadar yol aldıklarını açıklama çabası sadece ekonomik düzlemde kurumsal gelişmelere, birikim süreçlerine ve maddi koşullara bakarak değil; toplumsal yapılar, kültür, din, ideoloji gibi maddi olmayan unsurların da dikkate alarak yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Gelişmiş kapitalist toplumların akılcı örgütlenme ve tercihlerindeki belirginlik, gelişmekte olan ülkelerde daha farklı kurum ve değerleri önemli hale getirmektedir. Kapitalistleşmemiş toplumlarda çoğunlukla maddi unsurların zayıflığına karşın, maddi olmayan unsurların ekonomik süreçlerde önemli belirleyici gücü olduğu görülebilmektedir. Örneğin din, ekonomik yapıların şekillenmesinde, bireysel düzlemde kararların alınmasında oldukça etkilidir. Bu çerçevede din toplumsal politik bir manzumeyi anlama çabası olarak bakılabileceği gibi, kurumsal bir çerçevede de bakılabilir. Gelişmekte olan ülkelerde bir diğer önemli ekonomik süreci belirleyici güç siyasettir. Bu ülkelerde çoğunlukla piyasa mekanizmasının zayıf olması, devlet kanalıyla ekonomik sistem ve yatırım süreçlerinin şekillenmesini zorunlu kılmaktadır. Ekonomideki ana değişim süreçleri yatırım ve birikim süreçlerinde gerçekleştiği için gelişmekte olan ekonomilerde kalkınma politikalarının belirlenmesinde ve izlenmesinde siyaset merkezi bir rol oynamaktadır. Siyasal kurumlar sadece piyasanın ana aktörü olmakla kalmamakta, aynı zamanda ekonomik aktörleri de şekillendirme amaç ve gücüne sahip olmaktadır. Bu amaç için kamu kaynakları ve bu kaynaklar aracılığıyla ortaya çıkan rantlar siyasal aktörlerin ekonomik süreçleri şekillendirmesinde elverişli araçlar haline gelir. Örneğin Türkiye'de siyasal rejim tartışmaları, siyasal sistemdeki değişiklikler, olumlu veya olumsuz siyasal beklentiler ekonomik süreçlerde, yatırım ilişkilerinde yakından etkili olmuştur. Siyasetteki beklentiler, demokrasi ve hukuk devletinin konsolidasyonu, her ekonomik sistemde belirleyici olmakla birlikte, Türkiye gibi ülkelerde daha yoğun hissedilmesinin nedeni devletin ekonomik süreçlerdeki ana belirleyici ve rant dağıtıcı konumda yer almasıdır. Bu durum inanç, felsefi düşünüş, ideoloji, toplumsal kesim açısından çok farklı grupların devletle bir şekilde dirsek temasını zorunlu kılmaktadır.

Türkiye’de kaynağın ve üretimin yani ekonomik değerın kısıtlı ancak ortaya çıkan pastadan çok fazla sayıda grubun yararlanmaya çalışması, daha sert ve daha çatışmacı bir rekabet sürecini de beraberinde getirmektedir. Bu çatışmanın en temel özelliklerinden birisi ideolojik tarafın, zihni süreçlerin de belirleyici olmasıdır. Sermaye hareketleri içerisinde bilinen bir ayrım olan İslam (Anadolu) sermayesi ve İstanbul sermayesi, bunların örgütlenmeleri ve dini kimliğin sermaye olarak ele alınması sadece ekonomik bir meseleden değil, Türk toplumundaki zihniyet ve ahlak mesellerinin eko-politiği ve dönüşümünü anlamak açısından önemlidir. Türkiye’de farklı görüntüler altında gözükten dini kimliklerin uzun bir tarihi ve çatışmalı bir tarihi olduğu dikkate alındığında, gelinen noktada sadece dini kimliklerin olduğu bir yapıdan değil, dini kimliklerin ekonomik güçlerinin daha çok belirginleştiği bir yapıya doğru geçiş söz konusudur. Türkiye’de Siyasal İslam ve yükselişi sonucu artan büyüme ve refah, alternatif kapitalizm ve model gelişimini umutlandırmıştır. Türkiye’de laik kesimin farklı İslami kesimler arasındaki devleti ve ekonomik yapıları kontrol etmesi; hatta her iki kesim içerisinde bile kendi içlerinde mücadelenin olduğu bir gerçektir. Bu iki kesimin belli bir ideal toplum modeli ve ideal toplumu gerçekleştirmede en etkili güç olan devlete sahip olma gibi ortak bir ülküsü vardır.

Ortaya çıkan kapitalizm ve ilişki ağı çok mu yenidir sorusu bu çalışmada temel sorulardan birisidir. Diğer bir ana soru ise Türk tipi kapitalizmden bahsedilebilir mi? Bir çok araştırmacının da iddia ettiği gibi kapitalizmin evrensel özellikleri olduğu kadar yerel, toplumsal özellikleri de vardır. Bu özelliklere göre Türk kapitalizmi kavramını nasıl kullanacağız ve de özelliklerini nasıl belirleyeceğiz? Türkiye’ye özgü bir kapitalist sistemin olup olmayacağını analiz edebilmek amacıyla, bir ölçüde geçmişe odaklanarak Ülgen’in görüşlerini ve bir ölçüde de daha yakın tarihe odaklanarak Buğra’yı incelemek faydalı olacaktır. Bu soruya anlayabildiğimiz ölçüde Türk toplumunun zihniyetinin ve ekonomik sisteminin değişip değişmediğini, Türk tarzı yeni bir kapitalizmin gerçekleşip gerçekleşmediğini anlamış olacağız.

2. Sabri F. Ülgener’de Zihniyet ve Ekonomik Yapı

Ülgener, iktisadi süreçleri açıklarken tarihin ve toplumsal yapıların dikkate alınması ve maddi olmayan unsurların iktisadi yapıda etkisinin gözden kaçırılmaması gerektiğini vurgular. Ülgener’e göre iktisadi olaylar sadece maddi temeller üzerinden ele alınacak toplumsal meseleler değildir. İktisadi gelişme ve büyüme maddi elle tutulabilir iktisadi şeylerden, iktisadi olmayan soyut kavrama kayan bir alandır. Bu alan toplumsal zihniyet, kültür veya ahlak felsefesinden bağımsız değildir. Ülgener’e göre kapitalizm bir kapital yığını ya da sadece hususi mülkiyetten serbest rekabetin cari olduğu bir hukuk nizamı demek değildir. Buralarda tarihin ihmal edilmemesi lazım gelen unsurları olmakla beraber, kapitalizm için asıl önemli olan, bir kapital yığınının her türlü şahsiyetten tecrit edilmiş olan harici maddi zaruretleri değil, tersine düşünen ve irade sahibi olan insanın zihniyetidir. Ülgener ekonomik süreçlerde zihniyetin sadece kapitalizmle sınırlı tutulamayacağını, daha önceki ve farklı ekonomik sistemlerde de etkili olduğunu iddia eder. Harici teknik yapı ve

hukuki nizamın gerisinde, manevi ve fikri mahiyette olan bir zihniyet yapısı söz konusudur ve bu yapı değişmesi zor bir alanı işaret eder (Ülgener,2015:228-37). Öyle ki sermaye ve araç sıkıntısı çözülsün bile, insan zihniyeti değişmediği sürece ekonomik sistemin değişimi mümkün olmayacaktır. Zihniyet kapitalizm veya gelişmenin tam ortasında yer alır. Zihniyeti şekillendiren en önemli toplumsal müessese ise dindir (Ülgener,2018a:47).

Ülgener’in peşinde olduğu gerçek, insanı yaşadığı toplumun içerisinde analiz edebilmektir. Toplumsal bir birim olan insanı sosyolojik bağlamda ele almak için Max Weber’e başvurur¹. İnsan davranışının toplumu dikkate alan amaçlara yönelik olduğunu söyleyen Ülgener, “Zihniyet nedir? Belli bir an veya çağın zihniyeti var mıdır?” sorularına cevap arar. Ülgener’in düşüncelerinde tabiatın sürekli olması gibi toplumların da sürekli olduğu; kültürel, ideolojik ve ahlaki bir yapı olarak sahip olduğu zihniyetin de sürekli olduğu vurgulanır.

Ülgener’in anlamak istediği insanların (ister tüketici, ister sermayedar, ister yönetici) değer yargıları, hükümleri ve tercihlerinin toplamını belirleyen şeylerdir. Burada belirleyici olan unsurlar fikir, düşünce veya ideoloji olarak adlandırılabilir. Bir toplumda kısmen veya tamamen egemen olan, doğruluğuna inanılan ve davranışları büyük ölçüde şekillendiren düşünce ve semboller ideoloji/dünya görüşü kavram şemsiyesinde birleştirilebilir. Ülgener topluma hakim olan ideolojiyi veya zihniyeti açığa çıkarmaya çalışan bir düşünür olarak, dünya görüşünün davranışlara olan etkisini anlamaya çalışır. Ülgener’e göre ezberlenmiş maksimler devrin zihniyetinin yansımasından başka bir şey değildir. İktisadi zihniyet bir bakıma toplu bir bütün halinde esasen bilince ve bilinçaltına yerleşip sinmiş olan telkinler manzumesinin (dünya görüşünün) bir sonucudur. Ülgener’in dünya görüşü ve kültür dediği şey ideolojiyle yakından ilişkilidir, onun parçasıdır (Ülgener,2017:28-38) ve davranışlardan giyime kadar belirleyici olabilmektedir. Her çağın farklı bir zihniyeti/ideolojisi vardır. Her ideoloji kendisine uygun şekil ve formlar yaratarak var olur. Kapitalizmi yaratan da bu zihniyettir. Ülgener bu zihniyeti bazen edebi metinlere, bazen dini metinlere bakarak bazen de kapitalizmin ideal tiplmesiyle gözlemleri arasındaki farklara bakarak keşfetmeye çalışır. Ülgener ve Buğra bu noktada hem birbirine benzemeye hem de farklılaşmaya başlar. Buğra her politik tercihin farklı bir birikim sermaye modeli olduğunu iddia ederken bu sermaye modelinin arkasındaki düşünceyi analiz etmek için anket yapar. Bu anketlerde Buğra Türkiye’deki yeni kapitalizmi anlamak isterken iş adamlarıyla mülakattan, siyasal düzenlemelere kadar geniş bir alanın zihniyet ve ideolojisini sermaye

1 Max Weber, *Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu* adlı eserinde batı toplumlarında kapitalist ekonomik birikimin gelişimi ile zihniyetin gelişimi arasında güçlü bir ilişki olduğunu kanıtlamaya çalışır. Weber Hristiyanlığın bu kollarının gelişmesinin kapitalist ekonomik zihniyetin gelişmesinde temel dinamiğini oluşturduğunu; zihniyetin, dinin ve ahlaki esasların oluşmasına imkân verdiğini iddia etmiştir. O’na göre Protestanlığın iki önemi kolu olan Kalvinizm ve Püritenizmin batıda gelişimi ile kapitalist süreç desteklenmiştir. Ortaçağda hiç kimsenin saygı göstermediği kar ve birikim kavramları reform ve Rönesans süreçleri ile beraber, kapitalizmin oluşumuna zihinsel destek sağlamıştır. Rasyonel düşünce sadece teknik ilerlemeyi getirmemiş, zihniyet dönüşümü ve bir ekonomik sistem olarak kapitalizmin gelişimine yol açmıştır. Daha geniş bilgi için bkn. Weber, M. (1985) **Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu**, (Çev.Zeynep Aruoba), İstanbul: Hil yayınları.

birikimi açısından araştırır. Ülgener'in Buğra'dan farklılaştığı noktaysa mülakat sürecini sorunlu gördüğü için sanata yönelmesinde belirginleşiyor.

Ülgener dikkatli kullanmak kaydıyla çağın ve çevrenin zevk ve tercihlerine dışa dönük haliyle ifade biçimi kazandıran kaynakların (yerine göre şiir, roman, hikâye, notlar ve hatıralar) zevk ve tercihlere ulaşmada yardımcı olabileceğini kabul eder. Ülgener sanat tarihçisi gözüyle hedef bir bakıma sanat eserinin özüne varmaksa, bir başka yönüyle de siyasi, sosyal ve ekonomik tarihin büyük çalkantılarına varmanın yolu ve yorumu olarak onu kullanmak ve değerlendirme olduğunu düşünür (Ülgener,2017:39-53). Bu onun kavramları ve durumları açıklamasında dolaylı yöntemleri tercih ettiğinin güzel bir örneğini sunar.

Ülgener'e göre klasik edebiyatımızın en önemi eserlerinden biri olan terkibi bentler ekonomik-politik zihniyet, merkez çevre ilişkilerini ve dünya görüşlerimizi gösteren önemli birer kaynaktır. Ülgener, Bağdatlı Ruhi ile Ziya Paşa terkibiyle -300 yıllık bir farkla- Osmanlı toplumundan itibaren 1980'lere kadar Türk toplumunu ideolojik, siyasal ve ekonomik olarak anlama çabasıdır. Ülgener'in derdi Ziya Paşa ve Bağdatlı Ruhi ile iki ayrı çağın dünya görüşlerini ortaya sermektir. Ruhi'yi okurken valisinden defterdarına ve türlü tarikatlara kadar maddi ve manevi nüfuz sahiplerinin (siyaseten güçlü²) yörenin rant ve gelir kaynaklarına el koyan yarı asyatik-feodal bir konak ve malikane düzeni (rant kapitalizmi demek de yanlış olmayacak) ile karşı karşıya olduğumuzu görüyoruz (Ülgener,2008:29,46). Ruhi ve Ziya Paşa'nın ekonomik ve siyasi bakış açısı farklı mekânlarda, zamanlarda, farklı usullerde de olsa devam etmektedir. Ülgener "iki devir ve iki terkibi bent" ile aynı zihniyeti vurgulamaktadır.

Terkibi bentlerin gösterdiği diğer şey siyasi veya ekonomik rantların ekonomik sistemin vazgeçilmez parçası olduğudur. Ruhi ve Ziya Paşa farklı mekânlarda, zamanlarda ve farklı usullerde de olsa rant paylaşımına dikkat çekiyor. Egoizm, kazanç, hırs gibi her toplumda bulunan duyguları sadece kapitalist zihniyete mal etmek doğru değildir. Her ekonomik sistem insana tabidir. Fakat kâr gayesi her toplum ve zihniyette de varlığını korumuştur³. Toplumun yapısını veya siyasal örgütlenme biçimini irrasyonel ve rasyonel kazanç yolları arasında seçime zorlamıştır. Ekonomik zihniyet dinamik-statik, akıl ve mantık, gelenek-görenek arasında yol alırken tek bir zihniyetten bahsedilmese bile ideal tipler yardımıyla zihniyetin ortaya konulabileceğini göstermeye çalışır. Örneğin Bağdatlı Ruhi'ye göre bir mevkiye adam atarken yapılan değerlendirme, başarı ve hizmetten çok, kişinin kimi tanıdığı, soyu soppu göz önüne alınmaktadır. Nüfuzlu birine veya tarikata yakın olmak iş bitirmek için önemlidir. Hatta hırka ve post sahibi olmak halk arasında çok daha nüfuzludur. Ruhi prekapitalist, yarı feodal bir toplumda yaşasa da birikim ve birikim sürecinde toplumun örgütlenmesi ve zihniyetini gösteriyor olabilir. Rant dağıtımı siyasete ve örgütlenmeye bağlıdır. Ülgener'e bakıldığında taşradaki rantları tarikat-ağa bey gibi yerel otoriteler kontrol ederken Ziya Paşa örneğindeki gibi, sanayileşmemiş ve

2 Yazarın vurgusu

3 Kâr kavramının dönüşümünü görmek için bakınız, Ülgener: 2017: 219-220.

dağılan imparatorluk merkezinde makam ve mevkiyle rantın belirlendiği ve dağılımının kontrol edildiği görülmektedir. Sermaye birikimi, girişimcilik gibi faaliyetlerden ziyade siyaset ve idari noktalarda kilit noktaları tutanları tanımak, Ülgener’e göre gelenekçiliğin yansımasıdır.

Ülgener maddi, özellikle bu maddi dünyaya yön veren manevi, ahlaki, dini nedenler olarak Türk kalkınma ve birikim sürecini anlamaya çalışırken, tarihsel bir yöntemle, siyaseti, ekonomiyi ve zihniyeti sorgular. Yaşanılan sıkıntıları ve kapitalistleşememeyi sorgularken “Neden böyleyiz? Neden böyle davranıyoruz?” sorularını anlamlandırmaya çalışırken tarihsel süreçte siyaset mekanizmasının ve en önemli ideolojik kaynak olarak gördüğü İslam dininin dönüşümüne de dikkat çeker. Ülgener’e göre Türk ve İslam toplumları büyüdükçe her açıdan siyasal otoritenin ağırlığı ve denetimi artmış, bu ise müdahaleci ve siyaset merkezli bir ekonomik yapının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Ülgener’de siyaset mekanizmasının müdahalesi, ahlak ve felsefe açısından kökenleri beşeri iradenin yeterliliğine ve İslam’ın iki farklı koluna indirgenerek açıklanır. Bu ayrım İslam felsefesinde cebriye ve kaderiye ekollerine inen derin bir tartışmayı da beraberinde getirir. Cebriyenin (determinizm) beraberinde getirdiği mutezile felsefesi, insanı her konuda yeterli ve müdahaleci görür. Ülgener’e göre siyasal otorite ve müdahalecilik esasının köklerini mutezile felsefesinde aramak ve bu felsefeye Aristo’nun tesirlerini anlamak gerekir. Ayrıca siyasal otoritenin etkisini arttıran, bu zihniyet faktörünü destekleyen, akılclığı azaltan, Melamiliğin toplumun üst katlarından aşağıya doğru inmesinde etkili olan ve İslam’ın içe dönüş sürecinde ciddi bir etkisi olan Emevi etkisine/dönemine bakmak gerekiyor. Siyasi kontrollerle birlikte, giderek artan ayin, ibadet ve batını unsurlar İslam’ın şekli olarak yorumlanmasında ve Müslüman toplumların akılclıktan uzaklaşmasında en önemli etkenlerden biri olmuştur (Ülgener, 2015: 55-90).

Öncelikle İslam’ın okunup değerlendirilmesinde ve yaşanmasında başlayan değişim süreci, İslam’ın uzun süre bayraktarlığını yapan Osmanlı toplumunu ve devlet yapısını da etkilemiştir. Toplumsal dinamikler içerisinde kabaca siyaseti, gücü elinde tutan; değerleri, ahlaki kodları şekillendiren; ideolojiyi biçimlendiren küçük bir toplumsal kesime (merkez) karşı, kendilerine sunulan değerler silsilesini kabul etmeye istekli/isteksiz geniş bir halk kesimi (çevre, taşra) şekillenmiştir. Taşra, değer ölçüleriyle geniş bir rant tabanı üstünde feodal (veya benzeri) bir yapıyı andırır. Merkez farklı toplum katmanlarını içerir ve bürokratlaşma en temel özelliğidir. Bu yapı Osmanlı’nın ilk zamanlarından itibaren yavaş yavaş şekillenmiş ve neredeyse hiç değişmemiştir. Birinde eşraf, ayan ve tarikat karışımı yarı feodal-yarı rütbeli bir üst sınıfın başını çektiği kesim iktidarı şekillendirmiştir. Diğerinde yer ve zamanına göre kaftanlı ve kürklü, apoletli, kordon ve sırma işlemeli ve redingotlu bürokrat kesim hâkimdir. Her iki kesimin yükselme ve mesafe alma yolları farklıdır. Merkezde bilinen yollar nüfuz, göze girme, intisap; Feodal düzenin hiç değişmeyen kuralları soyluluk, asil ve nesep. Taşrada din, batını çevresi ağır basan tarikatlar önemli hale geldikçe, geniş bir yaşama halkası ve bir din ve tarikat aristokrasisi oluşmaya başlamıştır. Yukarıya ve zirveye açılan kapının, hele soy-sop dışına ısrarla kapalı tutulduğu bir ortamda, tarikat basamaklarında üste tırmanmayı başaranlar ve yaşamlar için kısmet kapısının

açık olduğunun bilinmesi sistemi beslemiştir (Ülgener, 2008:34-35). Merkez taşrada büyük rantları dağıtırken, yanaşma ya da bir meccit kapısında bekleme, ranttan çok cüzi bir pay almanın yolu olarak görülmüştür. Merkezdeki bürokrasi kaynak birikiminde bürokrat harcı denilen rüşvet yoluyla pay alırken; nasb, ihsan tevcihde merkezde rant dağıtmanın farklı yolları söz konusudur.

Kısmetinde ne varsa günü gününe yiyip geçinen köylü kesiminin, türlü imtiyazlara sırtını verip yarından emin bir huzurla çalışan lonca esnafının ve kaderini politik şansa, irrasyonel spekülasyona bağlamış olan rantıye ekonomisinin ne Weber'in ne de Ülgener'in arzu ettiğı kapitalizmle ilgisi yoktur. Ülgener'in günümüz Türk ekonomisi için de geçerli olabilecek -ki buna rant ekonomisi denilebilir- çok ciddi bir saptaması vardır: Maliyet ve prodüktivite hesabının yapılmaması ve bu hususun hem devlet hem özel sektörde geçerli olmasıdır. Günümüzde bütün az gelişmiş ekonomilerde servet ve refah yaratma arzusu son derece şiddetli olmakla beraber kıt kaynaklar karşısında bunun prodüktiviteyi yükseltmekle mümkün olacağı pek az anlaşılmış bir hakikattir (Ülgener, 2008:61). Hala baraj, fabrika ve yol gibi yatırımlarla kalkınma ve gelişmenin sağlanabileceğı ciddi bir politik saplantıdır. İsrafçı ve gösterişe bağlı tüketim, sadece tüketim tarafında değil fırsat buldukça üretim ve yatırım tarafında da ağırlığını hissettirir. Kamu ve özel kesimin bu tür yatırımları bol miktarda yapmaya devam etmesi ise çelişkidir (Ülgener, 2008:76). Rant ekonomisini teşvik eden enflasyon ve şahsi, siyasi veya dini ilişkilerle işleri yürütmek, hesaplı/planlı bir birikim süreci önündeki ideolojik engeller olarak hala maliyet ve prodüktive hesabının önünde durmaktadır.

Kapitalizmde önemli olan kapitalistler olduğuna göre kapitalist ve sermayenin özelliklerine baktığımızda hem Ülgener'de hem de Buğra'da bazı kesişmeler söz konusudur: Ülgener'e göre "iş adamlığının neresindeyiz?" sorusuna verilen cevap üç ayaklı: Kararsız olması, yüksek kâr peşinde koşması ve spekülasyonu sevmesi (Ülgener, 2008: 63-82). Bu ölçütlerin bugün de varlığını koruduğunu söylemek mümkündür. Sermaye birikiminde alanlar çeşitlense de siyasetle belirlenen alan hala ilk sıralardadır. Özelleştirme gibi gözükken birçok alan, iş kolu, yeni bir kamulaştırma altında, giderek taşeronlaşan örgütlenme dinamiğinde yeniden ortaya çıkmaktadır. Bu iş alanının ortaya çıkardığı iş adamı tipinin de geçmişle kıyaslandığında değiştiğini söylemek mümkün değildir. Bu noktada Şevket Pamuk'un Türk ekonomisinin 200 yıllık değerlendirmesinin ışığında uzun vadeli bir düzenli büyüme eğiliminden ziyade yatırım, iktisat politikaları, dış alemdeki konjonktür değişmelerine duyarlı bir ekonomik yapı değerlendirmesine ulaşması şartırtıcı değildir (Pamuk, 2018:4).

Ülgener'in göstermeye çalıştığı zihniyet ve birikim modeli analizi 1600'lü yıllardan 1980'lere kadar olan bir süreyi kapsamaktadır. Buğra ise Türkiye Cumhuriyeti'nin modernleşme ve kapitalistleşme sürecini, özellikle 1980 ve 2000'li yıllardaki zihniyetin değişim geçirip geçirmediğini anlamaya çalışır. Buğra'nın, İstanbul ve Anadolu sermayesi arasındaki ayrımın gerçekte farklı olmadığı; benzer şekilde kapitalist veya sermaye sınıfı tartışmasının da anlamlı olmadığı düşüncesi, Ülgener'in düşünceleriyle benzerdir. Her iki ismin yöntemleri farklı olsa da, ekonomi ve siyaset arasında ayrılması zor bir birliktelik

olduğunu vurgulamaktadır. Ülgener’in Bağdatlı Ruhi ve Ziya Paşadan başlayarak 1980’lere kadar getirdiği analizi, Buğra 2010’lu yıllara kadar sürdürmektedir. Ülgener’in ve Buğra’nın aynı toplumsal ve ekonomik gerçekliği anlama çabaları Türk siyasal hayatı, ekonomik hayatı ve sınıf yapısını anlayabilmek için önemlidir. Türkiye’nin geçirdiği politik ve ekonomik değişimin hatta değişememenin analizi için Buğra’nın düşünceleri de yol gösterici olacaktır.

3. Buğra’nın Yorumuyla Türk Sermaye Birikimi veya Yeni Kapitalizm: 1980’lerden 2013’lere

Buğra, toplumsal ilişkilere hâkim olan iktisadi ve siyasal güçler ve bunları temsil eden kurumsal yapı veya zihniyetin değişime tabi olduğu düşüncesini kabul eder (Buğra ve Savaşkan, 2014:40-47). Polanyi’yi izleyerek piyasa toplumunun yayılması ve genişlemesi sürecinde siyasetin rolünü kurumsal bir çerçevede analiz etmektedir. Polanyi’de piyasaların inşa edilmesi ve bölüşüm düzlemi siyasal düzlemden ayrı analiz edilemez (Polanyi, 2007). Buğra kurumlara süreklilik açısından bakarken orada ve şimdi olanın bir tarihsel perspektifi olduğunu, geçmişten gelen mirasla dış koşulların ekonomiyi ve aktörleri şekillendirdiğini iddia etmektedir. Ekonomideki değişmelerin yarattığı gerginlik ve çatışmaların aşılmasında siyasetin rolünü, kültürle bir arada analiz ediyor. Buğra kitabında, 1990-2013 arasındaki son otuz yıllık dönemde Türk ekonomisi için dört soruya cevap aramaktadır. Küresel dünyada devlet piyasa ilişkileri ne ölçüde eskiyle ilişkili ve ne ölçüde değişmiştir? İş dünyasındaki çıkar gruplarına ne olmuştur? Siyasal İslam ile iş dünyası arasındaki ilişkiler nasıldır? Siyaset ile kapitalizm ve demokrasi arasındaki ilişki nasıl düşünülmelidir? İlk sorudan başlayarak Buğra devletin giderek artan müdahalesinin ve siyasetin giderek belirleyici faktör olduğunun altını çiziyor. Küreselleşen dünyada devletin ekonomiye müdahalesinin sürekli artması ve daha sonra gelişen ekonomilerde temel ekonomik faaliyetlerin ranta dayanması, Buğra’nın dört sorunu zihniyet kavramında toplamasının nedeni olduğu söylenebilir. Geç sanayileşen ciddi alt yapı yatırımlarına ihtiyacı olan Türkiye’de özelleştirmeyle başlayan ithalat rantlarından, büyük alt yapı yatırımlarına ve ortak kamu kaynaklarına kadar birçok alanda siyasal iktidar temel belirleyici faktördür. Toplum ve siyaset düşünseldir ve zihniyetten bağımsız değildir. Hatta Buğra’ya göre buradaki siyasal zihniyet dünyadaki ve ekonomideki gelişmelerden bağımsız değildir (Buğra ve Savaşkan, 2014).

Kapitalistlerin/firmaların güçlerini belirleyen ekonomik güçlerle bu güçlere şekil veren siyaset, kültür ve dış konjoktürün etkilerini anlamak kolay değildir. Siyasetin belirlediği toplumsal yapı içinde sınıfı veya örgütleri anlama çabası kurumcu diyebileceğimiz iktisadi ortaya çıkarırken, her toplumun kendi örgütlenmesine bağlı bir kapitalist ilişkiler ağının ortaya çıktığını görmek gerekiyor (Buğra ve Savaşkan, 2014: 22-28). Buğra’nın Ülgener’e en çok yaklaştığı noktalardan birisi de burasıdır. Değerlerin ve inançların anlamlandırılmasında, gerek onların insana davranışlarını nasıl etkilediği, gerekse bu davranışlardan kaynaklanan toplumsal sonuçların tezahürlerinde siyasetin rolünün

ne olduğu önemli bir inceleme alanıdır. Buğra, devletin toplumu biçimlendiren rolünü vurgulamakla kalmıyor, aynı zamanda iş dünyasındaki aktörlerin farklı siyasal eylem biçimlerini dikkat çekiyor. Bu aktörler Türkiye'deki yeni kapitalizm bağlamında siyasal güdümlü süreçlerde aktif rol oynamış, çıkar ve zihniyet ayrışmalarını etkileyerek iş dünyasının yeniden şekillenmesine katkı yapmışlardır (Buğra&Savaşkan, 2014:48-51).

Buğra, Türkiye'de siyasetin sadece klasik anlamda devlet ve kurumlarının işleyişi ve toplumdaki dağıtım süreçleri tanımının ötesinde, hatta daha belirgin bir özelliği olarak toplumsal mühendislik amacıyla olduğunu ve bunun da en önemli alanının ekonomi olduğunu vurgulamaktadır. Buğra'ya göre, devletin içinde belediyeler ve hükümetlerle beraber sivil toplum örgütlerinin bir arada faaliyet gösterdikleri küresel düzen ve ekonomik ve politik alanlarda özel ve kamu arasındaki ayrımın belirsizleşmesinde böylesi bir zihniyetin tezahürünü görmek mümkündür. Dünyada ve Türkiye'de neoliberal politikalara rağmen 1990'lardan itibaren siyaset ve ekonomi ilişkileri daha önce olmadığı kadar iç içe girmiş, piyasa ve ürün geliştiren firmalar kadar, devletin de piyasaları düzenleyici, kural koyucu ve denetleyici yapısı önemli değişimler geçirmiştir. Buğra'ya göre neoliberalizmin temel ekonomik önerisi devletin ekonomik kurumlarının özelleştirilerek sistemde ana aktör olmaktan uzaklaşması, devletin ekonomik süreçlerde sadece yön gösterici, gerektiğinde görünen bir yönünün olması, devletin boşaldığı ekonomik ve toplumsal alanlarda sivil toplum kuruluşlarının etkin bir şekilde kamusal rollerinin artması tezi, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yapısal sorunlar nedeniyle tam olarak gerçekleşmemiştir. STK'ların önemi artsa da parti gibi siyasal kurumlar ve devletle aralarındaki ilişkilerin hacmi artmış ve içeriği de değişmiştir. Uluslararası örgütlerin savunduğu ve pek çok toplumun hayata geçirdiği politikalar arasında altyapı alanında kamunun özel yatırımcılarla yaptığı gelir paylaşım anlaşmaları, mal ve hizmet tedariki için kamu-özel STK ortaklıkları, eğitim, sağlık ve sosyal konut temini için özel şirketlere kamu kaynağı ayrılması gibi uygulamalar bulunuyor. Kamu sektörüyle özel ya da hükümetle hükümet dışı kuruluşlar arasında sınırların muğlaklaşması sonucu oluşan yeni kapitalist sistem, devletin, piyasanın ve sivil toplumun aynı kurumsal alanlarda bulunan farklı toplumsal aktörler arasındaki etkileşim modellerine kolay kolay tercüme edilemiyor. Bu nedenle STK'lar ile devlet arasındaki ilişkinin hem kamu kurumlarının ekonomik fonksiyonları hem de kamu kaynaklarının bölüşüm meselesi dikkate alındığında daha da arttığı söylenebilir (Buğra ve Savaşkan, 2014:130-154).

1950-70'li yıllarda kamu-devlet sektörü, planlamacı devlet yapısının ekonomik sorumlulukları üzerine alarak oluşturduğu sermaye birikim modeli, İstanbul sermayesini meydana getirmiştir. Bu sermayeyi oluşturan en önemli dinamik, siyasal gücü elinde tutan hükümetlerle kurulan yakın ve iyi ilişkilerdi. TÜSİAD neoliberal politikaların savunusunu yapsa bile, Özal'la başlayan küreselleşme ve özelleştirme sürecinin getirdiği reel finansal krizler yepyeni aktörlerin ortaya çıkmasına imkân vermiştir. Yeni süreç, siyasal ve ekonomik yapıyı ve güç dağılımını değiştirmiştir. Neoliberal politikalar devletin yeniden düzenlenmesini zorunlu hale getirirken, piyasa düzleminde firma ve STK'ların, toplumsal kaynakları piyasada dağıtacağı beklentisi hâkimdi. Zamanın ruhuna uygun

olan bu beklentilerin gerçekleşmemesi, yapısal ve kurumsal düzenlemelerin yapılmaması, ekonomik açıdan yapısal sıkıntıları olan ve en küçük siyasal krizlerden etkilenen Türkiye ekonomisini iyice kırılğan bir hale getirdi.

Türkiye’de artan krizler ve dengesizlikler, 2002 yılında radikal bir siyasal refleksle Adalet ve Kalkınma Partisi’ni (Ak Parti) iktidara getirdi. Ak Parti’nin söylem olarak kullandığı muhafazakârlık, din, demokrasi ve açıklık gibi kavramlar siyasal ve ekonomik alanı şekillendirmede hayati bir rol oynamıştır. Ak Parti’nin iktidara gelişinde 1980’lerden itibaren başlayan ama asıl olarak 1990’larda açık bir şekilde görünür hale gelen Siyasal İslam’ın dönüşümü etkili olmuştur. Buğra’ya göre 1990’lı yıllardan itibaren din ve muhafazakârlık, toplumsal ve siyasal düzlemin şekillenmesinde önem kazanmaya başladı. Sekülerleşme beklentisinin aksine, küreselleşmenin yarattığı ekonomik gerilimlerin beslediği ekonomik süreçler, siyasal bölünmüşlük ve neoliberal politikaların en büyük arzusu olan STK’ların güçlenmesi, hem bireysel hem de örgütlenme düzeyinde dini yeni güç haline getirdi. Politika-din-ekonomi üçlemesinin devlete ve toplumsal kaynaklara hâkim olduğu ölçüde gücü çığ gibi büyüyerek daha da arttı. Buğra dinin sürekliliğini dikkate alarak, önceki dönemin ezilmişlerinin din etrafında örgütlenme, toplumsal ve ekonomik çözüm arayışları olduğu ve bu süreçlerin bir network ağı olarak nasıl sermayeye dönüştüğünü gösteriyor. Genelde Türkiye’de Siyasal İslam’dan anlaşılan Kemalizme duyulan tepkinin parti veya siyasal düzleme taşınmasıdır. Ancak son süreçte sadece siyasal düzlemde değil, ekonomik yaşamda da önemli aktörler olmuşlardır. Buğra’ya göre iktidar değişimiyle birlikte dini örgütler seküler iş adamlarına göre ciddi bir ilişki sermayesi elde etmiş, parasal ve maddi boyutta etkilerini arttırmışlardır (Buğra ve Savaşkan, 2014: 92-102).

Ekonomi, örgüt ve örgütün arkasındaki tarikat yapılarına bakıldığında Siyasal İslam’ın ekonomik ilişkilere bakışı, para kazanmanın meşru olduğu ve bunun dinde yerinin olduğu; bireysel zenginliği hedeflemenin toplumsal refahı arttırdığı; piyasa süreci ve ticaretin İslam’la çelişmediği söylemlerini kullandığı görülür. Buğra, İslam kültürü ve normları çerçevesinde işleyen bir toplumun İslami çevrelerce benimsendiğinin altını çizer. İslami çevrelerin temel kabulleri ve arzu ettiği zaman dilimi asr-ı saadet yani Medine zamanıdır. Söylemin bu şekilde olmasına rağmen, sürecin işleyişi sadece bu boyutta kalmamıştır. Bazı durumlarda hayır-hasenat işleriyle, ileri düzeyde maddi çıkarlar dünyasının birbirine sarmalandığı ilişkiler söz konusu olmuştur. Söylemler ve eylem düzeyi kıyaslandığında belli amaçların gerçekleştirilmesinde dinin araç haline geldiği görülmüştür (Buğra ve Savaşkan, 2014:197-9). Buğra’nın göstermeye çalıştığı gibi “öteki ve biz” dışlaması bu örgütlerde politika geliştirmenin bir aşamasında önemli güç ve birliktelik duygusu sağlamış olsa da, zaman içerisinde farklılıklar keskinleşmeye başlamıştır. Ekonomik amaçların daha genel İslami amaçlar içinde sunulması İslami örgütlere ciddi motivasyon sağlamış ama beraberinde ciddi tehlikeleri de beraberinde getirmiştir. Weberci anlamda sabır, çalışma, disiplin, sözleşmeye bağlılık, birikim, gösterişten uzak yaşama gibi Protestan etiğın olup olmadığı tartışma konusu olan dini örgütler, kendi içlerinde taban ve tavan olarak tamamen ayrılmış ve bu ayrım iki farklı etik/ahlaki kodun da şekillenmesini beraberinde getirmiştir.

Tabanın sıkı bir şekilde şekilsel olarak dini kodlara bağlılığı esas iken, tavanın iktidar ve devleti ele geçirme ve gücü kontrol etme çabasında olduğu, 2016 darbe teşebbüsüyle ortaya çıkmıştır. Batını eğilimleri güçlü olan ve tabanda çok sıkı bir ibadet ve dini denetime tabi olan örgütlerin, tavana çıkıldıkça merkezileştiği, tavandan beklentilerin değiştiği sadece dini değil, ekonomik ve ciddi birer siyasal güce dönüştüğü görülmüştür.

Bu makale açısından Buğra'nın sorduğu en kritik soru: Özel sektör gelişiminin farklı ortamlarda kendini tekrar edişini ve siyaseten yaratılmış bir grup sermayedarın yerini başka ayrıcalıklı grubun almasını tarihi olarak yorumlayabilir miyiz? Buğra'ya göre tarih tekerrür etmez. Farklı çıkar grupları ve bunların birikim modellerindeki farklılıkları ve toplumsal talep farklılıkları çeşitli siyasal gerekleri ve örgütlenmeleri gerektiriyor. TUSİAD, TUSKON ve MÜSİAD olarak örgütlenen farklı yapıların talepleri arasında sonucun ne olacağı pek belli değildir. Türkiye'de devlet eliyle kapitalist yaratım süreci devam etmektedir. Tarikat veya benzeri kurumlar modern görüntüleriyle beraber farklı işadamları örgütleri olarak ortaya çıkmakta, ekonomik faaliyetlerini arttırmaktadır. Buğra, dini kimlik ve sermaye ilişkisini güven kavramı üzerinden ele alırken, kapitalizm ve İslam arasında bir uyumsuzluk olmadığını altını çizmekle birlikte, politik tercihlere göre farklı bir kapitalizm türünün çıkabileceğini vurguluyor (Buğra ve Savaşkan, 2014: 243-252). Tabi Buğra ve Savaşkan'ın kitabının 2013 yılında yayımlandığı ve Türkiye'de 1980 ve özellikle 2000'lerden itibaren meydana gelen değişimler dikkate alındığında bu düşüncelerin biraz daha revize edilmesi gerekmektedir. Buğra iktidar ve tarikatlar arasındaki gerilimi 259-262 sayfaları arasında analiz etse de, kitabın yayımlanmasından sonra gelen 2016'daki darbe girişiminin açığa çıkardığı tarikatların üretim, birikim, sermaye işleriyle uğraşmalarının dışında; yargı, askeriye, emniyet ve üniversitelerde örgütlenmesinin yoğunluğunun boyutlarını ve başka bir ideolojik amacı olduğunu görememiştir. 2016'daki darbe girişimi sonrası bu yapıların sadece dini bir güç olmadığı, kontrol edilmesi güç ekonomik yapılar haline geldiği ve siyaseti belli bir perspektiften şekillendirmeye çalıştıkları görülmüştür. Dolayısıyla bu süreci yeni bir ekonomik sınıfın ortaya çıkışı olarak görmek ve bunun modernleşme çabalarına olumlu bir katkı olduğu gözüyle bakmak zorlaşmaktadır. Din, siyaset ve iktidar sürecindeki merkezileşme ve otorite eğilimlerinin derin köklerine bakıldığında, Ülgener'in vurguladığı ekonomik, siyasal ve zihniyet süreçlerindeki otorite ve güç ilişkilerinin modernleşme adı altında yeniden kendilerini tekrar ettiğini söylemek daha makul olacaktır.

Her ne kadar Buğra'da siyasal İslam modernleşme çabaları olarak yorumlansa da, Ülgener'in vurguladığı gibi kapitalizm bir zihniyet dönüşüm meselesidir. Rant ağırlıklı Türk ekonomisinde tarikatlar sadece siyasal olarak örgütlenme düzleminde kalmamakta, gücün merkezi olan devleti de ele geçirerek yeni bir toplum mühendisliğini amaçladığı dikkatten kaçmamalıdır. Özetle dini örgütler olan tarikatlarda bu durum daha bariz ortaya çıkmaktadır; şeyden şaha geçme meselesi, bir kemiyet meselesi geldiğini kendi tarihimize bakarak da görebiliriz. (Ülgener, 2015;40) Otorite merkezi tasavvufu beraber soyut bir düzlemden somut bir düzleme, günümüzde de iş ve üretime kadar inmiştir. Dün Ülgener'de olduğu gibi, bugün Buğra'da tarikatların davranış kalıplarından kurumsal

çevreyi dolayısıyla devleti hatta toplumu kontrol etmede artan etkilerini büyütme için çabaladıkları söylenebilir. Bu çabalar birikim, büyüme ve ekonomiyi etkilemektedir; geçmişte olduğu gibi gelecek dönemi de etkileyecektir. Bize değişim, zıt ideolojiler veya sınıflar olarak sunulan analizlerle kurumların ve zihniyetlerin kopamayacağı iddiasını dile getiren Fukuyama'yı bu noktada hatırlamak isteriz (Fukuyama, 2012:28). Ülgener'in vurguladığı değişen ve değişmeyenler noktasında, devlet eliyle kapitalizmin yaratılmaya çalışıldığı düşüncesini Buğra'da görmek mümkündür.

4. Sonuç

Ülgener'e göre toplumların gelişme ve değişme süreci içinde kalkınma veya kapitalistleşme aşamalarına bakıldığında modern ve geleneksel ölçütler birbirine karışmıştır. Birikim veya gelişimin istenilen hızda tahakkuk edip etmeyeceği, sermaye veya yatırımlar bir tarafa, tarihsel veriler, dinamikler, görenekler, otorite ilişkileri ve oluşan zihniyet ve ideolojik yapıya bağlıdır. Ülgener'e göre ülkedeki birikim arttıkça insan ve düşüncesi değişir. Bu değişimin, geçmiş değerlerle kapitalist değerleri bir araya getirerek yeni bir sermaye sınıfı ve yeni bir işçi sınıfı oluşturması gerekir. Ülgener ideal kapitalizmle fiili kapitalizmin özelliklerini kıyaslayarak bir tarih değerlendirmesi yapmaktadır.

Buğra, İstanbul burjuvazisi ile İslam sermayesi arasındaki ayrımın farklı görünse de her iki tarafın birikim süreçleri açısından benzer olduğunu iddia eder. Kapitalist veya sermaye sınıfı tartışmasını Ülgener'le benzer bir şekilde yürütür. Buğra'nın geliştirdiği kavram seti, üretim için örgütlenme (holdingler, büyük şirketler) ile siyasal örgütlenme (odalar, işadamı örgütleri, siyasi partiler) arasındaki ilişkileri sermaye kabul etmekte, özellikle 1980 ve 2000'li yıllara bakmakta ve Türkiye Cumhuriyeti'nin modernleşme ve kapitalistleşme sürecini anlamaya ve yorumlamaya çalışmaktadır. Siyasal örgütlenme ve birikim süreci arasında birebir ilişki kuran Buğra için Siyasal İslam farklı bir örgütlenme ve birikim süreci olarak Türk modernleşmesinde yerini almaktadır. Buğra'nın da belirttiği gibi sermaye birikimi küreselleşen dünyada devleti (rant ekonomisi) önemli kıldığı ölçüde siyaseti merkeze taşımıştır. Buğra ve Savaşkan Siyasal İslami akımda öne çıkan tarikat iş örgütlerini yakından incelemişlerdir. Siyasal İslam ve tarikatlar tarafından temsil edilen kesimlerin bir burjuva olup olmadığı sorusuna cevap aramışlardır. Eski ve yeni burjuvanın ortak noktası devlet eliyle kollanma sürecinin devam ettiği dikkate alındığında bu soruya net bir cevap verilemediğini söylenebilir. Hele 2016 darbe girişiminden sonra cevap vermek çok daha zor olmaktadır. Bu noktada devlet eliyle birikim yaratma sürecinin hem Ülgener hem Buğra tarafından devam ettirildiği saptamasını hatırlayarak, bunun yanında, Ülgener'in tarihi bir kesiti alarak olayları değerlendirmenin sınırlılığına dikkat çekerek, Türk toplumunda zihniyetin çok farklı biçimlerde kendini tekrarladığı veya önemli ölçüde değişmediği kanaatine ulaşılmaktadır. Ülgener'e göre dün kimin hakkıyla tüccar veya işadamı, kimin icazet sahibi olduğunu ayırt etmenin kolay olmadığı gibi, bugün de kimin tüccar, kimin politikacı olduğunu ayırt etmek kolay değildir. Orijinal ve başarılı bir modernleşme için, Türk toplumu ve ekonomisinin geçirdiği süreçleri daha iyi anlamak için zihniyetimizin derinlerine inerek ne kadar değiştiğimize bakmak gerekiyor. Dolayısıyla

din-siyaset-ekonomi ilişkilerinin tarihsel sürekliliği altında büyük ekonomik değişimleri gerçekleştirilmemesi gibi kötü olasılığı da düşünmek gerekiyor.

İdeal kapitalizmdeki rasyonelleşme, hukukun üstünlüğü, mülkiyet hakları, rekabet, birikim yaratma gibi unsurlarla, Türkiye'deki fiili kapitalizmin özelliklerini kıyaslayarak bir tarih değerlendirmesi yaptığımızda net bir şey söylemek mümkün değildir. Ama bazı genel çıkarımlar yapabilmek mümkündür. Ülgener ve Buğra'ya baktığımızda Türk zihniyetinin, kurumsal veya politika yapısının değişip değişmediği sorusuna evet demek kolay değildir. Buğra'nın da ifade ettiği gibi, Cumhuriyet döneminde devlet eliyle değişik kesimlerin birbirilerini dışlaması üzerine kurulu bir sermaye birikim modelinin devam ettiği söylenebilir. Kapitalizm açısından bu bir adım gerileme olarak değerlendirilebilir. Bir zamanlar dışlanan Siyasal İslam, şimdi kendi dışındakilerini dışlamaktadır. Dün olduğu gibi dini kimlik ve ilişkiler önemli bir sermaye ve birikim aracına dönüşmektedir. Ülgener'in vurguladığı gibi, ikbal kapısı devlet veya tarikatlardan geçmektedir. İleri doğru giden ise Türk demokrasinin aldığı yoldur. Konjonktür ve dış güçlerin müdahale edemediği ve modern ve geleneksel çekişmesinin düzenli bir birikim süreci yaratıp yaratmadığı sorusuna basit ve net bir cevap yoktur. Acemoğlu'nun vurguladığı gibi toplumsal kurum ve zihniyetin sömürücü veya geliştirici olması, toplumsal zenginleşmeyi belirleyen en önemli faktörlerdendir. Fakat bu kurum ve zihniyetten geliştirici olanların nasıl belirlenebileceğine dair elde bir reçete yoktur.

Zihniyet ve kurumsal gelişimimiz tarihsel sürekliliği içinde kendiliğinden değişim ve dönüşümünü sürdürürken, dış müdahalelerden etkilenmesi modernleşme ve birikim sürecini olumsuz yönde etkilemektedir. 2016 darbesinden sonra siyaset, tarikat ve devlet ilişkilerinin farklı bir anlam kazanıp kazanmadığına cevap vermek, 2016 öncesi din-devlet-siyaset-ekonomi ilişkilerine cevap vermek kadar zordur. Ama makroekonomik bakış açısıyla genel bir çıkarımda bulunabiliriz: Büyüme dinamiklerimize baktığımızda, %4 büyüme hızından ithalatın getirdiği verim artışını düşersek %1 civarında seyreden net büyüme hızının zihniyetin ve kurumsal yapının pek değişmediğini gösterdiği söylenebilir.

Kaynakça

- Buğra Ayşe ve Savaşkan, Osman (2014), **Türkiye'de Yeni kapitalizm Siyaset, Din ve İş Dünyası**, İletişim yayınları,
- Buğra, Ayşe (2003) **Devlet ve İşadamları**, İletişim Yayınları
- Fukuyama, Francis (2012), **Devlet İnşaası**, (çev. Türkan Çolak), Profil Yayınları, İstanbul.
- Pamuk, Şevket (2018), **Uneven Centuries Economic Development of Turkey since 1820**, USA: Princeton Press.
- Polonyi, Karl (2007), **Büyük Dönüşüm**, (Çev.A. Buğra), İletişim Yayınları.
- Ülgener, Sabri F. (2015), **Zihniyet ve Din İslam, Tasavvuf ve Çözülme Devri İktisat Ahlakı**, Derin Yayınları İstanbul
- Ülgener, Sabri F. (2017), **İktisadi Çözülmenin Ahlak ve Zihniyet Dünyası**, Derin yayınları

Birikim Tarzı ve Zihniyet Dönüşümü: Sabri F. Ülgener ve Ayşe Buğra Işığında Türkiye 'de Yeni Kapitalizm (?)

İstanbul.

Ülgener, Sabri F. (2018a)“Gelenekçi bir toplumun İktisadi Kıymetler ve Zihniyet meseleleri”, **Sabri Fehmi Ülgenerin Makaleleri**, Derleyen: Ahmet Güner Sayar, Derin yayınları, ss. 299-312.

Ülgener, Sabri F. (2018c), “İslam Hukuku Ve Ahlak Kaynaklarında İktisat Siyaseti meseleleri”, **Sabri Fehmi Ülgener Makaleler**, Derleyen: Ahmet Güner Sayar, Derin yayınları, ss. 78-118.

Ülgener, Sabri F., (2008), **Zihniyet, Aydınlar ve İzm'ler** , Derin Yayınları İstanbul

Ülgener, Sabri F.,(2018b) ,“İktisadi Hayatta Zihniyetin Rolü ve Tezahürleri”, **Sabri Fehmi Ülgenerin Makaleleri**, Derleyen: Ahmet Güner Sayar, Derin yayınları, ss. 4-52.

Weber, M. (1985) **Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu**, (Çev.Zeynep Aruoba), İstanbul: Hil yayınları.

Ulusal Varlık Fonu ve İktisadi Büyüme Olası Etkisi

Salih Barışık*, Nalan Kangal**

Özet

Ulusal varlık fonları, ülkelerin resmi rezervleri haricinde sahip oldukları değerlerin biriktirilip yönetildiği kuruluşlardır. Kamu otoritesi tarafından büyük çaplı müteahhitlik işlerinin finansmanında veya uluslararası ekonomik dalgalanmalar neticesinde oluşabilecek olumsuz etkiyi en aza indirmek amacıyla kurulan ulusal varlık fonları aynı zamanda ülkelerin sahip oldukları varlıkların çeşitli yatırımlarla değerlendirilmesini amaç edinir. Stratejik öneme sahip yatırımlara kaynak sağlanabilmesi adına çeşitli kamu gelirleri bu fona aktarılmaktadır. Ulusal varlık fonları varlık yapısıyla başta ekonomik büyüme olmak üzere pek çok makroekonomik değişkeni olumlu etkilemesi beklenir. Bu çalışmanın amacı Türkiye'deki ve dünyadaki ulusal varlık fonlarını; yapısı, amaçları, işlevi, mevcut varlıkları, dünyadaki konumları, fon sahibi ülke ve dünya büyüme oranlarındaki etkileşimi irdelemektir.

Anahtar Kelimeler: *Ulusal Varlık Fonları (UVF), Türkiye Varlık Fonu, Ekonomik Büyüme.*

JEL Kodları: *G18, G28, F43*

Sovereign Wealth Fund and Possible Effect on Economic Growth

Abstract

Sovereign wealth funds are the institutions in which the values of the countries, except the official reserves, are accumulated and managed. The sovereign wealth funds established by the public authority in order to minimize the negative impact that may arise from the financing of large-scale contracting works or as a result of international economic fluctuations also aim to evaluate the assets of the countries through various investments. Various public revenues are transferred to this fund in order to provide funds for strategic investments. Sovereign wealth funds are expected to positively affect the asset structure and many macroeconomic variables, particularly economic growth. The aim of this study is to examine sovereign wealth funds in Turkey and in the world; structure, objectives, function, existing assets, position in the world, interaction between the fund-owning country and world growth rates.

Keywords: *Sovereign Wealth Funds (SWF), Turkey Wealth Fund, Economic Growth.*

JEL Codes: *G18, G28, F43*

* Prof.Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü. salih.barisik@gop.edu.tr

** Öğr. Gör., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Almus Meslek Yüksekokulu, Sosyal Güvenlik Programı. nalan.kangal@gop.edu.tr

Giriş

Hâkim ekonomik sistem olan kapitalizmde devletin ekonomi içindeki yeri ve ağırlığı noktasında dönem dönem farklı görüşler benimsenmiştir. 19. yüzyılda klasik ekonomistler; devletin müdahale alanlarını savunma, güvenlik ve yönetim olarak öngörmüş ve minimal devlet anlayışını savunmuştur. 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran'dan sonra Keynesyen yaklaşımla birlikte devletin ekonomi içindeki ağırlığının artması zorunluluğuna ek olarak devletin bazı durumlarda ekonomiye müdahale etmesi gerekliliği gündeme gelmiş ve uygulamada bu görüş kendine yer bulmuştur. 1980'lerde ise serbest piyasa ekonomisini savunan neoliberal ekonomi gündeme gelmiştir. Kamunun piyasada olabildiğince küçük rol üstlenmesi gerektiğini savunan bu görüş iktisadi kararların alınmasında serbest piyasanın ağırlığına vurgu yaparak devletin sadece serbest piyasanın düzenli şekilde işleyebilmesi için gerekli olan kurumsal alt yapıyı oluşturması gerektiğini ifade etmiştir. 2008 yılında yaşanan küresel krizin ardından neoliberal görüşe olan güven sarsılmış ve yöneltilen eleştirilerle birlikte çeşitli değişimler gündeme gelmiştir. Katı piyasa anlayışı Keynesyen anlayışa doğru gevşetilmeye başlamıştır. Çin ve Rusya gibi kamunun ekonomideki ağırlığı yüksek olan ülkelerin küresel ekonomide aldığı rollerin arttığı görülmüştür.

Ulusal varlık fonları, devlet tarafından oluşturulan ve yönetilen ekonomi adına önemli yatırım araçları olarak karşımıza çıkmaktadır. Günümüzde kamunun finansal piyasalardaki rolünün artmasıyla devletlerin sahip olduğu UVF'nin önemi açığa çıkmıştır. 1950'li yıllarda kurulmaya başlayan UVF'nin önemi, küresel ekonomide yaşanan dalgalı seyir sonrasında daha da anlaşılabilir. Kısa vadeli şokların ve finansal piyasalarda meydana gelebilecek dalgalanmaların etkilerini azaltabilmek, katma değeri yüksek projelerin finansman ihtiyaçlarının karşılanabilmesine ek olarak oluşabilecek yatırım fırsatlarını değerlendirme fırsatı UVF'ye olan ilgiyi arttırmıştır. Genel olarak ülkenin sahip olduğu yer altı kaynakları ve ihracat fazlası gelirlerden oluşturulan fonlar, nesiller arası refah transferi sağlama özelliği kazanmıştır. Fonun finansman sağlama özelliği, yer altı kaynakları olmayan ülkeleri de fon oluşturma gayreti içerisine itmiştir. AR-GE faaliyetlerinin yanı

sıra teknolojik yatırımlar ve stratejik sektörlerin güçlendirilmesiyle ekonomik büyümenin sağlanması UVF'nin önemini artırmıştır. Buna ek olarak fon kaynaklarını gelir getirecek önemli projelerde kullanmak da büyümeye katkı yapabilecektir.

Bu çalışmada, ilk olarak UVF hakkında genel bilgiye ek olarak dünyada piyasa değeri en yüksek olan UVF'lerin kuruluş amaçları, kaynakları ve büyüklüğü hakkında bilgi verilecektir. Türkiye Varlık Fonu'nun kuruluş amaçları, fonun portföy yapısı ve büyüklüğüne değinilecektir. Çalışmanın son kısmında ise ekonomik büyüme ile UVF arasında bir bağlantı olup olmadığı noktasında fikir edinebilmek için; dünya UVF büyüklüğü, büyüme oranı, ilk 15 UVF sahibi ülke ve dünya ekonomisi büyüme oranları etkileşimi irdelenecektir.

1. Ulusal Varlık Fonu, Çeşitleri ve Özellikleri

Ulusal varlık fonları, devletin yönetimi ve gözetimi altında kurulan, esas itibarıyla katma değeri yüksek olan projelerin finansmanını sağlamak ve fon kaynaklarıyla gelir getirecek çeşitli yatırımları hayata geçirmek için kurulan varlık havuzudur (Truman, 2008: 1). Ulusal Varlık Fonları Enstitüsü'nün (SWFI) yaptığı,

“Bir ulusal varlık fonu, genel olarak ödemeler dengesi fazlalarından, resmi döviz kuru işlemlerinden, özelleştirme gelirlerinden, devletin transfer ödemelerinden, mali fazlalardan ve doğal kaynak ihracı sonucunda elde edilen hasılat ile kurulan devlet mülkiyetindeki bir yatırım fonu veya varlık” olarak tanımlanmaktadır. Devlete ait olan kaynakların toplandığı fonlara bütçe dışı gelirlerin de aktarılmasıyla portföy çeşitliliği sağlanır. Özellikle petrol ve doğal gaz gelirlerinin fazlalığıyla açığa çıkan cari fazlanın, özelleştirme gelirlerinin, resmi döviz işlemlerinden elde edilen gelirlerin ve transfer ödemesi için oluşturulan kaynakların bir fonda biriktirilmesiyle oluşan kaynak; gerek yurt içi gerekse yurt dışı yatırımlarda kullanılarak fonun gelir kaynaklarının artırılmasına çalışılır (Güçlü, 2018: 41). Böylelikle sürdürülebilir kamu kaynakları yaratılacak bu durumda da nesiller arası gelir ve refah transferi hedefine ulaşılabilecektir. Diğer fonlardan farklı olarak varlık fonlar sadece devlete aittir ve devlet yönetimindeki kamu kuruluşları; makroekonomik göstergeleri dengeleyici, oluşabilecek kısa vadeli şoklara karşı da koruyucu özelliğe sahiptir (Karasioğlu ve Göktürk, 2017: 101; Beck and Fidora, 2008: 6; Sovereign Wealth Funds Institute, 2019a).

Neoklasik iktisat, ekonomide devlet ağırlığının olabildiğince küçük olması gerektiğini savunurken 2008 yılıyla birlikte farklı arayışların bir uzantısı olarak devletler, kontrolündeki varlık fonlarıyla dünya ekonomisinde ağırlıklarını arttırmaya başlamıştır. Kriz sonrası yatırımlarda baş aktör olan varlık fonları özellikle Çin ve Doğu Asya ülkelerinde kamu iktisadi teşebbüsleriyle bütünleşmiştir (Yayla, 2019: 13).

UVF kendi içinde sermaye kaynakları açısından; emtia fonu ve emtia dışı fonlar olarak

iki şekilde gruplandırılır. Petrol, doğalgaz, elmas, bakır, fosfat vb. doğal kaynaklardan oluşan ihraç ürünlerinin gelirlerine dayalı olarak kurulan fonlar “emtia fonu” iken; özelleştirme geliri, ihracat kaynaklı bütçe fazlası, emeklilik fonları, sigorta primleri, kamu taşınmazları vb. kaynaklara dayalı olarak kurulan fonlar “emtia dışı fonlar” olarak isimlendirilir. Suudi Arabistan, Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Norveç, Azerbaycan ve Rusya petrol geliriyle fonlarını finanse eden emtia fonu sahibi ülkeler iken; Çin, Hong Kong, Malezya, Güney Kore ve Singapur’un dış ticaret fazlası yoluyla elde ettikleri cari fazlayla oluşturulan fonlar ise emtia dışı fonlardır. Özellikle Çin, yüksek ihracat fazlasıyla biriktirdiği döviz rezervleriyle fonları finanse etmiştir. (Yayla, 2019: 14). Emtia Fonu ve Emtia Dışı Fon’a sahip olan ülkelerin ekonomilerini büyütebilmeleri, petrol geliri ve cari işlemler fazlası olmayan ülkelerin de UVF kurma girişimlerini kamçulamıştır (Kavcıoğlu, 2018: 91-93).

Kurulduğu ülkenin kaynak ve ihtiyaç farklılıklarına göre şekillenen UVF, kuruluş amaçlarına göre beş grupta toplanır (Akbulak ve Akbulak, 2008: 239):

1. *Emeklilik Rezerv Fonları* (Pension Reserve Funds), nüfusun yaşlanmasına bağlı olarak artacağı öngörülen devletin emeklilik ödemelerinin finansmanı için bütçeye destek sağlamak amacıyla oluşturulan fonlardır. Norveç, Avustralya, Yeni Zelanda ve İrlanda Varlık Fonları örnektir.
2. *İstikrar Fonları* (Stabilization Funds), başta petrol ve doğalgaz olmak üzere temel tüketim ürünlerinin fiyatlarında ve bu ürünlerden elde edilen gelir miktarındaki dalgalanmalara, dış şoklara karşı oluşturulan fonlardır. Bu fonlar likidite hedefleri ve maliye politikalarının olumsuz gidişatını tersine çevirebilme özelliğiyle merkez bankasına benzetilmektedir. Büyük oranda likit fonlara yatırım yapan bu fonlara; Şili, İran ve Rusya İstikrar Fonları örnektir.
3. *Tasarruf Fonları* (Saving Funds), ülkelerin sahip olduğu doğal kaynaklar gibi varlıkları, yatırıma dönüştürerek farklı bir portföy yapısı içinde nesiller arası refah aktarımını sağlamak için kurulan fonlardır. Abu Dabi, Libya ve Rusya Varlık Fonları örnektir. Bu fonlar yüksek risk- yüksek getiri prensibiyle yatırım yapma yolunu izlemektedirler.
4. *Rezerv Yatırım Şirketleri* (Reserve Investment Corporations), ülkenin rezerv varlıklarını farklı yatırımlarda değerlendirmek suretiyle kârlılığın artırılmasını, bütçe fazlası verilen dönemlerde yapılan yatırımlarla elde edilen gelirle bütçe açığı verilen dönemleri finanse edebilmek için kurulan fonlardır. Çin, Güney Kore ve Singapur Yatırım Fonları örnektir.
5. *Kalkınma Fonları* (Development Funds), ülkenin kalkınmasına yönelik olarak sosyoekonomik projelerin finansmanı amacıyla kurulan fonlardır. Ülke ekonomisinin büyüme oranlarına pozitif katkı yapması için kurulan bu fona; BAE, İran ve Türkiye Varlık Fonları örnektir.

Ulusal varlık fonlarının kuruluş amaçları yukarıda sıralanan herhangi bir grupta yer alabileceği gibi, değişen şartlar neticesinde farklı bir amaç için kurulan fonun hedefleri

farklılaşabilir ve gerekli şartların oluşmasıyla birlikte fon kendi içerisinde bölünerek veya dönüşerek farklı fonlar oluşturabilir. Rusya'nın istikrar amacı doğrultusunda kurduğu fonun kaynaklarının artması neticesinde tasarruf hedefi güden fona dönüştürülmesi bu duruma örnektir (Akbulak ve Akbulak, 2008: 239-240; Allen ve Caruana, 2008: 5-6).

İlk varlık fonları, önemli ölçüde petrol geliri olan Suudi Arabistan'ın 1952, Kuveyt'in 1953 yılında kurduğu fonlardır. Bu fonlar, petrol zengini ülkelerin petrol gelirleri dolayısıyla ekonomilerinin aşırı ısınmasını önlemeyi amaçlamaktadır. Ulusal varlık fonlarının kurulmasında iki neden etkili olmuştur. İlki, 1970 sonrasında petrol fiyatlarındaki artışla birlikte petrol ihraç eden ülkelerin döviz birikimlerinin artmasıdır. İkinci, 1997 Asya Krizi sonrasında birçok Asya ülkesinde cari fazlayla oluşan döviz rezervlerini yüksek getirili alanlara kanalize etme girişimidir. 40 tanesi 2005 yılından sonra kurulan ulusal varlık fonunun sayısı Ekim 2019 yılı itibarıyla 86 olmuştur. 2008-2012 yılları arasında emtia fonları için; petrol ve doğal gaz fiyatları, emtia dışı fonlar için ise hammadde fiyatlarındaki artışla birlikte UVF varlıkları %59,1 artmıştır. Fonların Ekim 2019'daki piyasa değeri 8,05 trilyon doları aşmıştır. 10 yılı aşkın bir süre faaliyet gösteren UVF'lerin oranı % 48'dir. En az bir alternatif yatırım kanalına yatırım yapan fonların oranı % 70'dir. Emlak ve alt yapı yatırımları en çok tercih edilen alternatif varlık sınıflarıdır. Ekonomik altyapıya yatırım yapan UVF'lerin oranı %58 iken sosyal altyapıya yatırım yapan UVF oranı % 44'tür (Güçlü, 2018: 40; Sovereign Wealth Funds Institute, 2019a; Yayla, 2019: 119).

2. Dünyada Varlık Fonu Örnekleri

Ekim 2019 itibarıyla dünyada 86 adet Ulusal Varlık Fonu vardır ve sahip oldukları portföy değeri 8,05 trilyon doları geçmiştir.

**Tablo 1: Dünyada En Büyük 15 Ulusal Varlık Fonu
(Sahip Olunan Toplam Varlıklara Göre)**

Sıra	Ülke	Varlık Fonunun Adı	Değeri Milyar \$	Kuruluş Yılı	Kaynağı	Linaburg-Maduell Şeffaflık Endeksi LMT
1	Norveç	Norveç Devlet Emeklilik Fonu	1108	1990	Petrol	10
2	Çin	Çin Yatırım Şirketi	940	2007	Emtia Dışı	7
3	BAE	Abu Dabi Yatırım Kurumu	696	1976	Petrol	6
4	Kuweyt	Kuweyt Yatırım Otoritesi	592	1953	Petrol	6
5	Çin-Hong Kong	Hong Kong Para Otoritesi Yatırım Portföyü	509	1993	Emtia Dışı	8
6	Singapur	Hükümet Yatırım Şirketi	440	1981	Emtia Dışı	6
7	Çin	Ulusal Sosyal Güvenlik Fonu	437	2000	Emtia Dışı	5
8	Çin	Çin Yatırım Şirketi	417	2007	Emtia Dışı	7
9	Singapur	Temasek Holding	375	1974	Emtia Dışı	10
10	Katar	Katar Yatırım Otoritesi	328	2005	Petrol	5

Ulusal Varlık Fonu ve İktisadi Büyümeye Olası Etkisi

11	Suudi Arabistan	Kamu Yatırım Fonu	320	1971	Petrol	7
12	BAE	Dubai Yatırım Şirketi	239	2006	Petrol	5
13	BAE	Mubadala Yatırım Şirketi	228	2002	Petrol	10
14	Güney Kore	Kore Yatırım Şirketi	131	2005	Emtia Dışı	8
15	Rusya	Ulusal Refah Fonu	124	2008	Petrol	5

Kaynak: Sovereign Wealth Fund Rankings (2019b) <https://www.swfinstitute.org/fund-rankings/sovereign-wealth-fund> , Linaburg-Maduell Transparency Index (2019) <https://www.swfinstitute.org/research/linaburg-maduell-transparency-index>

Tablo 1'de 2019 yılı itibarıyla dünyada ki 86 adet Ulusal Varlık Fonu içerisinde toplam varlık büyüklüğü sıralamasındaki ilk on beş fona yer verilmiştir. Bu fonların büyüklükleri 100 milyar doları aşmıştır ve ellerinde bulundurdukları toplam varlık büyüklüğü 6,9 trilyon dolara ulaşmıştır. Bu büyüklük dünyadaki bütün UVF'nin büyüklüğünün yaklaşık %85'ini oluşturmaktadır. Listeye göre petrol, doğal gaz ve yer altı kaynaklardan oluşan ve emtia fonu olarak adlandırılan fon büyüklük itibarıyla öne çıkmaktadır.

Tablo 1'de ayrıca ve UVF'nin şeffaflık dereceleri ölçüsü olan Linaburg-Maduell Şeffaflık Endeksi verilerine yer verilmiştir. 2008 yılında geliştirilip uygulamaya konulan bu endeks, fonların şeffaf yönetilmesi noktasında kamuoyuna bilgi verme amacı taşımaktadır. Kuruluş süreci, kaynağı ve devletin fon yönetimindeki rolü; güncel ve bağımsız yıllık raporlar yayımlanması; varlığın sahip olduğu şirketlerdeki payın ve şirket bilgilerinin açıklanması; toplam piyasa değeri ve kazançların açıklanması; etik standartlara ve yatırım politikalarına uygun olarak ilkelerin belirlenmesi; fonun amaç ve politikalarının açıklanması; bağlı kuruluşların ve kişilerin bilgilerinin açıklanması; harici yöneticilerin açıklanması; onun kendi web sitesini yönetmesi ve iletişim bilgilerinin sağlanması gibi on maddeden oluşturulan endekse ülkelerin sahip olduğu fonlar şeffaf ve etkin yönetim konusunda puanlanmaktadır. Her koşulun karşılığı 1 puana denk gelmekte ve ülke fonları 1 ile 10 arasında bir değer almaktadır. Fonun tavsiye edilen minimum değeri 8'dir. 2008 yılından sonra UVF için dünya standartlarında referans niteliği kazanan endeks, resmi yıllık rapor ve bildirimlerde kullanılmaya başlanmıştır. Bu endekle birlikte devletler daha şeffaf olma yolunda çeşitli düzenlemeleri hayata geçirmiştir (Linaburg-Maduell Transparency Index, 2019; Işık vd, 2018: 151). Norveç Emeklilik Fonu; hem mali kaynak bakımından en büyük varlık fonu, hem de en şeffaf fon özelliğine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Dünya Ulusal Varlık Fonu Büyüklüğü (milyon \$)

Yıllar	Değer	Yıllar	Değer	Yıllar	Değer
1980	9.761	2004	1.400.525	2012	5.368.887
1985	37.221	2005	1.659.725	2013	5.994.278
1990	270.206	2006	2.071.976	2014	6.455.875
1995	449.088	2007	2.958.021	2015	6.660.147
2000	884.714	2008	3.388.673	2016	6.832.700

2001	906.270	2009	3.847.032	2017	7.469.400
2002	1.030.111	2010	4.504.901	2018	7.620.144
2003	1.189.614	2011	4.737.344	Ekim 2019	8.050.000

Kaynak: SWFI, Sovereign Wealth Fund Assets Under Mangement (AUM) Values by Year,
www.swfinstitute.org/

UVF'nin özellikleri arasında, yönetmiş oldukları yatırım şirketleri üzerinde kısa veya uzun dönemde pozitif katkı yapabilmesi ön plandadır. Fonların yönettiği şirketlerin hisse senetlerinin alınıp-satılmasını kısa dönemde etkileyebilmesine ilave olarak fonların yatırım yaptığı şirkete değer kattığı (%15 Tobin q'su anlamında) noktasında görüşler mevcuttur (Karolyi ve Liao, 2010: 23). Şirketlerin pazar değerlerinin ölçülmesinde bir kıstas olarak kabul gören Tobin q değerinin artışıyla söz konusu şirket performansına olumlu katkı yapılabilmesi fondan beklenen pozitif katılardır (Karasioğlu ve Göktürk, 2017: 104).

Fonun sahip olduğu yer altı ve yer üstü kaynakları daha etkin kullanması da pozitif katkıya örnek verilebilir. Yurt içi ve yurt dışında çeşitli yatırımlar yaparak küresel rekabette güç elde etmek, küresel gelirden pay almak veya aldığı payı artırmaya çalışmak ve ülke ekonomisinin büyüme potansiyelini dinamik tutmak gibi makro hedefleri olan UVF; kriz dönemlerinde yatırım yapabilme noktasında kaynak bulma sıkıntısı yaşayan ülkelere finansman kaynağı oluşturma özelliğine sahiptir. Finansal istikrar ve küresel bazda yatırım için kaynak yaratan fonlar 2008 küresel krizinden sonra dikkatleri üzerine çekmiştir (Kavcıoğlu, 2018: 89; Karagöl ve Koç, 2016: 8-9). 2000-2008 yılları arasında UVF'nin sahip olduğu portföy büyüklüğü 1,5 trilyon dolardan 3 trilyon dolara çıkmasıyla popüleritesini arttırmıştır. 2008 küresel krizinden sonra küresel faaliyet gösteren finansal şirketlerin değer kaybeden hisse senetlerini satın alabilecek bir kaynak olarak UVF'nin satın alması fonlara olan ilgiyi artırmıştır. Bernanke'ye göre, 2008 krizinden sonra batılı ülkelere yönelik acil fonlamanın 3'te 2'sini Asya ve Arap UVF'leri gerçekleştirmiştir (Güçlü, 2018: 40, Yayla, 2019: 120).

Mevcut olan 86 adet UVF içerisinde emtia fonu ve emtia dışı fon olarak, toplam mevduat büyüklüğüyle üst sıralarda yer alan dört fonun; portföy yapısı, faaliyet alanları ve küresel işleyişi hakkında bilgiler UVF'nin işleyişinin anlaşılabilmesi için yararlı olacaktır. Türkiye Varlık Fonu'nun anlaşılabilmesi için örnek alınan Rusya Doğrudan Yatırım Fonu'na da değinilmiştir.

Norveç Devlet Emeklilik Fonu: 1,108 trilyon dolar büyüklüğüyle Avrupa'nın ve dünyanın en büyük varlık fonu olma özelliğini elinde bulunduran fon, 1990 yılında kurulmuştur. Emtia fonu kategorisine dâhildir. Petrol gelirlerinin düzenli olarak aktarılmasıyla ekonominin canlandırılması, nesiller arası refah transferi ve petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların etkilerini minimize etmeyi amaçlamaktadır. Fon uluslararası sermaye, sabit gelir ve gayrimenkul alanlarına yatırım yapmaktadır. Gelirinin yaklaşık %60'ını sermaye yatırıma ayıran fon Nestle, Royal Dutch, Shell, Apple, Roche Holding, Novartis, Alphabet ve Microsoft gibi uluslararası şirketlerin hissedarlığıyla yatırım alanlarındaki

çeşitliliğe dikkat çekmektedir. Özellikle gelişmiş ülkeler başta olmak üzere dünyanın çeşitli ülkelerinde yatırımları olan fon, geri dönüş potansiyeli olan önemli alanları tercih etmektedir. Aynı zamanda LMT Şeffaflık Endeksi'ne göre 10 puanın sahibidir. Periyodik olarak yayımlanan raporlar ve güncellenen bilgi girişiyle kamuoyuna bilgi akışını kesmeden sağlamaktadır.

Çin Yatırım Şirketi: 2007 yılında kurulan fonun 2019 yılı itibarıyla toplam mevduat büyüklüğü 940 milyar dolara ulaşmıştır. Emtia dışı fon sınıfındaki fonların en büyüğü ve genel sıralamada ise ikinci en büyük olan fonda; cari fazlayla elde edilen döviz gelirleri yatırıma dönüştürülerek ülkenin kalkınma hedeflerinin tutturulması amaçlanmaktadır. En büyük yatırım kalemleri; kamu yatırımları ve uzun dönemli yatırımlar sabit gelir ve mutlak getiri yatırımlarıdır. Şirket bonoları, devlet tahvilleri, uzun dönemli sanayi, gayrimenkul ve altyapı yatırımlarıyla yatırım çeşitliliği sağlanmaktadır. Fonun bünyesinde CIC International, CIC Capital ve Central Huijinden oluşan üç şirket bulunur. Yatırımlarını bu şirketler aracılığıyla sürdüren fon elde ettiği gelirin bir kısmını Yeni İpek Yolu Girişimi ve Asya Altyapı Yatırım Bankası gibi hem bölgesel hem de küresel açıdan önemli projelerde değerlendirmektedir. Yatırımlarının büyük bölümünü başta ABD gibi gelişmiş ülkelere yapan fon; finans, bilgi teknolojileri, lüks mallar ve sağlık alanlarına öncelik vermektedir. LMT Şeffaflık Endeksi'ne göre 7 puana sahiptir.

Abu Dabi Yatırım Kurumu: 1976 yılında kurulan, günümüz itibarıyla 696 milyar dolar büyüklüğe erişen fon, elde edilen petrol gelirlerinin verimli alanlarda değerlendirilmesi, yeni istihdam alanlarının oluşturulması ve desteklenmesini amaçlar. Dünya genelinde 60'tan fazla ülkeye -büyük kısmı gelişmiş ülkeler olmak üzere gelişmekte olan ülkelerde de- yatırımları olan fon; gayrimenkul, bilişim, sağlık, sanayi ve havacılık sektörlerine ağırlık vermektedir. Aldığı kararlarla uzun vadede sabit getiri elde etmeyi amaçlayarak sermaye artışıyla birlikte refah artışı sağlamayı hedeflemiştir. Hisse senetleri, tahvil, hazine yatırımları, finans yatırımlarıyla portföyünü çeşitlendirmektedir. LMT Şeffaflık Endeksi'ne göre 6 puana sahiptir.

Hong Kong Para Otoritesi Yatırım Portföyü: 1993 yılında kurulan ve 2019 yılı itibarıyla toplam aktif büyüklüğü 509 milyar dolara ulaşarak dünyada emtia dışı fon kategorisinde Çin'in ardından ikinci en büyük fon olma özelliğini elinde bulundurmaktadır. İhracat fazlası sonucunda verdikleri cari fazlayla fonun finansmanı sağlanmaktadır. Bu fon döviz rezervlerinin yönetiminden sorumlu olarak finans piyasalarında istikrar sağlayıcı bir pozisyonda faaliyetlerini yürütmektedir. LMT Şeffaflık Endeksi'ne göre 8 puana sahiptir.

Rusya Doğrudan Yatırım Fonu: 2011 yılında kurulan bu fon, Rusya'nın sahip olduğu üç fondan birisidir. 2019 Ekim ayı itibarıyla toplam aktif büyüklüğü 13 milyar dolardır (aktif büyüklük olarak UVF arasında dünyada 41. sıradadır). Kaynak olarak emtia dışı gelirleri kullanan fon, ülke içindeki firmalara iştirak etmek ve uluslararası stratejik yatırımcılarla iş birliği yapmak suretiyle ülke ekonomilerine doğrudan yatırım çekmek amacıyla kurulmuştur. Ülkedeki firmalara yaptığı yatırımlara ek olarak uzun vadeli yurt dışı yatırımlarıyla 30 milyar dolar yabancı sermayeyi Rusya'ya çekmeyi başarmıştır. Fon,

doğrudan yatırımlar ve dış kaynakların önemli olduğu ve Türkiye'nin de içinde yer aldığı UVF için örnek teşkil etmektedir. Dünyada 20'den fazla varlık fonu ve dünyanın önde gelen şirketleriyle ortaklık kurmuştur. (Karagöl ve Koç, 2016: 13-15, 24).

3. Türkiye Varlık Fonu Yönetim A.Ş.

Gelişmekte olan ülkeler artan nüfuslarının ihtiyaçlarını karşılayabilmek ve gelişmiş ülkelerle aralarındaki gelir farklarını kapatabilmek için yatırımları artırmaya çalışmaktadırlar. Söz konusu ülkelerde yeterli sermaye birikiminin olmamasına ek olarak gelir seviyesinin düşüklüğü tasarruf oranlarının yetersizliğiyle birleşince yatırım imkânlarının kısıtlı kalmasına neden olmaktadır. Yatırımların finansmanı tasarruflarla sağlandığı için ülkelerin sahip olduğu tasarruf oranları önem kazanmaktadır. Tasarruf yetersizliğiyle birleşen yatırım kısıtı, gelişmekte olan ülkelerin büyümedeki en büyük engellerinden birisidir. Gelişen ekonomiler grubunda yer alan Türkiye; 2002 yılı sonrası yakaladığı ekonomik büyüme oranlarındaki artışa nazaran sahip olduğu düşük tasarruf oranları, yüksek cari açık, enflasyon ve işsizlik oranları gibi temel makroekonomik göstergelerde arzu edilen seviyeye ulaşamamıştır. Bu amaçla yatırım-üretim düzeyinin artırılması amacıyla farklı finansmanı kaynağı arayışına gidilmiştir. Bu durum, tasarruf artırıcı politikaların ve alternatif finansal araçların ekonomiyeye kazandırılması gerekliliğini açığa çıkmıştır (Aras, 2000: 95).

Finansman sürecinde, dış kaynakları ülkeye çekmek için teşvik edici unsurlardan birisi de UVF'dir. Bu noktada Rusya Doğrudan Yatırım Fonu ülkemiz için en iyi örnek olma özelliğine sahiptir. Dünyanın en büyük 10 ekonomisi içinde kendine yer edinen Rusya, ekonomik gelişimini hızlandırmak adına dış kaynakları ülkeye çekmek için sahip olduğu fonu değerlendirmiştir. Dış kaynakların ülkemiz için önemi düşünüldüğünde, Rusya UVF'si bu konuda Türkiye Varlık Fonu Yönetim A.Ş.'ye iyi bir örnek olma özelliğine sahiptir (Kavcıoğlu, 2018: 104).

Dünyadaki hem emtia ve hem de emtia dışı fon özelliğine sahip tüm UVF'lerin kuruluş sermayesinin tamamı kamu bütçesinden aktarılmıştır. Türkiye Varlık Fonu Yönetim A.Ş. için benzer yol izlenmiş ve 26 Ağustos 2016 yılında 6741 sayılı kanunla Cumhurbaşkanlığına bağlı olarak kurulan fonun sermayesi Özelleştirme Fonu'na karşılanmıştır. Ekim 2019 itibarıyla 40 milyar dolar aktif büyüklüğüyle dünyada aktif büyüklük sıralamasında 28. sırada yer alan fon, sınıflandırma esasına göre emtia dışı fon olarak değerlendirilir. Gelişmekte olan ülkelerin kurduğu UVF'nin sahip olduğu istikrardan ziyade büyüme amaçlı oluşturulan fonlardan birisidir. Cari işlemler fazlasına sahip olmaması, borç sermayesi kullanması, yatırımlarının çoğunu yurt içine ve altyapı yatırımlarına yapması gibi özellikler Türkiye Varlık Fonu A.Ş.'nin de büyüme amaçlı oluşturulduğunu göstermektedir (Güçlü, 2018: 46).

Türkiye Varlık Fonu; savunma, havacılık ve yazılım gibi stratejik teknoloji tabanlı sektörlerde yer alan yerli şirketlerin sermaye ve proje bazında desteklenmesiyle küresel ekonomide önemli aktör haline gelmelerini hedeflemiştir. Türkiye Varlık Fonu aynı

Ulusal Varlık Fonu ve İktisadi Büyümeye Olası Etkisi

zamanda Türkiye dışında petrol ve doğal gaz da dâhil olmak üzere çeşitli stratejik sektörlerde doğrudan yatırım yapmayı da amaçlamaktadır. Türkiye Varlık Fonu; önemli kamu varlıklarında değer artışı sağlayarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmak, katılım finansmanına uygun varlıkların gelişmesine destek olmak, sermaye piyasalarında araç çeşitliliği ve derinliğine katkı sağlamak, yurtiçinde kamuya ait olan varlıkları ekonomiye kazandırmak, Türkiye'ye daha fazla yatırımcının ilgisini çekmek ve yeni yatırımlar için sermaye sağlamak, stratejik, büyük ölçekli yatırımlara iştirak etmek için Türkiye Varlık Fonu ve bu fona bağlı alt fonları kurmak ve yönetmek amacı ile kurulmuştur (TVF, 2019a). Konukman ve Şimşek (2017)' e göre TVF;

“TVF'nin uzun dönemde dünyanın en büyük on ekonomisi arasına girmesi konusunda atılacak adımlarda başat araçlardan biri olarak planlandığı görülmektedir. Fon, ekonomik istikrar ve kalkınma hedefleri doğrultusunda kamu varlıklarının değerini artıracak yatırımlar ile ekonomik büyümeye, dünyada yükselen altyapı yatırımcılığı ile Türkiye'nin büyük projelerine katkı sunarak da yabancı yatırımların çekilmesi için zemin hazırlama görevini üstlenmiştir.”

Tablo 3: Türkiye Varlık Fonu'nun Kaynakları

Türk Hava Yolları A.O.'nun yüzde 49,12 hissesi
Türk Telekomünikasyon A.Ş.'nin yüzde 6,68 oranında Hazine'ye ait hissesi
Ziraat Bankası sermayesinde bulunan Hazine'ye ait hisselerin tamamı
Türkiye Halkbankası A.Ş.'nin yüzde 51,11 hissesi
Türkiye Petrolleri A.O. sermayesinde bulunan Hazine'ye ait hisselerin tamamı
BOTAŞ sermayesinde bulunan Hazine'ye ait hisselerin tamamı
PTT sermayesinde bulunan Hazine'ye ait hisselerin tamamı
TÜRKSAT sermayesinde bulunan Hazine'ye ait hisselerin tamamı
Borsa İstanbul sermayesinde bulunan Hazine'ye ait hisselerin tamamı
Milli Piyango'da nakit oynatılan Piyango, Hemen-Kazan, Sayısal Loto, Şans Topu, On Numara ve Süper Loto oyunları ile ilgili daha değişik yeni oyunların yapılmasına izin verilebilecek oyunlarına ilişkin lisans (49 yıl süreyle)
TCDD İzmir Limanı
Türkiye Denizcilik İşletmeleri A.Ş. sermayesinde bulunan Hazine'ye ait hisselerin tamamı
Eti Maden İşletmeleri Genel Müdürlüğü
Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş.'nin %10 oranındaki hissesi
ÇAYKUR
Türkiye Jokey Kulübü'nün yurt içinde at yarışları düzenleme, yurt içi ve dışında düzenlenen at yarışları üzerine yurt içi ve dışından müşterek bahis kabul etme hak ve yetkilerine ilişkin lisanslar (1 Ocak 2018 tarihinden itibaren 49 yıl süreyle)
Mülkiyeti Hazineye ait Antalya, Aydın, İstanbul, Isparta, İzmir, Kayseri ve Muğla'da bulunan bazı taşınmazlar

Kaynak: Türkiye Varlık Fonu, (2019b) <http://turkiyevarlikfonu.com.tr/TR/Portfoy/5>

Tablo 3'te Türkiye Varlık Fonu'nun portföyü yer almaktadır. Fon kaynağını; Türk Hava Yolları, PTT ve Borsa İstanbul, Türk Telekom, Ziraat Bankası, Halk Bankası, TPAO, BOTAŞ, TÜRKSAT, Milli Piyango, TCDD, ETİ Maden, Türkiye Denizcilik İşletmeleri, ÇAYKUR, Türkiye Jokey Kulübü ve Kayseri Şeker Fabrikası'ndaki kamu payları ile mülkiyeti devlete ait çeşitli taşınmazlar gibi kurumların Hazine'ye ait olan kısmı ve çeşitli taşınmazlar oluşmaktadır.

Gelir kalemlerine ek olarak TVF; borsadaki kayıt ve kotasyon ücretlerinden, kurumlar ve gelir vergisinden, belediyelere ödenecek çeşitli vergi ve harçlardan muaf tutulmuştur. İhale ve devlet memurları özelleştirme kanunlarına da konu olmaktan çıkarılmış ve özel hukuk hükümlerine tabi olacak şekilde düzenlenmiştir (Güçlü, 2018: 4; Işık vd, 2018: 155).

Fonun denetimi 6741 sayılı kanunla; bağımsız denetim, Cumhurbaşkanlığı denetimi ve TBMM (Türkiye Büyük Millet Meclisi Plan ve Bütçe Komisyonu) denetimi olmak üzere üçlü bir denetim sürecine tabidir (TVF, 2019c). TVF ayrıca, SPK kurumsal denetimine ve Santiago İlkeleri olarak adlandırılan uluslararası ilkeler ve denetim mekanizmasına da tabidir (Kavcıoğlu, 2018; 106). Denetim noktasında; kamu kaynaklarından oluşturulan TVF'nin özel şirket olarak kurulup özel hukuk hükümlerine tabi olması neticesinde Sayıştay tarafından değil de özel denetime tabi olması eleştirilere neden olmuştur. Denetimin bağımsız şirketler tarafından veya Sayıştay tarafından yapılmasının farklı şeyler olduğu yorumu yapılır. Özel denetim şirketleri TVF'yi sadece muhasebe standartları ve özel vergi kanunlarına uygunluğunu temel alarak denetler. Fonun Sayıştay denetimine tabi olmaması kamuoyunun bir kısmında olumsuz bir durum olarak değerlendirilmiştir (Kavcıoğlu, 2018; 106).

4. Ulusal Varlık Fonları ve İktisadi Büyümeyle Olası İlişkisi

Merkantilistler büyümenin kaynağını sahip olunan altın ve gümüş miktarıyla ilişkilendirirken; Fizyokratlar tarımsal üretim miktarının ekonominin ve büyümenin tek kaynağı olduğunu belirtmişlerdir. Adam Smith büyümeyi; sermaye birikimi, işbölümü ve uzmanlaşma, uluslararası ticaret, nüfus artışı ve fiyat mekanizmasıyla açıklarken; Ricardo büyümeyi, üretim faktörlerinin üretimden aldıkları paylardaki artış değerini belirlediğini ileri sürmüştür. Schumpeter büyümeyi yenilik üretimine bağlamakta, Neo-Klasik büyüme modeli teknolojik ilerlemeyi ekonomik büyümenin lokomotifini olarak görmektedir. Kamu Politikaları Modeli ise devletin izlemiş olduğu bazı politikalarda müdahaleci yaklaşımın etkisiyle ekonomik büyümenin gerçekleştirilebileceği görüşüne dayanmaktadır. Buradan hareketle ekonomide kaynak etkinliğinin ve teknolojik altyapının oluşturulabilmesi için devletin bu alanlarda daha etkin hareket etmesi gerekliliğinin altını çizmektedir (Berber, 2004:40-58; Çolak vd, 2007: 2,3).

1970'lerden sonra finansal liberalleşme eğilimleri, Bretton Woods sisteminin çökmesi ve yaşanan petrol kriziyle hız kazanmıştır. Liberalleşme hareketleriyle küreselleşme başka

bir boyuta taşınmış, reel ve finans sektörü önündeki sınırlar kalkmıştır. Dış ticaret ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesinin ülke ekonomilerine yaptığı pozitif katkı gündeme getirilmiştir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin sahip oldukları yatırım ve tasarruf oranları yetersizliği dikkat çekmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin bu eksikliği gidermek, küresel açıdan rekabet fırsatları elde edebilmek, sağlam bir ekonomik yapıyı oluşturarak kısa vadeli finansal şokların etkisini azaltmak, hedeflenen büyüme ve kalkınma seviyesine ulaşabilmek, sağlanacak ekonomik ilerlemeyle nesiller arası refah transferini yapabilmek, küresel ölçekte elde edilen ve edilebilecek gelirleri artırılabilirlik adına devletler yeni politika ve araç arayışına girmişlerdir.

Ulusal varlık fonları bu arayışın bir sonucu olarak ve aşağıda sıralanan hedeflerin gerçekleştirilebilmesi amacıyla oluşturulan araçlardan birisi olarak ortaya çıkmıştır.

- Bütçe ve ekonomiyi aşırı ihracat ve hâsıla oynaklıklarına karşı korumak ve istikrarını sağlamak,
- Yenilenemeyen emtia üretimini çeşitlendirmek,
- Döviz kurundan daha fazla getiri elde etmek,
- Para otoritelerine istenmeyen likiditeyi stabilize etmede yardım etmek,
- Gelecek nesiller için tasarrufu artırmak,
- Sosyal ve ekonomik kalkınmayı fonlamak,
- Hedef ülkeler için uzun dönem sürdürülebilir büyüme oranlarını sağlamak,
- Politik strateji uygulamaktır.

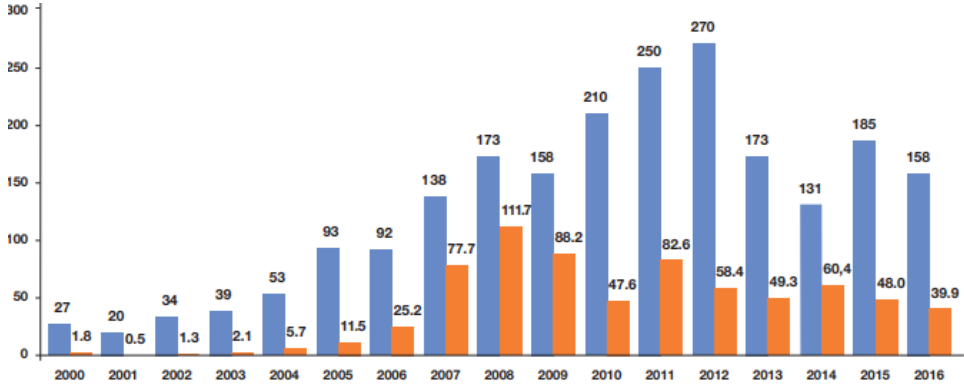
1970’li yıllarda liberalleşme sonucu artan küresel ticaret hacmi ve yaşanan petrol krizleriyle birlikte artan petrol fiyatları, petrol ihracatçısı ülkelerin döviz gelirlerini artırmıştır. Artan ticaret hacmiyle söz konusu ülkeler birikimlerini değerlendirmek için varlık fonu oluşturmaya başlamıştır. 1953 yılında ilk olarak Kuveyt’te kurulan varlık fonu sayısı 1970’li yıllarda artmaya başlamıştır. Gelirlerini bu şekilde değerlendiren ülkelerin büyüme ve kalkınma hedeflerine ulaşmasında UVF’nin etkisi göz ardı edilemeyecek düzeydedir. UVF, özellikle devlet tarafından yüklenilecek büyük ve riskli yatırım zorunluluğunun olduğu durumlarda, rasyonel bir kaynak seçeneği konumundadır (Sovereign Wealth Funds Institute, 2019a; Yayla, 2019: 118).

Bağımsız kurumsal kimliklere sahip olan UVF, uzun dönemde kar oranı yüksek yatırımları tercih ederken herhangi bir yükümlülüğe tabii olmadıkları için risk primi yüksek yatırımları da değerlendirmektedirler. Uzun vadeli getirilerin hedeflendiği yatırımların uluslararası arenada olması sebebiyle yatırımlarda sektörel çeşitliliğe de sebep olur. Özellikle petrol geliri olan ülkeler “Hollanda Hastalığı”¹ gibi durumlarla karşılaşmamak adına yatırımlarının çoğunu yurt dışına yapmaktadırlar. Bu duruma en iyi

1 Hollanda Hastalığı: Ani zenginleşme kaynağına kavuşan bir ekonomide mevcut üretim faktörlerinin diğer üretim alanlarından çekilip yeni kaynağa yönelmesi sonucunda toplam üretimin azalmasıdır. 1960’lı yıllarda Hollanda’da doğalgaz bulunması sonucunda artan ihracat oranları nedeniyle artan döviz girdisi neticesinde ulusal para aşırı değerlenmiş ve ithalatın ucuzlamasıyla tüketim artmış ve üretim düşmüştür. İlk olarak Hollanda’da görüldüğü için bu ismi almıştır.

örnek yatırımlarının tamamını yurt dışına yapan Norveç Ulusal Varlık Fonu'dur (Güçlü, 2008: 47).

Grafik 1: 2000-2016 Döneminde Ulusal Varlık Fonlarının Doğrudan Yatırımları

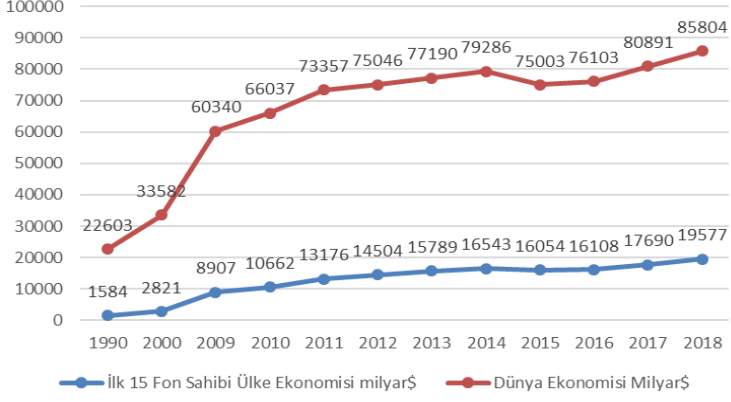


Kaynak; SIL (2017). *Hunting Unicorns, Sovereign Wealth Fund Annual Report*.

Grafik 1'de UVF'nin 2000 ve 2016 yılları arasındaki doğrudan yatırım miktarları yer almaktadır. Bu dönemde ülke varlık fonlarının yatırımlarındaki artışı dikkate değerdir. Mavi renkli sütun yatırım sayısını, turuncu renkli sütun ise yatırım miktarını milyar dolar olarak ifade etmektedir. SIL (2017)'ye göre; 2016 yılında gerçekleşen 158 adet yatırımın toplam değeri 39,9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Görüldüğü gibi bir önceki yıl olan 2015 yılına göre yatırım sayısında ve yatırım değerinde düşüş meydana gelmiştir. 2016 yılında yaşanan belirsizlik ortamı ve petrol fiyatlarındaki oynaklığa paralel olarak yatırım miktarı da azalmıştır. Dünyadaki UVF'nin büyük çoğunluğunun emtia fonu olduğu bilindiğine göre bu durum şaşırtıcı değildir. Yine grafik 1'de dönemdeki en yüksek yatırım miktarının 111,7 milyar dolarla 2008 yılında gerçekleştiği görülmektedir. 2008 krizinde Asya ve Arap ülkeleri UVF'nin önemli yatırımları krizin seyrini değiştirmiştir (Yayla, 2019: 17, SIL, 2017: 16).

Grafik 2'de dünya ekonomisinin ve aktif büyüklük olarak ilk on beşte yer alan UVF ülkelerinin milyar dolar olarak büyüklükleri karşılaştırılmıştır. 1990-2018 yılları arasında artan bir seyre sahip olan iki grup için aynı yönlü bir gelişmeden söz edilebilir. Bu ilk 15 fonun 5 adedinin 1990 yılı öncesi, iki adedinin 1990'lı yıllarda, 8 adedinin 2000 sonrası kurulması nedeniyle iki göstergenin 2000-2018 arası yüzdesel artışı karşılaştırmasına göre yorum getirilebilir. Dünya ekonomisi 33.582 milyar dolardan 85.804'e yükselerek 2,55 kat büyümüş, ilk 15 fon sahibi 10 ülkenin 2.821 milyar dolardan 19.577'ye ulaşarak 6,9 kat büyümesi, varlık fonlarının etkin olduğu yorumunu yaptırabilir. Bu ülke grubunun rakamlarının temel belirleyicisinin Çin olduğu gözden kaçırılmamalıdır.

Grafik 2: En Büyük 15 Ulusal Varlık Fonu ve Dünya Ekonomisi Büyüklüğü

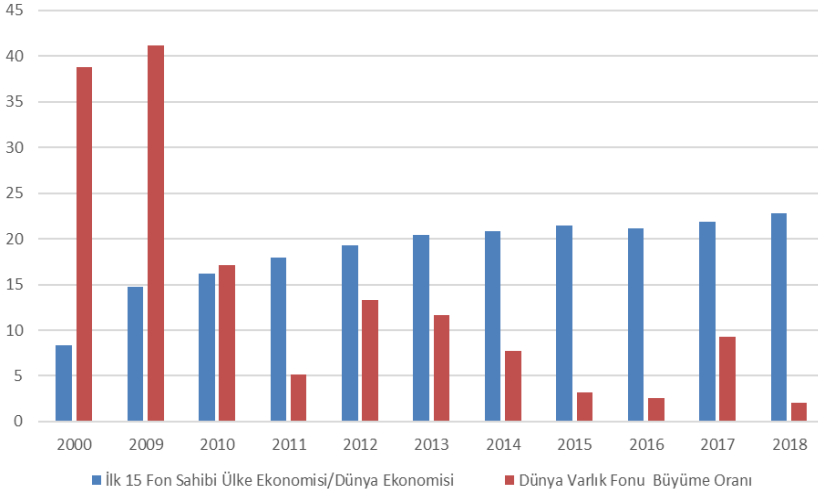


Kaynak, Word Bank, World Development Indicators, 2019.

<http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/economy.html>,

(Tablo 1 deki ilk 15 fona sahip 10 ülkenin ekonomileri toplamı tarafımızdan hesaplanmıştır)

Grafik 3: İlk 15 Fon Sahibi Ülke Ekonomisi/Dünya Ekonomisi ve Dünya Ulusal Varlık Fonu Büyüme Oranları²

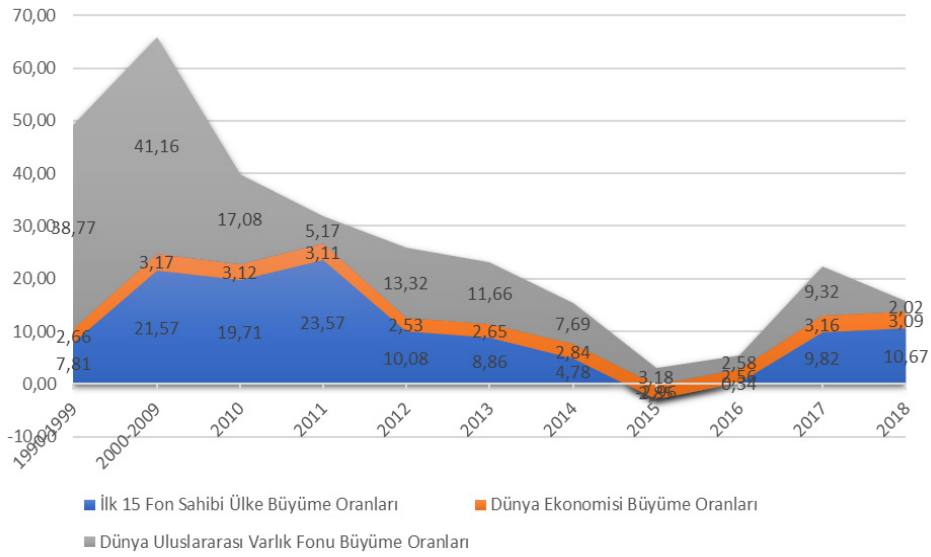


Kaynak: Word Bank, World Development Indicators, 2019. <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/economy.html>, SWFI, Sovereign Wealth Fund Assets Under Mangement (AUM) Values by Year, www.swfinstitute.org/ verilerinden oluşturulmuştur.

- 2 Aktif büyüklük sıralamasında yer alan UVF'lerin kuruldukları yıl ile 2018 yılı arasındaki büyüme oranları derlenmiştir.

Grafik 3'te aktif büyüklük sıralamasında ilk on beş UVF'ye sahip 10 ülkenin dünya ekonomisindeki payının seyri ve dünyadaki mevcut varlık fonlarının 2000-2018 yılları arasındaki büyüme rakamlarına yer verilmiştir. İlk 15 ulusal varlık fonlarına sahip 10 ülkenin dünya ekonomisindeki paylarının istikrarlı bir artış gösterdiği gözlenmektedir. Dünya ulusal varlık fonunun sürekli büyüdüğü gerçeğine karşın büyüme rakamlarının dalgalı olduğu dikkati çekmektedir.

Grafik 4: İlk 15 Ulusal Varlık Fonu, Dünya Ulusal Varlık Fonu ve Dünya Ekonomisi Büyüme Oranları



Kaynak: Word Bank, World Development Indicators, 2019. <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/economy.html>, SWFI, Sovereign Wealth Fund Assets Under Mangement (AUM) Values by Year, www.swfinstitute.org/ verilerinden oluşturulmuştur.

Grafik 4'te ilk 15 ulusal varlık fonunun, dünya ulusal varlık fonunun ve dünya ekonomisinin 1990-2018 yılları arasındaki büyüme oranlarına yer verilmiştir. Ulusal varlık fonu oluşumlarının hızlandığı 2000 öncesinde varlık fonu kaynağı hızlı arttığı için ilk 15 fona sahip 10 ülke ve dünya ekonomisinden daha hızlı büyümüş iken, 2010 yılı sonrasında büyüme rakamlarında büyük bir yakınsama gözlenmektedir.

Sonuç

Devlet tarafından oluşturulan ve yönetilen UVF önemli yatırım araçlarıdır. 1950'lilerden itibaren kurulmaya başlanan UVF, kamunun ekonomik alandaki rolünün artmasıyla dikkatleri üzerine çekmiştir. Küresel ekonomideki dalgalı seyir sonrasında

UVF'lerin ait oldukları ülke ekonomileri adına adeta can simidi görevi görmesi neticesinde önemi giderek artmıştır. Kısa vadeli şokların ve finansal piyasalarda meydana gelebilecek dalgalanmaların etkilerini azaltabilmek, katma değeri yüksek projelerin finansman ihtiyaçlarının karşılanabilmesine ek olarak oluşabilecek yatırım fırsatlarını değerlendirebilmek gibi avantajlara sahiptir. Fon kaynağı olarak; ülkenin sahip olduğu yer altı kaynaklarından ve ihracat fazlası gelirlerden oluşturulur. UVF ayrıca nesiller arası refah transferi sağlama özelliğine sahiptir. Fonun finansman sağlama özelliği, yer altı kaynakları olmayan ülkeleri de fon oluşturma gayreti içerisine itmiştir. UVF kaynaklarını gelir getirecek önemli projelerde kullanılarak; AR-GE, teknolojik yatırımlara ek olarak stratejik sektörlere yapılacak yatırımlarla ekonomik büyüme önemli katkı yapması beklenmektedir.

Bu beklentilerin gerçekleştiriliriği hakkında yorumlar yapabilmek için ilk 15 fon sahibi 10 ülke, dünya ekonomisi, ulusal varlık fonu rakamlarından yola çıkılarak grafiklerle bilgi aktarımı yapılmıştır. İlk 15 ulusal varlık fonlarına sahip 10 ülkenin dünya ekonomisindeki paylarının istikrarlı bir artış gösterdiği gözlenmektedir. Dünya ulusal varlık fonunun sürekli büyüdüğü gerçeğine karşın büyüme rakamlarının dalgalı olduğu dikkati çekmektedir. 2000 yılında Dünya ekonomisinin 33.582 milyar dolardan 2018 yılında 85.804'e yükselerek 2,55 kat büyümüş, ilk 15 fon sahibi 10 ülkenin 2.821 milyar dolardan 19.577'ye ulaşarak 6,9 kat büyümesi, varlık fonlarının etkin olduğu yorumunu yaptırabilir. Bu ülke grubunun rakamlarının temel belirleyicisinin Çin olduğu gözden kaçırılmamalıdır. İlk 15 ulusal varlık fonunun, dünya ulusal varlık fonunun ve dünya ekonomisinin 1990-2018 yılları arasındaki büyüme oranlarına bakıldığında ulusal varlık fonu oluşumlarının hızlandığı 2000 öncesinde varlık fonu kaynağı hızlı arttığı için ilk 15 fona sahip 10 ülke ve dünya ekonomisinden daha hızlı büyümüş iken, 2010 yılı sonrasında büyüme rakamlarında büyük bir yakınsama gözlenmektedir. Bu gerçekliklerden hareketle ulusal varlık fonlarının büyüme olumlu etkilediği ve giderek cezbedici bir kaynak olacağı görülmektedir.

Kaynakça

- Akbulak, Sevinç ve Akbulak, Yavuz (2008), "Ulusal Varlık Fonları", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 25(2), 237-262
- Allen, Mark and Caruana, Jaime (2008), "Sovereign Wealth Funds - A Work Agenda", IMF, <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2008/022908.pdf> (Erişim Tarihi: 25.08.2019)
- Aras, O. Nuri (2000). "Türkiye'nin Kalkınma Sorunu ve Çözüm Noktasında Özel Finans Kurumları". *Journal of Qafqaz University*, 3(1), ss: 93-110
- Beck, Ronald and Fidora, Michael (2008). "The Impact of Sovereign Wealth Funds on Global Financial Markets". *Occasional Paper Series*. No 91. Pp: 4-27, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp91.pdf> (Erişim Tarihi: 20.08.2019).

- Çolak, Ö. Faruk, Barışık, Salih ve Beşkaya, Ahmet (2007). “The Effectiveness of the R&D Expenditures on the Growth of High and Middle-Income Countries (1994-2004 Panel Data Analysis)”, International Conference on Business, Management and Economics, 13-17 June 2007, Çeşme, İzmir, Turkey
- Güçlü, Metmet (2018) “Ulusal Varlık Fonları: Türkiye Ekonomisi İçin Bir Değerlendirme”, *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 9(1), ss: 39-53
- Işık, H. Bayram, Kaya, M. Veysel ve Özdemir, M. Gökhan (2018), “Ulusal Varlık Fonlarına Genel Bir Bakış: Türkiye Deneyimi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 58, ss: 143-159
- Karagöl, E. Tanas ve Koç, Y. Emre (2016), “Dünyada ve Türkiye’de Varlık Fonu”. *Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı (SETA)*, 169, ss: 7-25
- Karasioğlu, Fehmi ve Göktürk, İ. Emre (2017), “Varlık Fonu Temel Stratejileri ve Türkiye Örneği”, *Global Journal of Economics and Business Studies Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, 6(12), ss: 100-109
- Karolyi, G. Andrew ve Rose C. Liao (2017). “State Capitalism’s Global Reach: Evidence from Foreign Acquisitions by State-Owned Companies”. *Journal of Corporate Finance*, 42, ss: 367-391.
- Kavcıoğlu, Şahap (2018), “Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye”, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10 (18), ss: 87-109
- Konukman, Aziz ve Şimşek, Orhan (2017). “Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye Uygulaması”. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 55, ss: 1913-1944
- Linaburg-Maduell Transparency Index (2019) <https://www.swfinstitute.org/research/linaburg-maduell-transparency-index> (Erişim Tarihi: 16.09.2019)
- SIL (2017). *Hunting Unicorns, Sovereign Wealth Fund Annual Report*.
- Sovereign Wealth Fund Rankings, (2019a) <https://www.swfinstitute.org/research/sovereign-wealth-fund> (Erişim Tarihi:16.09.2019)
- Sovereign Wealth Fund Rankings, (2019b) <https://www.swfinstitute.org/fund-rankings/sovereign-wealth-fund> (Erişim Tarihi: 17.09.2019)
- Truman, Edwin M. (2008), A Blueprint for Sovereign Wealth Fund Best Practices, Peterson Institute for International Economics, 3, 1-21
- TVF (Türkiye Varlık Fonu), (2019a), Türkiye Varlık Fonu Yönetimi Anonim Şirketinin Kurulması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, <http://turkiyevarlikfonu.com.tr/content/files/6741%20son.pdf> (Erişim tarihi: 08.10.2019)

Ulusal Varlık Fonu ve İktisadi Büyümeye Olası Etkisi

TVF (Türkiye Varlık Fonu), (2019b) <http://turkiyevarlikfonu.com.tr/TR/Portfoy/5> (Erişim Tarihi: 08.10.2019)

TVF (Türkiye Varlık Fonu), (2019c) <http://turkiyevarlikfonu.com.tr/TR/icerik/49/mevzuat> (Erişim Tarihi: 09.10.2019)

World Bank, World Development Indicators, 2019. <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/economy.html>, (Erişim Tarihi: 05.10.2019)

World Bank (2019), <https://databank.worldbank.org/reports.aspx> &country= (Erişim Tarihi: 06.09.2019)

Yayla, Yavuz (2019),” Ulusal Varlık Fonları: Süreklileşme Ve Yaygınlaşma”, *Fiscaoeconomia*, 3(1), ss:115-133

21. Yüzyıl'da Eşitsizlikler Üzerine Bir Değerlendirme

R. Funda Barbaros*, Cemre Çakır**

Özet

1970'li yılların sonlarından itibaren uygulanmaya başlanan Neo-liberal iktisat politikalarının tüm dünyada ve Türkiye'de eşitsizlikleri arttırdığına ilişkin pek çok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışma, neo-liberal politikaların etkilerinin ortaya çıktığı 21. yüzyılda, eşitsizliklerin tüm dünyadaki seyrini bazı temel göstergeler bazında incelemeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda eşitsizlikler; bölgesel eşitsizlik, gelir eşitsizliği ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği eksenlerinde incelenmiştir. Bölgesel eşitsizlik; İnsani Gelişmişlik Endeksi, Ekonomik Özgürlük Endeksi, Küresel Rekabet Endeksi ve Legatum Refah Endeksi'yle, gelir eşitsizliği; GSYH, kişi başına düşen GSYH, Gini katsayısı ve Küresel Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi'yle, toplumsal cinsiyet eşitsizliği ise, Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi, kadın iş gücüne katılım oranı ve Toplumsal Cinsiyet Uçurumu Raporu verilerine dayanılarak analiz edilmiştir.

Keywords: Bölgesel Eşitsizlik, Gelir Eşitsizliği, Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği, Neo-Liberal Politikalar.

JEL Codes: D63, J16

An Evaluation of Inequalities in 21th Century

Abstract

There are so many articles in the literature about the neo-liberal economic policies which started to apply since the end of the 70s and caused inequalities all over the World and also in Turkey. This study aims to examine the course of inequalities around the world on the basis of some key indicators in the 21st century, when the effects of neo-liberal policies emerged. In this direction, the inequality problem is analyzed under three main topics; regional inequality, income inequality and gender inequality. Regional inequality measured and analyzed by Human Development Index, Economic Freedom Index, Global Competitiveness Index and Legatum Prosperity Index. Income inequality measured and analyzed by GDP, GDP per capita, Gini coefficient and Global Multidimensional Poverty Index. Gender inequality measured and analyzed by Gender Inequality Index, female labor force participation rate and Global Gender Gap Report.

Anahtar Kelimeler: Regional Inequality, Income Inequality, Gender Inequality, Neo-Liberal Policies.

JEL Kodları: D63, J16

* Prof. Dr., İktisat Ana Bilim Dalı, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ege Üniversitesi, e-posta: funda.barbaros@ege.edu.tr.

** Yüksek Lisans Öğrencisi, İktisat Ana Bilim Dalı, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ege Üniversitesi, e-posta: 92190000702@ogrenci.ege.edu.tr

1. Giriş

20. yüzyıl kapitalizminin son yirmi yılı küresel dünyada “Neo-liberalizm” olarak tanımlanmaktadır. Neo-liberalizmin getirdiği piyasa serbestliğiyle tüm dünyada mal ve hizmetlerin satışı çok kolaylaşmış, doğrudan sermaye akışları coğrafik olarak yayılmış ve hacim olarak artmıştır. Fakat bu yeni düzenin topluma yansımalarının büyük bir yoksulluk ve eşitsizliğe neden olduğu uzun yıllar sonra anlaşılmıştır. Neo-liberal politikalarla birlikte en zengin kesimlerin gelir ve servetlerini tekrardan tahsis etmelerinin maliyeti de olağanüstü boyutlardaki eşitsizlikler ve çağdaş dünyanın sefaleti olmuştur (Saad-Filho ve Johnston, 2014, s.25-34).

Sovyetler Birliği'nin 1989 yılında dağılmasının ardından giderek yaygınlaşan küresel kapitalist sermaye birikimiyle birlikte dünyada hem gelir düzeyinde hem de ticaret hacminde artış ortaya çıkmıştır. Ancak toplam gelir seviyesindeki artış üst gelir gruplarında refah artışına yola açarken kitlesel ölçekte yoksulluk ve açlığı arttırmıştır. Bu durum hem sosyal hem de ekonomik açıdan bireyler ve bölgeler arasında zaten var olan eşitsizlik düzeylerini daha vahim seviyelere çekmiş ve sorunu ulusal düzeyde olduğu kadar küresel düzeye çekmiştir. Bu nedenle başta Birleşmiş Milletler Teşkilatı olmak üzere pek çok uluslararası kurumda küresel çözüm arayışlarına bağlı olarak çeşitli önlemler ve politika öncelikleri belirlenmiştir. Bu çerçevede 2000 yılında Birleşmiş Milletler tarafından Binyıl Kalkınma Bildirgesi yayınlanmış ve 2015 yılına kadar ulaşılması hedeflenen “Binyıl Kalkınma Hedefi (MDG)” belirlenmiştir. Belirlenen hedefler, küresel düzeyde eşitlik, esenlik ve insan onurunun korunması için genel amaçlar ve alt hedeflerdir. 2000-2015 döneminde yürütülen çalışmalar sonucunda MDG'lerde özellikle eğitim ve sağlık alanında başarıya ulaşılması üzerine Ağustos 2015'te 193 üye ülkenin katılımıyla “Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri (SDG)” belirlemiştir. 2015-2030 dönemini kapsayan 17 SDG öncelik; yoksulluğu ortadan kaldırmak, tehditlerle baş eden dünyayı korumak ve tüm insanlığın mutluluk, barış, eşitlik ve refah içinde yaşamasını sağlamak ve sürdürülebilir kılmak adına evrensel eylem çağrısı olarak tanımlanmıştır.

Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri diğer bir deyişle Küresel Hedefler'in birinci, beşinci ve onuncu maddesi bu makalenin araştırma konusuyla ilgilidir. Bunlar;

1. Hedef: Yoksulluğa Son,
5. Hedef: Toplumsal Cinsiyet Eşitliği,
10. Hedef: Eşitsizliklerin Azaltılmasıdır.

Günümüzde yoksulluk, sadece az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin değil, aynı zamanda gelişmiş ülkeler için de ciddi bir sorun haline gelmiştir. Ayrıca, yoksulluk sadece ekonomik bir sorun değil, siyasal ve kültürel boyutları da olan çok yönlü bir tehdittir. Günümüz kapitalist dünyasında, zenginler çok zenginleşirken, fakirler de çok fakirleşmiştir. Bu olgu, hem bireyler arasında gelir adaletsizliği yaratmakta, hem dünya genelinde bir yoksulluğu yaygınlaştırmakta, hem de başta gelir eşitsizliği olmak üzere, sektörel ve bölgesel düzeyde eşitsizliklerin yanı sıra toplumsal cinsiyet eşitsizliği sorunlarını da derinleştirmektedir.

Dolayısıyla içinde bulunduğumuz 21. yüzyılın en önemli iktisadi, toplumsal, kültürel ve siyasal sorunu iklim krizi ve eşitsizliklerdir diyebiliriz.

Tüm bu nedenlerle bu çalışmanın amacı, küresel çapta yaşanan eşitsizlikler sorunsalını Türkiye ve seçili bazı ülkeler için; gelir, bölgesel/ sektörel ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği eksenlerinde 2000-2019 dönemi itibariyle incelemektir. İncelenen dönemin 2000'li yıllardan itibaren seçilmesinin nedeni Neo-liberal politikaların küresel ölçekte uygulama sonuçlarının alınmaya başlandığı dönem olmasıdır. Bu çerçevede karşılaştırma amacıyla veri elde edilebilen bütün ülkeler analize eklenmiştir.

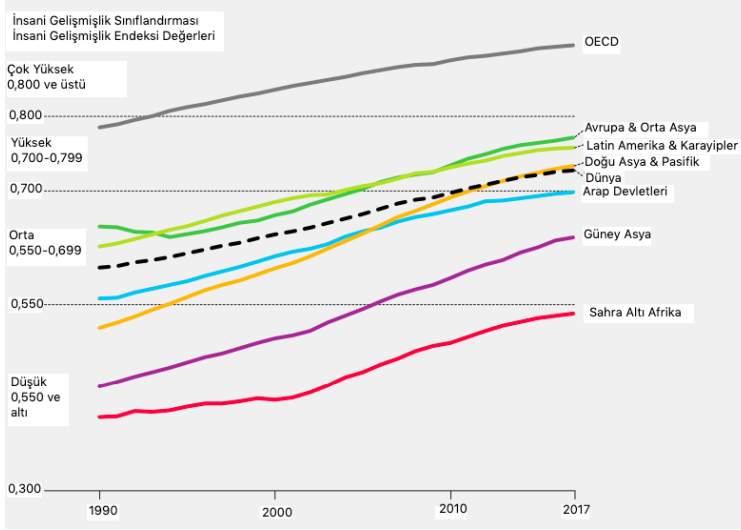
2. Bölgesel Eşitsizlikler

Dünyada, 18. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren sanayileşme sürecini İngiltere'yle birlikte erken tamamlayan ülkeler, hızla zenginleşmiştir. Öte yandan sanayileşme sürecini geç tamamlayan gelişmekte olan ülkeler ve sanayileşme sürecini tamamlayamamış az gelişmiş ülkeler, zenginleşme konusunda gelişmiş ülkelerin epey gerisinde kalmıştır. Yani bu üç gelişmişlik kategorisine mensup ülkelerin sosyal, ekonomik ve siyasi durumları arasında uçurumlar mevcuttur. Bu nedenle bölgesel gelişmişlik farklılıkları dört göstergelerle ele alınmıştır. Bunlar; İnsani Gelişme Endeksi, Ekonomik Özgürlük Endeksi, Küresel Rekabet Endeksi ve Legatum Refah Endeksi'dir.

2.1. İnsani Gelişme Endeksi

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından 1990 yılından beri her yıl düzenli olarak İnsani Gelişme Endeksi (HDI) yayınlanmaktadır. HDI, kişi başına düşen *Gayri Safi Milli Hasıla* ile birlikte *sağlık* ve *eğitim* gibi sosyal bileşenler de içermektedir. Dünyadaki her ülkeden yeterince veri bulabilmek adına, bu bileşenler karmaşık göstergelerle değil, yalın ve kolay ulaşılabilir göstergelerle ölçülmektedir.

21. Yüzyıl'da Eşitsizlikler Üzerine Bir Değerlendirme



Şekil 1. Ülke Gruplarına Göre İnsani Gelişmişlik Sınıflandırması, 2017

Kaynak: İnsani Gelişme Raporu, 2018

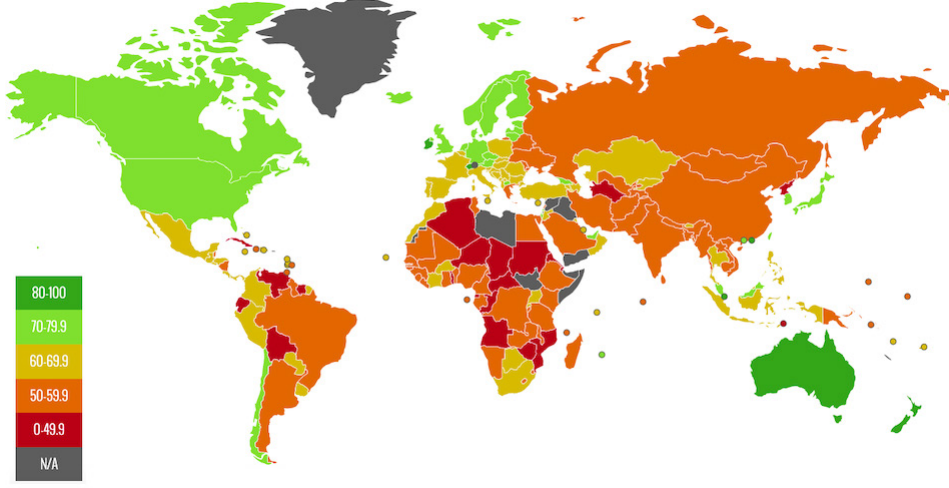
Sağlık alanındaki tek bileşen, *doğumda beklenen yaşam süresidir*. Eğitim ve bilgi alanındaki bileşenleri; *25 yaş üzeri nüfusun yıl olarak ifade edilen okula gitme süresi ve yeni doğan bebeklerden beklenen okula gitme süresinin ağırlıklı ortalamasıdır*.

Şekil 1'de, Sahra Altı Afrika bölgesinin HDI değerlerinin çok düşük olduğu; OECD ülkeleri ortalamasının ise çok yüksek olduğu görülmektedir. HDI dünya ortalaması 1990'dan 2010'a kadar düzenli bir yükselişe rağmen orta gelişmişlik düzeyinde seyrederken, 2010'da yüksek gelişmişlik düzeyinde seyretmeye başlamıştır. Sahra Altı Afrika, Güney Asya ve Arap Devletleri 28 yıllık süreçte dünya ortalamasının altında kalmıştır. Doğu Asya ve Pasifik, 2010 yılına kadar dünya ortalamasının altında kalmış fakat geçtiğimiz 8 yıllık süreçte dünya ortalamasında bir insani gelişmişlik göstermiştir. Avrupa ve Orta Asya ile Latin Amerika ve Karayipler, 28 yıllık dönemde başa baş bir ilerleme kaydetmiştir ve iki bölge de dünya ortalamasının üzerinde değerlere sahiptir.

Türkiye, 2017 yılında 188 ülke ve bölge arasında 64. sıraya yerleşerek yüksek insani gelişme kategorisinde yer almıştır. Türkiye'de doğumda beklenen yaşam süresiyle beklenen okullaşma yılı bileşenleri çok yüksek insani gelişmişlik kategorisinde yer alan ülkelere yakın; ortalama okullaşma yılı ile kişi başına GSMH bileşenlerinin çok yüksek insani gelişmişlik kategorisinde yer alan ülkelere uzak olduğu görülmektedir.

2.2. Ekonomik Özgürlük Endeksi

İnsanlık tarihi boyunca kimi insanlar ekonomik özgürlüğe sahipken, kimileriye yoksunluk çekmiştir. Buna rağmen bugün, insanlık tarihinin en zengin dönemi yaşanmaktadır.



Şekil 2 Ülkelere Göre Ekonomik Özgürlük Endeksi, 2019

Kaynak: Ekonomik Özgürlük Endeksi, 2019

Yoksulluğun azaltılması ve salgın hastalıkların önüne geçilmesi toplumun ekonomik özgürlüğü üzerine olumlu ilerlemeler sağlamıştır. Ekonomik Özgürlük Endeksi 186 ülkede 12 temel göstergelyi kapsamaktadır. Bu göstergeler; *mülkiyet hakları, yargı etkinliği, hükümet bütünlüğü, vergi yükü, hükümet harcamaları, mali sağlık, iş özgürlüğü, emek özgürlüğü, parasal özgürlük, ticaret özgürlüğü, yatırım özgürlüğü ve finansal özgürlüktür.*¹

Endeksin bütün göstergelerinin ortalaması doğrultusunda hazırlanan Şekil 2’de açıkça görülmektedir ki, Hong Kong, Singapur, Yeni Zelanda, İsviçre, Avustralya ve İrlanda ekonomik özgürlüğü en yüksek olan ilk altı ülkedir. Bu ülkeler için ekonomik olarak özgür demek mümkündür.

Bir alt kategori olarak genellikle özgür ülkeler ele alındığında, Kuzey Amerika kıtasının bir bölümüyle Şili, Avrupa kıtasının bir bölümü ve özellikle İskandinav ülkeleri, İsrail, Katar, Güney Kore, Japonya ve en çarpıcı olarak Moritus ve Ruanda’nın bu kategoride yer aldığını söylemek mümkündür.

Türkiye bu sıralamada 64,6 değeri ile 68. sırada ve kısmen özgür kategorisinde yer almaktadır. Türkiye, Avrupa bölgesinde 44 ülke arasında 33. sırada yer almaktadır. Avrupa bölgesinde ortalamanın altında bir değere sahip olsa da dünya ortalamasının üzerindedir.

1 Ekonomik Özgürlük Endeksi, erişim adresi: <https://www.heritage.org/index/about>). Ülkeler 0 ila 100 arasında bir değer almaktadır. 80-100 ekonomik özgürlüğü temsil ederken, 0-49,9 ekonomik esareti temsil etmektedir.

2.3. Küresel Rekabet Endeksi

Küresel Rekabet Endeksi, ülkelerin rekabete açıklık derecelerini belirleyen bir endekstir ve her yıl Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayınlanmaktadır. Endeks dört ana bileşen tarafından oluşturulmaktadır. Bunlar; *etkinleştirici çevre, beşeri sermaye, piyasalar ve inovasyon ekosistemidir*. Her bir bileşenin de altında belirleyici alt başlıklar bulunmaktadır. Etkinleştirici çevre bileşeni *kurumsal yapılanma, altyapı, bilgi ve iletişim teknolojileri ve makroekonomik ortam* alt başlıklarından oluşmaktadır. Beşeri sermaye bileşeni altında *sağlık ve beceriler* alt başlıkları bulunmaktadır. Piyasalar bileşeninin altında *mal piyasası, iş gücü piyasası, mali sistem ve pazar büyüklüğü* alt başlıkları yer almaktadır. İnovasyon ekosistemi bileşeni ise *iş dünyası dinamizmi ve inovasyon kabiliyeti* alt başlıklarını içermektedir.

Tablo 1. Küresel Rekabet Endeksi, 2018

Sıra	Ülkeler	Değer	Sıra	Ülkeler	Değer	Sıra	Ülkeler	Değer
1	Amerika Birleşik Devletleri	85,6	48	Macaristan	64,3	95	Paraguay	53,4
2	Singapur	83,5	49	Moritus	63,7	96	Guatemala	53,4
3	Almanya	82,8	50	Bahreyn	63,6	97	Kırgızistan	53
4	İsviçre	82,6	51	Bulgaristan	63,6	98	El Salvador	52,8
5	Japonya	82,5	52	Romanya	63,5	99	Moğolistan	52,7
6	Hollanda	82,4	53	Uruguay	62,7	100	Namibya	52,7
7	Hong Kong	82,3	54	Kuveyt	62,1	101	Honduras	52,5
8	Birleşik Krallık	82	55	Kosta Rika	62,1	102	Tacikistan	52,2
9	İsveç	81,7	56	Filipinler	62,1	103	Bangladeş	52,1
10	Danimarka	80,6	57	Yunanistan	62,1	104	Nikaragua	51,5
11	Finlandiya	80,3	58	Hindistan	62	105	Bolivya	51,4
12	Kanada	79,9	59	Kazakistan	61,8	106	Gana	51,3
13	Tayvan	79,3	60	Kolombiya	61,6	107	Pakistan	51,1
14	Avustralya	78,9	61	Türkiye	61,6	108	Ruanda	50,9
15	Kore Cumhuriyeti	78,8	62	Bruney	61,4	109	Nepal	50,8
16	Norveç	78,2	63	Peru	61,3	110	Kamboçya	50,2
17	Fransa	78	64	Panama	61	111	Yeşil Burun Adaları	50,2
18	Yeni Zelanda	77,5	65	Srbistan	60,9	112	Laos	49,3
19	Lüksemburg	76,6	66	Gürcistan	60,9	113	Senegal	49
20	İsrail	76,6	67	Güney Afrika	60,8	114	Fildişi Sahili	47,6
21	Belçika	76,6	68	Hırvatistan	60,1	115	Nijerya	47,5
22	Avusturya	76,3	69	Azerbaycan	60	116	Tanzanya	47,2
23	İrlanda	75,7	70	Ermenistan	59,9	117	Uganda	46,8
24	İzlanda	74,5	71	Karadağ	59,6	118	Zambiya	46,1
25	Malezya	74,4	72	Brezilya	59,5	119	Gambiya	45,5
26	İspanya	74,2	73	Ürdün	59,3	120	Esvatini	45,3
27	Birleşik Arap Emirlikleri	73,4	74	Sejšeller	58,5	121	Kamerun	45,1

28	Çin	72,6	75	Fas	58,5	122	Etiyopya	44,5
29	Çek Cumhuriyeti	71,2	76	Arnavutluk	58,1	123	Benin	44,4
30	Katar	71	77	Vietnam	58,1	124	Burkina Faso	43,9
31	İtalya	70,8	78	Trinidad ve Tobago	57,9	125	Mali	43,6
32	Estonya	70,8	79	Jamaika	57,9	126	Gine	43,2
33	Şili	70,3	80	Lübnan	57,7	127	Venezuela	43,2
34	Portekiz	70,2	81	Arjantin	57,5	128	Zimbabve	42,6
35	Slovenya	69,6	82	Dominik Cumhuriyeti	57,4	129	Malavi	42,4
36	Malta	68,8	83	Ukrayna	57	130	Lesotho	42,3
37	Polonya	68,2	84	Makedonya	56,6	131	Moritanya	40,8
38	Tayland	67,5	85	Sri Lanka	56	132	Liberya	40,5
39	Suudi Arabistan	67,5	86	Ekvador	55,8	133	Mozambik	39,8
40	Litvanya	67,1	87	Tunus	55,6	134	Sierra Leone	38,8
41	Slovak Cumhuriyeti	66,8	88	Moldova	55,5	135	Dem. Kongo Cum.	38,2
42	Letonya	66,2	89	İran İslam Cumhuriyeti	54,9	136	Burundi	37,5
43	Rusya Federasyonu	65,6	90	Botsvana	54,5	137	Angola	37,1
44	Kıbrıs	65,6	91	Bosna Hersek	54,2	138	Haiti	36,5
45	Endonezya	64,9	92	Cezayir	53,8	139	Yemen	36,4
46	Meksika	64,6	93	Kenya	53,7	140	Çad	35,5
47	Umman	64,4	94	Mısır	53,6			

Kaynak: Küresel Rekabet Raporu, 2018

Güncel durum değerlendirilmesine göre ülkelerin rekabetçilik değerleri arasında ciddi bir uçurum bulunmaktadır. Bu açıklığın daha da artması riski de devam etmektedir. Birçok ülke teknolojiye dayalı ekonomik büyüme konusunda çok geri kalmıştır. Bunun sebepleri ise kurumlar, altyapı ve becerilerdeki yetersizliklerdir.

Endeks incelendiğinde, rekabet gücü en yüksek olan ülkelerin özellikle teknolojiye erişim ve teknoloji üretimi konusunda öncü ülkeler olduğu, son ülkelerin ise teknoloji ihtiyacını karşılamamanın ötesinde temel ihtiyaçları karşılama konusunda bile yetersiz olan ülkeler olduğu görülmektedir. Sıralamanın sonunda yer alan ülkelerin değerlerinin bu şekilde olması bir tesadüf değildir ve problemi çözmek için önce en temel problemlerin çözülmesi gerekmektedir. Türkiye ise yüksek enflasyon ve borç dinamikleri nedeniyle 61. sırada yer almaktadır. Makroekonomik ortamdaki istikrarsızlık Türkiye'nin rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir.

2.4. Legatum Refah Endeksi

Uluslararası Düşünce Kurulu Legatum Enstitüsü tarafından yayınlanan Refah Endeksi dokuz bileşen doğrultusunda ülkelerin refah düzeylerini ölçmektedir. Bu bileşenler; *ekonomik kalite, iş çevresi, yönetim, kişisel özgürlükler, sosyal sermaye, emniyet ve güvenlik, eğitim, sağlık ve doğal çevredir.* Dolayısıyla Legatum Refah Endeksi, ülkelerin sosyal gelişmişlik tabanlı refah düzeylerini ölçmektedir. Her bir ülke için ayrı ayrı tüm bileşenlere göre sıralama yapılmış ve bunların ağırlıklı ortalaması alınarak genel sıralama belirlenmiştir.

Tablo 2 Legatum Refah Endeksi, 2018

Sıra	Ülkeler	Sıra	Ülkeler	Sıra	Ülkeler
1	Norveç	51	Bahreyn	101	Tacikistan
2	Yeni Zelanda	52	Yunanistan	102	Tunus
3	Finlandiya	53	Arjantin	103	Fas
4	İsviçre	54	Jamaika	104	Tanzanya
5	Danimarka	55	Makedonya	105	Zambiya
6	İsveç	56	Sırbistan	106	Senegal
7	Birleşik Krallık	57	Kolombiya	107	Lübnan
8	Kanada	58	Karadağ	108	İran
9	Hollanda	59	Meksika	109	Bangladeş
10	İrlanda	60	Peru	110	Malavi
11	İzlanda	61	Paraguay	111	Ukrayna
12	Lüksemburg	62	Filipinler	112	Cibuti
13	Avustralya	63	Dominik Cumhuriyeti	113	Laos
14	Almanya	64	Arnavutluk	114	Lesoto
15	Avusturya	65	Brezilya	115	Burkina Faso
16	Belçika	66	Kuveyt	116	Cezayir
17	ABD	67	Sri Lanka	117	Liberya
18	Slovenya	68	Güney Afrika	118	Zimbabve
19	Malta	69	Umman	119	Benin
20	Fransa	70	Namibya	120	Mozambik
21	Singapur	71	Ekvador	121	Komoros
22	Hong Kong	72	Belize	122	Mısır
23	Japonya	73	Kazakistan	123	Togo
24	Portekiz	74	Tayland	124	Sierra Leone
25	İspanya	75	Moğolistan	125	Madagaskar

26	Estonya	76	Guyana	126	Venezuela
27	Çekya	77	Nikaragua	127	Uganda
28	Kıbrıs	78	Kırgızistan	128	Fildişi Sahilleri
29	Moritus	79	Honduras	129	Nijerya
30	Uruguay	80	Gürcistan	130	Svaziland
31	Kosta Rika	81	Vietnam	131	Kamerun
32	Slovakya	82	Çin	132	Gabon
33	Polonya	83	Botsvana	133	Libya
34	İtalya	84	Gana	134	Gine
35	Güney Kore	85	Guatemala	135	Mali
36	Litvanya	86	Suudi Arabistan	136	Pakistan
37	İsrail	87	Bolivya	137	Etiyopya
38	Şili	88	Ermenistan	138	Kongo
39	Birleşik Arap Emirlikleri	89	Beyaz Rusya	139	Nijer
40	Letonya	90	Nepal	140	Burundi
41	Hırvatistan	91	Ürdün	141	Angola
42	Macaristan	92	El Salvador	142	Moritanya
43	Panama	93	Türkiye	143	Irak
44	Malezya	94	Hindistan	144	Dem. Kongo Cum.
45	Romanya	95	Ruanda	145	Sudan
46	Katar	96	Rusya	146	Çad
47	Bulgaristan	97	Kenya	147	Yemen
48	Trinidad ve Tobago	98	Moldova	148	Orta Afrika Cumhuriyeti
49	Endonezya	99	Azerbaycan	149	Afganistan
50	Surinam	100	Kamboçya		

Kaynak: Legatum Enstitüsü (Erişim tarihi: 13.08.2019)

Endeks, ekonomik refah ile sosyal refah düzeyi arasındaki karşılıklı ilişkiyi göstermesi açısından önemlidir ve yukarıdaki tablo göstermektedir ki iktisadi refah açısından gelişmiş ülkeler genellikle sosyal refah açısından da gelişmiş ülke kategorisinde yer almaktadırlar. Nitekim endeksin tüm değişkenlerinde ilk sırayı Norveç alırken, Afganistan son sırada yer almaktadır. Türkiye 149 ülke arasında 93. sırada yer almaktadır. Bir önceki yıl ise Türkiye 88. sırada yer almaktaydı. Türkiye sadece ekonomik kalite ve sağlık bileşeninde dünya ortalamasının üzerinde yer almaktadır. Özellikle kişisel özgürlük ve emniyet ve güvenlik bileşenlerinde dünya ortalamasının altında kalmıştır.

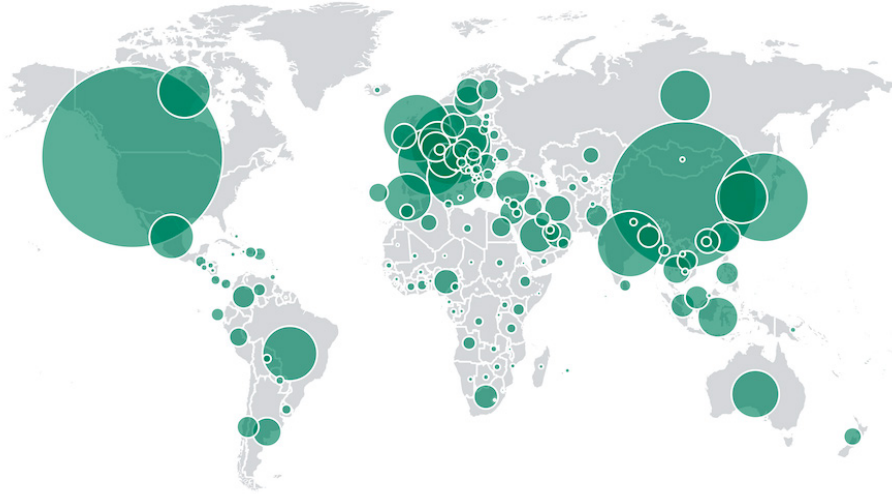
3. Gelir Eşitsizliği

Bir ülke belirli bir dönemde mal ve hizmet üretimi ve başka ülkelerle gerçekleştirdiği ticaret yoluyla gelir transferi sağlaması gibi yollarla zenginleşebilir, yani ülkenin GSYH'sinde bir artış gözlenebilmektedir. Fakat bu zenginleşme, o ülkede yaşayan bireylerin hepsinin refah seviyelerinin arttığı anlamına gelmemektedir. Yani gelir eşitsizliği diye bilinen kavram, bir ekonomide ortaya çıkan gelirin oyunculara eşit paylaştırılmadığını göstermektedir. Bu çalışmada gelir eşitsizliği dört gösterge ile ölçülmüştür. Bunlar; gayri safi yurtiçi hasıla, kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla, Gini Endeksi ve Küresel Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi'dir.

3.1. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

Bir ülkede belirli bir zaman dilimi içerisinde üretilen mal ve hizmetlerin bütünü sayısal ifadesi olan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermektedir. Her ürünün katma değeri birbirinden farklıdır. Aslında GSYH nicel bir büyüklük gibi görünse de aynı zamanda nitel bir büyüklüktür. Çünkü ülkelerin GSYH değerlerini birbirinden ayıran tek fark üretim miktarı değil, aynı zamanda üretilen ürünün katma değeridir. Katma değeri yüksek ürünlerin GSYH içindeki payı da o kadar yüksektir. Bu nedenle teknoloji yoğun üretim miktarı GSYH değerini oldukça yükseltmektedir.

GSYH, ülkeler arası gelir eşitsizliğini ölçmekte kullanılan elverişli bir yöntemdir. Şekil 3'teki balonlar ülkelerin GSYH büyüklüklerini resmetmektedir ve bu balonlar arasındaki farklılıklar, ülkeler arası gelir eşitsizliğini net bir şekilde göstermektedir.



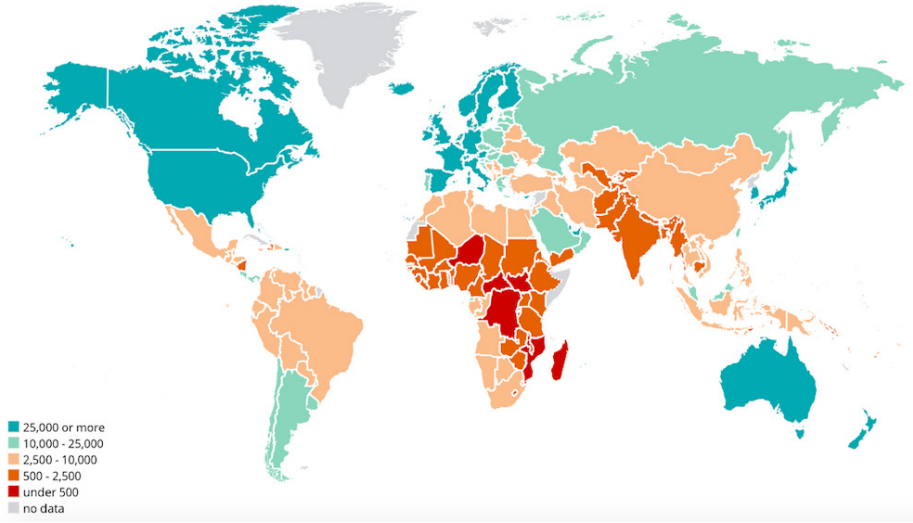
Şekil 3 GSYH, 2018 (Cari, ABD milyar \$)

Kaynak: Uluslararası Para Fonu, (Erişim tarihi: 15.08.2019)

Şekil 3'te açıkça görülmektedir ki, ABD 20,494 trilyon \$ ve ardından Çin 13,41 trilyon \$'la Dünya GSYH'sinde en yüksek paya sahip iki ülkedir. Bu iki ülkeyi Japonya 4,97 trilyon \$'la ve Almanya 4 trilyon \$'la takip etmektedir. Bu ülkeler dünyadaki toplam GSYH'nin içinde en büyük paya sahip dört ülkedir. Dört ülkenin toplam GSYH'si dünyanın geri kalan ülkelerinin GSYH'sinin yarısıdır. 2018 yılında Türkiye'nin GSYH'si ise 766,43 milyar \$'dır. Türkiye, dünyanın GSYH açısından en büyük yirmi ekonomi arasında yer almasına rağmen ilk dört ülkenin gelir seviyesinin oldukça altında kalmaktadır.

3.2. Kişi Başına Düşen Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

Kişi başına GSYH, bir ülkenin GSYH'sinin o ülkenin nüfusuna bölünerek elde edilen sayısal değerdir. Kişi başına GSYH, ülkelerin kendi içindeki gelir eşitsizliğini ölçmekte kullanılan etkili bir yöntemdir. Bir ülkenin nüfusu ne kadar artarsa ve GSYH'de değişim olmazsa payda arttığı için ülkedeki kişi başına gelir de aynı oranda düşecektir.



Şekil 4 Kişi Başına GSYH, 2018 (Cari, ABD \$)

Kaynak: Uluslararası Para Fonu (Erişim tarihi: 15.08.2019)

Şekil 4'te görüldüğü gibi dünyanın belirli bölgelerinde kişi başına GSYH çok yüksekken, belirli bölgelerde kişi başına GSYH oldukça düşüktür. Kuzey Amerika'nın büyük bir bölümü, Avustralya, Avrupa'nın büyük bir bölümüyle Rusya Federasyonu, Japonya, Şili ve Arjantin, Arap yarımadasının bir bölümü 10,000\$ ve üzeri kişi başına GSYH'ye sahiptir. Öte yandan Afrika kıtasının büyük bir çoğunluğu ve Güney Asya'nın bir bölümü 500\$'ın altında kişi başına GSYH'ye sahiptir. Dünyadaki ülkelerin büyük bir bölümünün kişi başına düşen geliri 10.000\$'ın altında olduğu anlaşılmaktadır. 10.000\$'ın üzerinde kişi

21. Yüzyıl'da Eşitsizlikler Üzerine Bir Değerlendirme

başına düşen gelire sahip ülkeler özellikle sanayileşmiş ülkelerdir. Dünyada kişi başına düşen gelirin düşük olmasının gelir eşitsizliğinin temeli olduğu anlaşılmaktadır.

3.3. Gini Katsayısı

Resmi eşitsizlik raporlarında gelir dağılımını ölçmekte sıklıkla başvurulan metot Gini endeksidir. Dünya Eşitsizlik Veritabanı'nın (WID), 2018 Dünya Eşitsizlik Raporu'nda Gini endeksi şu şekilde tanımlanmıştır; "Gini, teknik açıdan, bireylerin gelir ya da servetleri arasındaki ortalama mesafeye karşılık gelir. Gini endeksi sıklıkla zaman ve mekân sınırı olmadan eşitsizliğin karşılaştırılmasını sağlayan makul, sentetik bir araç olarak tanıtılır" (Alvaredo vd, 2019, s.23-29).

Tablo 3 Ülkelerin Gini Değerleri (2010-2017 yılları arası en güncel veriler)

Sıra	Ülkeler	Değer	Sıra	Ülkeler	Değer	Sıra	Ülkeler	Değer
1	Azerbaycan	16,6	52	Kanada	34	103	Fildişi Sahilleri	41,5
2	Ukrayna	25	53	Kıbrıs	34	104	Türkiye	41,9
3	Slovenya	25,4	54	Tacikistan	34	105	Papua Y. Gine	41,9
4	İzlanda	25,6	55	Sierra Leone	34	106	Samoa	42
5	Çekya	25,9	56	Letonya	34,2	107	Dem. Kongo	42,1
6	Moldova	26,3	57	Nijer	34,3	108	Çin	42,2
7	Slovakya	26,5	58	Filistin	34,4	109	Gabon	42,2
8	Kırgızistan	26,8	59	Avustralya	34,7	110	Arjantin	42,4
9	Kazakistan	26,9	60	İtalya	34,7	111	Gana	42,4
10	Belarus Cum.	27	61	Vietnam	34,8	112	Madagaskar	42,6
11	Finlandiya	27,1	62	Hindistan	35,1	113	Angola	42,7
12	Norveç	27,5	63	Burkina Faso	35,3	114	Nijerya	43
13	Cezayir	27,6	64	Sudan	35,4	115	Togo	43,1
14	Belçika	27,7	65	Portekiz	35,5	116	Zimbabve	43,2
15	Danimarka	28,2	66	Makedonya	35,6	117	Çad	43,3
16	Romanya	28,3	67	Moritus	35,8	118	Meksika	43,4
17	Sırbistan	28,5	68	Tunus	35,8	119	Peru	43,8
18	Doğu Timor	28,7	69	Gambiya	35,9	120	Cibuti	44,1
19	Malta	29	70	Yunanistan	36	121	Bolivya	44,6
20	Arnavutluk	29	71	İspanya	36,2	122	Ekvador	45
21	İsveç	29,2	72	Fiji Adaları	36,4	123	Dominik Cum.	45,3
22	Hollanda	29,3	73	Laos	36,4	124	Komorlar	45,3
23	Irak	29,5	74	Gürcistan	36,5	125	Malavi	45,5
24	Macaristan	30,4	75	Yemen	36,7	126	Nikaragua	46,2
25	Avusturya	30,5	76	Kiribati	37	127	Malezya	46,3
26	Pakistan	30,7	77	Solomon	37,1	128	Güney Sudan	46,3
27	Hırvatistan	30,8	78	Litvanya	37,4	129	Kamerun	46,6

28	Sao Tome ve P.	30,8	79	Bulgaristan	37,4	130	Seyşeller	46,8
29	Lüksemburg	31,2	80	Tonga	37,5	131	Venezuela	46,9
30	Kore Cum.	31,6	81	Vanuatu	37,6	132	Yeşil Burun	47,2
31	Almanya	31,7	82	Rusya Fed.	37,7	133	Şili	47,7
32	Polonya	31,8	83	Taylan	37,8	134	Benin	47,8
33	Lübnan	31,8	84	Tanzanya	37,8	135	Paraguay	47,9
34	Mısır	31,8	85	Myanmar	38,1	136	Guatemala	48,3
35	İrlanda	31,9	86	Maldivler	38,4	137	Kenya	48,5
36	Karadağ	31,9	87	Burundi	38,6	138	Kosta Rika	48,7
37	Japonya	32,1	88	İran İslam C.	38,8	139	Kongo	48,9
38	Moğolistan	32,3	89	Butan	38,8	140	Honduras	50
39	Bangladeş	32,4	90	Etiyopya	39,1	141	Panama	50,4
40	İsviçre	32,5	91	Endonezya	39,5	142	Ruanda	50,4
41	Ermenistan	32,5	92	Uruguay	39,7	143	Gine-Bissau	50,7
42	Moritanya	32,6	93	Sri Lanka	39,8	144	Kolombiya	50,8
43	Fransa	32,7	94	El Salvador	40	145	Brezilya	51,3
44	Estonya	32,7	95	Filipinler	40,1	146	Esvatini	51,5
45	Bosna Hersek	32,7	96	Mikronezya	40,1	147	Mozambik	54
46	Nepal	32,8	97	Senegal	40,3	148	Lesoto	54,2
47	Mali	33	98	Fas	40,7	149	Orta Afrika	56,2
48	Birleşik Krallık	33,2	99	Uganda	41	150	Zambiya	57,1
49	Liberya	32,2	100	Haiti	41,1	151	Botsvana	60,5
50	Ürdün	32,7	101	İsrail	41,4	152	Namibya	61
51	Gine	32,7	102	ABD	41,5	153	Güney Afrika	63

Kaynak: UNDP İnsani Gelişme Raporu, 2018

Daha önce de belirtildiği gibi, bir ülkenin GSYH'si ya da kişi başına GSYH'sinin çok yüksek olması, o ülkede yaşayan bireylerin GSYH'den eşit bir şekilde pay aldığını göstermemektedir. Bu nedenle, Gini sıralamasıyla GSYH ve kişi başına GSYH sıralamaları tam paralellik göstermemektedir. Örneğin, Azerbaycan Gini endeksinde birinci sırada yer alırken, Azerbaycan'ın kişi başına GSYH'si 2.500-10.000\$ bandındadır. Bir diğer örnek, GSYH içinde en çok paya sahip ülke olan Amerika Birleşik Devletleri'nin Gini katsayısı 41,5'tir. Bu da ülkedeki gelir dağılımının adaletten uzaklaştığını gösterir. İsveç, Norveç, Finlandiya ve Danimarka gibi Kuzey Avrupa ülkeleri, hem kişi başına GSYH'nin yüksek olduğu hem de gelir dağılımının adaletli olduğu ülkelerdendir. Türkiye'yi ise 41,9 ile yüksek adaletsizlik yaşanan ülkeler arasında sayabilmek mümkündür. Türkiye 153 ülke içinde 104'üncü sırada yer almaktadır.

Türkiye'de gelir dağılımı araştırmaları, 1990'lardan beri Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması adıyla Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yapılmaktadır. En güncel haber bülteni olan Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, 2016 raporuna göre; "En yüksek eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert gelirine sahip yüzde 20'lik grubun toplam gelirden

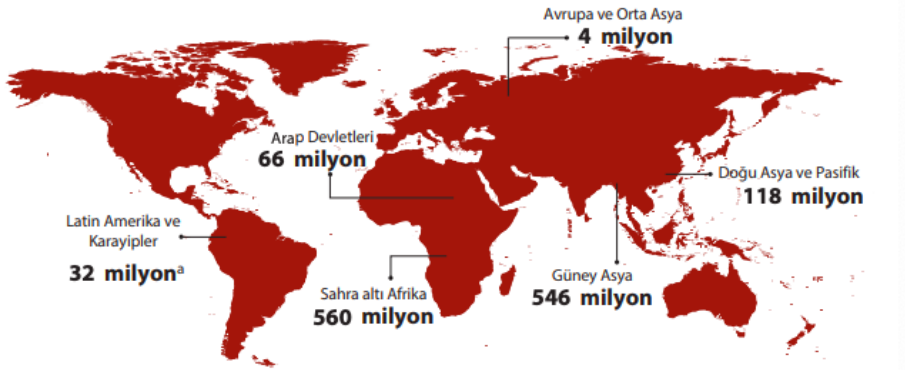
21. Yüzyıl'da Eşitsizlikler Üzerine Bir Değerlendirme

aldığı pay bir önceki yıla göre 0,2 puan artarak %47,4'e, en düşük gelire sahip yüzde 20'lik grubun aldığı pay 0,1 puan artarak %6,3'e yükselmiştir. Toplumun en zengin %20'sinin gelirinin en yoksul %20'sinin gelirine oranı şeklinde hesaplanan P80/P20 oranı ise 7,7'den 7,5'e düşmüştür" (Türkiye İstatistik Kurumu, 2017). Bu sonuçlara bakıldığında son iki yılda Türkiye'de çok radikal bir biçimde olmasa da en zengin gelir grubuyla en fakir gelir grubu oranında bir iyileşme yaşanmış, yani gelir dağılımı biraz da olsa adalet kazanmıştır demek mümkündür.

Araştırmanın bir diğer sonucuna göre gelir dağılımındaki eşitsizliği ölçmekte iyi bir yöntem olan Gini katsayısı 2016 yılında 0,404 olarak belirlenmiş, 2017 yılı için 0,405 olarak tahmin edilmiştir. Türkiye'nin Gini değeriyle ilgili en eski veri 2002 yılına aittir. 2002 yılı verilerine göre Gini katsayısı 0,440 ölçülmüştür. 15 yıllık süreçte yalnızca 0,035 puanlık bir düşük yeterince kayda değer bir düşüş değildir. "Eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert medyan gelirinin %50'si dikkate alınarak belirlenen yoksulluk sınırına göre, yoksulluk oranı bir önceki yıla göre 0,8 puanlık düşüş ile %13,5 olarak gerçekleşmiştir" (TÜİK, 2017).

3.4. Küresel Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından yayınlanan "2018 Küresel Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi" sonuçlarına göre; dünyada 1,3 milyar yoksul birey bulunmaktadır. Çok boyutlu yoksul bireylerin %83'ü Sahra altı Afrika ve Güney Asya'da yaşamaktadır. Yoksul bireylerin %46'sı aşırı yoksul kategorisinde yaşamaktadır. Bununla birlikte, yoksul bireylerin üçte ikisi orta gelirli ülkelerde yaşamaktadır. Ayrıca çok boyutlu yoksul bireylerin yarısının çocuk olması problemin ciddiyetini göstermektedir.



Şekil 5 Küresel Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi, 2018

Kaynak: UNDP – 2018 Küresel Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi (Erişim tarihi: 07.09.2019)

Endeks, yoksulluğu üç boyutta ele almaktadır: Sağlık, eğitim ve yaşam standartları.

Beslenme, çocuk ölümleri, okullaşma süresi, okula devamlılık, pişirme yakıtına erişim, içme suyu erişim, barınma ve elektrik kullanımı gibi göstergelerle ülke ve birey bazında yoksulluk dereceleri ölçümlenmektedir. Türkiye, 4 milyon çok boyutlu yoksul birey barındıran Avrupa ve Orta Asya bölgesinde yer almaktadır. Bu bölge, diğer bölgelere oranla en az çok boyutlu yoksul birey barındıran bölgedir.

4. Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği

Toplumsal cinsiyet ve kısaca cinsiyet olarak bilinen biyolojik cinsiyet gerçekte çok farklı kavramlardır. Bedenin cinsiyeti, doğuştan var olmaktadır. Doğurgan ya da doğurtan, kadın ya da erkek olmak tamamen biyolojik cinsiyet kavramıyla ilgilidir. Öte yandan kadınlık veya erkeklik, toplumun bireylere kazandırdığı yahut empoze ettiği bir sıfattır. Dünya Sağlık Örgütü toplumsal cinsiyeti “kadın ve erkeklerin toplumsal olarak yapılandırılmış özellikleri” şeklinde tanımlamıştır.² Bu çalışmada toplumsal cinsiyet eşitsizliği üç göstergelye analiz edilmiştir. Bunlar; Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi, kadının iş gücüne katılım oranı ve Küresel Toplumsal Cinsiyet Uçurumu Raporu’dur.

4.1. Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi

Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi UNDP tarafından her yıl yayınlanan İnsani Gelişme Raporu’nda yer alan bir endekstir. Endeksin temel boyutları *sağlık, güçlendirme ve emek piyasası*dır. Sağlık boyutunun bileşenleri *gebelikte anne ölüm oranı ve ergen doğurganlık oranı*dır. Bu iki bileşen *kadın üreme sağlığı* endeksini oluşturur. Dünyanın birçok yerinde kadın ve erkeğin sağlık durumları birbirinden farklıdır. Bir diğer boyut olan *güçlendirme ya da yetkilendirmenin göstergeleri en az ortaöğretimini tamamlamış kadın ve erkek nüfusuyla parlamentodaki kadın ve erkek koltuk payları*dır. Eğitime erişimde de kadın ve erkek arasında büyük farklılıklar bulunmaktadır. Parlamentodaki koltuk payları da bireylerin ülke yönetiminde yani üst mercilerde nasıl rol oynadıklarını ya da oynayıp oynamadıklarını göstermektedir.

Son boyut olarak *işgücü piyasası*, kadın ve erkek işgücüne katılım oranı göstergesinin ana başlığıdır. Bu gösterge ayrı ayrı olmak üzere *kadın ve erkek işgücü piyasası* endekslerini üretir. Bütün bu endekslerin birleşimi sonucu ortaya Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi çıkmaktadır.³ İnsani gelişmişlik düzeyi en yüksek olan ülkelerde dahi kadınların işgücüne katılım oranı, erkeklerin işgücüne katılım oranlarından daha düşüktür. Bu fark, insani gelişmiş ülkelerde oldukça azken, insani gelişmemiş ya da az gelişmiş ülkelerde oldukça fazladır.

2 Dünya Sağlık Örgütü (Erişim adresi: <https://www.who.int/gender-equity-rights/understanding/gender-definition/en/>)

3 Endekste değerler 0 ile 1 arasında belirlenmektedir. Değer 0’a yaklaşıpça eşitsizlik azalmakta, 1’ye yaklaşıpça değer artmaktadır.

Tablo 4 Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi, 2018

Sıra	Ülkeler	Değer	Sıra	Ülkeler	Değer	Sıra	Ülkeler	Değer
1	İsviçre	0,039	55	Ermenistan	0,262	108	Ürdün	0,460
2	Danimarka	0,040	56	Umman	0,264	109	Laos	0,461
3	İsveç	0,044	57	Kuveyt	0,270	110	Honduras	0,461
4	Hollanda	0,044	58	Uruguay	0,270	111	İran	0,461
5	Belçika	0,048	59	Özbekistan	0,274	112	Panama	0,461
6	Norveç	0,048	60	Barbados	0,284	113	Paraguay	0,467
7	Slovenya	0,054	61	Ukrayna	0,285	114	Burundi	0,471
8	Finlandiya	0,058	62	Malezya	0,287	115	Namibya	0,472
9	İzlanda	0,062	63	Tunus	0,298	116	Kamboçya	0,473
10	Kore	0,063	64	Kosta Rika	0,300	117	Butan	0,476
11	Lüksemburg	0,066	65	Moğolistan	0,301	118	Nepal	0,480
12	Singapur	0,067	66	Küba	0,301	119	Fas	0,482
13	Avusturya	0,071	67	Vietnam	0,304	120	Guatemala	0,493
14	Almanya	0,072	68	Romanya	0,311	121	Etiyopya	0,502
15	İspanya	0,080	69	Tacikistan	0,317	122	Guyana	0,504
16	Fransa	0,083	70	Türkiye	0,317	123	Irak	0,506
17	Kıbrıs	0,085	71	Azerbaycan	0,318	124	Senegal	0,515
18	İtalya	0,087	72	Şili	0,319	125	Zambiya	0,517
19	Portekiz	0,088	73	Trinidad ve T.	0,324	126	Uganda	0,523
20	Kanada	0,092	74	Saint Lucia	0,333	127	Hindistan	0,524
21	İsrail	0,098	75	Bahamalar	0,340	128	Gabon	0,534
22	Japonya	0,103	76	Meksika	0,343	129	Zimbabve	0,534
23	Avustralya	0,109	77	Maldivler	0,343	130	Tanzanya	0,537
24	İzlanda	0,109	78	Gürcistan	0,350	131	Sao Tome ve Prin.	0,538
25	Bir. Krallık	0,116	79	Fiji Adaları	0,352	132	Gana	0,538
26	Yunanistan	0,120	80	Sri Lanka	0,354	133	Pakistan	0,541
27	Estonya	0,122	81	Arjantin	0,358	134	Bangladeş	0,542
28	Litvanya	0,123	82	Samoa	0,365	135	Lesoto	0,544
29	Hırvatistan	0,124	83	Peru	0,368	136	Suriye	0,547
30	Çekya	0,124	84	Moritus	0,373	137	Kenya	0,549
31	Beyaz Rusya	0,130	85	Lübnan	0,381	138	Mozambik	0,552
32	Polonya	0,132	86	Ruanda	0,381	139	Sudan	0,564
33	Karadağ	0,132	87	Kolombiya	0,383	140	Togo	0,567
34	Yeni Zelanda	0,136	88	Ekvador	0,385	141	Kamerun	0,569
35	Makedonya	0,149	89	Belize	0,386	142	Esvatini	0,569
36	Çin	0,152	90	Güney Afrika	0,389	143	Kongo	0,578
37	Bosna Hersek	0,166	91	Kırgızistan	0,392	144	Haiti	0,601
38	Libya	0,170	92	El Salvador	0,392	145	Burkina Faso	0,610
39	Slovakya	0,180	93	Tayland	0,393	146	Benin	0,611
40	Sırbistan	0,181	94	Brezilya	0,407	147	Moritanya	0,617

41	ABD	0,189	95	Jamaika	0,412	148	Malavi	0,619
42	Letonya	0,196	96	Tonga	0,416	149	Gambiya	0,623
43	Kazakistan	0,197	97	Filipinler	0,427	150	Sierra Leone	0,645
44	Katar	0,206	98	Botsvana	0,434	151	Nijer	0,649
45	Malta	0,216	99	Surinam	0,441	152	Dem. Kongo Cum.	0,652
46	Bulgaristan	0,217	100	Cezayir	0,442	153	Afganistan	0,653
47	Bahreyn	0,222	101	Mısır	0,449	154	Liberya	0,656
48	Moldova	0,226	102	Bolivya	0,450	155	Fildişi Sahilleri	0,663
49	BAE	0,232	103	Dominik	0,451	156	Orta Afrika Cum.	0,673
50	S. Arabistan	0,234	104	Endonezya	0,453	157	Mali	0,678
51	Bruney	0,236	105	Venezuela	0,454	158	Çad	0,708
52	Arnavutluk	0,238	106	Myanmar	0,456	159	Papua Yeni Gine	0,741
53	Rusya	0,257	107	Nikaragua	0,456	160	Yemen	0,834
54	Macaristan	0,259						

Kaynak: UNDP İnsani Gelişmişlik Raporu, 2018

İsviçre, toplumsal cinsiyet eşitliği en yüksek olan ülke iken, Yemen ise toplumsal cinsiyet eşitsizliği en yüksek olan ülkedir. Tablo 4'ün üst sıralarında genellikle Avrupa ülkeleri yer alırken, alt sıralarında ise genellikle Afrika ülkeleri yer almaktadır. Afrika ülkelerinin özellikle sağlık koşullarının Avrupa ülkelerinin gerisinde olması, onları listenin sonlarına taşıyan sebeplerin başında gelmektedir. Aslında başından beri anlatılmak istendiği gibi bu bir kısır döngüdür. Sağlık imkânlarının yetersiz olması, temiz suya erişimin kısıtlı olması, eğitim imkânlarının yetersiz olması gibi birçok sebep Afrika ülkelerinin bütün endeklerde sonlarda olmasını beraberinde getirmektedir.

Türkiye bu endekte 0,317 puanla 70. sırada yer almaktadır. Türkiye'nin listenin ortalarında yer almasının temel sebepleri arasında sağlık hizmetlerine erişimdeki eşitsizlikler değildir. Eğitim ve işgücüne katılım oranlarındaki dengesizlikler Türkiye'yi bu seviyeye taşımaktadır.

4.2. Kadın İşgücüne Katılım Oranı

Kadın işgücüne katılım oranı, toplumsal cinsiyet eşitsizliğini ölçmekte kullanılan yaygın bir yöntemdir fakat tek başına yeterli değildir çünkü kadın iş gücüne katılım oranı, o ülkede yaşayan kadın ve erkeklerin eşit olduğunu tek başına göstermez. Ülkenin yoksulluk düzeyinin yüksek olması da kadınların işgücü piyasasında etkin rol almalarına neden olmaktadır.

**Tablo 5 Kadın İşgücüne Katılım Oranı Ülke Sıralaması
(2010-2017 yılları arası en güncel veriler, %)**

Sıra	Ülkeler	Oran	Sıra	Ülkeler	Oran	Sıra	Ülkeler	Oran
1	Zimbabve	89,41	62	Kolombiya	56,74	123	Karadağ	47,45

21. Yüzyıl'da Eşitsizlikler Üzerine Bir Değerlendirme

2	Madagaskar	85,59	63	Guam	56,50	124	Esvatini	47,13
3	Solomon	83,90	64	Brunei	56,49	125	Sırbistan	46,69
4	Bermuda	81,00	65	Sierra Leone	56,34	126	Kosta Rika	46,37
5	Cayman Adaları	80,98	66	Nauru	56,15	127	Mikronezya	46,19
6	Tanzanya	80,13	67	Karayıplar	56,10	128	Romanya	45,89
7	Burundi	79,83	68	Uruguay	56,07	129	Kırgızistan	45,88
8	Man Adası	79,77	69	Butan	55,94	130	El Salvador	45,74
9	Nepal	79,70	70	Avusturya	55,91	131	Honduras	45,61
10	İzlanda	78,90	71	Almanya	55,89	132	Hırvatistan	45,57
11	Mozambik	78,14	72	Litvanya	55,83	133	Angola	45,43
12	Kamboçya	75,91	73	Ukrayna	55,67	134	Moritus	45,36
13	Etiyopya	74,30	74	İrlanda	55,66	135	Malta	45,11
14	Liberya	72,16	75	Rusya	55,65	136	Uganda	44,95
15	Grönland	71,49	76	Namibya	55,62	137	Filipinler	44,92
16	Vietnam	71,45	77	Finlandiya	55,20	138	Yunanistan	44,74
17	İsveç	70,22	78	Letonya	55,18	139	Ruanda	44,28
18	Bahamalar	69,80	79	Lüksemburg	54,97	140	Guyana	43,63
19	Benin	69,70	80	Palau	54,93	141	Bahreyn	43,54
20	St. Lucia	67,40	81	Hong Kong	54,80	142	Meksika	43,46
21	Kamerun	67,19	82	Ekvador	54,63	143	Kongo	43,00
22	Beyaz Rusya	67,10	83	Malezya	54,31	144	Makedonya	42,72
23	Sejšeller	66,86	84	Portekiz	54,07	145	Maldivler	42,19
24	Kuzey Mariana	66,56	85	Moğolistan	53,95	146	Moldova	41,01
25	Makao	66,30	86	Slovenya	53,81	147	İtalya	40,94
26	San Marino	66,08	87	Lihtenştayn	53,10	148	Gabon	39,91
27	Gana	65,52	88	Brezilya	52,93	149	Monako	39,80
28	Grenada	65,40	89	Ermenistan	52,76	150	Guatemala	39,20
29	Yeni Zelanda	65,37	90	Slovakya	52,67	151	Fiji	38,55
30	Çin	63,73	91	BAE	52,64	152	Tuvalu	38,34
31	Botsvana	63,22	92	İspanya	52,63	153	Laos	36,54
32	Barbados	63,06	93	Kore Cumhuriyeti	52,60	154	Bangladeş	36,35
33	Nijer	62,97	94	Japonya	52,50	155	Sri Lanka	35,77
34	Azerbaycan	62,90	95	Çekya	52,29	156	Senegal	34,50
35	İsviçre	62,61	96	Endonezya	52,17	157	Malavi	34,49
36	Dem. Kongo	62,53	97	Yeşil Burun	52,15	158	Libya	33,76
37	Peru	62,23	98	Fransa	51,39	159	Kiribati	33,57
38	Norveç	61,44	99	Gambiya	50,45	160	Türkiye	33,53
39	Doğu Timor	61,37	100	Mali	49,95	161	Bosna Hersek	32,44
40	Kanada	61,30	101	Kuveyt	49,89	162	Porto Riko	31,93
41	Togo	61,24	102	Arnavutluk	49,76	163	Samoa	31,48

42	Tayland	60,18	103	Panama	49,74	164	Umman	29,75
43	Avustralya	59,84	104	Fildişi Sahilleri	49,54	165	Marshall Adaları	29,04
44	Singapur	59,82	105	Bulgaristan	49,52	166	Sudan	28,33
45	Paraguay	59,46	106	Trinidad Tobago	49,50	167	Moritanya	28,03
46	Bolivya	59,35	107	Venezuela	49,38	168	Zambiya	27,81
47	İsrail	59,26	108	Şili	49,25	169	Tunus	26,14
48	Yeni Katalonya	58,91	109	Dominik Cum.	49,21	170	Fas	23,72
49	Hollanda	58,80	110	Fransız Pol.	49,06	171	Hindistan	23,35
50	Aruba	58,8	111	Belize	48,81	172	Mısır	21,98
51	Katar	58,43	112	Belçika	48,72	173	Pakistan	21,86
52	Burkina Faso	58,29	113	Nijerya	48,58	174	Afganistan	21,17
53	Danimarka	58,24	114	Güney Afrika	48,43	175	Suudi Arabistan	20,10
54	Gürcistan	58,20	115	Polonya	48,43	176	İran İslam Cum.	17,43
55	Jamaika	58,00	116	Haiti	48,40	177	Kosova	16,28
56	Birleşik Krallık	57,76	117	Macaristan	48,37	178	Suriye	14,80
57	Küba	57,30	118	Nikaragua	48,05	179	Cezayir	13,46
58	Lesoto	57,28	119	Arjantin	48,01	180	Ürdün	12,60
59	ABD	57,08	120	Myanmar	47,72	181	Irak	11,18
60	Estonya	57,07	121	Papua Yeni Gine	47,68	182	Yemen	6,04
61	Kıbrıs	56,82	122	Surinam	47,65			

Kaynak: Dünya Bankası

Dünya Bankası'ndan alınmış kadın işgücüne katılım oranı ülke sıralamaları, 2010-2017 yılları arasında kapsayan en güncel veriler Tablo 5'te verilmiştir. Tablonun ilk sıralarında genellikle Afrika ülkeleri yer almaktadır. Birçok Afrika ülkesinde kadının işgücüne katılım oranının yüksek olması, bu ülkelerde yoksulluğun yüksek olduğunu göstermektedir. Afrika ülkeleri dışında yine ilk sıralarda İzlanda ve İsveç yer almaktadır. Tablonun son sıralarında ise Arap ülkeleri çoğunluktadır. Türkiye %33,53 oranıyla 182 ülke arasında 160. sırada yer almaktadır.

Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO), 2018 yılında yayınlanan "Dünyada İstihdam ve Sosyal Görünüm, Kadın İstihdamına İlişkin Eğilimler Özeti"ne göre, dünyada 15 yaşın üstündeki toplam kadın nüfusu içinde iş gücüne katılım oranı %48,5 olarak belirlenmiştir. Bu oran hala erkeklerin %26,5 puan gerisinde kalmaktadır. 2018 yılı verilerine göre, Türkiye'de kadının iş gücüne katılım oranı %32 olarak hesaplanmıştır. Erkeklerde bu oran %75 olarak belirlenmiştir. Özellikle Türkiye gibi, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerdeki kadın ve erkek iş gücüne katılım oranları arasındaki uçurumu, kadının toplumdaki rolüne bağlamak mümkündür (ILO Dünyada İstihdam ve Sosyal Görünüm, 2018).

4.3. Küresel Cinsiyet Açığı Raporu

Toplumsal cinsiyet eşitsizliğini ölçümlemekte verimli olan bir diğer kaynak da her yıl Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından hazırlanan Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu'dur. Endeksin temel indikatörleri; *ekonomik katılım ve fırsatlar, eğitimsel kazanım, sağlık ve hayatta kalma* ve son olarak *politik güçlendirmedir*.⁴ Ekonomik katılım ve fırsatları ölçmek için, *kadının iş gücüne katılım oranı, benzer işi yapan kadın ve erkeğin ücret eşitliği, üst düzey yönetici pozisyonundaki kadın ve erkek oranları* gibi değişkenler incelenmektedir. *Eğitimsel kazanımın ölçülmesinde, kadın ve erkeklerin okuryazarlık oranları ile ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim düzeyinde eğitimini tamamlamış kadın ve erkeklerin oranları* incelenmektedir. Sağlık ve hayatta kalma için, *doğumdaki biyolojik cinsiyet oranları ile kadın ve erkeklerin sağlıklı yaşam beklentileri* esas alınmaktadır. Son olarak politik güçlendirmenin hesaplanmasında, *parlamentodaki kadın koltuk sayısının, erkek koltuk sayısına oranına, bakanlık düzeyindeki kadın erkek oranına ve kadın devlet başkanlarının ortalama görev süresine* bakılmaktadır.

Tablo 6 Küresel Toplumsal Cinsiyet Uçurumu Sıralaması, 2018

Sıra	Ülkeler	Değer	Sıra	Ülkeler	Değer	Sıra	Ülkeler	Değer
1	İzlanda	0,858	51	A.B.D.	0,720	101	Malezya	0,676
2	Norveç	0,835	52	Peru	0,720	102	Macaristan	0,674
3	İsveç	0,822	53	Avusturya	0,718	103	Çin	0,673
4	Finlandiya	0,821	54	Şili	0,717	104	Paraguay	0,672
5	Nikaragua	0,809	55	Botsvana	0,715	105	Nepal	0,671
6	Ruanda	0,804	56	Uruguay	0,715	106	Fiji	0,669
7	Yeni Zelanda	0,801	57	Kamerun	0,714	107	Guatemala	0,668
8	Filipinler	0,799	58	Moğolistan	0,714	108	Hindistan	0,665
9	İrlanda	0,796	59	Hırvatistan	0,712	109	Moritus	0,663
10	Namibya	0,789	60	Kazakistan	0,712	110	Japonya	0,662
11	Slovenya	0,784	61	Lüksemburg	0,712	111	Belize	0,662
12	Fransa	0,779	62	Bosna Hersek	0,712	112	Malawi	0,662
13	Danimarka	0,778	63	Romanya	0,711	113	Maldivler	0,662
14	Almanya	0,776	64	Venezuela	0,709	114	Sierra Leone	0,661
15	Birleşik Krallık	0,774	65	Ukrayna	0,708	115	Kore	0,657

4 Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi'nin aksine, Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu'nda değer bire yaklaştıkça eşitsizlik azmakta, değer sıfıra yaklaştıkça da eşitsizlik artmaktadır.

16	Kanada	0,771	66	Makedonya	0,707	116	Gine	0,656
17	Letonya	0,758	67	Singapur	0,707	117	Etiyopya	0,656
18	Bulgaristan	0,756	68	Honduras	0,706	118	Benin	0,654
19	Güney Afrika	0,755	69	Karadağ	0,706	119	Tunus	0,648
20	İsviçre	0,755	70	İtalya	0,706	120	Gambia	0,642
21	Barbados	0,753	71	Tanzanya	0,704	121	B.A.E	0,642
22	Kosta Rika	0,749	72	Yeşil Burun A.	0,702	122	Butan	0,638
23	Küba	0,749	73	Tayland	0,702	123	Tacikistan	0,638
24	Litvanya	0,749	74	Dominik Cum.	0,701	124	Doğu Timor	0,638
25	Bolivya	0,748	75	Rusya	0,701	125	Angola	0,633
26	Laos	0,748	76	Kenya	0,7	126	Kuveyt	0,63
27	Hollanda	0,747	77	Vietnam	0,698	127	Katar	0,629
28	Beyaz Rusya	0,747	78	Yunanistan	0,696	128	Cezayir	0,629
29	İspanya	0,746	79	Surinam	0,695	129	Burkina Faso	0,629
30	Bahamalar	0,741	80	Esvatini	0,694	130	Türkiye	0,628
31	Burundi	0,741	81	Lesotho	0,693	131	Fildişi Sahilleri	0,627
32	Belçika	0,738	82	Çekya	0,693	132	Bahreyn	0,627
33	Estonya	0,734	83	Slovakya	0,693	133	Nijerya	0,621
34	Arnavutluk	0,734	84	Madagaskar	0,691	134	Togo	0,618
35	Moldova	0,733	85	Endonezya	0,691	135	Mısır	0,614
36	Arjantin	0,733	86	Kırgızistan	0,691	136	Moritanya	0,607
37	Portekiz	0,732	87	El Salvador	0,69	137	Fas	0,607
38	Sırbistan	0,73	88	Myanmar	0,69	138	Ürdün	0,605
39	Avustralya	0,73	89	Gana	0,688	139	Umman	0,605
40	Kolombiya	0,729	90	Bruney	0,686	140	Lübnan	0,595
41	Ekvador	0,729	91	Malta	0,686	141	Suudi Arabistan	0,59
42	Polonya	0,728	92	Kıbrıs	0,684	142	İran	0,589
43	Uganda	0,724	93	Kamboçya	0,683	143	Mali	0,582
44	Jamaika	0,724	94	Senegal	0,682	144	Dem. Kongo	0,582
45	Panama	0,722	95	Brezilya	0,681	145	Çad	0,58
46	İsrail	0,722	96	Libya	0,681	146	Suriye	0,568
47	Zimbabve	0,721	97	Azerbaycan	0,68	147	Irak	0,551
48	Bangladeş	0,721	98	Ermenistan	0,678	148	Pakistan	0,55

21. Yüzyıl'da Eşitsizlikler Üzerine Bir Değerlendirme

49	Mozambik	0,721	99	Gürcistan	0,677	149	Yemen	0,499
50	Meksika	0,721	100	Sri Lanka	0,676			

Kaynak: Küresel Toplumsal Cinsiyet Uçurumu Raporu, 2018

2017 yılı raporuna göre Türkiye, 144 ülke içerisinde 131. Sırada yer almaktadır. Toplumsal Cinsiyet ayrımcılığına en az şekilde maruz kalarak listenin ilk sırasında yer alan ülke İzlanda olmuştur. Öte yandan, ayrımcılığın en üst düzeyde yaşandığı ülke ise Yemendir. Türkiye, iş gücüne katılımdaki uçurumu kapatma ve mesleki ve teknik rollerde de bir önceki yıla göre ilerleme kaydetmiştir. Parlamentoda görev alan kadın sayısında da artış gözlenmiştir. Fakat, Türkiye’de, benzer işleri yapan kadın ve erkeğin ücretlerindeki eşitsizlik bir önceki yıla göre artmıştır. Türkiye’nin 2017 yılı puanı 0,62 olarak hesaplanmıştır. 2006 yılına ait puan ise 0,585’tir. Dolayısıyla, Türkiye’nin 11 yıl içerisinde gelişme gösterdiği söylenebilmektedir. Türkiye, özellikle üst düzey yönetici pozisyonundaki kadın oranlarında ve politik güçlendirmede eşitliğe çok uzaktır. Türkiye’nin ekonomik katılım indikatörüne göre puanı 0,47 iken dünya ortalaması 0,58’dir ve 144 ülke arasında 128’inci sıradadır. Türkiye’nin eğitsel kazanım indikatörüne göre puanı 0,97 iken dünya ortalaması 0,95’tir ve 144 ülke arasında 101’inci sıradır. Sağlık indikatörüne göre ise puanı 0,98 ve dünya ortalaması 0,96’dır ve 59’uncu sıradadır. Son olarak politik güçlendirme indikatörüne göre Türkiye’nin puanı 0,09, dünya ortalaması 0,23’tür ve 118’inci sıradadır.

Dünya genelindeki kamu kurumlarında, kadınlarda cam tavan sendromu görülmektedir. Cam tavan sendromu, çalışma yaşamındaki kadınların belirli bir mertebenin üzerine çıkmalarına engel olan olguların bütünüdür. Dünyada 144 ülkenin sadece 17sinin devlet başkanı kadındır ve son 50 yıl içinde dünya genelinde kadınların devlet başkanı olarak ortalama çalışma süresi yaklaşık 2 yıl olarak hesaplanmıştır. Parlamentodaki kadın koltuk sayısında dünya ortalaması %24 iken, Ruanda’da bu oran %61,3’tür ve Ruanda, dünyada parlamentoda en fazla kadın koltuk sayısına sahip olan ülkedir. Böylelikle, düşük gelirli ülkeler arasında yer alan Ruanda, Küresel Cinsiyet Açığı Raporu’nda 4. Sırada yer almaktadır.

5. Sonuç

Eşitsizlik, yüzyıllardan beri insanların ortak problemi olmuştur. Jean-Jacques Rousseau, Dijon Akademisi’nde *insanlar arasındaki eşitsizliğin kaynağı* üzerine yaptığı bir konuşmada; “En güçlüler ya da en zavallılar kendi güçlerini ya da kendi gereksinimlerini başkalarının malı üzerinde bir tür hak, kendilerine göre mülkiyet hakkıyla eş değer bir hak haline getirdikleri için bozulan eşitsizliği korkunç bir kargaşa izledi.” demiştir (Rousseau, 2018, s.150).

Özellikle, Neo-liberalizm sonrasında eşitsizlik giderek artmış ve 21. yüzyılın en büyük sorunu haline gelmiştir. Neo-liberalizmle sağlanan ekonomideki serbestlik, küreselleşmeyi beraberinde getirmiştir. Küreselleşme ise bireyler ve toplumlar arasında dengesizlikler

yaratmıştır. Böylelikle, ekonomilerde gelir dağılımlarındaki eşitsizlikler artmıştır. İlk bakışta yalnızca ekonomik bir sorun gibi görünen gelir adaletsizliği, özünde hem ekonomik hem de toplumsal bir sorundur. Bireylerin sosyal ihtiyaçlarını karşılamak için güçlerinin olmaması toplumsal sorunları doğurmuştur. Neo-liberal politikaların getirisi olarak dış ticarete serbestleşme, küresel ekonomideki istikrarsızlığın kaynağını oluşturmuştur. Zenginlerin daha çok zenginleşmesi, fakirlerin ise daha çok fakirleşmesi bireyler ve toplumlar arasındaki gelir eşitsizliğini daha da fazla arttırmıştır. Bununla birlikte, bölgesel ve sektörel eşitsizlikler de artmıştır. Pozitif dışsallıklara sahip bölgelerde gelişmişlik düzeyi hızla artarken, geri kalan bölgelerdeki gelişmişlik düzeyi değişmemiş ya da gerilemiştir. Aynı şekilde, sanayileşmenin hız kazanmasıyla gelişmiş ülkelerde sanayiye dayalı bir büyüme yaşanmış, sanayinin ülke ekonomisine katkısı da giderek artmıştır. Öte yandan Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ise hizmet sektörünün milli gelirdeki payı sanayinin üzerinde seyretmiştir. Ülkelerin kalkınmışlık düzeylerine bağlı olarak, toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri de ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Eşitsizliklerin, Türkiye ve dünya çapında başta azaltılması ve sonrasında tamamen giderilmesi için mutlaka uluslararası iş birlikleri gerekmektedir. Ülkelerin ve ulusal ve uluslararası kuruluşların eşitsizliklere karşı önlem almaları gerekmektedir. Zira, eşitsizlik sadece fakirlerin değil toplumun bütününe ortak bir sorundur.

Kaynakça

- Alvaredo, F., Chancel, L., Saez, E. ve Zucman, G. (2019). Dünya Eşitsizlik Raporu (Çev. H. K. Cimitoğlu). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Dünya Bankası Veritabanı. Erişim adresi: <https://data.worldbank.org/> (Erişim tarihi: 21.06.2019).
- Dünya Ekonomi Görünümü, (2018). Uluslararası Para Fonu. Erişim adresi: <https://www.who.int/gender-equity-rights/understanding/gender-definition/en/> (Erişim tarihi: 10.08.2019).
- Dünyada İstihdam ve Sosyal Görünüm: Eğilimler 2018. (2018). Uluslararası Çalışma Örgütü. Erişim adresi: https://www.ilo.org/ankara/news/WCMS_615726/lang--tr/index.htm (Erişim tarihi: (17.08.2019).
- Ekonomik Özgürlük Endeksi, 2019. (2019). Kültürel Miras Vakfı. Erişim adresi: <https://www.heritage.org/index/heatmap> (Erişim tarihi 13.08.2019).
- Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, 2016. (2017, Eylül). Türkiye İstatistik Kurumu Haber Bülteni, 24579. Erişim adresi: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24579>
- Gender Inequality Report, Gender Inequality Index. (2013). UNDP. Erişim adresi: <http://hdr.undp.org/en/content/gender-inequality-index> (Erişim tarihi: 02.07.2019).
- Global Gender Gap Report. (2018). World Economic Forum. Erişim adresi: <http://www3.>

21. Yüzyıl'da Eşitsizlikler Üzerine Bir Değerlendirme

weforum.org/docs/WEF_GGGR_2018.pdf (Erişim tarihi: 04.07.2019).

Human Development Report, 2018 (2018). UNDP. Erişim adresi: <http://hdr.undp.org/en/composite/HDI> (Erişim tarihi: 04.07.2019).

Küresel Çok Boyutlu Yoksulluk Endeksi, 2018. (2018). UNDP. Erişim adresi: http://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/library/human_development/2018-kueresel-cok-boyutlu-yoksulluk-endeksi--cbye--sonuclar.html (Erişim tarihi: 01.07.2019).

Global Competitiveness Report, 2018. (2018). World Economic Forum. Erişim adresi: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/> (Erişim tarihi: 14.08.2019).

Legatum Prosperity Index, 2018. (2018). Legatum Institute. Erişim adresi: <https://www.prosperity.com/rankings> <https://www.prosperity.com/rankings> (Erişim tarihi: 13.08.2019).

Millenium Development Goals. (2000). UNDP. Erişim adresi: https://www.undp.org/content/undp/en/home/sdgoverview/mdg_goals.html

Saad-Filho, A. ve Johnston, D. (2014). Neo-liberalizm: Muhafif Bir Seçki (Çev. Ş. Başlı ve T. Öncel). İstanbul: Yordam Kitap.

Sustainable Development Goals. (2016). UNDP. Erişim adresi: <https://www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals.html>

A Literature Study on Local Based Marketing and Related Technologies

Yüksel Akay Ünvan*

Abstract

With the increasing technological developments and the spread of e-commerce, the concept of local marketing has increased its importance and application area. With this method, companies were able to reach more customers through electronic media and were able to go beyond trade trapped in a certain region. In addition, consumer confidence in technology has made local-based marketing (LBM) more efficient and life-saving. LBM is more preferred for shopping and brings consumers closer to brands. Thanks to advanced technology tactics such as GPS (Global Positioning System), Beacon or bluetooth sensors, this online process has been even more successful. In this study, it is aimed to present the concepts of local based marketing, global positioning system and beacon technologies in the current literature and present different applications and technologies related to the subject.

Keywords: LBM (Local Based Marketing), GPS(Global Positioning System), Beacon, Bluetooth.

JEL Codes: O14, O32, O33

Yerel Tabanlı Pazarlama (LBM) ve İlgili Teknolojiler Hakkında Bir Literatür Çalışması

Özet

Artan teknolojik gelişmeler ve e-ticaretin yaygınlaşmasıyla birlikte yerel pazarlama kavramı da önemini ve uygulama alanını artırmıştır. Bu yöntemle, şirketler elektronik ortam üzerinden daha fazla müşteriye ulaşabilmiş ve belirli bir bölgeye sıkışan ticaretin ötesine geçebilmişlerdir. Ayrıca, tüketicinin teknolojiye olan güveni, yerel tabanlı pazarlamayı (LBM) daha verimli ve hayat kurtarıcı hale getirmiştir. LBM alışveriş için daha fazla tercih edildiğinden tüketicileri markalara da yaklaştırmaktadır. GPS (Küresel Konumlandırma Sistemi), Beacon veya bluetooth sensörleri gibi ileri teknoloji taktikleri sayesinde bu çevrimiçi işlem daha da başarılı olmuştur. Bu çalışmada, günümüzün yükselen eğilimleri olan yerel tabanlı pazarlama, küresel konumlandırma sistemi ve beacon teknolojileri kavramlarının güncel literatür bağlamında sunulması ve konuyla ilgili farklı uygulama ve teknolojilerin tanıtılması amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: LBM (Yerel Tabanlı Pazarlama), GPS (Küresel Konumlandırma Sistemi), Beacon, Bluetooth.

JEL Kodları: O14, O32, O33

* Assoc. Prof., Ankara Yıldırım Beyazıt University, Faculty of Management, Banking and Finance Department, Turkey. aunvan@ybu.edu.tr

1. Introduction:

In this study, it is aimed to introduce Location Based Marketing (LBM) together with the related technologies such as Global Positioning System (GPS) and Beacon Technologies which become unavoidable in many areas of our daily life and to present different application areas of these technologies from the current literature. In this context, firstly the brief historical and technical information related to these technologies will be given, and then followed by examples of various works related to the these technologies.

2. Location Based Marketing (LBM):

We are in a period where location-based marketing is more preferred by smartphones and mobile applications. Companies can now reach their customers in a shorter time and more easily, and customers can effortlessly communicate with the brands or companies they want. People report where they are, and the sellers reach the consumer in the right place and at the right time. Location based marketing transmits the opportunities of brands to a wider audience. In this way, they have the opportunity to attract customers from different regions.

Customers' location was no longer a matter of concern to the sellers. Because it is directly related to where you are and what you need or what you can buy. Trading always involves competition. So every information about the customer is like gold in terms of sellers. It is a perfect opportunity for sellers to learn about a customer's tastes, which idea they have, especially where they travel, where they eat and where they have fun.

Wireless communication technology, which enables devices to communicate with each other, is one of the technologies that continues to be developed for this purpose. BLE (Bluetooth Low Energy) technology, which aims at low energy consumption, has emerged

as a result of this development. There are many devices using BLE technology and many new technologies based on this technology. One of them is Beacon technology. Beacon is a technology that provides location information using BLE technology. Access to location information can be provided by using BLE signals from a device using Beacon technology. Depending on the distance, this technology can communicate the desired information to the devices it interacts with. Beacon technology can be used for different areas such as interior navigation, close marketing, automatic check-in, contactless payment, and recently, many studies have been carried out on this subject (Gülağız et al, 2016).

In location-based marketing, many awarding or promotion methods are used to encourage customers to shop. These opportunities meet the customer through the message. While this is an advantage, but it may turn into a disadvantage for sellers if it is used incorrectly. We must not forget that excessive amount of everything is harmful. If these messages overwhelm the customer, they will be uncomfortable and they will want to get away from it. So customers will not want to see the notifications of the enterprise. In this way, the seller would have suffered great loss. Because the customer's buying behavior will be adversely affected. The solution can be solved by the fact that the control is in the customers. Nothing should be strained and the customers should act as they wishes.

Not being ordinary is very important in this business. The more companies learn about their customers' needs and how they use location technology to shop, the applications will be exactly what they need. Confidence against the brand is a great success.

The purpose of the location-based service is to deliver to the consumer in a short time and effectively. Some of them make their own advertisements by making suggestions to social media and others on different ways. This a kind of remind themselves. Local marketing has become the sine qua non of the electronic world. And advertising online is quite low in terms of cost as well as in terms of strategy.

3. Some Of The Technologies Contributing To Local Based Marketing:

GPS, which has an important place in local-based marketing applications, is a space based radionavigation (radio-radio waves) system that allows people to determine a geographical location in the world or their position on earth.

The GPS system, which was invented for military purposes but is today a part of our daily lives, is also prevalent among individual users. In addition to the question "Where am I?", the question of "How to go?" can also be answered by the GPS and it is now possible to see this system almost every phone and every car. The basic operating principle of the Global Positioning System is to measure the distance between these satellites and the satellites system where coded information is regularly sent. While the three circles intersect at one point or four spheres at one point, the system is able to determine the exact location on the earth by measuring the distances between the satellites and this makes the process

almost flawless even if it is not as sensitive as it is for military vehicles (Açık Bilim, 2019).

GPS framework, which turned out to be completely operational in 1995, comprises of satellites that are continually progressing in their circles, working with 24 satellites currently by the US Department of Defense. The framework, bolstered by the Department of Defense, is available to everybody for use with a GPS receiver. The satellites emanate a sort of radio signal, and the GPS collectors on the earth get and translate these signals to decide their position.

There are few variables affecting quality in position determination. These prohibitive factors can be listed such as forests, tall buildings and tunnels, the location of satellite receiver, the faults due to atmosphere (deterioration of signal quality), and the the type and power of the receiver. GPS satellite signals can be received in non-closed areas. Since satellite signals cannot be received in closed areas and frequent forested areas, it is impossible to determine the position with GPS. Various strategies and advancements have been created to get position data in places where there is not sufficient GPS signal. One of these technologies is the Beacon technologies that give particular information up to a certain distance, which works with bluetooth low energy technology.

Bluetooth Wireless Technology is a short-range (up to 10m) wireless networking method for individual, office and industrial environments. The Bluetooth Standard should join individualized computing gadgets. The improvement of the Standard originated with the development of a Bluetooth Special Interest Group (SIG) by IBM, Intel, Nokia and Toshiba in 1998. They went for a worldwide standard, which was at first received by 70 SIG members, and increased to 3000 SIG members by end of 2001 (Davies, 2002).

Bluetooth systems transmit information as low-control radio waves. It imparts at a recurrence at a frequency of 2.45 gigahertz (actually between 2.402 GHz and 2.480 GHz). This frequency band is reserved for the utilization of industrial, scientific and medical devices in international agreements (Turksan, 2019).

Bluetooth innovation is being grown increasingly more consistently. With Bluetooth 4.0, which was presented in 2010, this technology has been renamed and named BLE (Bluetooth Low Energy). With BLE, technology was reestablished with lower data transmission and lower creation costs. In this way, data transfers can be made without the requirement for constant connection between devices with lower energy consumption. Bluetooth Low Energy (BLE) is an exceptionally low power, generally short range (50m) innovation that guarantees sensors to have the option to convey utilizing a coin cell battery even as long as two years (Siekkinen et al, 2012).

There are three key contrasts between BLE technology and Bluetooth technology. These are; battery consumption, fixed pairing and re-pairing. BLE technology is designed for small data transfers in short time frames. It does not bolster long-term data transfers, as in older adaptations of Bluetooth, and plays out a few byte data transfers over short periods of time. Along these lines, it diminishes the vitality utilization by changing to rest mode when not being used. As of late, a new device that rose with the advancement of

BLE technology and conveying using BLE technology has developed. This device is called Beacon. (Gülağız et al, 2016).

Beacons are transmit a low-power signal that can be grabbed up by nearby Bluetooth-enabled mobile devices, including cell phones. Beacons themselves don't gather information. They communicate short-range signals that can be identified by applications on cell phones in closeness to a beacon. Beacons situated close to an air terminal security checkpoint, for instance, may trigger an airline application to indicate a boarding pass. A beacon next to a painting in a museum may signal the museum's application to give information about the artist. Retail location beacons can enable users locate products or show on-sale items. Library beacons can be useful for reminding users about late books. Beacon signals won't be received unless users have installed applications that are related with those beacons (i.e., the airline application, a museum application, a retail location application, a library application, etc.). Device owners should also have enabled use of Bluetooth. (Sterling, Polonetsky, & Fan, 2014).

Beacon devices are low-power and low-cost electronic transmitters furnished with BLE technology, also known as Bluetooth 4.0 or Bluetooth smart. The beacon device (BLE) provides communication at a data rate of 1 Mbit / s utilizing the Frequency Hopping Spread Spectrum method in the 2.4 GHz frequency band, such as Bluetooth technology. However, power consumption is extensively lower than other Bluetooth adaptations (Bayılmış & Özdemir, 2016).

Beacon devices discharge wireless signals at a given frequency, called a Bluetooth packet (BLE Advertising). These signals are received by cell phones with Android and iOS operating system supporting BLE. Applications in mobile devices are worked with remote signals from beacon devices. Accordingly, mobile applications work just when the inclusion of the beacon device is entered. This situation provides extraordinary comfort to the clients. (Köhne & Sieck, 2014).

IOS operating system pointer devices are called ibeacon. Google Beacon With Eddystone's technology, BLE provides a significant innovation in the pointer field by bringing the URL execution feature in addition to the mobile application interaction in the pointer field. (Bayılmış & Özdemir, 2016)

Low energy Bluetooth beacon technology (Bluetooth Low Energy - BLE) is a low power consumption model of the traditional bluetooth standard. The power consumption of devices using conventional Bluetooth technology is approximately 30 mA, while power consumption is less than 15 mA for devices using BLE technology. Due to this low power consumption and low power sleep modes, BLE devices can operate for many years. (Arşan, 2018)

BLE pointer (beacon) technology is used for indoor applications to detect proximity to the BLE beacon instead of full positioning. For this reason, this technology is more common in museums and closely related marketing applications, such as automatic check-in and contactless payment. In indoor positioning systems, it is usually used in conjunction

with navigation, and is actively used in polling systems. Precise positioning of the interior using the BLE pointer (beacon) has increased over the last five years. The indoor position is determined by the limited range of each beacon, and the user's position information is obtained from the intersection of all BLE beacons in the coverage area. The average error in indoor positioning systems based on BLE (beacon) is generally in the range of 1 m - 2 m. (Kriz, Maly, & Kozel, 2016)

The most common reason for the widespread use of Bluetooth is wireless and cheap. It also works automatically. And it can work without failure in no internet connection. So when we compare it with GPS, we see that bluetooth-based beacon technology is more useful.

4. Literature Review

Rouhollahzadeh and Bhatia (2001) presented an invention which suggests some methods of collecting and analyzing mobility information regarding mobile subscribers and providing this mobility information to telemarketing companies to generate extra revenue for cellular network operators. They are saying that a telemarketing application can define a target area, which includes a cell or a number of cells that are of interest for the telemarketing application, and include this defined target area in a mobility request to an Operation and Support System (OSS) within the cellular network. The OSS tells Mobile Switching Centers (MSCs) within the target area to log the movement of each MS located in the target area and record this mobility information in a Home Location Register (HLR) or Visitor Location Register (VLR). When the Mobile Switching Centers obtained the mobility information, this information is sent through the OSS and could be added some filter parameters according to the preferences of the telemarketing application. By this way a tailored mobility information is generated and can be used by the telemarketing companies in order to reaching specific MS's for telemarketing advertisements.

A personalized advertising system is formed by combining Global Positioning System (GPS), Personal Data Assistant (PDA), and wireless communications. The aim of this invention is creating and advertising content depending on personal user profiles concentrating on the physical geographic location of a customer. By this way the problem of finding customer's profile and current location is found and the advertising. Also, the invention integrates location tracking, GPS technology, with a personal electronic calendaring System. Further, an advertising message is more personalized customer's location. This information be provided in the form of driving directions, using the current physical position of the user as a start address(Kraft, Ford, & Cao, 2002).

The technologies mentioned here are not only limited to the applications which are used for the purpose of increasing the sales of the brands or reaching more customers, but are also frequently preferred for the realization of innovations that bring functionality and convenience in many areas of daily life.

In the work of Gülağız and his friends, it was provided to develop a mobile application

in any environment by using Beacon labels or to provide control of the items which are valuable for us. The developed application is Android-based and works by providing users with sound and visual stimulation within a certain distance for devices with a Beacon label. (Gülağız et al, 2016)

Mori and his friends placed some bluetooth signaling devices around a room. They have observed RSSI values of these markers to determine whether an item is in the room. The error rate of 2.4 meters has been achieved, but the information on whether the item is in the room has been reached correctly. (Mori et al, 2015)

Shota and his friends used this system to take attendance. Students use their personal android devices to scan their ID cards and register for the course. In a classroom where a lot of students take a course, it takes a long time for the attendance paper to give hand to hand, and also the accuracy of the check cannot be controlled. This system is both shorter and the accuracy of the attendance can be controlled. In addition, the copying of exam periods is prevented. (Noguchi et al, 2015)

Another study was conducted to reduce the energy consumption of electrical appliances in an office. Beacon sensors are used to determine whether an employee has entered the office or not. Thus, the energy used by office lights, PCs and monitors is minimized. (Choi, Park, & Lee, 2015)

Kuzmics and Ali(2018) introduced a system that has been developed to find people in buildings in crisis situations by using personal Bluetooth low energy devices. These situations include earthquakes, collapse of buildings, fires, explosions, terrorist activities, etc. It is used to find and locate the victims of emergency services. It uses hardware and software-based solutions to track people in need using BLE signals from users' devices.

Elderly care is important but difficult. Because older people forget to move positioning devices and hate it. In this case they developed an application that does not require equipment. A human motion detector is required for localization without a device. The Bluetooth pointer is a new positioning device that uses Bluetooth 4.0 (also known as Bluetooth Low Energy). If the received signal strength indicator (RSSI) falls below a certain threshold, the system detects that a subject is near devices. (Sugino et al, 2015)

Hiramatsu and friends have developed a new smartphone app to help tourists using Bluetooth Low Energy (BLE) technology. Not only does the practice guide a specific place, but it also explains the traditions and history of the region. His experiments at Nikko, one of the world's heritage sites in Japan, show the effectiveness of the BLE sign for travel, especially for foreign visitors and young Japanese walking around the area. The application displays information close to each mark. Signs on the road to the main temple give information about the local tradition and its history. (Hiramatsu et al, 2016)

Intelligent tour guidance services are provided in many museums, allowing visitors to get detailed information about exhibitions through mobile devices. This study uses indoor positioning and application to provide visitors with instant tour guidance, so visitors can be more informed in a fair way. In addition, museum staff can request information

and even provide emergency assistance to those in need. The Global Positioning System (GPS) is mostly used in mobile applications, but the positioning accuracy is reduced due to the reduced signal strength of the building materials. As a result, indoor positioning technology has been proposed. Indoor positioning technology is based on wireless sensor networks, including technologies such as WiFi, Zigbee, RFID and Bluetooth. (Chou & Hung, 2016)

A reliable estimate of the occupancy of a site can be useful in a wide range of applications, particularly in relation to emergency management. For example, it can help identify priority areas and effectively deploy emergency personnel. However, occupancy detection can be a major challenge in indoor environments. A new technology that can be very useful in this respect is Bluetooth Low Energy (BLE), which can provide the position of a user using information from the beacons located within a building. (Filippoupolitis, Oliff, & Loukas, 2017)

In recent years, some aircraft crashes, debris and recording devices have lasted for quite some time, and some have still not been found. When a plane flying over the ocean falls, it starts to sink structurally. GPS, radar and flight plan information can help to predict the final position of the aircraft. But it is unlikely that this estimate will be a point. In addition, even if the end position of the aircraft is 100% accurate, this information does not indicate the depth of the wreck. This makes the search and rescue work very difficult, especially in deep ocean waters. When the ULB (Underwater Locator Beacon) starts to emit signal, search and rescue teams located according to the most recent position estimation of the aircraft try to determine the position of the aircraft. (Kıvanç & Ürgün, 2018)

Mobile transfer unit was designed especially for elder and Alzheimer patients. This module is matched up with the smart breaker, contains BLE 4.0 module and can be reduced to the dimensions of a key. It has low level power consumption like beacons. Its battery can be used for years. The target of this module is to detect when the person leaves home for a long duration. For instance, when an Alzheimer patient leaves home, and a heater is left open, the system detects that and closes the switch that is connected to the heater. The system can also be added with a vibrating and audible alert. The job that this unit does can be done by smart phones and tablets. However, it is evaluated that it may be a more effective solution for the elderly and needy patients. (Böbrek & İlkuçar, 2017)

Bluetooth low energy (BLE) beacon technology is a cheap and an emerging technology that offers successful solutions in many indoor positioning systems. In this study, an indoor positioning system using BLE beacons was developed and it was aimed to increase the accuracy level of the standard equipment with the additional algorithms used while reducing the average error. For this purpose, the Big Bang – Big Crunch (BB-BC) optimization method has been applied to the experimental indoor positioning system and the positive effect on the measurement accuracy has been proved by the tests made. An area of 37.44 m² was selected as a test area of 9.60 m × 3.90 m and fingerprinting algorithm was applied to twelve grid areas with dimensions of 2.40 m × 1.30 m. Four BLE

beacons were placed in the test area and a total of 9,000 measurements were made for 150 seconds from twelve test points. The measurement results were improved by using the Big Bang – Big Crunch optimization algorithm with Euclidean distance matching method and Kalman filter, where the accuracy increased from 26.62% to 75.69%. (Arsan, 2018)

For successful implementation of the New Ways of Working (NWW) office, it is necessary to plan on the basis of user-identified space usage information. Of the different methods, a trilateration-based Bluetooth low-energy (BLE) Beacon system has a greater potential as it provides specific location information. However, the feasibility of implementing a trilateration-based BLE Beacon system has not yet been validated in space-usage analysis in the NWW office. The present study thus aimed to establish whether such a system would be suitable for the purpose. Two sets of experiments were performed in an open-plan office in order to evaluate system accuracy. Methods of estimating indoor space usage were comprehensively reviewed. The feasibility of a trilateration-based BLE Beacon system was validated. Overall distance difference between estimated and actual locations was 1.78 m. The Beacon system's estimation accuracy was inadequate for the NWW office. Potential solutions for improving the system's estimation accuracy were proposed. (Baek & Cha, 2019)

Conventional Radio Frequency (RF) based fingerprinting still remains one of the most popular methods among other indoor positioning techniques due to its inherent accuracy and reliability. In this paper, we conduct a study to infer if a reduced number of receivers equipped with higher gain antennas can provide improved Bluetooth Low Energy (BLE) fingerprinting performance in a complex indoor environment. The evaluation is performed in a standard domestic apartment with an activity centric approach using a single wearable beacon and multiple receivers. A rank based route selection algorithm is used to list the candidate positions or routes that indicate the most likely path on which the subject was travelling. Furthermore, we discuss the benefits of implementing the inverse fingerprinting method with a trajectory based prediction model and also examine the effect of surrounding electrical interference. Experimental results indicate that an increased antenna gain in addition to deploying an adequate number of receivers have a positive effect on the overall ranking accuracy. (Bodanese et al, 2019)

Sudarshan describe a method for determining the location of a mobile device, such as a handheld computer or mobile phone, in an indoor environment using Bluetooth beacons. Since it uses inexpensive commodity devices, this method is inexpensive to deploy. The limited range of Bluetooth reception is used to advantage. Another important advantage of this method is that it allows the mobile device to determine its location while remaining anonymous, unidentified to the beacons or other nearby devices. In such a deployment, an important design task is the placement of beacons. Signal propagation in indoor environments is complex, affected by factors such as floor-plans and duct-work, varying transmission and reflection properties of building materials and furniture, and interference from other devices. Therefore, the area from which a beacon is visible is very irregular and not well approximated by simple models, for example, ellipsoids. Sudarshan's

answer permits complex reception characteristics to be precisely modeled and gives a straightforward technique to picking beacon locations (Sudarshan, 2008).

Sicitiu and Ramadui (2004) are saying that wireless sensor systems can possibly turn into the pervasive sensing technology of the future. For some applications, an enormous number of cheap sensors is over a couple of costly ones. The large number of sensors in a sensor network and most application scenarios preclude hand placement of the sensors. Deciding the physical location of the sensors after they have been sent is known as the issue of localization. They presented a localization procedure based on a single mobile beacon aware of its position (e.g. by being equipped with a GPS receiver). Sensor nodes accepting beacon packets infer proximity constraints to the mobile beacon and use them to construct and maintain position estimates. The proposed scheme is radio-frequency based, and thus no extra hardware is necessary. The precision (on the order of a few meters in most cases) is adequate for generally applications. An implementation is used to assess the performance of the suggested methodology.

5. Conclusion:

In conclusion, the technological developments continue to increase day by day, bringing innovations and facilities in every aspect of life. Local-based marketing has become an indispensable commercial choice by making it easy for brands to reach customers through the help of different discoveries such as GPS and Beacon technologies. Thanks to the convenience of these technologies, not only in the marketing sector but also in many different sectors from education to health, since they are improving their areas of use by making many applications that require manual effort and have high level of error before, much more efficient and safe. Within the scope of this study, it is aimed to introduce facilitative technologies such as GPS and beacon via local marketing example and some other implementation fields and to provide awareness about these technologies which will increase their effects on human life in the near future.

References

- Arsan, T. (2018), "Büyük Patlama – Büyük Çöküş Optimizasyon Yöntemi Kullanılarak Bluetooth Tabanlı İç Mekan Konum Belirleme Sisteminin Doğruluğunun İyileştirilmesi", *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi* 22, p.367-374
- Baek, S.H., Cha, S.H. (2019), "The trilateration-based BLE Beacon system for analyzing user-identified space usage of New Ways of Working Offices", *Building and Environment* 149, p.264-274.
- Bayılmış, C. , Özdemir, M. (2016), "Bluetooth Düşük Enerji Teknolojisine Sahip İşaretçi ve Akıllı Telefon Temelli Öğrenci Yoklama Sistemi", *Bilişim Teknolojileri Dergisi* 9, 249-0.

- Bodanese, El., Sridharan, M., Bigham, J., & Campbell, P.M. (2019), "Evaluation of Factors Affecting Inverse Beacon Fingerprinting Using Route Prediction Algorithm", IEEE WCNC.
- Böbrek, A., İlkuçar, M. (2017), "Home Electricity Automation Via Iot: Smart Mobile Phone And Beacon Supported Programmable Home Type Fuse", The Eurasia Proceedings of Science, Technology, Engineering & Mathematics 1: 90-95.
- Choi, M., Park, W., & Lee, I. (2015), "Smart office energy management system using bluetooth low energy based beacons and a mobile app.", International Conference on Consumer Electronics (ICCE), DOI: 10.1109/ICCE.2015.7066499.
- Chou, T., Hung, W. (2016), "A Mobile Indoor Positioning System In Museum By Using Ibeacon", IEEE International Conference on Consumer Electronics-Asia (ICCE-Asia).
- Davies, A. (2002), "An overview of Bluetooth Wireless Technology" and some competing LAN Standards", School of Computing and Information Systems.
- Filippoupolitis, A., Oliff, W., & Loukas, G. (2016), "Bluetooth Low Energy Based Occupancy Detection for Emergency Management", 15th International Conference on Ubiquitous Computing and Communications and 2016 International Symposium on Cyberspace and Security (IUCC-CSS), DOI: 10.1109/IUCC-CSS.2016.013.
- Hiramatsu, Y., Sato, F., Ito, A., Hatono, H., Sato, M., Watanabe, Y., & Sasaki, A. (2016), "A Study of Designing Service Model for Sightseeing Using BLE Beacons -To Provide Tourism Information of Traditional Cultural Sites", International Journal on Advances in Intelligent Systems, 9 (3&4).
- Kaya Gülağız, F., Göz, F., Şahin, E., Albayrak, M.S., & Kavak, A. (2016), "Beacon Temelli Sanal Etiket Uygulaması", Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi, 3.
- Kıvanç, E., Ürgün, S. (2018), "Hava Araçlarında Kullanılan ULB Cihazlarının Güvenilirlik İncelemesi", Journal of Aviation 2 (1): 36-44(2018).
- Köhne, M., Sieck, J. (2014), "Location-based Services with iBeacon Technology", Second International Conference on Artificial Intelligence, Modelling and Simulation, Madrid, Spain, p. 315-321, 18-20.
- Kraft R., Ford D., & Cao K. (2002), "Personalized Profile Based Advertising System and Method With Integration Of Physical Location Using GPS", US Patent App. 09/757,901, Google Patents.
- Kriz, P., Maly, F., & Kozel T. (2016), "Improving Indoor Localization Using Bluetooth Low Energy Beacons", Mobile Information Systems, 1-11.
- Kuzmics, G., Ali, M. (2018), "Intra-building People Localisation Using Personal Bluetooth Low Energy (BLE) Devices", Annals of Emerging Technologies in Computing, 2(2).

A Literature Study on Local Based Marketing and Related Technologies

- Mori, T., Kajioka, S., Uchiya, T., Takumi, I., & Matsuo, H. (2015), "Experiments of Position Estimation by BLE Beacons on Actual Situations", IEEE 4th Global Conference, p. 638.
- Noguchi, S., Niibori, M., Zhou, E., & Kamada, M. (2015), "Student Attendance Management System with Bluetooth Low Energy Beacon and Android Devices", IEEE NBIS, DOI: 10.1109/AMCON.2018.8615070.
- Rouhollahzadeh B. , Bhatia R. (2001), "System and Method For Location-Based Marketing To Mobile Stations Within a Cellular Network", Google Patents.
- Sicitiu, M.L., Ramadui, V. (2004), "Localization Of Wireless Sensor Networks With A Mobile Beacon", IEEE International Conference on Mobile Ad-hoc and Sensor Systems (IEEE Cat. No.04EX975).
- Siekinen, M., Hienkari, M., Nurminen, J., & Nieminen, J. (2012), "How Low Energy is Bluetooth Low Energy? Comparative Measurements with ZigBee/802.15.4", IEEE Wireless Communications and Networking Conference Workshops (WCNCW), Paris, France.
- Sterling, G., Polonetsky, J., & Fan, S. (2014), "Understanding Beacons A Guide To Beacon Technologies".
- Sudarshan, S.C. (2008). Beacon Placement for Indoor Localization using Bluetooth. 11th International IEEE Conference on Intelligent Transportation Systems.
- Sugino, K., Niwa, Y., Shiramatsu, S., Ozono, T., & Shintani, T. (2015), "Developing a Human Motion Detector using Bluetooth Beacons and its Applications", International Institute of Applied Informatics, 1(4), p. 95-105. DOI: 10.1109/IIAI-AAI.2015.229

Web Sites:

- "Açık Bilim", <http://www.acikbilim.com/2012/01/dosyalar/kuresel-konumlama-sistemi-gps.html>, accessed in: May, 2019.
- "Turksan" , <http://www.turksan.com/bluetooth-haberlesme.html>, accessed in: May, 2019.

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: (Büyükyazıcı, 2012)

Tezin, kaynaklarda yazımı şu şekilde olmalıdır:

Büyükyazıcı, 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 etkisizliği: 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 faks 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