

**T.C.
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

İKTİSAT ANABİLİM DALI

**KURUMSAL KALİTE VE GELİR DAĞILIMI İLİŞKİSİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS

Ayça KARAKUZU

**ARALIK-2021
GÜMÜŞHANE**



**T.C.
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

İKTİSAT ANABİLİM DALI

**KURUMSAL KALİTE VE GELİR DAĞILIMI İLİŞKİSİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

**RELATIONSHIP BETWEEN INSTITUTIONAL QUALITY AND INCOME
DISTRIBUTION: EVIDENCE FROM TURKEY**

YÜKSEK LİSANS

Ayça KARAKUZU

ARALIK-2021

GÜMÜŞHANE



T.C.
GÜMÜŞHANE ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

KURUMSAL KALİTE VE GELİR DAĞILIMI İLİŞKİSİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ

RELATIONSHIP BETWEEN INSTITUTIONAL QUALITY AND INCOME
DISTRIBUTION: EVIDENCE FROM TURKEY

YÜKSEK LİSANS

Ayça KARAKUZU

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN

ARALIK – 2021
GÜMÜŞHANE

BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK BEYANI

Yüksek Lisans Tezi olarak hazırlamış olduğum “**Kurumsal Kalite ve Gelir Dağılımı İlişkisi: Türkiye Örneği**” isimli bu tezimin, tamamen kendi çalışmam olduğunu, her alıntıya kaynak gösterdiğimi, alıntı yaptığım tüm çalışmalarını kaynakçada belirttiğimi ve Gümüşhane Üniversitesi'nin lisanslı kullanıcısı olduğum intihal yazılım programını ile Lisansüstü Eğitim Enstitüsü'nün belirlediği kıstaslara uygun olarak raporladığımı taahhüt ederim. Tezimin kâğıt ve elektronik kopyalarının Gümüşhane Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü arşivinde saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği'nin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

16 / 12 / 2021

Ayça KARAKUZU

TEŞEKKÜR

Ciddi bir özen ve emek ile hazırladığım yüksek lisans tezimi tamamlamanın verdiği gururu ve heyecanı yaşıyorum. Çalışma sürecimde yol gösterici olan, ilgisi ve olumlu tutumu ile beni teşvik eden danışmanım Sayın Dr. Öğr. Üyesi Yıldırım Beyazıt ÇİÇEN'e desteği ve katkıları için teşekkür ederim.

Yüksek lisans eğitim sürecimde her zaman yanımda olan aileme; desteğini esirgemeyen babam Murat KARAKUZU'ya, bu sürecin başlamasına vesile olan sevgili annem Arzu KARAKUZU'ya ve ablam Tuğçe ARIOĞLU'na sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Ayça KARAKUZU
GÜMÜŞHANE - 2021

ÖZET

Bu çalışmada Türkiye’de kurumsal yapının gelir dağılımı üzerindeki etkilerinin tespiti amaçlanmıştır. Bu amaçla 2009-2019 dönemine ait veriler Panel Veri Analizi yöntemi ile test edilmiştir. Çalışmada kullanılan bağımlı değişken bölgesel Gini katsayısıdır. Kurumsal kalite göstergesi olarak ise okuma yazma bilmeyen kişi sayısı, fakülte veya yüksekokul mezunu sayısı, hane içi internete erişim ve hükümlü sayısı gibi değişkenler analize dâhil edilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre kurumsal faktörler ve gelir dağılımı arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur.

Anahtar Kelimeler: Gelir dağılımı, Gini katsayısı, Kurumsal kalite, Panel veri analizi

SUMMARY

In this study, it is aimed to determine the effects of institutional structure on income distribution in Turkey. For this purpose, the data for the period between 2009 and 2019 were analyzed by Panel Data Analysis method. The dependent variable used in study is the regional Gini coefficient. As an institutional quality indicator, variables such as the number of illiterate people, the number of faculty or college graduates, household internet access and the number of convicts were included in the analysis. According to the findings, there is a statistically significant relationship between institutional factors and income distribution.

Keywords: Income distribution, Gini coefficient, Institutional quality, Panel data analysis

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	III
BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK BEYANI.....	IV
TEŞEKKÜR.....	V
ÖZET.....	VI
SUMMARY	VII
İÇİNDEKİLER	VIII
TABLolar DİZİNİ	X
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	XI
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	XII
1. GİRİŞ	1
2. GELİR VE GELİR DAĞILIMI KAVRAMLARI.....	4
2.1. Gelir Kavramı.....	4
2.1.1. Gelire İlişkin Teorik Yaklaşımlar	4
2.2. Gelir Ölçütleri	8
2.2.1. Bireysel Gelir Ölçütleri.....	8
2.2.2. Ulusal Gelir Ölçütleri.....	9
2.3. Gelir Dağılımı Kavramı	11
2.3.1. Gelir Dağılımı Türleri	11
2.3.2. Gelir Dağılımı Teorileri	14
2.4. Gelir Dağılımı Ölçme Yöntemleri	21
2.4.1. Yüzde Payları Analizi	21
2.4.2. Lorenz Eğrisi.....	22
2.4.3. Gini Katsayısı.....	23
2.4.4. Pareto Katsayısı.....	24
2.4.5. Atkinson Eşitsizlik Ölçüsü.....	25
2.4.6. Kuznets Katsayısı ve Kuznets Eğrisi	25
2.4.7. Theil Endeksi	26
2.5. Gelirin Yeniden Dağılımı.....	27
2.5.1. Gelirin Yeniden Dağılımı Kavramı ve Kapsamı.....	27
2.5.2. Gelirin Yeniden Dağılımını Etkileyen Kamusal Politikalar	28
2.6. Gelir Dağılımını Etkileyen Faktörler	30
2.6.1. Gelir Dağılımı Üzerinde Etkili Makro Ekonomik Faktörler.....	30

2.6.2. Gelir Dağılımı Üzerinde Etkili Makro Ekonomik Olmayan Faktörler	33
2.7. Türkiye’de Gelir Dağılımı.....	34
2.7.1. Türkiye’de Gelir Dağılımı Araştırmaları	35
2.7.2. Türkiye’de Türlerine Göre Gelir Dağılımı.....	36
3. KURUMLAR VE KURUMSAL İKTİSAT	46
3.1. Kurum Kavramı ve Önemi.....	46
3.2. Kurumsal İktisat Yaklaşımı.....	47
3.2.1. Eski Kurumsal İktisat Yaklaşımı	47
3.2.2. Yeni Kurumsal İktisat Yaklaşımı.....	49
3.2.3. Eski Kurumsal İktisat ve Yeni Kurumsal İktisat Yaklaşımlarının Karşılaştırılması. 50	
3.3. Kurumsal Kalite Kavramı	51
3.3.1. Mülkiyet Hakları	52
3.3.2. Sözleşmelerin Güvenilirliği ve Uygulanabilirliği	53
3.3.3. Yolsuzluk	54
3.3.4. Bürokratik Kalite.....	54
3.3.5. Sosyal ve Politik İstikrarsızlık	55
3.3.6. Etkin Yargı Sistemi.....	55
3.3.7. Kayıtdışılık.....	56
3.4. Türkiye’nin Kurumsal Yapısı	57
4. TÜRKİYE’DE KURUMSAL KALİTE VE GELİR DAĞILIMI İLİŞKİSİNİN AMPİRİK ANALİZİ.....	61
4.1. Literatür Özeti	61
4.2. Kapsam ve Veri Seti.....	65
4.3. Model ve Uygulamalar.....	66
4.3.1. Varsayım Testleri	70
4.3.2. Dirençli Tahminler	72
5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	75
KAYNAKÇA	77
ÖZGEÇMİŞ	86

TABLolar DİZİNİ

Tablo 1. Türkiye’de %20’lik nüfus dilimlerine göre bireysel gelir dağılımı.....	36
Tablo 2. Türkiye’de eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirlerinin türlerine göre dağılımı	39
Tablo 3. Hanehalkı fertlerinin esas işteki iktisadi faaliyet kollarına göre yıllık ortalama esas iş gelirleri.....	41
Tablo 4. Türkiye’de eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert gelirlerine göre gini katsayısı ve P80/P20 oranının bölgelere göre dağılımı.....	43
Tablo 5. Türkiye’nin yönetim düzeyinin gelişimi.....	57
Tablo 6. Türkiye’nin yönetim değerleri	58
Tablo 7. Kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini inceleyen ampirik çalışmalar.	63
Tablo 8. Analizde kullanılan değişkenler.....	66
Tablo 9. Modelde kullanılan değişkenlerin açıklamaları	67
Tablo 10. Korelasyon tablosu	67
Tablo 11. Tanımlayıcı istatistikler	67
Tablo 12. Varyans enflasyon faktörü (VIF) değerleri.....	69
Tablo 13. Sabit ve Rassal etkiler model tahminleri	69
Tablo 14. Hausman testleri	70
Tablo 15. Rassal etkiler modelleri için değişen varyans testi	71
Tablo 16. Otokorelasyon testi	71
Tablo 17. Sabit etkiler modeli için değişen varyans testi	71
Tablo 18. Sabit etkiler 3 modelinde otokorelasyon testi.....	72
Tablo 19. Yatay kesit bağımlılık testi	72
Tablo 20. Dirençli tahminler	73

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Ricardo'nun gelir dağılımı teorisi.....	15
Şekil 2. Weintraub'un toplam arz fonksiyonu	20
Şekil 3. Lorenz eğrisi ve Gini katsayısı	22



SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
İBBS	: İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
OIC	: The Organisation of Islamic Cooperation
MINT	: Mexico, Indonesia, Nigeria, Turkey
<i>c</i>	: Sabit Sermaye
<i>v</i>	: Değişen Sermaye
<i>s</i>	: Kâr
TA	: Toplam Arz Fonksiyonu
TÜ	: Toplam Ücret
SG	: Sözleşmeli Giderler
Y	: Gelir
$f(Y)$: Gelir Çokluğu
N	: Birim sayısı
\bar{Y}	: Gelirin aritmetik ortalaması

1. GİRİŞ

Bireylerin refah seviyelerini artırmak iktisat aktivitelerinin ve iktisat politikalarının temel hedeflerinden birisidir. Bu hedefe ulaşmak için iktisadi büyümeyi sağlamak kritik bir önem taşır. Fakat gelirin bireyler arasında eşit dağılmaması durumunda, iktisadi büyüme toplumsal refahı istenilen düzeyde artırmamaktadır. Bunun sebebi iktisadi büyümenin nimetlerinden çoğunlukla toplumun belirli kesiminin faydalanmasıdır. Bu durumda toplumun sadece belirli bir kesiminin refah seviyesinin artması sebebiyle bireyler arasındaki eşitsizliğin daha da artması muhtemel bir sonuçtur.

Ülkelerin refah seviyesinin bir göstergesi olarak kişi başına düşen gelir kullanılmaktadır. Ancak bu göstergenin tartışmasız bir şekilde refah seviyesi göstergesi olarak kullanılabilmesi için gelir dağılımının adaletli olması beklenmektedir. Ekonomide zengin ve yoksul kesimler arasındaki eşitsizlik yüksek seviyede ise refah toplum geneline yayılmamaktadır. Dolayısıyla toplum refahı istenilen düzeyde artmamaktadır. Toplum refahı için bireylerin gelir seviyesinin artırılması ne kadar önemli ise bireyler arasındaki gelir eşitsizliğinin azaltılması da o kadar önemlidir.

Gelirin toplum içinde adil dağılmaması; sermaye birikimine ve ekonomik büyümeye engel olma, toplumsal barışı ve düzeni bozma, siyasi istikrarsızlık, yaşam kalitesini ve eğitim düzeylerini kötüleştirme gibi birçok ciddi sonuçları olabilecek evrensel bir sorun olarak görülmektedir. Dolayısıyla gelir dağılımında adaleti sağlamayı amaçlayan çalışmalar yapmak oldukça önemli bir hale gelmektedir.

Gelir eşitsizliği üzerine yapılan çalışmalar her geçen gün artmaktadır. Çünkü gelir dağılımı adaletsizliği sadece az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin değil gelişmiş ülkelerin de karşı karşıya olduğu bir problemdir. Dünya toplumunun refah ve refahın dağılımı sorunu üzerine endişesi nedeniyle gelir eşitsizliği konusunda yapısal analizlere yönelik çalışmalar güncelliğini korumaktadır. Fakat bu çalışmalarda gelir dağılımı konusu çoğunlukla ana akım iktisat varsayımlarına dayandırılan teorilerle açıklanmaya çalışılmıştır. Literatür incelendiğinde kurumların gelir dağılımı üzerindeki olası etkilerini analiz eden çalışmaların çok sınırlı olduğu göze çarpmaktadır. Kurumsal İktisat literatürü incelendiğinde ise kurumlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye odaklanılmıştır. Bunun yanında, kapsamlı bir teorik bütünlük söz konusu olmasa da gelir eşitsizliği probleminin kurumsal perspektiften bakılması da vardır. Bu çalışmalar ise gelir dağılımı ve kurumlar ilişkisini ele alırken birden fazla ülkeyi analiz etmektedir. Gelir dağılımı ve kurumsal kalite konusunda literatürde sınırlı sayıda çalışma olması ve

kapsamlı bir çalışmanın bulunmaması ve yalnızca Türkiye'yi inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanmamış olması bu çalışmanın yapılmasını teşvik etmiş ve çalışmanın ana motivasyonunu oluşturmuştur.

Eşitsizlik konusu farklı bakış açılarına sahiptir ve oldukça önemlidir. Toplumdaki eşitsizliği ortadan kaldırmak veya en azından azaltmak için eğitim, sağlık ve yaşam koşullarında iyileşme gibi çeşitli faktörlere vurgu yapılmaktadır. Türkiye'nin bölgesel gelir dağılımı değerleri incelendiğinde farklı bölgelerde yaşayan bireyler arasındaki ciddi eşitsizlikler göze çarpmaktadır. Bu eşitsizliklerin ise bölgeler arasındaki eğitim düzeyleri, yaşam kaliteleri ve sağlık imkânlarında oluşan farklılıklar ile ilişkisini incelemek bu çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Bu kapsamda çalışmada 2009-2019 örneklem dönemi baz alınarak kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisi incelenmektedir. Gelir dağılımı göstergesi olarak Türkiye'nin bölgelerindeki gelir dağılımı farklılıkları incelendiği için bölgesel Gini katsayısı kullanılmaktadır. Kurumsal kalite göstergesi olarak ise okuma yazma bilmeyen kişiler, hükümlü sayısı, yüksek okul veya fakülte mezunu, düzenli internet kullanımı gibi farklı değişkenler kullanılmaktadır. Bu değişkenlere ait verilere TÜİK, Ceza İnfaz Kurumu İstatistikleri ve Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü'nden erişilmektedir. Çalışmada Panel Veri Analizi yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre kurumsal kalite ve gelir eşitsizliği arasında anlamlı bir ilişki söz konusudur. Örneğin; hane içi internet erişiminin artması gelir eşitsizliğini azaltmaktadır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde gelir ve gelir dağılımı kavramları tanımlanmaktadır. İlk olarak temel kavramlar açıklandıktan sonra gelire ilişkin teorik yaklaşımlara ve gelir ölçütlerine yer verilmektedir. Devam eden kısımda ise gelir dağılımı türleri, gelir dağılımı teorileri, gelir dağılımı ölçme yöntemleri, gelirin yeniden dağılımı ve gelir dağılımını etkileyen faktörler açıklanmaktadır. Son olarak gelir dağılımı sorunu ile ilgili olarak güncel durumun bir değerlendirmesi yapılarak, son dönemde Türkiye gündeminde önemli bir yer tutan bölüşüm sorununun, nasıl bir gidişat içinde olduğunun gösterilmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda birinci bölümün son başlığında Türkiye'nin türlerine göre gelir dağılımı tablolarla desteklenerek incelenmektedir.

İkinci bölümde tez çalışmasının teorik temelini oluşturan Kurumsal İktisat yaklaşımı yer almaktadır. Kurum kavramı açıklandıktan sonra, Kurumsal İktisadın hem tarihsel kökenleri hem de bu iktisadi ekolün gelişim süreci hakkında bilgiler verilmiştir. Takip eden kısımda ise kurumsal kalite göstergeleri açıklanmakta ve bu unsurların gelir dağılımına etkisine ilişkin bilgilere yer verilmektedir. Bu bölümün son başlığında ise

Türkiye'nin kurumsal yapısına ilişkin Dünya Bankası'nın analizleri yer almaktadır. Bu kısımda Türkiye'nin kurumsal yapısı yıllar itibari ile değerlendirilmektedir.

Üçüncü bölüm, kurumsal iktisat perspektifinden gelir dağılımındaki değişimlerin incelenmesi üzerinedir. Bu bölümde öncelikle kurumsal göstergeleri dikkate alarak yapılan ekonometrik çalışmalar literatür özeti kapsamında belirtilmiştir. Devamında çalışmada kullanılan veri seti ve yöntemine yer verilmiş ve son olarak uygulama gerçekleştirilmiştir.

Çalışma birçok ülkenin yüz yüze olduğu eşitsizlik ve yoksulluk konusunu ele alması bakımından önemlidir. Ayrıca diğer iktisat yaklaşımlarından farklı olarak gelir dağılımı adaletsizliğinde kurumların ve kurumsal yapıların önemini öne çıkarması açısından çalışma ayrıcalıklı bir hale gelmektedir. Literatürde gelir eşitsizliğini konu alan çalışmalar genellikle ülkeden ülkeye bu eşitsizliğin farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Diğer çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada Türkiye'de gelir eşitsizliğinin bölgeden bölgeye nasıl farklılık gösterdiği incelenmektedir. Bu araştırmanın literatüre şu konularda katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Birincisi hangi kurumsal değişkenlerin gelir dağılımını olumlu ya da olumsuz etkilediği ortaya konulmaktadır. İkinci olarak kurumsal değişkenler ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki ortaya konulduğunda ülkelerin bu gelir eşitsizliklerini azaltmak adına yeni ve doğru politikalar üretme imkânı oluşacaktır. Böylece gelir eşitsizlikleri daha etkin politikalarla ve daha hızlı bir şekilde düzeltilebilecektir.

2. GELİR VE GELİR DAĞILIMI KAVRAMLARI

Bu bölümde çalışmanın ana unsuru olan gelire ilişkin temel kavramlar ayrıntısı ile açıklanmaktadır. Gelir ve gelir dağılımı ile ilgili teorik yaklaşımlara ve gelir dağılımı türlerine bu bölümde yer verilmektedir. Ayrıca gelir ve gelir dağılımı ölçüm yöntemleri de bu bölümde açıklanmaktadır. Gelir dağılımını etkileyen faktörler makro ve makro ekonomik olmayan etkenler şeklinde iki farklı açıyla incelenmektedir. Son olarak ise bu bölümde Türkiye'ye ait gelir dağılımı tablolarına yer verilmekte ve bu veriler yorumlanmaktadır.

2.1. Gelir Kavramı

Gelir kavramını ülke ekonomisi dikkate alınarak ya da bir birey veya işletme esas alınarak açıklamak mümkündür. Toplumsal açıdan ele alındığında gelir, bir ülke ekonomisinin belirli bir döneminde üretilen mal ve hizmetlerden elde edilen parasal kazançtır. Bir işletme açısından değerlendirildiğinde ise belirli bir zaman dilimi içerisinde satmış olduğu mal ve hizmetlerin toplam değeri ile bu mal ve hizmetler için yapılan toplam üretim giderlerinin değeri arasındaki pozitif fark şeklinde ifade edilir (Marasalı, 2018: 2).

Bir diğer yaklaşımda ise gelir; bireyin birtakım araçlar kullanarak diğer kişiler için çıktı yaratması ya da bir hizmet sonucunda kazanılan para, para ile ölçülebilen değer olarak tanımlanmaktadır (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 20).

En genel ifade ile gelir, gerçek ve tüzel kişilerin, üretime yaptıkları katkı karşılığında ya da bir hizmetleri sonucunda kazandıkları paradır. Üretim sürecine dâhil olan bütün girdiler için yapılan harcamalar ile amortisman harcamalarının, mal veya hizmete biçilen satış fiyatlarından çıkartılması sonucu ortaya çıkan net katma değerün üretim sürecine dâhil olan işletme sahipleri ve çalışanlara ayrılan bölümü bu sürece dâhil olan tarafların gelirlerini meydana getirir (Kepenek ve Yentürk, 2005: 45).

2.1.1. Gelire İlişkin Teorik Yaklaşımlar

Sosyal yapı içerisinde yer alan birey veya gruplardan sağlanan gelirler ile bu gelirlerde görülen farklılıklar hemen her dönem filozofların ve yöneticilerin ilgisini çekmiş ve bu sorunlara çözüm yöntemleri aramışlardır. Birey veya gruplar arasındaki gelir eşitsizliklerinin giderilmesi amacıyla ekonomik açıdan sorun teşkil eden konular ve bu sorunların çözümüne ilişkin birbirleri arasında birçok yönden ayrılan yaklaşımlar

geliştirilmiştir. Bu yaklaşımların bazıları spesifik bir çözümleme getirmeden yalnızca olayı genel ekonomik sorunlar açısından çözümlenmeye çalışırken bazı yaklaşımlar ise sorun alanına müdahalenin gerekliliğini savunmaktadır (Ulutürk ve Ersezer, 2005: 89-90). Marksistlere göre ise, gelir dağılımındaki sorun bir sistem sorunudur ve ancak sistem kökten değiştirilirse bu sorun bütünüyle ortadan kalkacaktır. Bu kapsamda gelire ilişkin teoriler; liberal yaklaşım, müdahaleci yaklaşım ve alternatif yaklaşımdır.

2.1.1.1. Liberal Yaklaşım

Toplumsal yapının gelişmesiyle birlikte ekonomik yapı da gelişmekte ve bu gelişime bağlı olarak çözümleme çabaları da artmaktadır. Toplumda paraya verilen önemin artması ve ekonomi politikalarına ilişkin önlemlerin alınması XV. yüzyılda Merkantilizm ile başlamıştır. Merkantilistlere göre bir ülkenin zenginleşmesi, o ülkeye getirilen değerli madenlerle gerçekleşir. Getirilen değerli madenlerin devletçe saklanması ve ülkede ticaretin gelişmesi için gereken bütün önlemlerin alınması gerekir çünkü ancak bu şekilde ülkenin zenginleşeceğine inanılmıştır. Fakat bu zenginleşmeden işçiler ve köylüler faydalanamamışlar, asilzadeler de yoksullaşmışlardır (Adaçay ve İslatince, 2009: 23-39).

Ekonomide yaşanan gelişmelerin, toplumsal sınıflarda haksızlıklara neden olduğunu düşünen Thomas More (1478-1535), Campanella ve Charles Fourier, çalışmalarında insanların mutluluğu için toplumların ve devletin nasıl bir yol izlemesi gerektiği üzerinde durmuşlardır (Zeytinoğlu, 1985: 13). Ekonominin gelişim sürecinde, düşünürler ilk önce zenginleşmenin gerçekleşmesi ile ilgili tespitler yaparken, zamanla bu zenginleşmenin neden olduğu eşitsizliklere yönelmişler ve bu alanda çalışmalara başlamışlardır. Liberalizmin doğuşu ve olgunlaşma sürecinde Fizyokratlar önemli bir yere sahiptir. Gelir akım şemasını ilk defa oluşturanlar olarak dağılım teorisine ilişkin ilk bulguları taşıdıkları iddia edilir ve denge koşulları sabit bir ekonomik yapı içerisinde açıklanmıştır (Aksu, 1993: 10).

Sanayi devrimi başlangıcı ile başta Adam Smith olmak üzere David Ricardo, Thomas Robert Malthus liberalizm düşüncesine katkıda bulunmuşlardır. Adam Smith'e göre 'kişiler kendi öz çıkarları peşinde koşarlarken aynı zamanda toplumun çıkarlarına da hizmet etmekte ve böylece en elverişli ekonomik sonuç elde edilmektedir.' Çünkü bir toplumunun servetinin, o toplumu oluşturan bireylerin oluşturduğu servetin toplamına eşit olduğu kabul edilir. Bu sebeple ekonomide kazançların oluşabilmesi için bireylerin serbest bir ortamı olması gerektiği savunulmaktadır (Zeytinoğlu, 1985: 51-52). Ricardo ise toplumun farklı dönemlerinde toplam üretim payı ve gelir dağılımının oldukça farklı

olacağını savunur. Ricardo, bu farklılığın toprağın verimliliğinden, nüfus artışından, nüfusun becerisinden ve kalitesinden kaynaklandığını belirterek bu durumun politik iktisadın esas problemi haline geldiğini ileri sürmektedir (Savaş, 1984: 33).

Klasikler, yalnızca gelirin kaynağı ve kullanımına odaklanmayıp, aynı zamanda gelir dağılımını da önemsemişlerdir. Fizyokratların aksine bölüşüm teorileri makro değil mikro düzeyde kurulmuştur. J.B. Say dağılım problemini üretime katılan her bir faktör gelirin ortaya çıkışı olarak açıklamaktadır (Aksu, 1993: 10). Klasiklerin gelir dağılımı teorileri esas olarak Ricardo'nun 'azalan getiri yasası'na dayanmaktadır. Klasik iktisatçılar bunu eleştirse de bu görüşün karşısında olmamışlardır. Gelir dağılımına ilişkin analizlerinde rant, marjinal ürünün fazlasıdır, ücretler çalışanların yaşam koşullarıyla ilişkilidir ve kârlar ise azalma eğilimindedir. Ricardo, faktör geliri elde edenlerin önemli ölçüde çatışmalar yaşadığına inanır. Kâr ancak ücretler düştüğünde artabilir, bu durumda kapitalistlerin ve işçilerin çıkarları uyumsuzdur. Bu nedenle, klasikler kâr ve ücret arasında çelişki olduğunun bilincindedir ve ekonomideki gelir dağılımına ilişkin sorunlara, teorik açıklamalarını bu yönde geliştirdikleri görülmektedir (Ulutürk ve Ersezer, 2005: 92-93).

Ekonomik olayları liberalizm ile ilişkilendiren düşünürler olduğu gibi aynı zaman diliminde Marx'ın bilimsel sosyalizm teorisi gibi karşıt görüşler de var olmuştur. Bu eleştiriler ise teorinin yeniden analiz edilmesi fikrini ortaya çıkarmıştır. Marx'tan sonra oluşan Neo-klasik Yaklaşım, Ricardo'nun azalan getiri yasasından yola çıkarak bunu üretim faktörlerinden biri olan doğal kaynaktan emek ve sermayeye doğru genişletmişlerdir. Bu yaklaşım, tam rekabet piyasası koşullarında, her bir faktörün sonsuz ikame olanağı bulduğunu ve her bir üretim faktörünün marjinal ürününün karşılığını alacağını savunur. Böylece Neo-klasik iktisatçılar ekonomide artık bir değer ortaya çıkmayacağına inanırlar. Tam rekabet piyasası koşullarına göre, emeğin piyasa ücreti, marjinal verime eşit kabul edilir. Azalan getiri yasasına bağlı olarak, aynı toprakta çalıştırılan emek miktarı arttıkça, emeğin marjinal verimi ve ücreti düşecektir. Toprağın rantı da buradan doğmaktadır. (Ulutürk ve Ersezer, 2005: 94). Tam rekabet piyasası ile benimsenen düşünce, herkesin çıkarlarına uygun ve istikrarlı bir piyasa yapısıdır. Bu nedenle böyle bir piyasada üretime katılan her bir girdinin üretimdeki katkısının eşit kazanç getireceği ve bu durumun adaletli bir bölüşüm olduğu ifade edilir.

Klasik iktisatçıların öne sürdüğü gibi farklı toprak rantının haksız kazanç meydana getirdiği savından, bölüşümün bütünüyle piyasa koşulları tarafından belirlendiği, 'kurumsal ve toplumsal yapıdan bağımsız' marjinal verimlilik bölüşümünün evrensel olduğu çıkarımı yapılır (Adaçay ve İslatince, 2009: 123-131).

2.1.1.2. Müdahaleci Yaklaşım

1929'da tüm dünyayı etkileyen Büyük Buhranla birlikte liberalizmin savunduğu doğal düzene yönelik eleştiriler ortaya çıkmıştır. Müdahaleci yaklaşım, Keynes tarafından bu eleştirilere çözüm bulabilmek amacıyla geliştirilmiştir. Oluşturulan bu yeni modelde temel olarak devlet müdahalesinin gerekliliği savunulur. Ekonomide tam istihdam düzeyi olmadan da dengenin sağlanabileceği vurgulanmış, bunun ise ancak kamunun ekonomideki varlığının genişletilmesi ile gerçekleşeceği belirtilmiştir (Ulutürk ve Ersezer, 2005: 97-98).

Keynesyen iktisatçılar, gelir dağılımı probleminin varlığını kabul etmekle birlikte bu soruna yönelik herhangi bir politika üretmemişlerdir. Kaldor, Pasinetti ve Robinson gibi Neo-keynesyen ekolü benimsemiş iktisatçılar ise dağılım problemi için açıklayıcı çözümler geliştirmişlerdir. Söz konusu çözümlerlerin temel varsayımı, 'belirli bir dönemde parasal ücretlerin sabit olduğudur'. Sendikaların baskısı ile parasal ücretler, zamanla artış gösterirse bu durum ana üretim maliyetini artıracaktır. Ortalama maliyet+kâr fiyatlandırma politikası ile ana üretim maliyetinde görülen artış, doğrudan fiyatlara aksedilecektir. Sonuç olarak bir ücret-fiyat sarmalı söz konusudur. Genellikle gelirler politikası, tam istihdam düzeyine yaklaşıldığında meydana gelen ücret artışlarına dair bir maliyet enflasyonu sonucu karşılaşılan ücret-fiyat sarmalını engellemeyi amaçlayan bir politikadır (Ataman, 1996: 58).

2.1.1.3. Alternatif Yaklaşım

Alternatif yaklaşımın ortaya çıkış nedeni, liberal görüşün ekonomideki sorunları açıklamaya yönelik yetersizliği ve müdahaleci yaklaşımda öne sürülen sistemin düzenlenmesi ile sorunun çözümlenmeyeceği düşüncesidir. Bu modelde, müdahaleci yaklaşımda savunulan, sistemi iyileştirme görüşünün aksine sistemin bütünüyle değiştirilmesi gerektiğidir. Marx, dağılım teorisini ücret ve kârlar üzerinden değerlendirerek kapitalist ilişkilerden kaynaklanan kârdaki azalmaya bağlı olarak yatırımların da olumsuz etkileneceğini dolayısıyla ekonomik büyümenin sağlanamayacağını önerir. Marx'a göre bu durum sürekli bir yoksulluk halini getirecektir.

Bölüşüm probleminin tarihsel nedenlerden oluştuğunu ileri süren Marx, özel mülkiyetin varlığının bu sorunun temeli olduğuna inanır. Özet olarak Marksizm adaletsizliğin yalnızca özel mülkiyetin ortadan kaldırılması ile son bulacağını ve sorunun kapitalist üretim ilişkilerinden kaynaklandığını savunur (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 25).

2.2. Gelir Ölçütleri

Bireyin bedensel, zihinsel ya da yatırdığı sermaye karşılığında kazandığı para veya parayla ölçülebilen değer olarak tanımlanan gelir, mikro düzeyde ücret, maaş, serbest meslek geliri ve kâr olmak üzere bireysel oluşumlarıyla sınıflandırılabilir. Makro düzeyde ise gelir, değer ölçütü olarak ele alınmaktadır.

2.2.1. Bireysel Gelir Ölçütleri

2.2.1.1. Ücret

Ücret, iş gücü piyasasında emek arzı ile emek talebinin dengeye geldiği durumda oluşan parasal değer olarak tanımlanabilir. Kısaca ücret, emeğin piyasa fiyatıdır. Gerçekleştirilen ödemenin ücret olarak addedilmesi için kesinlikle bir çalışma karşılığında para ile yapılması gerekir. Ücretin hesaplanması ise işçi ile işverenin anlaşmasına bağlı olarak değişmektedir. Bu değişkenliğin temel nedenleri; ücretin oluşumundaki prim, ikramiye, fazla mesai ve sosyal yardımlar gibi etkenlerdir. Ülkemizde ücret gelirine sahip olmak için işçinin gerektirdiği şartlar 4857 sayılı kanuna göre düzenlenmiştir. Aynı kanunla işçinin gıda, konut, sağlık ve ulaşım gibi ihtiyaçlarını karşılaması adına bir asgari ücret uygulaması da getirilmiştir (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 28-29).

Ücret, ülke ekonomisinde kalkınma düzeyini göstermesi ve bu gelire bağımlı olan bireylerin yaşam kalitesi hakkında çıkarım yapılabilmesi açısından önemli bir gösterge niteliğindedir. Ayrıca ülkede emeği karşılığında gelir elde edenlerin bölüşümde adaletin nasıl sağlandığının ölçülmesi bakımından da önemlidir.

2.2.1.2. Maaş

Maaş, bir devlet memurunun pozisyon ya da statüsüne göre bulunduğu kadro karşılığında kazandığı aylık ödenek olarak tanımlanmaktadır. Teoride maaş da bir ücret sayılsa da hak kazanılması açısından ücretten farklıdır (Zaim, 1986: 188). Maaş, ücret gibi işçi ve iş veren arasında gerçekleşen sözleşme karşılığında elde edilen bir gelir değildir. Maaş peşinen ödenirken, ücret iş karşılığında ödenmektedir. İş kanununa göre işçilerin hizmetleri karşılığında aldıkları ödeneye ücret, devlet memurlarının hizmetleri karşılığında aldıkları ödeneye ise maaş denir.

2.2.1.3. Serbest Meslek Kazancı ve Ticari Kazanç

Gerçek kişinin bir işverene bağlı olmaksızın ‘sermayeden ziyade şahsi mesaiye, ilmi veya mesleki bilgiye veya ihtisasa dayanan ve ticari niteliği olmayan işlerin, şahsi sorumluluk altında kendi nam ve hesabına yapılan ve bu mesleki faaliyetler sonucu elde ettiği gelir’ serbest meslek kazancı olarak tanımlanmaktadır. (Gelir İdaresi Bşk., 2014a: 1).

Ticari bir faaliyet karşılığında kazanç sağlayabilmek ise ‘sermaye ve emeğe dayanan, bir organizasyon dâhilinde gerçekleştirilen işlem sonucunda elde edilen gelir’ olarak tanımlanmaktadır (Gelir İdaresi Bşk., 2014b: 1).

Özetle herhangi bir işverene bağlı olmadan kendi hesabına yapılan işlerden elde edilen kazanç sermaye kazancı olarak adlandırılırken, ticari kazanç ise organizasyon dâhilinde gerçekleşen ve girişimcilerin kâr olarak adlandırdıkları gelirdir.

2.2.2. Ulusal Gelir Ölçütleri

2.2.2.1. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

Ekonomide belirli bir dönemde bir ülke sınırları içerisinde üretilmiş bütün nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları ile hesaplanmış değeridir. Gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH) üç şekilde ölçülür. Bunlar; üretim yöntemi, gelir yöntemi ve harcama yöntemi olarak sıralanmaktadır.

Üretim Yöntemi: Ekonomideki sektörlerin ürettikleri tüm mal ve hizmetlerin miktarları ile bunların fiyatları çarpılarak hesaplanır. Aynı mal ve hizmetleri üreten birimlerden meydana gelen faaliyet kollarındaki nihai mal ve hizmet üretim değerlerinin ölçülmesi bu yöntemin esasıdır. Bunun için ekonomi; tarım, sanayi ve hizmetler olarak üç ana sektöre ve bunlar da alt sektörler ayrılarak her bir sektörde yaratılan katma değer hesaplanır. Bir faaliyet kolunda üretilen mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları üzerinden değerlendirilmesiyle bu faaliyet kolunun gayrisafi üretim değerine ulaşılır.

Üretim yöntemi hesabı temel bir yaklaşımdır ancak gerçek ekonomide hesaplama bu kadar kolay olmadığı için gayrisafi yurtiçi hesaplamada tercih edilen bir yöntem değildir.

Gelir Yöntemi: GSYH; ücretler, faizler, kârlar ve kiraların toplanmasıyla hesaplanır. Bu yöntemde başlıca kaynaklar ücret istatistikleri, vergi beyannameleri ve hanehalkı anketleri şeklindedir.

Söz konusu bilgilerin doğru beyan edildiği takdirde gelir yöntemi başarılı bir sonuç verebilir. Türkiye’de gelirler doğru beyan edilmediği ve kayıt dışı ekonomi yüksek

olduğu için bu yöntemin kullanılması doğru sonuçlar vermeyecektir. Hatta gelirlerin doğru beyan edilmemesine ilişkin katı bir yaptırım da uygulanmaz buna örnek olarak kira gelirlerinin doğru beyan edilmemesi verilebilir (Koç, 2016).

Harcama Yöntemi: Mal hizmetler üzerine yapılan harcamaların toplamı şeklinde ifade edilse de gerçek ekonomide tek harcama hane halkları tarafından yapılmaz. Gerçekte harcamalar; özel tüketim, özel yatırım, kamuya ait cari ve yatırım harcamaları ile dış ticaret fazlasından oluşmaktadır.

Türkiye’de GSYH ölçülürken harcama yöntemi kullanılır. Bu üç yöntemin aynı sonucu vermesi beklenmektedir.

GSYH’nin hesaplanmasına yönelik üç yöntemde de dikkat edilecek olunursa, yöntemlerde kullanılan hesaplamalar büyük ölçüde tahminlere dayanmaktadır. Bu bağlamda hesaplama yönteminin kullanılmasında ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin de göz önüne alınması gerekir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerde istatistiki bilgilerin yetersizliği nedeniyle hesaplamaların doğruluğu sorun yaratmaktadır. Bu nedenle milli gelir hesaplama yöntemlerine ‘milli gelir tahmin yöntemleri’ denilmektedir (Yıldırım, 2019: 46-50).

2.2.2.2. Gayri Safi Milli Hasıla

Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH); bir ülke vatandaşlarının verilen bir yıl için ürettikleri toplam mal ve hizmetlerin, belirli bir para birimi karşılığındaki değerinin toplamıdır. Vatandaşlık ayrımının yapılmasındaki temel sebep, GSYH’den farklılığını ortaya koymak içindir. Çünkü GSYH ilgili ülkede faaliyette bulunan yurttaşların ürettiği her türlü mal ve hizmetleri de kapsamaktadır.

Başka bir ifadeyle GSMH, yurtdışında yaşayan diğer ülke vatandaşlarının kendi ülkesine gönderdikleri gelirlerin GSYH’ye eklenmesi ve yine ilgili ülkede yaşayan yabancıların kendi ülkelerine gönderdikleri gelirlerin GSYH’den düşülmesiyle elde edilen değerdir (Marasalı, 2018: 8-9).

2.2.2.3. Safi Milli Hasıla

Bir ekonomide bir yıl içerisinde üretimi tamamlanmış mal ve hizmetlerin üretim esnasında kullanılan sabit sermaye olarak tanımlanan malların amortismanları düşüldükten sonra elde edilen değere Safi Milli Hasıla denilmektedir (Unay, 2000: 239).

2.2.2.4. Milli Gelir

Milli Gelir; bir ekonomide belirli bir dönemdeki safi milli hasıla değerinden, aynı dönemde alınan dolaylı vergilerin toplamının düşülmesiyle elde edilen değerdir. Başka bir ifadeyle bir ülkede belirli bir dönemde üretilmiş mal ve hizmetlerin parasal ifadesidir (Unay, 2000: 249).

2.3. Gelir Dağılımı Kavramı

Gelir dağılımı, belirli bir zaman diliminde ülke ekonomisinde bir yıl içerisinde üretilen mal ve hizmetlerin toplamı olarak tanımlanan milli gelirin, bireyler, bölgeler ya da üretim faktörleri arasında bölüşümüdür. Başka bir ifade ile, üretim faktörlerinin mal ve hizmet faaliyetleri sonucunda milli gelirden elde ettiği payı göstermektedir. Gelir dağılımı ülkeden ülkeye, bazı ülkelerde ise bölgeden bölgeye farklılık gösteren somut bir ölçüttür (Ülgener, 1986: 7). Gelir dağılımındaki farklılaşma nedenleri ise, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre değişmektedir. Ülkeler, gelir dağılımı adaletsizliğini düzeltmek amacıyla birtakım politikalar yürütmeden önce gelirin adaletsiz dağılımı nedenlerini tespit etmelidir (Kirmanoğlu, 2013: 208-209).

Gelir dağılımı incelenirken, gelir farklılaşma nedenlerini ve sonuçlarını açıklamak amaçlanmaktadır. Dağılımda adalet sorunu aynı zamanda bir toplumsal paylaşım sorunudur ve bu nedenle gelirin adaletli dağılımı önemli bir konudur. Bu kapsamda gelir dağılımı, ekonomik bir olgu olmakla birlikte toplumsal ve kültürel yapı, nüfusun demografik dağılımı, toplumda adalet ve eşitliğe atfedilen önem ile de etkileşim içindedir (Çakır, 2002: 91).

Ekonomik, sosyal, siyasal, psikolojik ve teorik koşullar gelir dağılımının belirlenmesinde önemli etkenler olarak gösterilmektedir. Ülkelerin ekonomik yapısı, gelişmişlik düzeyi, eğitim düzeyi, nüfusun sınıfsal ve sektörel dağılımı, demokratikleşme düzeyi ve teknolojik gelişmeler gelir dağılımındaki eşitsizliğin ilişkili olduğu başlıklar olarak sıralanmaktadır. Bir diğer unsur devletin ekonomik ve sosyal politikasıdır. Özel mülkiyet hakkını tanıyan ekonomi düzeninin aşırı liberal veya sosyal piyasa ekonomisi ağırlıklı olması ve bu yapılarda devletin ekonomiye müdahale derecesinin farklılaşması gelir dağılımını etkilemektedir (Dilik, 1976: 155).

2.3.1. Gelir Dağılımı Türleri

Gelir dağılımı; kişisel, fonksiyonel, sektörel ve bölgesel olmak üzere dört başlık altında sınıflandırılmıştır. Bu başlıklar ise sosyal ve ekonomik birimler içerisinde tekillik ve çoğulluk esasına göre değerlendirilmektedir. Kişisel gelir dağılımı tekillik göstergesi

olarak ifade edilir çünkü milli gelirden sadece bireylerin aldığı pay göz önünde bulundurulur. Fonksiyonel, sektörel ve bölgesel gelir dağılımı türleri ise çoğulluğun göstergesidir (Özcan, 2016: 33).

Kişisel gelir dağılımında bölüşüm; bireyler, aileler ya da tüketici birimleri arasında, fonksiyonel gelir dağılımı türünde ise bölüşüm üretim faktörleri arasında gerçekleşmektedir. Bu kapsamda fonksiyonel gelir dağılımı birincil gelir dağılımını ifade ederken kişisel gelir dağılımı ise ikincil gelir dağılımını ifade etmektedir. İktisat teorisinde ise genel olarak gelir dağılımı birincil gelir dağılımı çerçevesinde ele alınmıştır (Yumuşak ve Bilen, 2000: 77).

Gelir dağılımı, salt ekonomik bir olgu olmaktan ziyade belirli bir dönemde ülke içerisindeki ekonomik politikalardan ve gelişmelerden doğrudan etkilenen bir olgudur. Mülkiyet haklarının korunması, kamu hizmet düzeyleri, sosyal ve geleneksel ilişkiler, alt ve üst gelir grupları arasındaki gelir farklılığının dönemsel değişimi, piyasa yapısı, inovasyon, iş gücü eğitim düzeyi, yatay ve dikey hareketlilik gibi birçok etken gelir dağılımını belirlemektedir. Teoride gelir dağılımı konusu üzerine çıkan fikir ayrılıklarının nedeni ise toplumsal nitelikte olması olarak açıklanmaktadır (Şerbetçi, 2004: 94).

2.3.1.1. Kişisel Gelir Dağılımı

Kişisel gelir dağılımı, 1985 yılında Pareto'nun vergi istatistikleri üzerine yaptığı araştırmalara dayanmaktadır. Kişisel gelir dağılımı; bireylerin, ailelerin ya da grupların milli gelirden aldığı pay olarak ifade edilmektedir. Kişisel gelir dağılımı, "Kişisel Bölüşüm" olarak da adlandırılmaktadır. Kişisel gelir dağılımındaki dengesizlik, toplumdaki eşitliği ve refahı, dağılımdaki adaleti, sosyal barışı yok edecektir ve bununla beraber ekonomik istikrar bozulacaktır. Bu nedenle kişisel gelir dağılımındaki denge çok önemlidir (Dinler, 2010: 296).

Bu gelir dağılımı türünde önemli olan faktör sağlanan gelirin miktarıdır ve bu yönüyle eşitsizliklerin göstergesi niteliğindedir. Kişisel gelir dağılımı türüne gelir eşitsizlikleri incelemelerinde sıklıkla başvurulmaktadır. Kişisel gelir dağılımı çalışmaları kullanılarak gelir "meslek, sektör, bölge, yaş, cinsiyet ve eğitim durumuna" göre sınıflandırılmaktadır ve böylece kişisel gelir dağılımı, ülkenin gelir dağılımının detaylı olarak incelenebilmesini mümkün kılar (Arabacı, 2014: 177).

2.3.1.2. Fonksiyonel Gelir Dağılımı

Fonksiyonel gelir dağılımı, üretim sonucunda elde edilen gelirden, üretim faktörlerinin aldığı payı göstermektedir (Yumuşak ve Bilen, 2000: 79). Başka bir ifade

ile, emek, sermaye, doğal kaynak ve girişimcinin milli gelirden elde ettikleri ücret, faiz, rant ve kâr payları arasındaki dağılımdır (Kuştepelı ve Halaç, 2004: 146). Fonksiyonel gelir dağılımı ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ile ilgili bilgiler vermektedir. Kişisel gelir dağılımında gelirin miktarı önemli iken, fonksiyonel gelir dağılımında gelirin kaynağı ön plandadır. Ayrıca bu dağılım türü, farklı sosyal grupların kendi arasında gerçekleşen dağılımın önemli bir göstergesidir (Yumuşak ve Bilen, 2000: 79).

Gelir dağılımı konusunda yapılan ilk araştırmalar sırasında toplumsal gruplar ile gelirden aldıkları paylar örtüştüğü için bu gelir dağılım türü kullanılmıştır. Fakat toplumdaki farklı ekonomik grupların birden fazla gelir kaynağı olması durumunda fonksiyonel gelir dağılımı yeterli olmamaktadır (Arabacı, 2014: 176-177).

2.3.1.3. Sektörel Gelir Dağılımı

Sektörel gelir dağılımı, milli gelirin ülke ekonomisindeki üretim sektörleri üzerindeki dağılımını gösteren bir yöntemdir (Ulusoy, 2007: 304). Dağılımda oluşan değişiklikler sonucunda ülke ekonomisinde tarım, sanayi, hizmet ve ticaret gibi sektörlerde oluşabilecek olumlu ya da olumsuz etkileri gösteren bu yöntem, aynı zamanda milli gelirden kamu ve özel sektörün aldığı payı da gösterdiği için devletin ülke ekonomisine müdahalesini ve sistemin yapısını da temsil etmektedir (Aktan ve Vural, 2002a: 2). Ekonomik kalkınma sıralamasında tarım sektörünü sanayi sektörü ve hizmet sektörü takip etmektedir. Kalkınmanın gerçekleştiği ülkelerde milli gelirden tarım sektörünün aldığı pay düşük iken az gelişmiş ülkelerde tarım sektörünün payının yüksek olduğu görülmektedir. (Türk, 1992: 291). Sektörel gelir dağılımı bu yönüyle bir ülkenin ekonomik performansının ve gelişmişlik düzeyinin belirlenmesinde önemli bir bilgi kaynağı niteliğindedir.

2.3.1.4. Bölgesel Gelir Dağılımı

Milli gelirin coğrafi olarak dağılımını ifade eden bölgesel gelir dağılımı, bir başka deyişle ülkenin çeşitli bölgelerinde yaşam süren bireylerin gelirden aldıkları payın göstergesidir. Ülke sınırları içinde bölgeler farklı kalkınmışlık düzeyine sahiptirler. Bazı bölgelerin gelirden aldığı pay fazla iken, bazı bölgelerde ise gelirden alınan pay düşüktür. Bölgesel gelir dağılımı, ülkenin farklı bölgelerinde gelişmişlik ve az gelişmişlik düzeylerinin ölçülmesinde önemli bir faktördür. Gelişmiş ülkelerde bölgeler arası gelir nispi olarak daha adaletli dağılırken az gelişmiş ülkelerde bölgeler arası gelir dağılımı adaletsizliklerinin fazla olduğu görülmektedir (Öztürk, 2012: 428).

2.3.2. Gelir Dağılımı Teorileri

Gelir dağılımı konusu literatürde çeşitli kuramların farklı bakış açılarıyla ele alınmıştır. Bu bilimsel çalışmaları Fizyokratlar, Ricardo, Marx, Clark, Keynesyen gelir dağılımı teorileri ve Neo-klasik iktisat ile Keynesyen iktisadın eksiklerini karşılıklı olarak tamamlamayı amaçlayan sentezci gelir dağılımı teorileri başlıkları altında toplamak ve gelir dağılımı teorilerini sınıflandırmak mümkündür.

2.3.2.1. Fizyokratların Gelir Dağılımı Üzerine Görüşleri

Gelir dağılımı ile ilgilenen ilk doktrin Fizyokrasidir. Merkantilistlerin, zenginliğin kaynağının para olduğu görüşüne tepki olarak ortaya çıkan fizyokratlara göre zenginliğin kaynağı doğadır. Fizyokratlar ekonomideki tek üretken sektörün tarım olduğunu, sanayi ve ticaret faaliyetlerinin sonucu ortaya net fazlanın çıkmasının mümkün olmadığı düşüncesini savunurlar. Bu doktrinde savunulan bir diğer şey ise yalnızca tarım sektörüne tek vergi sistemi uygulamasıdır (Yiğenoğlu, 2015: 20-21).

Fizyokratların önemli bir temsilcisi olan François Quesnay (1694-1774), gelir dağılımını açıklarken, üretilen ürünün sınıflar arasındaki dağılımını gösteren “Ekonomik Tablo” oluşturmuştur. Bu tabloda toplum; toprak sahipleri, üretici sınıf olarak nitelendirilen çiftçiler ve kısır sınıf olarak nitelendirilen sanayi ve tüccarlar olarak üçe ayrılmıştır. Ekonomik tabloda, üretici sınıf, topraktan elde ettiği hasılayı toprak sahibine kira olarak öder. Sanayi ve ticaret sınıfına olan gelir aktarımı ise üretici sınıf ve toprak sahiplerinin sanayi malı satın almalarıyla gerçekleşmektedir (Aktan, 2000: 125).

Fizyokratlar gelir dağılımını çözüm gerektiren bir problem olarak nitelendirmemişlerdir. Ayrıca doğal düzen düşüncesi ile tutarlı olacak şekilde devletin gelir dağılımına müdahalesinden bahsetmemişlerdir. Fizyokratlar ekonomiye devletin müdahalesini reddetmekle birlikte servetin takastan değil, üretimden elde edildiğini savunmaktadırlar (Ulutürk ve Ersezer, 2005: 91).

2.3.2.2. Ricardo'nun Gelir Dağılımı Teorisi

Klasik ekolde gelir dağılımı teorilerinin en önemli temsilcisi Ricardo'dur. Azalan getiri kanunu, ücret ve nüfus teorileri gelir dağılımı konusunda yapılan analizlerin şekillenmesinde etkili olmuştur.

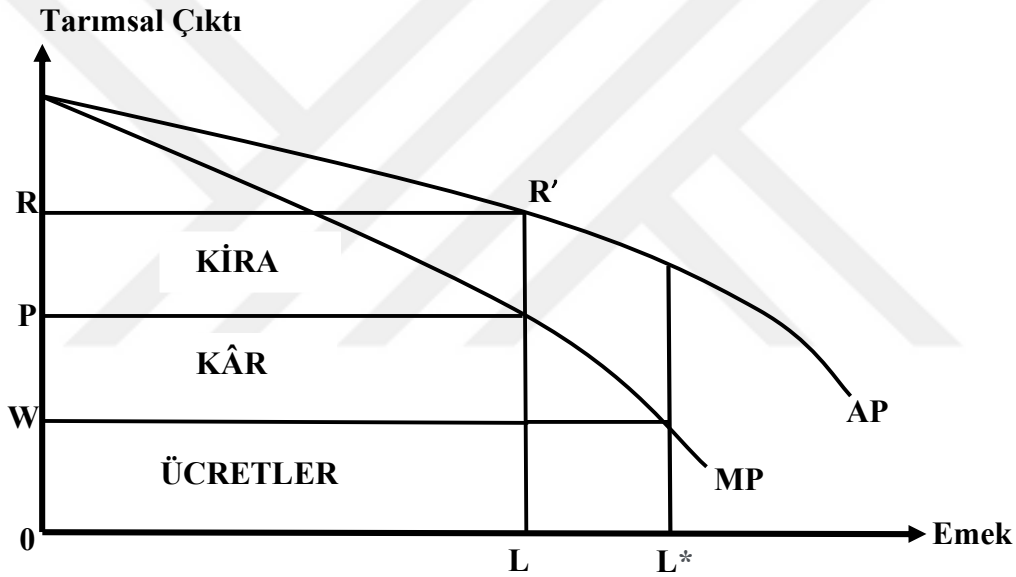
Ricardo'nun teorisinde üç temel varsayım bulunmaktadır (Peterson, 1994: 446).

- Tarım sektöründe azalan verimler kanunu geçerlidir. Bunun nedeni ise arazilerin sınırsız olmaması ve aynı kaliteye sahip olmamalarıdır.
- Malthus Yasası kabul edilmiştir. Nüfus oranı asgari geçim düzeyine göre

değişmektedir. Ücretler, asgari geçim düzeyinin altında ise nüfus azalacak, üzerinde ise nüfus buna bağlı olarak artacaktır.

- Sermaye birikimi için kâr önemli bir faktördür.

Ricardo'nun teorisine göre rant önemli bir faktör gelirdir. Çıktı; rant, ücret ve kâr arasında bölüşülmektedir. Rant, sermaye ve emeğin belirlediği üretim maliyeti ile üretimden elde edilen ürünün fiyatı arasındaki farka eşittir. Toplam üründen ranta giden pay çıkarıldığında geriye sermaye ve emeğe ait olan kısım kalmaktadır. Tarım sektöründe azalan verimler kanunu geçerli olduğu için emek ve sermaye birikiminin verimi zamanla azalmaktadır. Fakat uzun dönemde emeğin reel ücreti geçimlerini minimum seviyede sağlamalarına fırsat vermektedir. Kâr ise, gelirden rant ve ücretlerin çıkarılmasıyla elde edilen kısmı ifade etmektedir (Peterson, 1994: 447-448).



Şekil 1. Ricardo'nun gelir dağılımı teorisi (Akalin, 1981: 241).

Ricardo'nun teorisine göre rant, kâr ve ücretin bölüşümü Şekil 1'de gösterilmektedir. Dikey ekseninde elde edilen tarımsal çıktı, yatay ekseninde ise tarım sektöründeki emek miktarı gösterilmektedir. AP eğrisi emeğin ortalama verimini, MP eğrisi ise emeğin marjinal verimini göstermektedir. AP ve MP eğrilerinin negatif eğimli olmasının nedeni tarım sektöründe azalan verimler kanununun geçerli olmasıdır. OW mesafesi geçimlik ücrete eşittir. Tarım sektöründe OL mesafesi kadar bir istihdam gerçekleşirse bu durumda toplam ürün kira, kâr ve ücretlerin olduğu dikdörtgenin (ORR'L) alanına eşit olacaktır. Kirayı gösteren dikdörtgen bölge, emeğin ortalama verim eğrisi olan AP ve emeğin marjinal verim eğrisi olan MP'nin arasındaki kısmı temsil etmektedir. Ricardo'ya göre ücretler, sabit bir geçimlik seviyesinde olduğundan,

ücretler emeğin marjinal verimliliğine eşit olmamaktadır. Bu sebeple Şekil 1'deki P ile gösterilen kâr ve W ile gösterilen ücretin toplamı, emeğin marjinal verimliliğine eşittir. Şekilde geçimlik düzeyinin (0W) seviyesi işçilerin ve ailelerin yaşamlarını sürdürebilmeleri için gerekli olan fizyolojik ihtiyaçlarının fiyatlarına bağlıdır. Bu ürünlerin fiyatlarında artış söz konusu olduğunda geçimlik ücret düzeyini de buna bağlı olarak artıracaktır. Emek miktarı artırılarak tarımsal üretim faaliyeti gerçekleştiğinde emeğin ortalama verimliliği (AP) ve marjinal verimliliği (MP) arasındaki mesafe artacak ve rant gelirlerinde de artış olacaktır. Dolayısıyla istihdam seviyesi arttığında kârlar ranta gidecektir (Peterson, 1994: 448).

Şekil 1'de azalan verimler kanununa tabii olan tarım sektöründe gerçekleşen devamlı düşüş göstergesi imalat sektöründe de geçerlidir. Tarımsal ürünlerin fiyatlarındaki artış sebebiyle geçimlik düzeyinin nakdi maliyeti yükselecektir. Bu durum imalatçıları daha yüksek ücret ödemeleri yapmaya zorlayacaktır. Dolayısıyla imalat sektöründe kâr azalacaktır. Ayrıca sermayenin mobiliteye sahip olduğu varsayıldıkça tarım ve endüstri sektöründe kâr aynı olacaktır (Peterson, 1994: 450-451).

2.3.2.3. Marx'ın Gelir Dağılımı Teorisi

Klasik iktisatçılardan Karl Marx ve David Ricardo fonksiyonel gelir dağılımına odaklanmış, uzun dönemde kapitalist üretim sisteminin değişimi ile ilgilenmişlerdir. Bu değişimin sonucu olarak temel ekonomik sınıflar arasında gelirin nasıl dağıldığı konusuna önem vermişlerdir.

Marx'ın gelir dağılımı teorisinin temelinde emek-değer ve artık-değer ilkeleri vardır. Marx ve Ricardo'nun teorilerinde fikir ayrılıkları vardır. Marx'a göre azalan verimler kanunu geçerli değildir ve rant ile kâr arasında bir ayırım gözetilmemektedir. Emeğin arz fiyatı bütün mallar cinsinden sabit kabul edilmektedir. Ücreti asgari geçimlik düzeyinde tutan etken ise emek arzının emek talebinden fazla olmasıdır. Sermaye birikimi ise kapitalist yatırımcıların birbirleri ile olan rekabeti ile açıklanmaktadır. Marx'a göre artık değerın kaynağı emektir. İşgücünün ürettiği malların sadece bir kısmı ücret olarak işgücüne ödenir, geriye kalan kısmı ise üretici alır. Üreticide kalan bu kısma "artık değer" denir ve sermaye birikiminin temel faktörü artık değerdir. (Akalin, 1981: 242).

Marx'ın teorisine göre, ekonomide üretilen toplam gelir; işçilere ödenen ücret ve sermayedarlara ödenen kâr olarak ikiye ayrılmaktadır. Burada sermayenin işgücüne ayrılan kısmı değişen sermaye (v), sermayedarlara ödenen kâr yani artık değer (s) ve toplam ürün ise sabit sermaye (c) olarak ifade edilmektedir. Sabit sermaye, toplam brüt hasıla ($c + v + s$) ile toplam net hasıla ($v + s$) arasındaki farktır.

$$(c + v + s) - (v + s) = c \quad (\text{Eşitlik 1})$$

Marx'ın sisteminde sabit sermaye (c); değişen sermaye (v) ve artık değer (s) toplamına eşittir. Dolayısıyla belirli bir dönemde, toplam ürün ($c + v + s$)'ye eşittir (Ergun, 2013: 254-255). Artık değer değişen sermayeye oranı (s/v), sömürü oranını vermektedir. Bu oran, ücret ve kâr gelirlerinin göreceli paylarındaki değişiklikleri göstermektedir. Sömürü oranındaki bir artış, milli gelirden kâr payının ücret paylarına nazaran daha fazla artış gösterdiğini belirtir. Bu durum, ülke ekonomisinde milli gelirin ücret elde eden kesimden çok, kâr elde eden kesimin lehine dağıldığını belli eder (Aktan ve Vural, 2002b: 5)

2.3.2.4. Clark'ın Marjinal Verimlilik Teorisi

Clark, üretim ve bölüşüm teorisini "Zenginliğin Dağılımı" (Distribution of Wealth) (1899) eseri ile ifade etmektedir ve bu eser ile Neo-Klasik analizin gelişmesinde önemli etkiye sahiptir. Clark'ın teorisinde emek ve sermaye miktarı, üretim ve üretim tekniği, tüketici tercihleri gibi değişkenler sabit kabul edilmiştir. Clark, ekonomide sabit kabul ettiği şartlar altında marjinal verimlilik teorisinden bir makro bölüşüm teknolojisi olarak yararlanmıştır (Zarakolu, 1981: 192). Clark, ortaya koyduğu teorisinde, bölüşümün doğal yasalarının bulunduğunu ve bu yasaların her üretim faktörünün üretim sürecine katkısı ile uyuşan bir bölüşüm olduğunu savunmaktadır. Hiçbir artık durum gerçekleşmediği için bu bölüşüm ilişkisi ile adil bir gelir dağılımı sağlanmaktadır (Kazgan, 1999: 139).

Clark'ın modelindeki varsayımlardan biri de ekonomide emek ve sermaye olmak üzere iki üretim faktörünün olmasıdır. Clark, rant ile faizi bir bütün olarak düşünerek doğal kaynak ve sermayeyi tek bir üretim faktörü olarak kabul etmektedir. Clark'ın marjinal verimlilik teorisinde kâr tam rekabet koşulları altında sabit değildir. Çünkü tam rekabet varsayımında üreticiler arasında bir rekabet söz konusudur ve bu rekabet sonucunda ürün fiyatlarında düşüş ve faktör fiyatlarında artış olması beklenir. Dolayısıyla üretici kesimde yalnızca kendi emeğinin ücretini alma eğilimi gözlenecektir. Bunun sonucunda üreticiler kâr amacı gütmeyen ürünleri maliyet fiyatıyla satacaklardır (Savaş, 1997: 569).

Marjinal verimlilik teorisinde teknolojik gelişimin etkisi, Klasiklerin ve Marx'ın varsayımlarından farklıdır. Klasiklerin gelir dağılımı analizlerinde ekonomideki gelişmeler ile işçi ücretleri yükselmemektedir. Marks'ın analizinde ise teknolojik

gelişmeler işçi ücretlerini düşürmektedir. Oysa Neo-klasik gelir dağılımı analizinde işçi ücretleri marjinal verimliliğe bağlıdır. Bu nedenle teknolojik gelişim ile işçilerin de marjinal verimliliğinin yükselmesi ve işçi ücretlerinin artması beklenmektedir (Aykaç, Dağdemir ve Gündoğan, 2013: 26).

Clark'a göre sistemin tam rekabet koşullarından uzaklaşması halinde muhtemel bir sömürü meydana gelmektedir. Marjinal verimlilik teorileri ile şekillenen neo-klasik "sömürü" kavramı Marx'ın bakış açısından çok farklıdır. Marx'a göre adil bölüşümün bozulmasının nedeni emeğin kapitalistler tarafından sömürülmesidir. Clark, prensip olarak emekçilerin sermayeyi sömürmesinin mümkün olduğunu bunun ise sermayenin marjinal ürün gelirlerini ele geçirmesiyle gerçekleşebileceğini ifade etmektedir (Barber, 1993: 218 akt. Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 48).

2.3.2.5. Keynesyen Gelir Dağılımı Teorisi

Ekonomik gelişimin sağlanması için en uygun sistemin kapitalist model olduğunu kabul eden Keynes, ekonominin iki temel probleminin tam istihdam ve gelir dağılımı olduğunu belirtmiştir. Fakat "Genel Teori" (1936) adlı eserinde çarpan etkisi ve efektif talep teorileriyle yalnızca tam istihdam problemini çözmek için çaba göstermiş, gelir dağılımı problemi için doğrudan bir teori geliştirmemiştir (Miynat, 2004: 71). Keynes, tam istihdam analizi yaptığı "Para Üzerine Deneme" adlı eserinde kısa dönemde bölüşüm problemini ele almıştır ve daha sonra kurulan Keynesçi gelir dağılımı modelleri bu kapsamda değerlendirilmiştir (Akyüz, 1976: 224-225).

Passinetti, Kalecki, Robinson, Boilding, Rothschild, Mitra ve Cartter gibi iktisatçılar, Keynesçi görüşte gelir dağılımını açıklamaya yönelik analizler yapmışlardır. Fakat çarpan etkisi ile en etkili gelir dağılımı modelini kuran ilk kişi N. Kaldor'dur (Alkin, 1992: 151).

Kaldor'un modelini Keynesyen akımdan farklı kılan özellik ise modelde yatırım-gelir oranındaki değişimin ücret ve kâr payı üzerindeki etkisini ele almasıdır. Bu modelde toplum, işçiler (maaş ve ücretli kesim) ve sermayedarlar (girişimciler ve mülk sahipleri) olarak iki sınıfa ayrılmıştır (Kurtipek, 2011: 19-20). Tam istihdam koşulu altında toplam gelir, kâr ve ücretten oluşmaktadır. Yatırımlarda meydana gelecek artış tasarruflarda bir artışı gerektirir. Gelir dengesi ise yatırımların tasarruflara eşit olduğu noktada gerçekleşir. Ekonomide toplam tasarruf, işçilerin tasarruf miktarı ve sermayedarların tasarruf miktarının toplamına eşittir. Kaldor modelinin temel varsayımları ekonominin tam istihdamda olması ve gelir gruplarının tasarruf eğilimlerinin sabit ancak birbirinden farklı olmasıdır. Bu kapsamda tasarruf-yatırım eşitliği ise fiyat mekanizması ve gelir

dağılımında meydana gelecek değişim ile gerçekleşmektedir. Ekonomi dengedeysen, tasarruflar ve yatırımlar birbirine eşit olduğuna göre, gelir dağılımı yatırım kararlarını belirleyen temel ögedir. Yatırım oranındaki bir artış, gelirden bir yükselişe yol açar. (Hill, 2001: 482-483). Kaldor, işçilerin tasarruf eğilimlerinin, sermayedarların tasarruf eğilimine göre daha az olduğunu belirtmektedir. Tam istihdam koşullarında yatırımlarda meydana gelen artış fiyatlar genel düzeyini artıracaktır. Parasal ücretler ise enflasyonist ortamdaki fiyat artışlarından daha düşük olacağından işçilerin reel gelirleri düşecektir. Sonuç olarak gelir dağılımı işçilerin aleyhine değişmektedir (Akyüz, 1977: 229). Kaldor'a göre sürekli bir tam istihdam dengesi için yüksek bir tasarruf/çıktı oranı gereklidir. Bunun gerçekleşmesi için ise gelir dağılımında oluşacak bir bozulmayı kabul etmek gerekmektedir (Aktan ve Vural, 2002b: 6-7).

2.3.2.6. Sentezci Gelir Dağılımı Teorileri

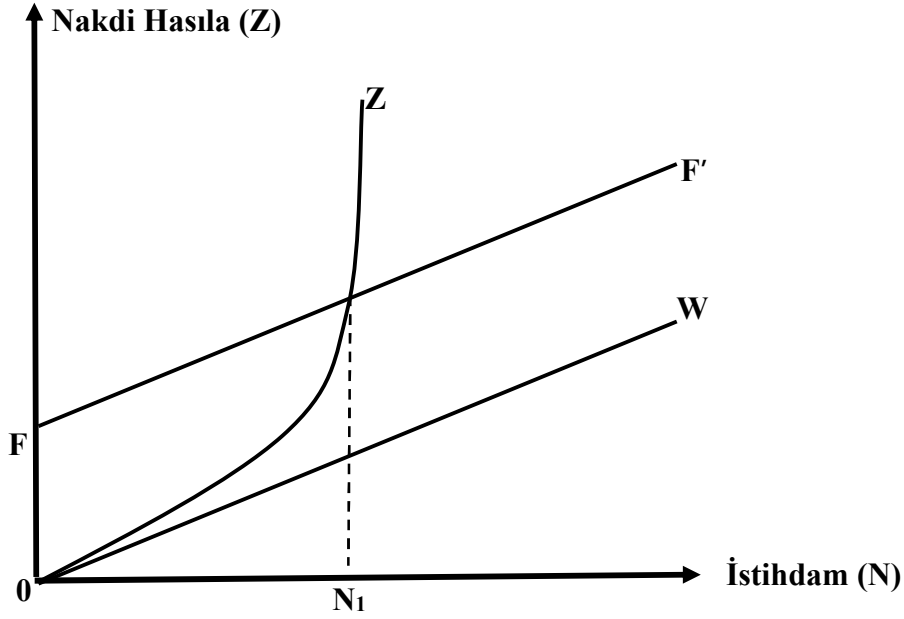
Sentezci görüş, Neo-klasik ve Keynesyen gelir dağılımı teorilerinin eksik noktalarını tamamlamak amacıyla ortaya çıkmıştır. En bilinen model ise gelir dağılımı problemini toplam arz açısından çözümlenmeye çalışan Weintraub modelidir (Alkin, 1992: 152).

Weintraub, toplam arz fonksiyonunun sabit fiyatlar cinsine göre değil, cari fiyatlar cinsine göre elde edilmesi gerektiğini savunur. Toplam arz fonksiyonu cari fiyatlar cinsinden oluşturulduğunda, gelir ve istihdam kuramı ile toplam gelir dağılımı arasında bir köprü niteliğinde olacaktır. Gelir dağılımının, istihdam ve çıktı düzeyi değiştiğinde değişimin yönünü toplam arz eğrisi gösterecektir. (Peterson, 1994: 468).

Weintraub'a göre toplam arz fonksiyonu Denklem (2)'de gösterildiği gibi formüle edilmektedir.

$$TA = T\ddot{U} + SG + K \quad (\text{Eşitlik 2})$$

Burada toplam arz fonksiyonu TA, Toplam ücret T \ddot{U} , Sabit ya da Sözleşmeli giderler SG, kâr ise K ile temsil edilmektedir. Ayrıca bu modelde toplam ücretin, parasal ücret haddi ve istihdam oranının toplamından oluştuğu varsayılmaktadır (Aktan ve Vural, 2002b: 7).



Şekil 2. Weintraub'un toplam arz fonksiyonu (Peterson, 1994: 470).

Weintraub'un toplam arz fonksiyonu Şekil 2'de gösterilmektedir. Burada Z eğrisi toplam arz fonksiyonunu, $0W$ doğrusu toplam ücret ödemelerini FF' doğrusu ise toplam rant gelirlerini göstermektedir. Z eğrisi ile FF' doğrusu arasındaki fark kârı göstermektedir. Z eğrisi ile FF' doğrusunun altındaki bölge kâr negatifidir. FF' doğrusu her istihdam seviyesinde sabit özelliğe sahip olan rant gelirlerini göstermek üzere $0W$ doğrusuna paralel çizilmiştir. Z eğrisinin yükselme hızına göre, ücret payı oranı ve kâr payı oranının seyri değişmektedir. Eğer eğri hızlı artan şekilde yükseliyorsa istihdam genişlerken ücret payı oranı düşer, brüt kâr payı oranı ise artar. Eğer eğrinin hızı sabit kalarak yükseliyorsa pay oranları sabit kalır. Eğrinin hızı azalarak yükseliyorsa yani yatay eksene doğru içbükey ise istihdam artarken ücret payı oranı yükselir (Alkin, 1992: 154).

Modelde toplam arz esnekliği, istihdam düzeyindeki değişim ile toplam arz düzeyindeki değişimin oranına eşittir. Toplam arz esnekliğinin 1'den büyük olduğu durumda artan verim koşulları geçerlidir. Bu durumda ücretin toplam gelir içerisindeki payı artar ve fiyat düzeyi azalır. Toplam arz esnekliğinin 1'den küçük olduğu durumda ise azalan verim koşulları geçerlidir. Yani ücretin toplam gelir içerisindeki payı azalır, istihdam ve çıktı artar. Dolayısıyla kârların toplam gelir içerisindeki payı artar. Sonuç olarak azalan verimler şartlarının geçerli olduğu durumda gelir ve çıktı düzeyinde meydana gelecek artış, gelir dağılımı açısından sabit gelirliler için olumsuz, kârdan gelir kazananlar için olumlu yönde sonuçlar doğuracaktır (Aktan ve Vural, 2002b: 7).

2.4. Gelir Dağılımı Ölçme Yöntemleri

Gelir dağılımını konu edinmiş çalışmalarda temel amaç, dağılımdaki eşitsizlik düzeyini analiz etmek ve farklı gruplar arasındaki dağılımın eşitsizlik düzeyini kıyaslamaktır. Bu çalışmalar bir ülkenin farklı dönemlerini kapsayan analizlerin karşılaştırılmasında kullanılabilirken aynı zamanda farklı ülkelerin analizlerini birbirleri ile karşılaştırırken de kullanılmaktadır. Bir ülkenin gelir dağılımı analizlerinde farklı dönemler itibariyle dağılımın nasıl değiştiği; adil bir dağılım mı yoksa adaletsiz bir dağılım mı olduğunun tespiti bir takım ölçüm yöntemleriyle yapılmaktadır (Gürsel, Levent vd., 2000: 37).

Gelir dağılımı ölçüm yöntemleri objektif ölçütler ve normatif ölçütler olmak üzere iki kategoride sınıflandırılmaktadır. Objektif ölçütlerde istatistiksel ifadeler kullanılırken, normatif ölçütler sosyal refah anlayışına dayalı fayda fonksiyonunu dikkate alır. Her iki ölçüm yönteminde de matematiksel ifadeler bulunur (Güven, 2007: 29).

Gelir ölçütleri içinde literatürde en sık Lorenz Eğrisi ile Gini ve Pareto katsayılarından bahsedilmektedir. Bununla beraber son yıllarda yeni gelir ölçüm yöntemleri de ortaya çıkmıştır. Simon Kuznets'in öncü olduğu ve Atkinson'un katkısı ile geliştirilen bu yöntemler, gelir dağılımı analizlerinde kıyaslanabilirliği artırmıştır. Söz konusu yöntemler bu başlık altında açıklanmaktadır.

2.4.1. Yüzde Payları Analizi

Yüzde payları analizi bireysel gelir dağılımı ölçümünde en sık kullanılan yöntemdir. Ayrıca diğer ölçüm yöntemlerine göre daha anlaşılır bir yöntemdir. TÜİK tanımına göre; "Hane halkları kullanılabilir hanehalkı gelirine veya hanedeki tüm fertler eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirlerine göre küçükten büyüğe doğru sıralanarak; 20 gruba bölünerek yüzde 5'lik, 10 gruba bölünerek yüzde 10'luk veya 5 gruba bölünerek yüzde 20'lik hanehalkı/fert grupları oluşturulmaktadır. Bu grupların toplam gelirden aldıkları paylar gelir dağılımı eşitsizliği hakkında bilgi vermektedir." (TÜİK, Gelir Yaşam Koşulları Araştırması Mikro Veri Seti).

Yüzde payları analizinde, toplam gelirin hanehalkı grupları arasında dağılımı yüzdeler dilimlere göre karşılaştırılır. Bu yöntemde geliri düşük olan belirli yüzdelerlik grup ile geliri yüksek olan aynı yüzdelerlik grup kıyaslanır. Bu şekilde yüzdelerlik dilimlere göre toplam gelirden alınan paylar gelir dağılımı eşitsizliği açısından değerlendirilmektedir. Yüzde payları analizinde gelirin eşit bölünebilmesi için, her bir grupta gelirden elde edilen pay ile toplam nüfustan elde edilen payın eşit olması gerekmektedir. Özellikle

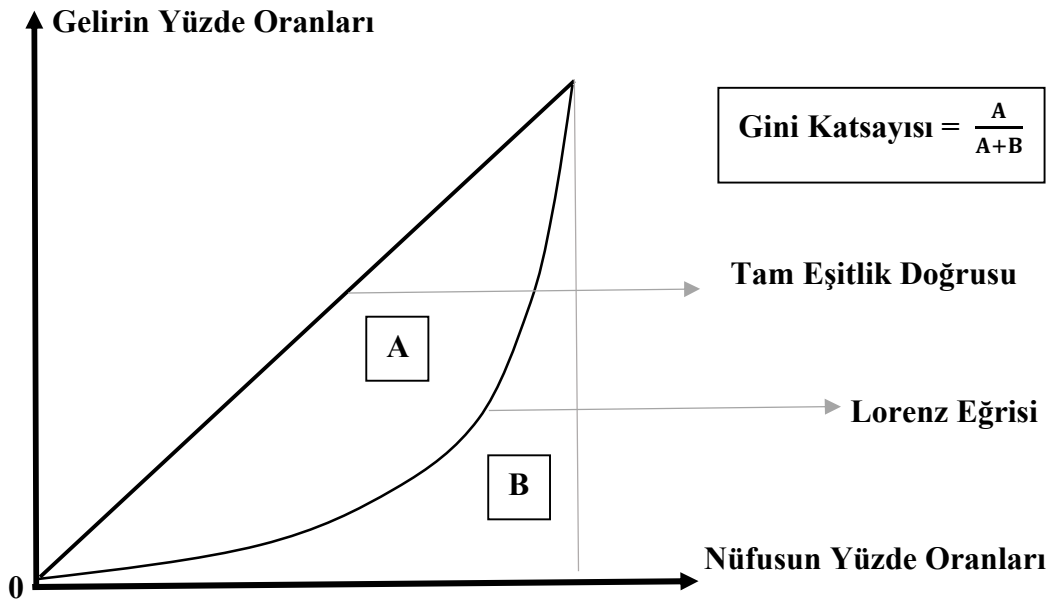
uluslararası gelir dağılımları karşılaştırılırken hane halkları beş eşit %20'lik gruba ayrılır ve her bir grubun karşılaştırmalı analizi yapılmaktadır (Öztürk ve Göktolga, 2010: 8).

2.4.2. Lorenz Eğrisi

Amerikalı iktisatçı Max Lorenz, 1905 yılında Lorenz eğrisini geliştirmiştir. Lorenz eğrisi gelir eşitsizliği ölçümünün grafiksel ifadesidir. Yoğunlaşma eğrisi olarak da bilinen bu şekil, gelir dağılımı konusunda yapılan analizlerde sıklıkla kullanılır. Ayrıca eşitsizlik ölçütlerinin de hesaplanmasında model olmuştur. Şeklin yatay ekseninde kişi ya da hanehalkı nüfusunun kümülatif yüzdeler payları, dikey ekseninde ise kişi ya da hane halklarının elde ettiği gelirlerin kümülatif yüzdeler payları yer almaktadır.

Yüzdesel olarak ülkede toplam gelirin nasıl paylaşıldığının göstergesi olan Lorenz eğrisi, 'Gelirin nüfusa tam adil dağılımını gösteren 45°'lik doğrudan aşağıya doğru bel verdiği, bu nedenle gelir dağılımı adaletin bozulduğunu' ifade etmektedir (Özdemir ve İslamoğlu, 2017:98). Bir ülke ekonomisinde gelir bireyler arasında eşit bir şekilde dağıldığında ise Lorenz eğrisi, 'Tam eşitlik doğrusu' adını alır (DPT, 2001: 7).

Ülke içerisinde gelir dağılımındaki eşitsizlik arttıkça Lorenz eğrisi, tam eşitlik doğrusundan uzaklaşır. Yani eşitsizlik arttıkça Lorenz eğrisi daha yatık bir görünüm almaktadır (Karluk, 1997:61). Lorenz Eğrisi üzerinde, düşük gelir elde eden grupların yer aldığı noktalardan, gelir seviyesi yüksek olan gruplara doğru çıkıldıkça eğim artmaktadır (Akalin, 1981: 321).



Şekil 3. Lorenz eğrisi ve Gini katsayısı (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 99).

2.4.3. Gini Katsayısı

Gelir dağılımı eşitsizlik ölçütlerinde sık karşılaşılan bir diğer yöntem ise Gini katsayısıdır. 1912 yılında İtalyan bilim insanı Corrado Gini tarafından geliştirilen bu yöntem Lorenz eğrisinden faydalanarak hesaplanmıştır. Gini katsayısı, gelir eşitsizlik düzeyini tek bir sayıyla ifade eder ve bu özelliği ile Lorenz eğrilerine göre, gelir dağılımı analizlerinde gruplar arasında daha kolay bir şekilde karşılaştırma yapılmasına imkân vermektedir.

Gini katsayısı, Lorenz eğrisi ile Tam Eşitlik Doğrusu arasındaki alanın Tam Eşitlik Doğrusu altında kalan üçgen alana oranı olarak ifade edilir. Buna göre Şekil 3'teki A alanının A+B alanına bölünmesi ile Gini katsayısı elde edilmektedir. Katsayı 0 ile 1 arasında bir değer alır. Bu değer 0 olması, bir ekonomide toplumdaki herkesin eşit gelir elde ettiğini gösterir (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 98-99). Gini katsayısının 1 olması ise, toplumda gelirin yalnızca bir birey tarafından alındığını göstermektedir. Yani Gini katsayısının 1'e eşit olması tam eşitsizliği ifade ederken, 0'a eşit olması gelir dağılımında tam eşitliği ifade etmektedir. Ancak bu değer hiçbir şekilde 0 ya da 1 değeri alamaz, bunun nedeni ise dünyada hiçbir ülke gelirin tam adil ya da tam adaletsiz dağılımının söz konusu olmamasıdır (Öztürk, 2009: 56). Gini eşitsizlik ölçütünde gelir dağılımının yalnızca bir kısmına odaklanılmaktadır ve Gini katsayısı belirli bir örnekleme toplam gelirin bir oranı şeklinde ifade edilen olası tüm gelir ikililerinin ortalama farkını yansıtmaktadır (Güven, Dalgıç ve Tansel, 2016: 555). Gini katsayısının asıl kullanım amacı gelirin ne kadar adil dağılıma yaklaştığını ya da ne kadar adaletsiz dağıldığını göstermesidir. Bu kapsamda gelir eşitsizliğinde artış söz konusu ise Gini katsayısı 1'e yaklaşacaktır. Gini katsayısı 0'a ne kadar yakın ise gelir dağılımı da o kadar adil olacaktır.

Gini katsayısı, aşağıdaki gibi formüle edilmektedir (Eşitlik 3);

$$G = \frac{1}{N^2} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N |Y_i - Y_j| f(Y_i) f(Y_j) / 2 \bar{Y} \quad (\text{Eşitlik 3})$$

Bu eşitlikte :

Y_i : i. grubun toplam geliri,

Y_j : j. grubun toplam geliri,

$f(Y_i)$: i. grubun gelir çokluğu,

$f(Y_j)$: j. grubun gelir çokluğu,

N: Birim sayısı,

\bar{Y} : Gelirin aritmetik ortalaması (TÜİK, 2019).

Gini katsayısı, Lorenz eğrisine oranla bir ülkedeki gelir dağılımını tam anlamıyla ifade eder ve gereken tüm verileri tek bir hanede toplamamıza yardımcı olur. Bir ülkedeki gruplar arasında meydana gelen gelirle ilgili transferler Gini katsayısını etkiler. Genellikle objektif bir yöntem olarak kabul edilmesine rağmen, alt ve üst gelir düzeyinde meydana gelmiş olan yığılmaları dikkate almaz (Aktan, 2002: 34).

2.4.4. Pareto Katsayısı

Vilfredo Fredico Damaso Pareto (1848-1923) tarafından geliştirilen Pareto katsayısı, kaynakların bireyler arasındaki dağılımında tam dengeyi ifade eder. Maksimum refaha ulaşılabilmesi için kaynakların toplumda homojen dağılması gerekir. Optimum dağılım ise toplumdaki bir bireyin durumunun iyileşmesinin diğer bir bireyin durumunu kötüleştirilmesiyle mümkündür. Yani toplumdaki bireylerin en az birinin refahı azalmadan diğerinin refahının artma imkânı yoksa o toplumda refah optimumdur. Bu kapsamda Pareto etkinliğinin üç unsuru bulunmaktadır. Bunlar; üretimde etkinlik, tüketimde etkinlik ve her ikisinde eş anlı etkinliktir. Pareto etkinliğinin konusu, üretilen mal ve hizmetlerin bireyler arasında optimum dağılımı ve bunun yanında üretim faktörlerinin, çeşitli mal ve hizmetlerin dağılımını ne şekilde yaptığıdır (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 102).

Kişisel gelir dağılımında, gelirin kaynağı ve hanehalkının toplumsal sınıfı dikkate alınmadan gelir dağılımı analizi yapılan Pareto katsayısı, belirli bir gelir seviyesi veya bu seviyeden daha fazla gelir elde eden bireylerin sayısı arasında bir ilişki olduğu varsayımına dayanmaktadır. Pareto katsayısı, bireylerin gelir seviyeleri arttıkça bir üst kademeye geçme ihtimalinin nasıl yükseldiğini gösteren bir eşitsizlik ölçütü olarak ifade edilebilir (Doğan ve Tek, 2007: 99).

Pareto'nun bu modeli kuruş amacı, refah dağılımındaki en adil yöntemi ifade etmektir. Aksi takdirde ülkelerde milli gelirin bireyler arasındaki dağılımı piramit şeklinde olacaktır. Pareto'ya göre söz konusu piramidin en üst bölgesinde o toplumun en zengin birkaç ailesi yer almaktadır. Piramidin tabanına doğru gidildikçe ailelerin gelir seviyesi düşecektir. Piramidin en geniş bölümü olan tabanında ise gelir seviyesi en düşük çok sayıda bireyler ve gruplar yer almaktadır. Pareto, gelir dağılımının adil olmadığı toplumlarda bu piramidin üst kısmının çok sivri alt kısmının ise çok yayvan olduğunu ifade etmektedir (Karakayalı, 2002: 72-73).

2.4.5. Atkinson Eşitsizlik Ölçüsü

Atkinson, toplumsal refahı konu edinerek farklı eşitsizlik ölçütlerini bu toplumsal refah fonksiyonundan yola çıkarak yeniden yorumlamıştır. Atkinson endeksi bir ülkenin gelir dağılımında meydana gelen eşitsizlik düzeyinin o ülkedeki bireyleri ne kadar etkilediğini gösteren bir ölçüttür. Yani o toplumun, gelir eşitsizliğine karşı duyarlılık derecesinin göstergesidir. Atkinson varsayımına göre, toplumda meydana gelen eşitsizliğe verilen değer 0 ile 1 arasındadır. Bir ülkede eşitsizlik değerinin 0 olması toplumun gelir eşitsizliğine karşı duyarsız olduğunu gösterirken, bu değer 1 olması ise toplumun eşitsizliğe karşı önemli ölçüde tepki verdiğini ve sadece düşük gelirli kesime yoğunlaştığını gösterir.

Atkinson endeksi; ülkede gelirlerin adil dağılması halinde belirli bir dönemdeki sosyal refaha ulaşabilmek için o dönemde ortaya çıkan toplam gelirin ne kadarlık kısmının yeterli olduğunu açıklamaktadır (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 105-106).

2.4.6. Kuznets Katsayısı ve Kuznets Eğrisi

Simon Kuznets, 1955'te "Ekonomik Gelişme ve Gelir Eşitsizliği" isimli makalesi ile gelir dağılımı hipotezini ileri sürmüştür. Kuznets'in hipotezine göre; ekonomik kalkınmanın başlaması ile gelir eşitsizliği ilk aşamada artacaktır. Fakat bu artış, ekonomik gelişim devam ettikçe duracaktır, ardından gelişimin devam etmesi ile eşitsizlik düzeyi azalacaktır. Kuznets'in ileri sürdüğü ekonomik büyüme ve gelir eşitsizliği ilişkisi daha sonra Kuznets Eğrisi, Kuznets Hipotezi veya Ters U Eğrisi olarak adlandırılmıştır (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 96).

Kuznets katsayısı ise Lorenz eğrisinin eğimini temel almaktadır. Gini katsayısı gibi sektörlere göre sınıflandırılmış bir Lorenz Eğrisi ölçütü olan Kuznets katsayısı; 0 ile 1 arasında bir değer almakta ve yalnızca iki sektörlü bir ekonomi için uygulanabilmektedir. Sektörel ortalamanın ülke ortalamasına eşit olduğu durumda katsayı sifıra eşittir. Toplam üretim tek bir sektör ile gerçekleşiyor ve bu sektörün istihdam içindeki payı önemsiz sayılabilecek kadar küçük ise katsayı 1 değerini alır. Kuznets katsayısının formülü denklem (4)'te gösterilmektedir (Aktan ve Vural, 2002a: 16-17).

$$K = Y_i \left[\left(\frac{X_i}{Y_i} \right) - 1 \right] \quad (\text{Eşitlik 4})$$

Bu eşitlikte :

X_i = i. sektörün üretimdeki payı

$Y_i = i$. sektörün istihdamdaki payı

Örneğin; tarım sektörünün toplam hasılanın %45'ini ürettiğini ve toplam iş gücünün %25'ini istihdam ettiğini düşünelim. Aradaki fark %20'ye eşittir. Bu fark gerçekte, tarım sektöründeki işçi başına ürünün, toplam işgücündeki tarım payı ile oranlanarak bulunan ülke ortalaması farkıdır. Bu durumda Kuznets katsayısı;

$$K = 0.25 \times \left[\left(\frac{0.45}{0.25} \right) - 1 \right] = 0.20 \text{ olacaktır.}$$

2.4.7. Theil Endeksi

Theil endeksi, genel entropi¹ sınıfında eşitsizlik ölçütleri grubu içerisinde yer almaktadır. Genel entropi ölçütlerinin formülü denklem (5)' te gösterilmektedir.

$$GE(\alpha) = \frac{1}{\alpha^2 + \alpha} \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{Y_i}{\mu} \right)^\alpha - 1 \right] \quad (\text{Eşitlik 5})$$

Burada örneklemdaki kişi sayısı n , Y_i ise i . kişinin gelirini temsil etmektedir. Gelir dağılımının adil olduğu bir ülkede GE değeri 0'a eşit olacaktır. GE, 0 ile sonsuz arasındadır. Gelir dağılımı düzeyleri arasındaki uzaklığı ifade eden α ise reel sayılar içinde herhangi bir değer alabilmektedir. GE'nin duyarlılık derecesi, α ağırlık değeri azaldığında artış gösterir. α 'nın 1'e eşit olması halinde, dağılım boyunca eşit ağırlık söz konusu olacaktır. α 'nın değeri arttığında; ağırlık, üst gelir grupları lehine artış gösterecektir. GE, 0 ile 1 parametrelerine sahip olduğu durumda Theil endeksine eşittir.

$$GE(0) = T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \log \frac{Y_i}{\mu} \quad (\text{Eşitlik 6})$$

$$GE(1) = T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{\mu} \log \frac{Y_i}{\mu} \quad (\text{Eşitlik 7})$$

Theil endeksinin aldığı değerlerdeki artış, bir ülkedeki gelir dağılımının adaletsizleştiğini göstermektedir. Endeks, gelir akışlarına duyarlıdır. Dolayısıyla geliri yüksek olan bireylerden geliri düşük olan bireylere gelir akışı gerçekleştiğinde, Theil endeksi küçülür. Theil endeksinin aldığı değerlerin küçülmesi, gelir dağılımında iyileşmenin olduğunun göstergesidir (Aktan, Vural, 2002a: 17-18).

¹ Genel entropi teorisine göre, her yapının düzenli halden düzensiz hale doğru bir yönelim içerisinde olduğu kaçınılmaz bir gerçektir. Gelir dağılımında her ne kadar düzenli bir durum oluşsa da bu durum zamanla bozulacak ve yine bir düzen ihtiyacı duyulacaktır. Genel entropi sıfır ile sonsuz arasındadır. Değerin sıfır olması halinde eşit dağılım söz konusu iken değer sıfırdan uzaklaştıkça dağılımdaki eşitsizlik artar (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 95).

2.5. Gelirin Yeniden Dağılımı

Gelirin yeniden dağılımı konusu bu başlık altında incelenmektedir. Bu kısımda ilk olarak gelirin yeniden dağılımı kavramı ve kapsamı açıklanmakta, daha sonra ise dikey ve yatay gelir dağılımları tanımlanmaktadır. Devam eden kısımda ise gelirin yeniden dağılımını etkileyen kamusal politikalara yer verilmektedir.

2.5.1. Gelirin Yeniden Dağılımı Kavramı ve Kapsamı

Gelir dağılımı, belirli bir dönemde bir ülkede elde edilen toplam gelirin bireyler veya gruplar arasında nasıl paylaşıldığının ekonomik bir göstergesi olarak tanımlanmaktadır. Gelirin ikincil dağılımı ise, bir ülkedeki gelir dağılımına hükümetin, vergilendirme veya transfer ödemeleri gibi yöntemlerle müdahale etmesi sonucunda gelirin yeniden dağıtılması şeklinde ifade edilmektedir. Başka bir ifade ile birincil dağılım olarak da bilinen piyasada oluşan dağılımda ortaya çıkan eşitsizlikleri gidermek için devletin birtakım politikalar uygulayarak, gelir dağılımına müdahalesi sonucunda ikinci bir dağılımın oluşmasıdır.

Devlet, gelir dağılımının her iki basamağında da görev almaktadır. Fakat gelirin ikincil dağılımında; gelirin birincil dağılımında ortaya çıkan eşitsizlikleri gidermek için müdahale edilmektedir. Yani devlet, toplam gelirden daha düşük pay alan bireylerin daha da yoksul duruma düşmemesi için; fırsat eşitliğini ve toplumun refahını sağlamak amacıyla dağılıma müdahale eder (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 61-62).

2.5.1.1. Dikey Yeniden Gelir Dağılımı

Negatif ve pozitif transferler ile düşük gelir elde eden gruplara yapılan git gide artan net transferler sonucunda gelirin yeniden dağılımı, geliri yüksek olandan geliri düşük olana doğru olmaktadır. Bu durumda dikey yönlü gelir transferi oluşmaktadır. Dikey yeniden dağılım vergilendirme, sübvansiyon ödemeleri, eğitim ve sağlık hizmetlerinin sunulması gibi yöntemler ile gerçekleştirilebilmektedir (Çiftlikli, 1995: 21).

2.5.1.2. Yatay Yeniden Gelir Dağılımı

Aynı gelir grubu içinde yer alan bireyler veya gruplar arasında gelir akışının sağlanması yatay yeniden dağılım olarak adlandırılmaktadır. Yatay gelir dağılımında amaç; daha çok ihtiyaçlı olan birey ya da grupların bulunduğu durumun kötüleşmesini yapılan sosyal yardımlar ve çeşitli vergi indirimleri gibi düzenlemeler ile engellemektir. Yatay yeniden dağılımda, çalışan kesim prim ödemeleri ile çalışmayan ya da

çalışmayan; yaşlı, engelli vb. kesim ise sosyal yardımlar ile desteklenmektedir. Bu destekler ile kaynakların da %15-20'si yeniden dağıtılmaktadır (Alper ve Tokol, 2012: 123).

2.5.2. Gelirin Yeniden Dağılımını Etkileyen Kamusal Politikalar

Gelirin yeniden dağılımını etkileyen kamusal politikalar; vergi politikası, kamu harcamaları politikası, fiyat politikası, işgücü piyasaları ve ücret politikaları, sosyal güvenlik sistemi olmak üzere beş alt başlıkta açıklanmaktadır.

2.5.2.1. Vergi Politikası

Vergi politikası, hükümetlerin gelir dağılımı eşitsizliklerine yönelik çözüm arayışında uyguladıkları maliye politikaları kapsamında kullanılan en önemli araçlarından biridir. Ekonomik büyüme, ekonomide istikrar ve etkinlik, gelirin adil dağılımını sağlamak vergi politikasının amaçlarındandır. Vergiler; gelir vergisi, servet vergisi ve tüketim vergisi olarak sınıflandırılmaktadır. Burada gelir vergisi, emek ve sermaye gelirleri üzerinden tahsil edilirken; servet vergisi, servet gelirlerinden; tüketim vergileri ise mal ve hizmetler üzerinden tahsil edilmektedir. Bunun yanında vergiler; artan oranlı, azalan oranlı ya da sabit oranlı bir yapıya sahip olabilmektedir. Artan oranlı vergiler, gelir yükseldikçe artan vergilerdir. Başka bir ifade ile artan oranlı vergiler, toplam gelirden aldıkları payı yüksek olan; varlıklı kesime uygulanan vergi olarak tanımlanırken, azalan oranlı vergiler ise gelir düzeyi arttıkça azalan adaletsiz vergiler olarak tanımlanmaktadır. Gelir eşitsizliklerini etkileyen vergiler, artan oranlı vergilerdir. Artan oranlı vergiler ile gelir eşitsizlikleri azaltılmaktadır. Herkes için aynı olan sabit oranlı vergilerin ise gelir dağılımı üzerinde herhangi bir etkisi yoktur (Çetin, 2019: 50-51).

Vergi politikası, dengeli bir ekonomik kalkınmanın sağlanması bunun yanında gelirin adaletli dağılması için önemli bir sistemdir. Bu sistemin üst gelir grupları ile alt gelir grupları arasındaki mesafeyi azaltması, adil bir şekilde hak eden kesimin hak ettiği geliri alması beklenir. Bu amaçla bir vergi sisteminin kurulması ve devletin devamlı takibi gereklidir.

2.5.2.2. Kamu Harcamaları Politikası

Kamu harcamaları devletin bütçe kaleminden yapılan harcamalardır. Kamu hizmetleri için toplanan vergiler vb. kaynaklardan bütçe belgesi ile ayrılan bütün ödenekler kamu harcamasıdır. Kamu harcamaları, piyasa ekonomisinde kamu sektörüne

düşen yetkilerin parasal tutarı olarak ifade edilebilir. Devlet birtakım görevlerini yerine getirirken geliri yeniden dağıtmaktadır. Bu görevler; kamusal mal üretmek, yarı kamusal malların üretimine müdahale etmek ve kamu ekonomik kuruluşlarının açıklarını finanse etmek şeklinde sıralanabilir. Devlet tarafından geliri yeniden dağıtmak için sosyal amaçlı yapılan bu harcamalara kamu harcaması denir (Batırel, 1976: 91).

Kamusal müdahaleler ve sosyal harcamalar, piyasada oluşan gelir dağılımını önemli ölçüde etkilemektedir. Devlet, sosyal devlet ilkesi gereği olarak gelir dağılımına müdahale etmektedir; bir yandan vergilendirme yaparak gelir eşitsizliklerini gidermeyi amaçlarken diğer yandan kamu harcamaları ile farklı gelir gruplarının piyasa dağılımı sonucu aldığı payı değiştirmektedir (Çelik, 2004: 78-79). Gelir dağılımı kapsamında, kamu harcamalarının üst gelir ve alt gelir gruplarından hangisine yönelik harcamalara ağırlık verildiği önemli bir unsurdur. Kamu harcamalarından alt gelir grupları faydalanırsa gelir dağılımında iyileşmeden bahsedilebilirken, üst gelir grupları faydalanırsa dağılımda kötüleşme söz konusu olmaktadır. (Ersezer ve Ulutürk, 2004: 157).

2.5.2.3. Fiyat Politikası

Fiyat politikaları, milli gelirin üretim faktörleri ve sektörler arasındaki dağılımını belirlemesi açısından doğrudan sektörel ve fonksiyonel gelir dağılımları üzerinde etkili olmaktadır. Fiyat politikalarında tarım sektöründe ürünlerin fiyatlandırılması ve piyasadaki özel girişimciler tarafından üretilen malların fiyatlarına müdahale edilmesi gibi yöntemler uygulanmaktadır (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 66).

Fiyatlardaki değişimlerin yüksek oranlı olması, bireylerin ya da grupların reel gelirlerinde kazançlara ya da kayıplara neden olması bakımından önemli bir faktördür. Bundan dolayı devlet, dar gelirli vatandaşları korumak amacıyla asgari yaşam standartlarını mümkün kılan mal ve hizmetlere yönelik fiyat politikası uygulamaktadır. Fiyat politikasının uygulanması ile gelir dağılımını iyileştirmek hedeflenmektedir (Ersezer, 2006: 258-259).

2.5.2.4. İşgücü Piyasaları ve Ücret Politikaları

Fonksiyonel gelir dağılımında ücret, emek faktörünün gelirini oluşturduğundan gelir dağılımı düzenlemelerinde ücret politikaları en önemli araçlar arasında yer almaktadır. Bununla birlikte kişisel gelir dağılımında da gelirin temel göstergelerinden biri ücrettir. Dolayısıyla ücrete ilişkin alınan önlemler dağılımı etkilemektedir (Rakıcı, 2008: 67)

İşgücü piyasalarına yönelik düzenlemelerde asıl amaç, fonksiyonel gelir dağılımındaki değişimlerin emeğe karşı oluşabilecek negatif etkilerini engellemektir. Devlet, işgücü piyasalarına çıkarılan yasalarla müdahale etmektedir. Asgari ücret belirlenmesi, istihdamı korumaya yönelik müdahaleler, işçi-işveren örgütlenmesi ve toplu pazarlık sırasında ücret oluşumuna yapılan müdahaleler ile devlet, fonksiyonel dağılım üzerinde etkili olmakta, işgücünü korumak amacıyla işgücü ücretlerinde oluşabilecek herhangi bir azalmayı engellemektedir (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 66).

2.5.2.5. Sosyal Güvenlik Sistemi

Bir ülkenin sosyal güvenlik sistemi, o ülkede gelirin adil dağılımına ilişkin ciddi görevler üstlenmektedir. Doğru ve adil bir şekilde kurulan sosyal güvenlik sistemi, hem yatay hem dikey gelir dağılımını canlandırarak eşitliğin sağlanması için fırsatlar sunabilmektedir (Danışoğlu, 2004: 240).

2.6. Gelir Dağılımını Etkileyen Faktörler

Gelir dağılımını etkileyen faktörler; makro ekonomik ve makro ekonomik olmayan faktörler olmak üzere iki sınıfa ayrılarak açıklanmaktadır.

2.6.1. Gelir Dağılımı Üzerinde Etkili Makro Ekonomik Faktörler

Geliri etkileyen makro ekonomik nedenler genellikle bireylerin kontrolünde olmayan unsurlardan kaynaklanmaktadır. Gelir dağılımı ile ilişkisi olan başlıca makro ekonomik faktörleri ekonomik büyüme, işsizlik, faiz, enflasyon, kamu harcamaları ve vergiler şeklinde sıralamak mümkündür. Söz konusu faktörlerin gelir dağılımında olası etkileri bu başlık altında incelenmektedir.

2.6.1.1. Ekonomik Büyüme

Büyüme ile gelir dağılımı arasında ciddi bir etkileşim olmasıyla birlikte; ekonomik büyüme sürecinin gelire yönelik iyileştirici bir faktör olduğu konusunda fikir birliği yoktur. Büyüme ve gelir dağılımı ilişkisi iktisatçıların çok fazla karşı karşıya geldiği konulardan biridir. Kuznets, kurduğu hipotezinde büyüme döneminde gelir dağılımındaki eşitsizliğin önce artacağını fakat bu eşitsizliğin kişi başına düşen gelir belirli bir düzeye ulaştıktan sonra azalacağını ifade etmektedir. Fields'a göre, büyüme ve gelir dağılımı ilişkisinde düzen söz konusu değildir; birtakım nedenlerle büyüme döneminde yoksulluk artabilirken bazı durumlarda azalabilmektedir. Morawetz, az gelişmiş ülkeler için büyüme hızının yoksulluğun artışıyla ilişkili olmadığını saptamıştır (Şenses, 2006: 150)

Ekonomik büyümenin önemi, yatırımları ve dolayısıyla istihdam hacmini artırdığından gelir dağılımını etkilemesidir. Gelirin adil dağıldığı bir ülkede ekonomik büyüme, geliri düşük olan kesimin gelir seviyesine olumlu bir etki sağlamaktadır. Ancak, sermayedarlar ile bağlantılı bir şekilde ekonomik büyüme gerçekleştiğinde, gelir dağılımında adalet alt gelir grupları aleyhine değişmektedir (Rakıcı, 2008: 55).

Birbirleri ile ciddi bir etkileşim içinde olan bu iki kavramı tek yönlü olarak incelemek gerekmektedir. Farklı ülkeleri analiz eden birbirinden farklı iktisatçılar tarafından yapılan analizlere göre; büyümedeki durum gelir dağılımını, gelir dağılımındaki durum ise büyümeyi etkileyebilmektedir (Akça ve Ela, 2012: 246).

2.6.1.2. İşsizlik

Gelir dağılımında eşitsizliği etkileyen faktörlerden biri de işsizliktir. Alt gelir gruplarının birçoğunun işsizlikle karşı karşıya olduğu dikkat çekmektedir. İşsizlik, üretim ve tüketim dengesini bozmakla beraber, yatırımların azalmasına neden olarak yoksulluk oranını ve gelir eşitsizliğini de artırmaktadır. İstihdam ve işsizlik problemi hem ekonomik hem toplumsal etkileri ile önemli bir sorundur. Emek yoğun üretim sisteminden sermaye yoğun üretim sistemine geçiş, nitelikli işgücüne olan talebi artırmaktadır. Bunun sonucunda niteliksiz işgücü işsiz kalmakta ve gelir dağılımı eşitsizliği derinleşmektedir.

Bununla beraber, gelir eşitsizliğinin de işsizlik üzerinde etkisi olabilmektedir. Alt gelir gruplarındaki bireylerin yeterince kaynak edinmemesi sonucunda beşerî sermayeye yatırım yapılmaması iş bulma konusunda güçlük yaşanmasına sebep olmaktadır (Oktay, 2019: 12). Bundan dolayı işsizlik oranının artması gelir eşitsizliğini derinleştiren önemli etkenler arasında yer almaktadır.

2.6.1.3. Reel Faiz

Gelir eşitsizliğini derinleştirebilen bir diğer etken ise reel faizdir. Üst gelir gruplarında yer alan bireylerin artan reel faizden, alt gelir gruplarında yer alan bireylere kıyasla daha çok kazanç elde etmeleri sonucunda gelir eşitsizliği problemiyle karşı karşıya kalınmaktadır. Kuznets'in analizine göre, alt gelir gruplarının tasarruf oranları, üst gelir gruplarına oranla oldukça düşüktür (Kuznets, 1955: 7). Faiz oranlarındaki artış, alt ve üst gelir gruplarının tasarruf oranları arasındaki eşitsizlik ile birleşip, gelir eşitsizliğini daha da artırabilmektedir. Bu durum bir ekonomide reel faiz oranlarındaki artış ile yüksek enflasyon oranlarının aynı anda görüldüğü durumda da geçerli olabilmektedir. Üst gelir gruplarında yer alan bireyler, reel faiz artışını kendi

lehine kullanarak kazançlarını artırabilirken, alt gelir grubundaki bireyler bu durumdan olumsuz etkilenebilmektedir (Karacan, 2017: 53).

2.6.1.4. Enflasyon

Ülke ekonomisinde alt gelir gruplarında yer alan bireyler, enflasyon oranında meydana gelen artış ile karşılaştıklarında gelir seviyelerini koruyamamaktadırlar. Dolayısıyla enflasyonun gelir dağılımını olumsuz etkilediğini söylemek mümkündür. Ancak konu ile ilgili yapılan analizlerde enflasyon ile gelir eşitsizliği ilişkisi için kesin bir yargı bulunamamıştır. Bu ilişki için genel olarak görüşler, gelir dağılımının enflasyonun artması ile adaletsizleşeceği yönündedir (Karacan, 2017: 53).

Enflasyon artışının gelir eşitsizliğini artıracığı bilinse bile, enflasyon oranında meydana gelecek düşüş, gelir dağılımını doğrudan etkilememektedir. Enflasyondaki değişim farklı gelir gruplarını farklı seviyelerde etkilediği için, üst gelir gruplarında yer alan bireyler bu durumdan daha az etkilenirken, alt gelir gruplarında yer alan bireylerin özellikle enflasyonun artması sonucunda mevcut gelirlerini koruyamadıkları ve üst gelir gruplarına oranla daha çok etkilendikleri görülmektedir (Aktan, Vural, 2002a: 7).

2.6.1.5. Kamu Harcamaları

Kamu harcamalarının türüne göre gelir eşitsizliği üzerindeki etkisinin boyutu değişmektedir. Kamu harcamalarının gelir eşitsizliğini iyileştirici etkisinden bahsediliyorsa yapılan harcamalardan alt gelir gruplarının daha çok faydalandığı söylenebilirken, üst gelir grubunun kamu harcamalarından daha çok faydalanması, gelir dağılımının bozulmasına neden olmaktadır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde yapılan analizlere göre; vergi yükü dağılımı daha orantılı ve kamu harcamaları dağılımı ise daha çok yoksul olan kesime fayda sağlayan özelliktedir. Ülkeler için bu kapsamda yapılabilecek çok şey olmasına rağmen özellikle sanayi bakımından gelişmiş ülkelerde kamu harcamaları ile gelir dağılımında meydana gelen değişimlerin daha büyük ölçüde etkilenemeyeceği görüşü ağırlık kazanmıştır (Bulutoglu, 1988: 243-244).

2.6.1.6. Vergiler

Gelirin yeniden dağıtılmasında vergi sistemindeki dolaylı ve dolaysız vergilerin derecesi büyük öneme sahiptir. Ekonomik ve hukuki bir aksiyon sırasında mal ve hizmetler üzerinden alınan vergiler dolaylı vergiler olarak tanımlanırken, gelir ve servet üzerinden alınan vergiler dolaysız vergilerdir. Gelir dağılımındaki eşitsizliğin

giderilmesinde dolaysız vergiler, dolaylı vergilere kıyasla daha etkili bir unsur olarak kabul edilmektedir. Çünkü dolaysız vergileri ödeyen kişiler belirlidir, dolaysız vergiler yükümlünün mali gücü ile denktir ya da denk hale getirmek mümkündür. Ayrıca dolaysız vergiler, gelir ve servet üzerinden alındığı için ödeme gücünü harcamalara göre daha gerçekçi yansıttıkları görülmektedir.

Dolaysız vergiler, mükellefin vergi ödeme gücüne göre düzenlenebilmektedir. Söz konusu vergi sisteminde ayırma ilkesi geçerlidir. Bu ilke; kişiler ya da aileye ait yükümlülükler için indirim, gelir ve servetin artış oranında artan oranlı tarifelerin uygulanması, gelirin niteliği ve kaynağına göre farklı vergilendirme gibi işlemleri içermektedir (Edizdoğan, 1991: 189).

Dolaylı vergilerde ise ödeyen kişilerin belirli olmaması ve bu vergilerin tüketim üzerinden alınması, sistemin şahsa yönelik düzenlenmesini mümkün kılmamaktadır. Dolaylı vergiler, kişilerin gelir ve servetine bakılmaksızın herkes için eşit uygulandıkları için regresif/gerileyen yapıdadırlar, genellikle yükümlünün vergi ödeme gücü arttığında dolaylı vergi olarak ödenen miktar nispi olarak azalmaktadır. Bu yüzden dolaylı vergilerin adaletsiz ve antidemokratik vergiler olduğu ifade edilmektedir (Susam ve Oktayer, 2007: 106).

2.6.2. Gelir Dağılımı Üzerinde Etkili Makro Ekonomik Olmayan Faktörler

Gelir dağılımı sadece makro ekonomik faktörlerden etkilenmemektedir. Bunun yanında eğitim, nüfus artışı ve sosyokültürel faktörler de gelir dağılımı üzerinde etkisi olan unsurlardır. Eğitim, nüfus ve sosyal faktörler birbirleri ile ilişki içindedir ve bu ilişki yine gelir dağılımını etkilemektedir.

2.6.2.1. Eğitim

Eğitim, ülke ekonomileri açısından önem arz eden faktörlerden biridir. Gelir eşitsizliğine sebep olan ana etkenlerden biri de beşerî sermayeye yatırım konusunda gerekli özenin gösterilmemesidir. Bireyler için edinilen bilginin sınırı yoktur. Dolayısıyla ülkelerdeki eğitim kalitesi yükseldikçe gelir dağılımında iyileşmeler beklenmektedir (Aktan ve Vural, 2002a: 8). Eğitim faktörünün gelir dağılımını iyileştirmesi için, eğitimde fırsat eşitliğini sağlamak ve bunun yanında ülkenin ortalama eğitim seviyesini artırmak gerekmektedir (Özgüler, 2014: 66).

2.6.2.2. Nüfus Artışı

Gelişmiş ülkelerde nüfus artış hızının düştüğü gözlenmektedir. Bunun sebebi, gelişmiş ülkelerin beşerî sermaye yatırımlarının yüksek olmasıdır. Eğitim seviyesi yüksek olan bireylerin çocuk yapma eğilimlerinin daha az olması ülke nüfusu üzerinde önemli bir etken haline gelmektedir. Az gelişmiş ülkelerde ise geniş ailelerin yer alması düşük beşerî sermaye ile ilişkilendirilmektedir. Nüfus oranında gerçekleşen artışın beraberinde işsizlik oranında bir artış oluşturduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla beşerî sermaye yatırımları nüfus artış hızını düşüreceğinden işsizlik üzerinde de azaltıcı etkisi olacaktır (Karacan, 2017: 52). İşsizliğin gelir dağılımı üzerindeki negatif etkisi düşünüldüğünde nüfus artış hızının dolaylı olarak gelir eşitsizliğini olumsuz etkilediğini söylemek mümkündür.

2.6.2.3. Sosyokültürel Faktörler

Gelir dağılımı sadece ekonomik faktörlerden değil sosyokültürel faktörlerden de etkilenmektedir. Türkiye'nin köklü bir kültür mirasına sahip olması, bireylerin daha dayanışmacı, yardımsever özellikleri ile toplumun sınıflanması ve yapılanması gibi unsurları törpülemektedir. Bu özellik sebebiyle toplum yapısında, bireyden ziyade aile ve akrabalık ilişkileri gelişmektedir. Toplumun dayanışma kültürü, gelir dağılımının iyileşmesi ve yoksulluğu önleme konusunda savunma mekanizması oluşturmaktadır. Bunun yanında geleneksel yardımlaşma kurumlarının gelir dağılımındaki adaletsizliği azaltma yönünde olumlu katkı yaptıklarını da belirtmek gerekmektedir (Büyükdere, 2014: 200-201).

2.7. Türkiye'de Gelir Dağılımı

Gelir dağılımı, dünya çapında her zaman önemli bir konu olmuştur ve olmaya da devam etmektedir. Özellikle az gelişmiş ülkelerde önemli bir problem haline gelen gelirin adaletsiz dağılımı, Türkiye ekonomisinde ciddi bir etken olmaktadır ve toplumun düzeni açısından tehlike arz eden bir unsurdur.

Türkiye'de gelir dağılımı, 1980'lerde başlayan reform hareketleriyle beraber kötüleşmeye başlamıştır. Gelir dağılımında meydana gelen bozulmalar ile bireysel, sektörel, bölgesel ve fonksiyonel olmak üzere bütün gelir dağılımı türleri etkilenmiştir. Türkiye, özellikle 1980 sonrası vergi politikalarının değiştirilmesi, sendikacılık sisteminin karşı karşıya olduğu kemer sıkma politikaları, nüfusta meydana gelen şiddetli artış, işsizlik ve enflasyon oranlarının yükselmesi gibi gelir dağılımını olumsuz etkileyen nedenlerle yüzleşmek zorunda kalmıştır. Kalkınma planları ile gelir dağılımı probleminin

önüne geçilmeye çalışılmıştır. 1980 yılından sonra gelir dağılımında meydana gelen eşitsizlikleri azaltma amaçlı birtakım politikalar uygulanmasına rağmen beklenen düzeye ulaşamamıştır (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 125)

Bir ülke vatandaşlarının toplam gelirden aldıkları paya ilişkin verilerin hesaplanması ve incelenmesi, ülkenin gelişmişlik seviyesini ve ülkede zamanla gerçekleşen değişimleri göstermesi açısından önemli bir konudur. Aynı zamanda gelir dağılımı analizleri ülkelerin birbirleri ile kıyaslanmasını sağlamaktadır. Bu bölümde Türkiye'nin 2006-2019 yıllarını kapsayan gelir dağılımı verileri incelenmektedir. Söz konusu verilerde meydana gelen değişim bireysel, sektörel, bölgesel ve fonksiyonel gelir dağılımı türleri açısından ayrı ayrı incelenmektedir.

2.7.1. Türkiye'de Gelir Dağılımı Araştırmaları

Türkiye'de gelir dağılımı konusu ilk kez, 1933'te Ticaret Bakanlığı Konjonktür Dairesi tarafından araştırılmıştır. Bu araştırma, Ankara ve İstanbul'da ikamet eden işçi ve memur aileleriyle yapılan hanehalkı gelir ve tüketim harcamalarını kapsayan bir anket çalışmasıdır. 1933 yılında yapılan bu anket çalışmasından sonra 1938'de 20 ili içeren bir başka anket çalışması yapılmıştır. 1953'te ise diğer araştırmalara kıyasla daha bilimsel bir gelir gider anketi yapılmıştır (Karluk, 2005: 77). Türkiye'de gelir dağılımı konusunda sistemli analizler yapılmadığını söylemek mümkündür. Bu zamana kadar çeşitli kurum ve kişiler tarafından yapılan bu analizler sistematik değildir ve kıyaslama yapılabilir bir özellik taşımamaktadır (Doğan ve Tek, 2007: 103).

Tüm ülke çapında yapılan ilk gelir dağılımı analizi ise 1963'te "Gelir Dağılımı Araştırması"dır. Türkiye'de milli gelirin, gelir büyüklüğüne göre sıralanmış aileler arasındaki bölüşümünü saptayan bu analiz, Tolgay Çavuşoğlu ve Yusuf Hamurdan tarafından DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) için yapılmıştır (Çavuşoğlu ve Hamurdan, 1966). Türkiye'de Gelir dağılımı hakkında en kapsamlı analizi, 1968 yılında Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü gerçekleştirmiştir. Bu analizin amacı hanehalkı gelirlerine ilişkin bilgilere ulaşmak ve kişisel gelir dağılımını belirlemeye çalışmaktır (Bulutay vd., 1971). 1973 yılında DİE² kırsal alanlar için bir gelir dağılımı analizi yapmış, bu çalışmanın ardından 1978 yılında "Kentsel Yerler Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anket Sonuçları"ni ilan etmiştir (Aktan, 2002a). 1987 yılında ise DİE gelir dağılımı konusunda ilk istatistiğini üretmiştir. Bunu takiben 1994'te DİE tarafından Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anket sonuçları yayınlanmıştır. DİE, 2002

² Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE), 2005 yılında Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ismini almıştır.

yılında başlayarak dört yıl boyunca düzenli olarak Hanehalkı Bütçe Anketi yayınlamıştır (Doğan ve Tek, 2007: 103). 2006 yılından itibaren TÜİK, Avrupa Birliği uyum çerçevesinde gelir dağılımı ile beraber yaşam koşulları, gelire bağlı nispi yoksulluk ve toplumsal dışlanma konuları hakkında bilgi toplamak amacıyla “Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması”nı uygulamaya başlamıştır (Acar, 2015: 53).

Söz konusu çalışmaların yanı sıra Türkiye’de farklı kurum ve kişiler tarafından gelir dağılımı analizleri gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalara dair veriler, gelir dağılımı hakkında genelleme yapabilecek bir kanı oluştursa da araştırmalarda kullanılan çeşitli kapsam ve yöntemler nedeniyle elde edilen sonuçların farklılık göstermesi, kıyaslama imkanını güç hale getirmektedir (Çalışkan, 2010: 105).

2.7.2. Türkiye’de Türlerine Göre Gelir Dağılımı

Türkiye’nin karşı karşıya olduğu gelir eşitsizliği problemi; bireysel, sektörel, bölgesel ve fonksiyonel olmak üzere gelir dağılımı türlerine göre aşağıdaki başlıklarda analiz edilmektedir.

2.7.2.1. Kişisel Gelir Dağılımı

Bireyler ve grupların toplam gelirden aldıkları payın göstergesi olan kişisel gelir dağılımı konusunda Türkiye’de farklı kişi ve kurumlar çeşitli yöntemler kullanarak çalışma yapmıştır. Fakat kişisel gelir dağılımı konusunu analiz eden çalışmaların çoğu gelir dağılımı anketleri aracılığıyla verileri oluşturmakta ve analizlerinde genellikle yüzde paylar analizi ile Gini katsayısı dikkate alınmaktadır.

Çeşitli kapsam ve yöntemlerden yararlanılsa da Türkiye’de kişisel gelir dağılımını konu alan çalışmalara ait veriler Tablo 1’de verilmektedir.

Tablo 1. Türkiye’de %20’lik nüfus dilimlerine göre bireysel gelir dağılımı (TÜİK, 2019).

Yıl	Nüfus Dilimleri					Gini Katsayısı	P80/P20 Oranı
	İlk %20 (En Yoksul)	İkinci %20	Üçüncü %20	Dördüncü %20	Son %20 (En Zengin)		
2006	5.75	10.47	15.17	22.12	46.48	0.403	8.083
2007	6.38	10.93	15.44	21.79	45.46	0.387	7.125
2008	6.39	10.87	15.4	22	45.34	0.386	7.095
2009	6.18	10.72	15.26	21.85	46	0.394	7.443
2010	6.5	11.09	15.62	21.91	44.87	0.38	6.903
2011	6.5	11	15.5	21.9	45.2	0.383	6.954
2012	6.5	11	15.6	22	45	0.382	6.923
2013	6.6	10.9	15.4	21.8	45.2	0.382	6.848

Tablo 1. (Devamı)

Yıl	Nüfus Dilimleri					Gini Katsayısı	P80/P20 Oranı
	İlk %20 (En Yoksul)	İkinci %20	Üçüncü %20	Dördüncü %20	Son %20 (En Zengin)		
2014	6.5	11	15.6	22.2	44.7	0.379	6.895
2015	6.29	10.85	15.54	22.02	45.3	0.386	7.198
2016	6.26	10.63	15.19	21.62	46.29	0.396	7.395
2017	6.3	10.58	15.08	21.38	46.65	0.4	7.402
2018	6.14	10.53	15.08	21.49	46.76	0.403	7.62
2019	6.47	10.97	15.49	21.65	45.42	0.387	7.026

Tablo 1'deki veriler incelendiğinde, Türkiye'de 2006, 2007, 2008 yıllarında en yoksul %20'lik kesimin payı artarken, en zengin %20'lik kesimin payı azalmıştır. 2009 ve 2014 yılları arasında en zengin kesimin en yoksul kesime oranı azalma seyrederken 2015 yılında en zengin kesimin aldığı pay, en yoksul kesimin aldığı payın yaklaşık 7 katıdır. Gini katsayısı ise 2012 yılından 2018 yılına kadar yükselmiş, gelir dağılımındaki eşitsizlik artmıştır. 2019 yılında ise Gini katsayısı 0.387 olmuş ve Gini katsayısında azalma gözlenmiştir. TÜİK verilerine göre, Türkiye'de 2006-2019 yılları arasında gelir dağılımı oranında iniş ve çıkışlar mevcuttur. Türkiye gelir dağılımını iyileştirme konusunda istikrar sağlayamamıştır.

2.7.2.2. Fonksiyonel Gelir Dağılımı

Kişisel gelir dağılımı, çoğunlukla üretim sonucunda oluşan fonksiyonel gelir dağılımı ile beraber belirlenmektedir. Dolayısıyla zamanla fonksiyonel gelir dağılımında gerçekleşen değişimlerle kişisel gelir dağılımı doğrudan etkilenmektedir (Çalışkan, 2010: 11). Bu açıdan fonksiyonel gelir dağılımının hesaplanması önemli bir unsurdur. Ayrıca üretim faktörlerinin toplam gelirden aldığı payın göstergesi olan fonksiyonel gelir dağılımının, ücret, faiz, rant ve kâr payları hakkında bilgi kaynağı niteliğinde olması, doğru hesaplanmasını önemli kılan bir diğer unsurdur. Fakat Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomilerinde fonksiyonel gelir dağılımı verilerini elde etmek kolay olmamaktadır (Kepenek ve Yentürk, 2005: 458). TÜİK tarafından yayınlanan, gelirin üretim faktörü sahipleri arasındaki dağılımına ilişkin veriler; maaş ve ücret, yevmiye, müteşebbis gelirleri, gayrimenkul kirası, menkul kıymet gelirleri ve transfer gelirleri (herhangi bir mal ya da üretim faktörü karşılığı olmaksızın yapılan ödemeler; emekli maaşı, dul, yetim ve özürlü aylıkları, burslar vb.) olarak sınıflandırmıştır.

Tablo 2. Türkiye’de eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirin türlerine göre dağılımı (TÜİK, 2019).

Gelir Türleri	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Maaş-Ücret	40.83	39.74	41.88	42.91	43.74	44.8	46.51	48.28	49.09	49.7	49.7	48.9	48.5	46.7
Yevmiye	3.66	4.02	4.11	3.54	3.63	3.56	3.42	3.24	3.27	2.8	2.5	2.6	2.7	2.6
Müteşebbis	24.21	23.22	22.36	20.41	20.17	21.43	20.4	19.61	18.51	18.8	19.8	19.6	18.8	17.7
Gayrimenkul Kira	3.1	4.05	4.4	4.98	4.18	3.86	3.5	3.32	3.32	3.3	3.1	3.4	3.4	3.6
Menkul Kıymet	6.09	6.99	4.2	5.35	4.51	3.81	3.3	3.11	2.91	2.6	2.5	3.2	3.6	4.3
Sosyal Transferler	17.78	18.18	19.12	19.56	20.47	19.38	19.98	19.71	20.13	20	19.6	19.7	20.1	21.9
Haneler Arası Transferler	2.89	2.65	3.05	3.09	3.1	2.99	2.69	2.51	2.56	2.6	2.5	2.4	2.7	2.9
Diğer Gelirler	1.45	1.14	0.88	0.16	0.2	0.17	0.2	0.21	0.21	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2

2006-2019 dönemi için Türkiye’de fonksiyonel gelir dağılımı verileri Tablo 2’de yer almaktadır. Veriler incelendiğinde; diğer üretim faktörleri sahiplerine göre toplam gelirden en fazla payı emek sahipleri almaktadır. Emek gelirleri içerisinde ise en büyük pay, maaş ve ücret gelirlerine aittir. 2006 yılında maaş ve ücret gelirlerinin toplam gelirden aldığı pay %40.83 iken, 2007 yılında bu oran %39.74’e düşmüş sonraki dönemde ise 2016 yılına kadar maaş ve ücret gelirlerinin toplam gelir içindeki payı sürekli olarak yükselmiştir. Bu yükselişte ücretli olarak çalışan nüfusun zamanla artması ve ücret gelirlerinde oluşan reel artışların payı bulunmaktadır. 2016 yılı itibariyle %49.7 olan maaş ve ücret gelirlerinin toplam gelirden aldığı pay, 2019 yılına kadar azalmış ve 2019 yılında %46.7 oranına kadar düşmüştür. Türkiye’de emek gelirlerinin bir diğer kalemi olan yevmiye gelirlerinin toplam gelirden aldığı pay oldukça düşüktür.

Müteşebbis gelirlerinin ise toplam gelirden aldığı pay bazı dönemlerde artmış olsa da bu dönemlerdeki artış sınırlı seviyede kalmıştır. 2006 yılında en yüksek seviyesinde %24.21 olan müteşebbis geliri payı, 2019 yılında örneklem döneminin en düşük oranı olan %17.7’ye düşmüştür. Müteşebbis gelirlerinde zamanla gerçekleşen azalış, tarım sektörünün üretim ve istihdam içindeki payının zamanla azalması ve dolayısıyla bu sektörlerden elde edilen gelirin toplam kullanılabilir gelir içindeki payının da azalmasını beraberinde getirmesinden kaynaklanmaktadır (Şit, 2008: 86).

Gayrimenkul kira gelirlerinin 2006 ve 2019 yılları arasındaki harcanabilir gelir içindeki payı incelendiğinde; 2009 yılında %4.98 olarak gerçekleşmiş ve söz konusu dönemin en yüksek oranı olmuştur. 2016 yılına kadar azalış eğiliminde olan bu oran, %3.1’e kadar düşmektedir. 2019 yılında ise %3.6’ya yükselmiştir.

Menkul kıymet gelirleri de gayrimenkul kira gelirlerine benzer bir eğilim göstermektedir. 2007 yılında %6.99 oranında iken 2016 yılında menkul kıymet gelirlerinin payı yaklaşık üçte bir oranında azalmıştır. Sonraki yıllarda ise artma eğilimi göstermiş ve 2019 yılında %4.3’e kadar çıkmıştır.

Türkiye’de transfer gelirlerinin toplam gelir içindeki payı; 2006 yılında %17.78 oranındadır. Bu oran 2010 yılına kadar artış göstermiş ve %20.47 oranına ulaşmıştır. 2011-2018 yılları arasında %19 ve %20 arasında seyretmiş, 2019 yılında ise %21.9’a yükselmiştir.

2.7.2.3. Sektörel Gelir Dağılımı

Ekonominin ana üretim işkollarını oluşturan; tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinin milli gelirden aldığı payı belirlemek için sektörel gelir dağılımı türüne başvurulmaktadır.

Sektörel gelir dağılımı, bir ülkenin gelişmişlik düzeyinin göstergesi niteliğindedir. Gelişmiş ekonomiler göz önünde bulundurulduğunda, bu ülkelerin GSYH içinde tarım sektörünün aldığı payın çok az olduğu gözlenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise tarım sektörünün toplam gelirden aldığı pay daha yüksektir. Gelişmiş ülkelerde hizmet sektörünün toplam gelirden aldığı pay daha fazladır. Özellikle sanayileşmesini tamamlamış, gelişmiş ekonomilerde, sanayiden hizmet sektörüne geçiş eğilimi daha belirgin olarak görülmektedir (Türkiye Vakıflar Bankası, 2007: 3).

Tablo 3. Hanehalkı fertlerinin esas işteki iktisadi faaliyet kollarına göre yıllık ortalama esas iş gelirleri³ (TÜİK, 2019).

Yıllar	Tarım	Sanayi	Hizmet
2006	5718.78	8873.82	10043.98
2007	5853.24	10220.71	11498.35
2008	6365.58	11207.71	12540.15
2009	6420.65	12263.37	13582.83
2010	7988.27	11856.89	14433.57
2011	9595.87	12740.63	16292.64
2012	10346.44	13777.77	17397.23
2013	11886.4	15895.83	19516.38
2014	12471.3	17747.13	21344.76
2015	14064	20757	23724
2016	17375	24616	26852
2017	16996	29292	30407
2018	18991	31414	33029
2019	21807	32236	37169

Türkiye’de hanehalkı fertlerinin esas işteki iktisadi faaliyet kollarına göre yıllık ortalama esas iş gelirleri Tablo 3’te gösterilmektedir. 2006-2019 yıllarında tüm sektörlerin iş gelirlerinde artış meydana gelmiştir. Söz konusu dönemde hizmet sektörünün ortalama gelirleri diğer sektörlerle göre fazladır. Hizmet sektörünü ise sanayi sektörü takip etmektedir. En düşük miktar ise tarım sektörüne aittir. Türkiye’de sektörel gelir dağılımında, tarım sektörünün aleyhine bir dağılımın olduğunu söylemek mümkündür.

2.7.2.4. Bölgesel Gelir Dağılımı

Türkiye, bölgeleri arasında ciddi toplumsal, ekonomik dengesizlikler görülen ve bölgesel kalkınma farklılığıyla mücadele eden ülkelerden biridir. Bu kapsamda Türkiye’de kişisel ve fonksiyonel gelir dağılımının hesaplanması kadar bölgesel gelir dağılımının hesaplanması da önemli bir unsurdur (Karakayalı, 1998: 119-120). Tarım,

³ Tablodaki veriler için gelir referans dönemi bir önceki takvim yılıdır.

sanayi, hizmet sektörlerinin yanında eğitim, sağlık, ulaşım gibi toplumsal faktörler açısından kaynaklanan farklılıklar ve bu farklılıklardan meydana gelen sonuçlar; bölgeler arasındaki gelirin bölüşümünü de etkilemekte ve gelirin farklılaşmasına neden olmaktadır (Kuştepe ve Halaç, 2004: 155).

TÜİK 2002 yılından itibaren düzenli bir şekilde yıllık hanehalkı gelir araştırmaları yapmaktadır. İlgili araştırmalar son olarak 2019 yılına ait verileri içermektedir. TÜİK'in 2006-2019 dönemine ait İBBS Düzey-1'de kapsanan 12 bölgede gelir dağılımının seyri Tablo 4'te gösterilmektedir. En düşük ve en yüksek %20'lik gelir grupları arasındaki fark incelendiğinde; bu oranın en yüksek seyrettiği bölgenin Akdeniz Bölgesi olduğu görülmektedir. 2006 yılında aradaki en yüksek ve en düşük gelir grupları arasındaki fark yaklaşık 8.1 kattır. Bu fark 2008 yılında 6.3'e kadar düşse de 2015 yılına kadar artış göstermiş, 2019 yılında ise 6.8 olarak hesaplanmıştır.

2006-2019 dönemine ait veriler göstermektedir ki; gelir uçurumunun en az olduğu bölgeler, Doğu Marmara ve Doğu Karadeniz Bölgeleridir. İstanbul ve Batı Marmara bölgelerinde ise yüzde paylarının arttığı gözlenmektedir, 2006 yılında söz konusu bölgelerin yüzde payları sırasıyla 6 ve 6.7 oranında iken 2019 yılında 7.5 ve 7.3'e çıkmıştır ve gelir grupları arasındaki uçurum artmıştır.

Ege Bölgesi incelendiğinde ise 2006 yılında en düşük ve en yüksek gelir grupları arasındaki fark 8.4 kattır. Bu oran bölgeler arasında 2006 yılının en yüksek değeri olarak görülmektedir. Fakat Ege Bölgesi'nde gelir grupları arasındaki fark 2019 yılında 6.6'ya kadar düşmüştür. Batı Anadolu, Orta Anadolu ve Ortadoğu Anadolu Bölgelerinde en düşük ve en yüksek gelir grupları arasında yakınsama gözlenmektedir.

Türkiye'nin bölgelerinde gelir grupları arasındaki dalgalanmalar göze çarpmaktadır. Bu dalgalanmalara, bölgelerin kendisine özgü yapısal çeşitlilikler nedeniyle, ekonomik kriz ya da şoklara ve uygulanan politikalara farklı tepkiler vermesi sebep olmaktadır (Alabaş, 2015: 262).

Tablo 4. Türkiye’de eşdeğer hanehalkı kullanılabilir fert gelirlerine göre Gini katsayısı ve P80/P20 oranının bölgelere göre dağılımı (TÜİK, 2019).

	Yıllar													
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
P80/P20 Oranı														
İstanbul	6.046	5.343	5.663	5.749	5.837	5.853	6.205	6.389	5.864	6.474	6.913	7.938	7.849	7.455
Batı Marmara	6.665	5.625	5.742	6.684	6.842	6.846	7.283	6.309	6.915	7.573	7.943	7.721	8.691	7.258
Ege	8.429	6.715	6.958	7.036	6.953	7.46	7.371	6.848	6.651	6.904	7.163	7.058	6.977	6.554
Doğu Marmara	6.883	6.262	5.346	6.068	5.162	4.951	5.423	5.19	5.812	5.88	5.7	5.998	5.944	5.16
Batı Anadolu	7.529	6.298	7.27	7.111	6.246	6.478	6.246	7.141	7.294	6.997	7.186	6.508	6.907	6.116
Akdeniz	8.133	7.959	6.323	6.781	6.756	7.061	7.106	7.185	7.566	7.571	7.514	7.272	7.296	6.8
Orta Anadolu	6.138	5.651	5.844	7.299	6.345	6.448	6.515	5.9	6.528	6.425	7.104	6.149	6.652	6.49
Batı Karadeniz	7.336	6.275	6.424	7.025	5.914	5.467	5.775	5.286	5.672	6.28	6.551	6.151	6.809	6.235
Kuzeydoğu Anadolu	6.713	7.771	8.808	7.35	6.897	6.515	6.456	6.848	7.121	6.913	6.059	5.567	6.005	5.819
Ortadoğu Anadolu	6.951	6.44	6.204	6.847	6.986	7	6.188	5.958	6.409	6.079	6.371	5.981	5.738	5.266
Güneydoğu Anadolu	6.971	5.694	7.177	7.585	6.958	6.923	5.986	6.304	6.128	6.52	5.855	5.859	6.582	6.524

Tablo 4. (Devamı)

	Yıllar													
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Gini Katsayısı														
İstanbul	0.361	0.344	0.35	0.35	0.355	0.358	0.374	0.381	0.357	0.378	0.398	0.43	0.427	0.417
Batı Marmara	0.359	0.335	0.336	0.37	0.371	0.378	0.38	0.359	0.37	0.382	0.395	0.402	0.418	0.387
Ege	0.412	0.372	0.382	0.384	0.387	0.4	0.391	0.382	0.373	0.378	0.387	0.387	0.379	0.367
Doğu Marmara	0.39	0.38	0.332	0.364	0.328	0.323	0.342	0.329	0.351	0.353	0.346	0.361	0.356	0.322
Batı Anadolu	0.399	0.368	0.396	0.388	0.358	0.364	0.357	0.388	0.393	0.385	0.394	0.374	0.387	0.36
Akdeniz	0.402	0.413	0.373	0.387	0.388	0.395	0.396	0.394	0.392	0.392	0.396	0.388	0.393	0.371
Orta Anadolu	0.359	0.34	0.344	0.4	0.369	0.363	0.361	0.343	0.365	0.362	0.386	0.358	0.37	0.368
Batı Karadeniz	0.367	0.366	0.375	0.382	0.345	0.333	0.337	0.329	0.339	0.358	0.368	0.359	0.373	0.358
Doğu Karadeniz	0.393	0.359	0.371	0.373	0.328	0.337	0.332	0.328	0.333	0.336	0.369	0.342	0.347	0.364
Kuzeydoğu Anadolu	0.364	0.395	0.434	0.388	0.372	0.373	0.37	0.385	0.394	0.378	0.352	0.334	0.347	0.338
Ortadoğu Anadolu	0.38	0.374	0.369	0.385	0.384	0.383	0.356	0.35	0.367	0.355	0.37	0.352	0.336	0.33
Güneydoğu Anadolu	0.381	0.355	0.393	0.401	0.382	0.378	0.348	0.362	0.361	0.363	0.349	0.347	0.371	0.367

Bölgelerin Gini katsayıları 2006-2019 yılları itibariyle incelendiğinde; İstanbul ve Batı Marmara Bölgelerinde Gini katsayısı artma eğilimindedir. Bu artış İstanbul Bölgesinde, Batı Marmara Bölgesine kıyasla daha fazla gerçekleşmiştir. Genel olarak tablo incelendiğinde özellikle 2014-2015-2016 yıllarında artış gerçekleşen bölgelerde 2017 yılından sonra azalma eğilimi gözlenmektedir. 2019 yılında ise 2006 yılında Gini katsayısı yüksek olan bölgelerin gelir dağılımlarında iyileşme göze çarpmaktadır. Ege Bölgesinde 2006 yılında Gini katsayısı 0.412 iken 2019 yılında bu oran 0.367 olarak hesaplanmıştır. Akdeniz Bölgesinde 2006 yılında 0.402 olan Gini katsayısı, 2019 yılında 0.371'e düşmüştür. Batı Marmara, Doğu Marmara, Batı Anadolu, Batı Karadeniz, Doğu Karadeniz, Kuzeydoğu Anadolu, Ortadoğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde örneklem döneminde dalgalanmalar gerçekleşse de ilk yıla kıyasla son yılda hesaplanan Gini katsayıları azalmıştır.

Tablo 4'te görüldüğü üzere 2006-2019 döneminde Türkiye'nin gelir dağılımında sınırlı düzeyde de olsa gerçekleşen iyileşme, bölgelere yansımaktadır. Özellikle son yıllarda bölgelerin gelir eşitsizliğindeki azalma eğilimi dikkat çekmektedir. Son yıllardaki gelir dağılımına ait veriler, görece iyileşme belirtisi gösterse de bölgesel gelir dağılımı bozukluğunun yıllar itibariyle devam ettiği ve bölgeler arasındaki gelir uçurumunun hala yüksek oranlarda seyrettiği unutulmamalıdır (Özdemir ve İslamoğlu, 2017: 139).

3. KURUMLAR ve KURUMSAL İKTİSAT

3.1. Kurum Kavramı ve Önemi

Kurumları tanımlamayı amaçlayan araştırmaların birçoğu sadece belirli bir kapsam çerçevesinde ele alabilmiştir. Bunun nedeni ise kurum olgusunun çok geniş olmasından kaynaklanmaktadır. Bunun sonucunda çok farklı kurum tanımları ortaya çıkmıştır. Kurumları tanımlayan birçok araştırmacı, bu olgunun çok geniş olması sebebiyle sadece belirli bir yönünü vurgulayabilmiştir. Bu da çok farklı kurum tanımlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Commons (1931: 649) kurumu “bireysel eylemin genişletilmesi, serbestleştirilmesi ve denetiminde ortaya çıkan toplu eylem” olarak tanımlamaktadır. Veblen (1961: 90) “toplumun çoğunluğu tarafından kabul görmüş düşünce alışkanlıkları” şeklinde tanımlamaktadır. Uphoff (1986: 6) “zaman içinde süregelen karmaşık davranış kalıpları” olarak tanımlamaktadır. Ruttan ve Hayami (1984: 204)’ye göre kurum tanımı “insanlar arasındaki eşgüdümü kolaylaştıran toplumun veya örgütlerin kuralları” şeklindedir. Son olarak North (1991: 97) ise kurum kavramını “Kurumlar, bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir anlatımla, insanlar arasındaki ilişkileri biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır.” olarak tanımlamaktadır (Yıldırım, 2010: 112).

Özellikleri ile insan davranışlarında düzenlilik ve tekrarlanabilirlik etkisi yaratan kurumlar, yazılı ya da resmi (formel) olabilirken sözlü ya da davranışsal (informel) da olabilirler. Ekonomik kurallar ve sözleşmelerden oluşan formel kuralların araçlarını; anayasalar, sözleşmeler ve mülkiyet hakları olarak sıralamak mümkündür. North (1997: 4)’ a göre bu kurallar devletin temel karar alma mekanizmasını ve gündeme ilişkin denetim niteliklerini tanımlarken ekonomik kurallar ise mülkiyet haklarını tanımlamaktadır (Biber, 2010: 8).

Kurumcu hipoteze göre, bazı toplumlarda fiziki ve beşeri sermayeyi, yatırımları, istikrarı geliştirmeyi sağlayan iyi kurumlar mevcuttur. Acemoğlu (2003: 27); iyi kurumlar için üç temel özellikten bahsetmektedir. Birincisi, toplum genelinde mülkiyet haklarının güvence altına alınmış olmasıdır. Mülkiyet haklarının korunması bireyleri yatırım yapmaya teşvik edecektir ve bireylerin ekonomik etkinliklerinin şiddeti artacaktır. İkinci olarak, toplumdaki elit kesim, politikacılar ve seçkin gruplar için getirilmesi gereken kısıtlamalardır. Bu kısıtlamaların temel nedeni söz konusu grupların toplumun gelirleri ve yatırımları kendi çıkarları doğrultusunda kullanmalarını engellemektir. Son özellik ise,

beşerî sermayenin verimli ekonomik aktiviteleri sağlayacak şekilde geliştirilmesi ve bu kapsamda toplum içerisinde fırsat eşitliğinin sağlanması gerektirir (Çiçen, 2017: 110).

Kurumların bireyler üzerindeki etkileri ve bunların sonuçları günümüzde oldukça sık tartışılan bir konu haline gelmektedir. Kurumsal kalite, uluslararası kuruluşlar ve ülkeler için devletin ekonomik, siyasal ve sosyal performansını ölçme ve değerlendirme aracı olarak kullanılmaktadır. Son yıllarda akademik analizlerde sık sık yer alan kurumlar, ülkelerin gelir düzeyi analizlerinde ve yeni kurumsal iktisadın genel araştırmalarında kullanılmaktadır (Kuncic, 2012: 2).

3.2. Kurumsal İktisat Yaklaşımı

Kurumsal iktisat kavramı; ülke ekonomisinde büyüme, kalkınma gibi unsurların açıklanmasında çeşitli bakış açıları sunmaktadır. Ayrıca ülkelerdeki gelişmişlik düzeylerindeki farklılaşma nedenlerini ve bu farklılaşmaların önlenmesine yönelik geliştirilebilecek politika kararlarının alınmasına katkıda bulunmaktadır. Genel olarak kurumsal iktisat, ekonomik sistem ve süreçlerin temelini bireylerden ziyade kurumların biçimlendirdiğini ve bireylerin bu kurumların etkisinden bağımsız olarak ele alınamayacağını ileri süren bir yaklaşımdır. Dolayısıyla kurumlar, iktisat teorisinin temel araştırma konusudur ve bireylerin istek, tercih ve seçimleri kurumlar tarafından belirlenmektedir (Yay ve Şataf, 2018: 1-2).

Kurumsal iktisat yaklaşımı iki ana başlık altında incelenmektedir. Bunlar; Eski Kurumsal İktisat ve Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımlarıdır.

3.2.1. Eski Kurumsal İktisat Yaklaşımı

“İktisat Neden Evrimci Bir Bilim Değildir? (*Why is Economics not an Evolutionary Science?*)” isimli makalesiyle Veblen’in öncülük ettiği Kurumsal İktisat Yaklaşımı ilk kez 20. yy’ın başlarında ABD’de ortaya çıkmıştır (Çiçen, 2015: 8). 1. Dünya savaşından sonra gelişimi hız kazanan Eski Kurumsal İktisat Yaklaşımı, Amerikan ekonomisinde yaşanan durumlardan dolayı dönemin ekonomisti Veblen’in Amerikan parasal karakteri ile ilgili analizler yapması ve kurumsal değişim üzerinde rol oynayan yeni teknolojinin önemini vurgulaması ile dikkat çekmeye başlamıştır. Veblen, ekonominin statik değil dinamik bir olgu olduğunu belirtmiş ve bu durum göz önüne alınarak araştırılma yapılması gerektiğini vurgulamıştır. Dolayısıyla Veblen’e göre ekonomik kararlar alınırken, geçmiş deneyimlerden yararlanma ve bununla birlikte mevcut şartların yanında rastlantılar da göz önünde bulundurulması gereken önemli unsurlardır (Doğan, 2019: 8).

Toplumun şekillenmesinde önemli rol oynayan kurumsal iktisadın bir diğer temsilcisi ise John R. Commons'tur. Commons'a göre ekonomide devletin müdahalesi önemli bir faktördür. Ekonomik sistemde düzensizliğin ciddi sonuçlara neden olacağına inanan Commons, işlem ve hukuki kavramlar üzerinde yoğunlaşırken “kamu hizmetlerinin düzenlenmesi, işçi hakları ve işyeri güvenliği gibi sosyal reform alanlarında birçok yasa tasarısı” hazırlamıştır (Çiçen, 2015: 9).

Kurumsal İktisat Yaklaşımı'na katkısı bulunan bir diğer isim ise Wesley Mitchell'dir. Konjonktür teorisi ile öne çıkan Mitchell'in analizine göre, toplumda kurumlar sürekli bir değişim içindedir. Konjonktürel dalgalanmalar kendisine özgü koşullara sahiptir ve bundan dolayı genel bir teori oluşturmak mümkün değildir (Aktan ve Vural, 2005: 15).

Eski Kurumsal İktisat Yaklaşımı, Neoklasik ve Marksist iktisat teorilerine çeşitli perspektifler sunmaktadır. Bunun yanında geniş bir düşünce sistemine sahiptir. Ekonomik aksiyonlar incelenirken dönemin sosyal, siyasi ve mali durumu da göz önünde bulundurulmalıdır. Ekonomik faaliyetlerin gelişmesinde mülkiyet ve piyasa yapısı gibi kurumların rolü önem arz etmektedir. Ekonomik istikrarın sağlanması ve gelir dağılımının iyileşmesi için devlet müdahalesi gereklidir.

Kurumsal iktisatçılar, ekonomik sistemde statik bir durumun olmadığını, ekonomide sürekli bir değişim olduğu düşüncesini benimsemişlerdir. Veblen çalışmalarında Darwin'ci evrim yaklaşımından bahsetmiş, evrimsel gelişmeler sonucunda kazanılan deneyimlerin önemini vurgulamıştır. Ayrıca Evrimsel İktisat yaklaşımında ekonomik aktörler ile kurumlar arasında etkileşim olduğu ileri sürülmüştür. Dolayısıyla bu yaklaşıma göre ekonomik davranışlar, kurumsal çevre yapısından etkilenmektedir. Dönemin kurumsal iktisatçılarına göre, ekonominin konusu fiyatlardan ziyade grup davranışlarından oluşmaktadır. Bunun nedeni, ekonomik faaliyetlerin yönünü ve yoğunluğunu grup davranışlarının belirlemesidir. İnsan davranışlarında ise sürekli değişimler gözlemlendiği için iktisadi genellemeler de zaman ve konuma göre farklılaşmaktadır. Eski Kurumsal İktisat Yaklaşımında kurumların ekonomik eylemleri yönlendirdiği görüşü benimsenmiştir. Dolayısıyla bu yaklaşıma göre, ekonomik yaşamda kurumlar önemli bir unsurdur. Kurumun yalnızca bir amaç için meydana getirilmiş bir kuruluş olmadığını, bir kültürün ya da düşünce alışkanlığının parçası olarak özümsemiş bir biçimi olduğunu savunan Kurumsal İktisat; gelenekler, toplumsal alışkanlıklar, yasalar, düşünce ve yaşayış şekilleri ile ilişkilidir. Bu nedenle kurumsal iktisatçıların analizleri, sistemli teoriler yerine gelenekler ve davranışları içermektedir. Kurumsal iktisatçılar çalışmalarında istatistiksel verileri toplamak ve bu veriler üzerine teoriler

oluşturmak için tümevarım yöntemini kullanmışlardır. Bununla birlikte bireyler ve gruplar arasındaki çıkar çatışmalarını düzenleyen bir devlet sisteminin toplum için vazgeçilmez olduğu düşüncesini benimsemişlerdir (Aktan ve Vural, 2015: 15-17).

3.2.2. Yeni Kurumsal İktisat Yaklaşımı

Yeni kurumsal iktisat devletin, piyasanın, firmaların ve aile gruplarının iktisadi aksiyonlarını, sosyal, kültürel ve politik açıdan ele alarak açıklamayı amaçlamaktadır. Bu amaçla Yeni Kurumsal İktisat; hukuk, ekonomi, örgütlenme teorisi, siyaset bilimi ve antropoloji gibi birbirinden farklı bilim dallarını bir araya getiren disiplinler bir yaklaşım olarak tanımlamak mümkündür (Klein, 1999: 456).

Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımı bu alanda çalışma yapan 4 akademisyenin Nobel İktisat Ödülleri alması ile önemli teorik yaklaşımların başında yerini almıştır. İlk olarak Ronald Coase 1991 yılında Neo-klasik iktisadın soyutlayıcı ve bir üretim fonksiyonundan ibaret görülen firma kavramının yerine, daha gerçekçi bir firma tanımı ortaya koymaya çalıştığı “Firmanın Doğası (*The Nature of the Firm*)” (1937) ve ana akım iktisadın maliyetsiz/sürtünmesiz piyasa varsayımına karşı çıkarak, gerçekte piyasa işlemlerinin maliyetli olduğunu ileri süren “Sosyal Maliyet Problemi (*The Problem of Social Cost*)” (1960) isimli çalışmaları ile ödül almaya hak kazanmıştır. 1993 yılında ise Douglass C. North, ekonomi tarihi ve kurumsal gelişim üzerine yapmış olduğu çalışmalar ile Nobel ödülüne layık görülmüştür. 2009 yılında ise Oliver E. Williamson yönetim ve organizasyon teorisi hakkında çalışmaları ile Elinor Ostrom, özellikle toplumsal malların, iktisadi açıdan kontrolü ve işletilmesi üzerine yaptığı çalışmalar ile Nobel İktisat Ödülü’nü kazanmışlardır (Çiçen, 2015: 10 ve Çelebi, 2019: 185-191).

Başta North olmak üzere Coase, Williamson, Acemoğlu, Ostrom gibi iktisatçıların literatüre katkıları ile siyasi, sosyal ve ekonomik olayların izahında Yeni Kurumsal İktisat kapsamlı bir perspektif ile popüler bir bakış açısı olmaya başlamıştır (Doğanay ve Değer 2020: 76). Oliver Williamson tarafından 1975’te yayınlanan “Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications” isimli çalışmada Yeni Kurumsal İktisat kavramı ilk kez kullanılmıştır ve daha sonra yaygınlaşmıştır (Williamson, 1975).

Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımına göre, toplumsal ilişkilerin temelini birey ve bireyin davranışları oluşturmaktadır. Bu yaklaşımda içinde bulunduğu toplum bireyin karar alma mekanizmasını etkilemektedir ve bireyin almış olduğu kararların toplumdaki diğer birey ve grubun aldığı kararlardan bağımsız olması mümkün değildir. Neo-klasik iktisatta hâkim olan rasyonel düşünen ve davranan birey varsayımının yerini, Yeni Kurumsal İktisatta bireylerin her zaman rasyonel davranmadığı görüşü almıştır. Bununla

beraber birey kendisi için rasyonel olmayan kurumları seçerek benzer biçimde hareket edebilir. Sorunların düzeltilmesi için ise gerekli araçların keşfi önemlidir. (Kama, 2016: 21). Yeni Kurumsal İktisatta en çok kullanılan araçlardan biri oyun teorisidir. Oyun teorisi, bireylerin karar verirken başkalarının düşünce ve davranışlarını dikkate almalarını gerektiren bir analizdir. Bundan dolayı oyun teorisi koşulları kullanılarak, organizasyon problemleri için etkin çözümler yapmak amaçlanır.

Neo-klasik iktisatta veri kabul edilen tam bilgi, işlem maliyeti ve mülkiyet hakkı kuramları Yeni Kurumsal İktisat anlayışında ayrıntılı bir şekilde incelenmiş ve ekonomik çalışmaların konusu olmuştur. Yeni Kurumsal İktisat, kurumların tanımlanmasını, kurumların ne ile ilişkili olduğunu açıklamayı amaç edinmiştir (Bal ve Özdemir, 2017: 86). Yeni Kurumsal İktisatta “kurumsal çevre” ve “kurumsal düzenlemeler” kavramları oldukça önemlidir. Kurumsal çevre, ekonomik aktörlerin karar mekanizmaları, davranışları ve performansları üzerinde etkili olan örgütsel biçimler ve işlemleri kapsayan oyunun kuralları olarak tanımlanabilir. Yönetişim kurumları ile ilişkili olan kurumsal düzenleme ise, ekonomik aktörler arasındaki rekabet ve/veya iş birliği şekillerini belirleyen iktisadi birimler arasındaki düzenlemelerdir (Williamson, 1990).

Kurumlar ve kuruluşlar arasındaki etkileşimin bir parçası olarak da kabul edilebilen Yeni Kurumsal İktisat, kurumsal yapıya yeni bir bakış açısı kazandırmıştır. Bu kapsamda kurumların neden var olduğunun, nasıl geliştiğinin ve kurumsal değişimin ekonomi üzerindeki etkisinin belirlenmesi oldukça önemlidir. Sözleşme ilişkileri kapsamında ele alınan organizasyon yapıları, oyun teorisinden sosyoloji alanına kadar çok geniş bir yelpazede önemli yöntemler sunmaktadır.

3.2.3. Eski Kurumsal İktisat ve Yeni Kurumsal İktisat Yaklaşımlarının Karşılaştırılması

Eski ve Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımlarının temelinde kurumlar ve kurumların önemi olsa da bu iki yaklaşımın kurumları işleyişleri farklılık göstermektedir. Eski Kurumsal İktisat yaklaşımında birey, davranışlarını kurumların oluşturduğu sınırlara göre şekillendirmektedir. Yeni Kurumsal İktisatta ise “metodolojik bireycilik” kavramı söz konusudur. Bu anlayışa göre bireyin davranışları ile kurumlar açıklanmaya çalışılmıştır. Bu sebeple toplumsal olguları açıklarken bireylerin etkinliklerinin ve karşılıklı ilişkilerinin göz önünde bulundurulması önemli bir unsur olarak görülmüştür. Eski Kurumsal İktisatta ise toplumu esas alan tümdengelimci bir metot izlenmiştir (Doğan, 2019: 13).

İki yaklaşım karşılaştırıldığında, en önemli farklılık devlet müdahalesi hakkındaki fikirler olmuştur. Eski Kurumsal İktisatta işçilerin uzun çalışma saatleri, adaletsiz gelir dağılımı ve işçiler üzerindeki artan vergi yükleri nedeniyle devlet müdahalesinin gerekli olduğuna inanılmaktadır. Yeni Kurumsal İktisat ise devlet müdahalesini kısmen kabul etmiştir. Mülkiyet hakları ve diğer hakların korunması ve icrası için devlet müdahalesi gerekli görülmektedir (Akın, 2012: 14-15).

Başka bir bakış açısıyla Yeni Kurumsal İktisat; sınırlı rasyonellik, işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve eksik sözleşmeler gibi literatüre birçok yeni terim kazandırmıştır. Sınırlı rasyonellik, iktisadi karar birimlerinin asimetric bilgi sahibi olması durumunda rasyonel davranışlar yerine sınırlı rasyonel bir biçimde, belirsiz şartlar altında hareket etmeleri gerektiği anlamına gelmektedir. İşlem maliyetleri ise mülkiyet hakkı doğuran işlemlere ilişkin giderlerin toplamı olarak tanımlanabilir. Bu sebeple Yeni Kurumsal İktisat yaklaşımında işlem maliyetinin sıfır olmadığı belirtilirken bu fikrin aksine Neo-klasik İktisat analizlerinde işlem maliyeti yer almamaktadır. Kurumsal çalışmalarda çok önemli bir unsur olan işlem maliyetleri ile ilişkili olan bir diğer kavram ise mülkiyet haklarıdır. Mülkiyet hakları, ekonomik aktörler arasında iş birliği tesis edebilen, toplumsal yaşamda bireylerin sınırlarını belirleyen bir yapıdır. Öte yandan sözleşme teorisi, piyasa yapısının analiz edilmesini mümkün kılmaktadır. Eksik sözleşmelerin varlığı, mübadelenin tam etkin olmasını engelleyerek refah kaybına yol açabilmektedir. Tüm bu çıkarımlardan hareketle ifade edilebilecek diğer konu ise kurumsal ekolün statik bir analiz çerçevesine dayanmadığıdır. Başka bir deyişle, kurumların tarihsel sürecinde geçen veriler analiz edilerek teorileri açıklamak için ekonometrik modeller kullanılmasını mümkün kılmıştır. Sonuç olarak, literatüre sunulan yeni açılımlar sayesinde iktisadi olayların daha anlaşılabilir ve açıklanabilir olması sağlanmıştır (Genç ve Ekiz, 2018: 173).

3.3. Kurumsal Kalite Kavramı

Kurumsal kalite kavramı; kaynakların dağılımı, piyasa aksaklıkları, pozitif dışsallıklar, piyasadaki belirsizlikler, işlem maliyeti gibi unsurlarla ilişkili olduğundan ekonomik etkinliğin sağlanması için önemli bir konudur. Aynı zamanda kurumsal kalite, “yönetişim” ve “ekonomik özgürlük” kavramlarıyla da ilişkilendirilerek tanımlanmaktadır. Kurumsal kalite açıklanırken ülkelerdeki ekonomik riskler, yolsuzluk oranları, politik rejimler, hukukun üstünlüğü gibi değişkenlerden yararlanılmaktadır (Yamak, 2017: 67).

Kurumların; işlem maliyetlerini azaltmak, toplumsal etkileşimde öngörülebilirlik kazandırmak, ekonomide düzeni sağlamak gibi birtakım görevleri bulunmaktadır. Bu kapsamda kurumsal kalite kavramı; statik verimlilik, güvenilirlik, öngörülebilirlik ve dinamik verimlilik olmak üzere dört temel kriter ile incelenebilmektedir. Statik verimlilik, bir kurumun sosyal maliyetleri azaltan davranışlara özendirme yeteneği olarak tanımlanabilir. Güvenilirlik, kurumlar arasında güvenilir sözleşmeler belirleyebilme yeteneğidir. Diğer bir deyişle kurumun, temsilcilerinin davranışını fiilen belirleyen düzenleyici bir çerçeve oluşturma kapasitesidir. Öngörülebilirlik, bir kurumun birey etkileşimi ile alakalı belirsizlikleri azaltmayı amaçlamaktadır. İşlem maliyetlerini azaltmak ve dolayısıyla toplumsal ilişkilere güvenlik ve istikrar sağlamak, öngörülebilirlik maddesinin işlevlerinden biridir. Dinamik verimlilik ise, toplumsal değişimi tahmin etme veya bu değişimlere uyum sağlanmasına teşvik oluşturma yeteneği olarak tanımlanabilir. Bu dört kriter; kurumsal kalitenin belirlenmesi için kullanılan değişkenlere, analitik ve ampirik analizlere katkı sağlamaktadır (Alonso ve Garcimantin, 2013: 209).

Kurumsal kalite çerçevesini oluşturmak için iki önemli faktör bulunmaktadır. Birincisi kurumlarda etkinlik, ikincisi ise kuralları oluştururken tercih seçimi ve uygulanabilirliğidir (Teyyare, 2013: 75). Kuralların bir toplum için uygulanabilir olmaması durumunda artan yolsuzluk ve korunamayan mülkiyet hakları, kurumların kalitesi üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olabilmektedir. Buna ilaveten devletin sahip olduğu sınırsız karar alma yetkisi, kurumsal kaliteyi olumsuz etkileyebilen bir diğer faktördür. Sonuç olarak bu etkenler, kaynakların etkin dağılımında adaletsizlik ortaya çıkarmaktadır. Öte yandan kurumsal kalitenin yüksek olduğu ülkelerde gelirin adaletsiz dağılımının daha düşük olduğu dikkat çekmektedir (Chong ve Calderon, 2000: 761).

Kurumsal kaliteyi belirleyen bu değişkenlerden en önemlileri; mülkiyet hakları, sözleşmelerin güvenilirliği ve uygulanabilirliği, yolsuzluk, bürokratik kalite, sosyal ve politik istikrarsızlık, etkin yargı sistemi, yabancı yatırımlar ve kayıtdışıdır. Kurumsal kalite kavramını özümseyebilmek için bu değişkenlerin tanımlanması önem arz etmektedir.

3.3.1. Mülkiyet Hakları

Varlıkların kullanım hakkını, kiralama ve elden çıkarma hakkını, aynı zamanda bu varlıklardan yararlanma hakkını, mülke sahip olan bireyde saklı tutan mülkiyet hakları; bireysel özgürlük ve sorumluluğun sınırlarını tanımlamaktadır. İyi tanımlanan mülkiyet hakları, bireyler arasındaki çatışmaları azaltarak toplumda düzeni sağlar. Mülkiyet

hakları her zaman kanun ile tanımlanmaz, aynı zamanda gelenekler, normlar, ahlaki ve dini kurullarla da tanımlanabilir. Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi, kamu yararına ve genel hukuk ilkelerine saygı gösterildiği sürece hiç kimsenin mülkiyetten mahrum bırakılmayacağını belirtmiştir (Çiçen, 2017: 12)

İyi tanımlanan mülkiyet hakları sistemi, bireylere güvenilir bir ortam oluşturacağından bu kurumsal çevrede daha çok işlem yapılması beklenir. Bu durum aynı zamanda ekonomik gelişimin de temelini oluşturmaktadır (Çetin, 2012: 64) Bu konu hakkında yapılan analizler mülkiyet hakları güvencesi zayıf olan ülkelerin ekonomik verimliliklerinin daha zayıf olduğunu göstermektedir. Bu doğrultuda iktisadi aktörlerin davranışları ve motivasyonları mülkiyet haklarının güvencesine göre şekillenmektedir (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2005, 388-389).

Ekonomik büyüme sürecinde mülkiyet haklarının önemi anlaşıldıkça, gelişmekte olan ülkeler özellikle 20. yy'dan itibaren farklı kanunlar ve düzenlemeler ile mülkiyet haklarının korunmasını güçlendirmeyi amaçlamışlardır. Bu bağlamda birçok gelişmekte olan ülke neoliberal geçiş sürecini benimsemiş ve yapısal uyum programları uygulamıştır. Bu ülkelerin bozuk bir gelir dağılımına sahipken böyle bir dönüşüm sürecine girmesi, mülkiyet haklarının iyileştirilmesinden toplumdaki üst gelir gruplarının büyük ölçüde faydalanmasına ve dolayısıyla gelir dağılımında adaletsizliğin artmasına sebep olabilmektedir. Kısacası, gelişmekte olan ülkelerde mülkiyet haklarından üst gelir grubunun faydalanıyor olması gelir eşitsizliğini artıran bir etken olarak görülmektedir. Gelişmekte olan ülkeler ekonomik büyümeye teşvik etmek için mülkiyet hakları reformları planlarken, kurumsal değişimin toplumsal sonuçlarına gereken önemi vermeli ve mülkiyet haklarında meydana gelen iyileşmelerin gelir eşitsizliğini artırıcı etkisine engel olabilmek için dengeleyici politikalar yürütmelidir (Akalin ve Uzgören, 2019: 217-218).

3.3.2. Sözleşmelerin Güvenilirliği ve Uygulanabilirliği

Sözleşme, taraflarca yapılacak işlemlere ilişkin taahhütlerini açıkça belirleyen bağlayıcı bir anlaşma olarak tanımlanmaktadır. Sözleşmelerin bağlayıcılığı yalnızca tarafsız bir yargı sisteminin varlığıyla sağlanabilir. Sözleşmeye uyulmaması, anlaşmazlıklar, süreksizlikler gibi ciddi sonuçlar doğurabileceğinden, taahhüdün güvenilir olması için sözleşmeden sonraki süreçte yaptırımların uygulanması gerekmektedir (Çiçen, 2015: 15). Ekonomik gelişimin yapısal belirleyicilerinin arasında sözleşmelerin güvenilirliği ve uygulanabilirliği yer almaktadır. North, ülkelerdeki az

gelişmişlik seviyesini, etkin ve düşük maliyetli sözleşmelerin uygulanabilirliğini karşılayan kurumsal bir yapıya sahip olmamaları ile ilişkilendirmiştir (North, 2002: 17).

3.3.3. Yolsuzluk

Yolsuzluk, bir ülkenin kurumsal yapısının niteliğini belirleyen faktörlerden biridir. Kamu otoritelerinin gücünü oyunun kurallarını ihlal etme ve kişisel kazanç için kullanması olarak tanımlanabilir. Dolandırıcılık, kara para aklama, uyuşturucu ticareti ve karaborsa operasyonları gibi yasa dışı faaliyetler, kamusal güç kullanımını içermediği için kendi içinde yolsuzluk oluşturmaz (Jain, 2001: 73).

Yolsuzluk, bir ekonominin sahip olduğu kaynakların alternatif kullanım alanları arasındaki dağılımı, ekonomideki istikrar gibi temel işlemlere engel olan bir unsurdur. Bu işlemler, yoksulluğu ve gelirin dağılımını farklı seviyelerde doğrudan ve dolaylı olarak etkilemektedir (Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme, 1998: 29). Ayrıca yolsuzluk, ekonomik büyümeyi azaltarak ve devletin gelir-harcama yapısını bozmaktadır. Dolayısıyla ülke üzerinde olumsuz sonuçlara sebep olmaktadır. Gelir eşitsizliğinde artış meydana geldiğinde göreceli olarak alt gelir grubundaki bireyler, yüksek vergilendirme ile gelirin yeniden dağılımını talep edeceklerdir. Gelirin yeniden dağılımı konusundaki baskılar arttıkça, zenginler bürokratik ve siyasi yolsuzluğu kullanmada daha fazla motive olacaklardır (Meltzer ve Richard, 1981: 915-917).

3.3.4. Bürokratik Kalite

Hükümet yönetiminin bir parçasını oluşturan bürokrasi, toplumsal fayda için birtakım faaliyetleri planlama ve yürütme görevini üstlenmektedir.

Hükümet veya bürokrasi etkinliği birtakım unsurları içermektedir. Bu unsurlardan bazıları; kamu hizmetinin ve bürokratik yapının kalitesi, kamu görevlilerinin yetkinliği, siyasi baskıdan bağımsız bir kamu hizmeti, tutarlı hükümet politikaları ve hükümetin verdiği sözleri uygulama konusundaki güvenilirliğidir. Etkin bir hükümet yapısını sahip ülkelerde ekonomik aksiyonların hızlanması ve özellikle yabancı yatırımların ülkeye zahmetsiz bir şekilde girmesi beklenmektedir. Bunun yanında hükümetin etkinliğinin artması ile birlikte hükümetin ekonomi politikalarının sürdürülebilirliği inancını doğuracağından iş ortamının da güvenli olacağı öngörüsünü oluşturur (Kaufmann vd., 2003). Hükümet etkinliği ve bürokratik kalitenin varlığı, ekonominin gelişimi ve gelir dağılımı üzerinde olumlu etkiler oluşturmaktadır. Chong ve Gradstein (2004)'in yaptıkları analize göre bürokratik kalite, gelir eşitsizliğini azaltmaktadır (Mukiyyen Avcı ve Avcı, 2017: 79).

Bürokratik kalitenin yetersizliği bazı durumlarda kalkınma planlarının uygulanmasını sağlasa da genellikle ülke ekonomilerinde yolsuzluğun artması gibi olumsuz sonuçlara neden olmaktadır. Bu durum ise ekonomik gelişim ve gelir dağılımı üzerinde negatif bir etki oluşturmaktadır (Ghosh ve Mandal, 2018: 122).

3.3.5. Sosyal ve Politik İstikrarsızlık

Siyasi istikrarsızlık; yönetici istikrarsızlığı, toplumsal huzursuzluk ve siyasi şiddet göstergelerini içermektedir. Siyasi istikrarsızlığın ölçülmesine ilişkin birkaç yaklaşım bulunmaktadır. Bu yaklaşımlardan biri siyasi istikrarsızlık için “hükümetin değişimlerini gözlemlene eğilimi” tanımını yapmaktadır. Hükümetin değişimi, anayasa gibi kanunda gerçekleşen değişiklikleri kapsadığı gibi anayasaya uygun olmayan darbeleri de kapsayabilmektedir. Temel düşünce ise yürütme değişikliklerine olan yüksek eğilimin politika belirsizliği ve bazı durumlarda mülkiyet haklarına yönelik tehditlerle ilişkili olmasıdır. Siyasi istikrarsızlığın ölçülmesine yönelik bir diğer yaklaşımda ise doğrudan yürütme değişikliklerine odaklanılmamaktadır. Bu yaklaşım; sosyo-politik istikrarsızlığı, toplumsal huzursuzluk fenomenini yakalayan çeşitli değişkenleri özetleyen bir endeks oluşturularak ölçmektedir (Doğan, 2019: 22-23)

Sosyo-politik istikrarsızlık, siyasi ve yasal ortama ilişkin belirsizliklere yol açmaktadır. Bunun yanında üretkenlik üzerinde direkt olarak negatif etki oluşturarak piyasada etkinliğin sağlanmasına engel olmaktadır. Sosyo-politik istikrarsızlık özellikle siyasal olarak kutuplaşmanın yüksek olduğu ülkelerde hükümet değişimindeki belirsizliği artırmaktadır. Bu tarz ülkelerde hükümet değişimi, geçmişte üstlenilen ekonomik faaliyetleri ve gelecekteki ekonomik faaliyetler için planlanan politikada radikal değişikliklere yol açabilir.

Tebaldi ve Mohan (2010) çalışmalarında siyasi istikrarsızlığın gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkisinin olduğunu ve bundan dolayı yoksulluğun arttığını ifade etmişlerdir. Gelir dağılımının daha eşit olması, toplum refahı için önem arz etmektedir. Devletlerin önemli görevleri arasında; toplumsal güvenliğin ve huzurun sağlanabilmesi ile siyasi ve iktisadi istikrarın sürdürülebilmesi için gelir eşitsizliğini azaltmak yer almaktadır (Avcı ve Mukiyen Avcı, 2017: 79).

3.3.6. Etkin Yargı Sistemi

Etkin bir yargı sistemi için en önemli iki unsur, hukukun üstünlüğü ve yargı bağımsızlığıdır. Hukukun üstünlüğü; halktan ziyade hükümetin kurallara uyma hakkındaki temel davranışlarını, kuralların resmileşme sürecinin varlığını, hukukun fiili

uygulama mekanizmasını ve hukukun normatif değerlerini içermektedir. Bunun yanında hukukun üstünlüğü yalnızca resmi kuralların mevzuatını değil, aynı zamanda icra mekanizmasının kurulmasını ve davranışların değişimini de içermektedir. Bu bağlamda, hukukun üstünlüğü reformu, iyi yönetim arayışında kapsamlı sistem reformunun bir parçası olmalıdır (Doğan, 2019: 20).

Bireyler için özel mülkiyet ve sözleşmelerde güvenilirliğin sağlanması önemli bir unsurdur. Dolayısıyla bireylerin “kamu gücü ile korunan hukuki hak” talebi olağandır. Bu hakkı bireylere tanıyan bir ülkede refah düzeyi de istenilen seviyede olması mümkündür. Bireylere bu hakkı tanımak ise açık kuralların yaptırımı ile mümkün olacaktır. Böylece saygın ve bağımsız bir yargı kurumu için herhangi bir devlet müdahalesi ya da grupların kendi çıkarına ayrımcı bir vergi anlayışı gibi baskılar söz konusu olmayacaktır. Fakat yargı erkinin gösterdiği herhangi bir zayıflık karşısında iyi oluşturulmuş kurallar bile engel olmayabilir. Dolayısıyla ülkede yargıya güven ve alınan kararların uygulanabilirliği taahhüdün güvenilirliği açısından önemli unsurlardır. Bu sebeple hukuk reformu üzerine yapılan küçük harcamalar bile ekonomik gelişimi beklentilerin üzerinde artıracaktır (Çiçen, 2015: 66-67).

3.3.7. Kayıtdışılık

‘Kayıt dışı ekonomi’, literatürde ilgi çeken ve araştırılmak istenen konulardan biri olmuştur. Kayıtdışılık çoğunlukla vergi gelirlerinde azalma ile ilişkilendirilir ve bu durum bütçe açığına sebep olabilmektedir. Aynı zamanda kurumsal istikrara ve sorumluluğa zarar vererek büyüme sürecine engel olmaktadır (İmamoğlu vd., 2018: 671-672). Kayıt dışı ekonominin olumsuz etkilediği bir diğer unsur ise gelir dağılımıdır. Gelişmekte olan ülkelerde kayıtdışılığın daha fazla olması ve alt gelir gruplarının çoğunlukla bu alanda faaliyet göstermesi bu duruma sebep olmaktadır. Kurumsal kalite göstergelerinde iyileşmeler olması kayıt dışı ekonomi aktörlerine daha çok işlem maliyeti getirmektedir. Hukukun üstünlüğü, vergi tahsilatlarındaki reformlar, bürokratik kalite ve yolsuzluktaki azalma kayıt dışı sektörlerde faaliyet gösteren iktisadi aktörlerin sayısını azaltarak bu sistemi zayıflatsa da resmi sektörlerdeki iktisadi aktörlerin gelirlerinde göreceli olarak artışa sebep olacak ve dolayısıyla gelir eşitsizliğini artıracaktır. Fakat reformlardan sonra beklenen etki ise; kayıt dışı ekonominin zamanla oyunun kurallarına uyum sağlaması ve bu alandaki alt gelir gruplarındaki aktörlerin resmi işlerde faaliyet göstermeye başlaması ile gelirin adaletli dağılımını sağlamaktır (Chong ve Calderon, 2000: 781).

3.4. Türkiye'nin Kurumsal Yapısı

Kurumsal kalite ve yönetim kavramı son dönemlerde daha popüler bir konu haline gelmiştir. Dolayısıyla birçok uluslararası kuruluşlar bu konu ile ilgili çalışmalar yapmıştır. Bu çalışmalar arasında önde gelenlerden biri ise 1996 yılında Dünya Bankası'nın ilk kez yönetim anlayışı ile ilgili çalışması olmuştur. Dünya Bankası, 1996 yılından itibaren düzenli olarak belirlediği kıstaslar ile dünyanın yüzden fazla ülkesini içeren bir analiz yapmakta ve raporlamaktadır. Bu ülkeler içerisinde Türkiye'de yer almaktadır. İfade özgürlüğü ve hesap verebilirlik, siyasi istikrar ve şiddetsizlik, hükümet etkinliği, düzenleyicilik kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğun kontrolü değişkenlerinin yer aldığı Türkiye'nin yönetim düzeyinin gelişimini gösteren Dünya Bankası raporu Tablo 5'te verilmektedir.

Tablo 5. Türkiye'nin yönetim düzeyinin gelişimi⁴

Türkiye	İfade Özgürlüğü Ve Hesap Verebilirlik	Siyasi İstikrar ve Şiddetsizlik	Hükümet Etkinliği	Düzenleyicilik Kalitesi	Hukukun Üstünlüğü	Yolsuzluğun Önlenmesi
1996	45.50	10.64	55.74	59.24	47.24	51.61
1998	31.84	12.23	46.11	68.39	48.00	45.36
2000	40.30	21.16	56.92	64.62	50.50	49.75
2002	42.29	21.69	60.71	58.67	52.48	34.85
2003	45.77	25.13	60.71	56.12	59.41	52.02
2004	49.52	20.87	57.64	56.65	58.37	51.71
2005	50.96	27.67	58.82	60.78	58.37	56.10
2006	45.67	27.05	59.02	59.31	55.50	58.05
2007	46.15	19.81	64.08	62.14	54.07	59.71
2008	46.15	18.75	63.59	59.22	56.73	60.68
2009	45.50	15.64	63.16	59.81	57.82	60.29
2010	44.55	18.96	64.11	59.81	58.77	58.57
2011	44.13	18.48	65.40	62.09	57.75	58.29
2012	41.78	12.80	65.40	64.93	57.28	62.56
2013	40.85	10.90	64.45	64.93	55.87	61.14
2014	36.45	11.90	67.79	66.35	57.21	52.88
2015	35.47	9.05	62.02	62.50	53.37	53.37
2016	30.05	4.76	54.81	61.06	46.63	50.48
2017	27.59	7.14	55.29	57.21	45.19	49.52
2018	25.12	10.48	53.85	54.81	42.31	43.75
2019	24.63	10.00	54.33	54.81	44.71	44.71

Tablo 5'te Dünya Bankası'nın analiz ettiği ülkeler arasında Türkiye'nin aldığı yüzdesel değerler yer almaktadır. Tablo incelendiğinde ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik değeri 2005 yılında %50.96 ile en yüksek değerini almıştır. En düşük değeri ise 2019 yılında %24.63'tür. Siyasi istikrar ve şiddetsizlikte ise %27.65 ile yine 2005

⁴ info.worldbank.org/governance/wgi/#doc, 11.07.2021 internet adresindeki veriler kullanılarak tablolar hazırlanmıştır.

senesinde en yüksek değere ulaşılmıştır. Bu değer 2016 yılında en düşük yüzdeyi alarak %4.76'ya düşmüştür. Hükümet etkinliği incelendiğinde ise en yüksek değer 2014 yılında gerçekleşmiştir. 2014 yılında %67.79 olan bu değer 1998 yılında %46.11'dir. Düzenleyicilik kalitesi, 1998 yılında %68.39 ile en yüksek değere sahiptir. Hukukun üstünlüğü değişkenine bakıldığında, 2003 yılında en yüksek değer %59.41 ile ulaşılmıştır. Bu değer 2018 yılında %42.31'e kadar düşmüştür. 2012 yılında yolsuzluğun kontrolü en yüksek %62.56 seviyesine çıkmış, 2018 yılında ise %43.75 ile en düşük seviyeyi görmüştür.

Yönetişim kalitesi göstergeleri arasında en düşük değerler siyasi istikrar ve şiddetsizlik değişkenine aittir. Bunun sebebinde ise söz konusu dönemde toplumsal ve siyasal güven ile terörizm gibi faktörlerin etkisinin olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca 2016 yılında darbe girişiminin gerçekleşmesi, bu değişkenin en düşük değere ulaşmasında ciddi bir etkidir. Çünkü ülke ve yönetimde olağanüstü hâl durumu yaşanmıştır. 2002 yılında Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tam üye olabilmesi isteğiyle birtakım kanunlar yürürlüğe girmiştir. Bu kanunlar içerisinde dikkat çeken kanunlar ise; 2003 yılında çıkan 4982 sayılı Bilgi Edinme Hakkı Kanunu ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, 2004 yılında çıkan 5176 sayılı Kamu Görevlileri Etik Kurulu Kurulmasına İlişkin Kanun ve 5393 sayılı Belediye Kanunu ve 2006 yılında çıkan 5449 sayılı Kalkınma Ajanslarının Kurulmasına İlişkin Kanun'dur.

Türkiye'nin atmış olduğu reform adımları sayesinde 2005 yılı itibariyle, ifade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik değişkeni ile siyasi istikrar ve şiddetsizlik değişkeni en yüksek değere ulaşmıştır. Özellikle kamu yönetiminde hesap verebilirlik anlayışının temelinde 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun önemli bir yeri bulunmaktadır (Gündoğdu ve Aytekin, 2020: 313-314).

Tablo 6. Türkiye'nin yönetim değerleri⁵

Yıllar	İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik	Siyasi İstikrar ve Şiddetsizlik	Hükümet Etkinliği	Düzenleyicilik Kalitesi	Hukukun Üstünlüğü	Yolsuzluğun Kontrolü
1996	-0.13	-1.26	-0.08	0.10	-0.14	-0.15
1998	-0.62	-1.23	-0.26	0.50	-0.06	-0.30
2000	-0.29	-0.80	0.01	0.35	-0.01	-0.20
2002	-0.22	-0.81	0.08	0.10	-0.03	-0.52
2003	-0.03	-0.77	0.05	0.04	0.15	-0.18
2004	0.01	-0.83	0.01	0.06	0.13	-0.18
2005	0.00	-0.60	0.15	0.28	0.16	-0.0
2006	-0.06	-0.59	0.12	0.29	0.05	0.03

⁵ info.worldbank.org/governance/wgi/#doc, 11.07.2021 internet adresindeki veriler kullanılarak tablolar hazırlanmıştır.

Tablo 6. (Devamı)

Yıllar	İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik	Siyasi İstikrar ve Şiddetsizlik	Hükümet Etkinliği	Düzenleyicilik Kalitesi	Hukukun Üstünlüğü	Yolsuzluğun Kontrolü
2008	-0.04	-0.82	0.27	0.26	0.08	0.11
2007	-0.05	-0.82	0.31	0.32	0.02	0.11
2009	-0.06	-1.03	0.28	0.28	0.10	0.09
2010	-0.08	-0.92	0.29	0.30	0.11	0.03
2011	-0.14	-0.96	0.35	0.37	0.07	0.04
2012	-0.21	-1.22	0.41	0.42	0.04	0.16
2013	-0.25	-1.25	0.38	0.43	0.07	0.09
2014	-0.34	-1.09	0.37	0.40	0.01	-0.15
2015	-0.37	-1.49	0.22	0.27	-0.11	-0.15
2016	-0.61	-2.01	0.05	0.20	-0.21	-0.19
2017	-0.71	-1.79	0.08	0.04	-0.25	-0.19
2018	-0.83	-1.31	0.01	0.02	-0.32	-0.34
2019	-0.81	-1.34	0.05	-0.01	-0.28	-0.29

Dünya Bankası raporlarında yönetim değerleri -2.50 ile 2.50 arasındadır. Değerler pozitif ise başarı, negatif ise başarısızlık söz konudur. Tablo 6'da Türkiye'nin yönetim değerleri yer almaktadır. Değerler incelendiğinde siyasi istikrar ve şiddetsizlik değişkeni 1996 yılından itibaren sürekli negatif değerler almıştır. İfade özgürlüğü ve hesap verilebilirlikte ise 2004 ve 2005 yıllarında kayda değer bir iyileşme görülmemekle birlikte tıpkı siyasi istikrar ve şiddetsizlik değişkeninde olduğu gibi başarısızlık söz konusudur. Yönetim kalitesi göstergeleri arasında en başarılı değişken ise yıllar itibariyle hiç negatif değer almayan düzenleyicilik kalitesi olmuştur. Hükümet etkinliği incelendiğinde en yüksek değer 2012 yılında, 0.41 olarak gerçekleşirken en düşük değer ise -0.26 ile 1998 yılına aittir. Hukukun üstünlüğünde ise 2005 yılında 0.16 ile en yüksek değere ulaşmıştır. Örneklem döneminin son dört yılında negatif seyreden bu değer 2018 yılında -0.32'ye kadar düşmüştür. Yolsuzluğun kontrolüne bakıldığında 2002 yılında -0.52 ile en düşük değerini alırken en yüksek değere 2016 yılında ulaşmıştır ve bu değer 0.16'dır. Tüm bu yönetim kalitesi göstergeleri incelendiğinde en başarısız değişken -2.01 değeri ile siyasi istikrar ve şiddetsizlik olurken en başarılı değişken ise 0.50 değeri ile düzenleyicilik kalitesi olmuştur. Genel olarak değerler incelendiğinde; başarısızlık boyutunun en uç negatife çok fazla yaklaştığı göze çarpmakta, başarılı olunan boyutun ise 1 değerine bile ulaşamadığı görülmektedir. Bununla beraber değerlerin hiçbir boyutta sürekli bir artış ya da azalış göstermediği de dikkat çekmektedir.

Sonuç olarak Dünya Bankası'nın düzenlediği raporlara göre Türkiye'nin 1996 ve 2019 yılları arasındaki performansı başarılı değildir. Yönetim kalitesinin göstergeleri incelendiğinde özellikle siyasi istikrar ve şiddetsizlik konusunda ciddi bir başarısızlıktan

bahsetmek mümkündür. Ayrıca son dönemlere bakıldığında hemen hemen bütün değişkenlerde kötüleşme söz konusudur. Bu kapsamda ülkede yaşanan gelişim, dönüşüm ve değişimin yönetim kalitesinin göstergelerini etkilemektedir. Türkiye’de yaşanan olayların kurumsal kaliteyi olumsuz etkilediğini söylemek mümkündür. Bu durum Dünya Bankası’nın araştırma kapsamında yer alan diğer ülkeler arasında Türkiye’yi arka planda bırakmaktadır.



4. TÜRKİYE'DE KURUMSAL KALİTE VE GELİR DAĞILIMI İLİŞKİSİNİN AMPİRİK ANALİZİ

Kurumsal kalite yaklaşımı son dönemlerde dikkat çeken önemli bir konu haline gelmiştir. Kurumlar ve ekonomik büyüme üzerine birçok çalışma yapılmış olmasına karşın, kurumları gelir dağılımı ile ilişkilendiren çalışma sayısı oldukça azdır. Bu bölümde ilk olarak kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini inceleyen çalışmalara yer verilmektedir. Daha sonra analizde kullanılan model, veri seti ve yöntem detaylı olarak açıklanmaktadır. En son kısımda ise ekonometrik uygulama yer almaktadır.

4.1. Literatür Özeti

Kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini konu alan ampirik çalışmalar 2000 yılından itibaren literatürde yerini almaktadır ve sayılarının oldukça sınırlı olduğunu söylemek mümkündür. Literatürde yer alan çalışmalar birden fazla ülkeyi incelemekte ve bu ülkeleri birbirleri ile kıyaslamaktadır. Yalnızca Türkiye'yi inceleyen çalışmanın bulunmaması bu çalışmayı ayrıcalıklı kılmaktadır. Yapılan çalışmalarda kurumsal kalitenin gelir dağılımı üzerindeki etkisi ile ilgili uzlaşma sağlanamadığı söylenilebilir.

Barro (2000), kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini 1960-1990 örneklem döneminde incelemiştir. 100 ülkeyi kapsayan çalışmada kurumsal kalite göstergesi olarak demokrasi ve hukukun üstünlüğü değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmada elde edilen bulgulara göre söz konusu değişkenler ile Gini katsayısı arasında negatif ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Chong ve Calderon (2000), 1982-1995 dönemini içeren çalışmalarında 105 ülkeyi ele alarak kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini incelemiştir. Kurumsal açıdan gelişmiş ülkelerde kurumsal kalite ve gelir dağılımı arasında negatif ilişki, kurumsal kalitesi düşük olan ülkelerde ise pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Li vd. (2000), kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini 47 ülkeyi baz alarak incelemiştir. Çalışmalarında 1980-1992 dönemine ait yolsuzluk ve Gini katsayısı verilerini kullanmışlardır. Araştırma sonucunda elde ettikleri bulgulara göre, orta düzey yolsuzluğun olduğu ülkelerde Gini katsayısı yüksek iken yolsuzluğun düşük ve yüksek olduğu ülkelerde ise Gini katsayısı daha düşüktür.

Cogneau ve Guernard (2003), 1980-1989 yıl aralığını baz alarak 73 Avrupa dışı ülkenin kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini incelemiştir. Hukukun üstünlüğü ve

Gini katsayısı değişkenlerini kullanan Cogneau ve Guenard'ın çalışmasında elde edilen sonuçlara göre söz konusu iki değişken arasında negatif bir ilişki vardır.

Chong ve Gradstein (2004), kurumlar ve gelir eşitizliği ilişkisini incelerken panel veri analizi yöntemini kullanmışlardır. Kurumsal kalite göstergesi olarak bürokratik kalite, hükümet istikrarı, hukuk ve düzen, yolsuzluk ve demokratik hesap verilebilirlik değişkenlerini kullanmışlardır. Çalışmada elde ettikleri bulgulara göre gelir dağılımı ve kurumsal kalite arasında çift yönlü nedensellik olduğunu ve kurumlardaki iyileşmenin gelir adaletsizliğini azalttığını belirtmişlerdir.

Carter (2006), çalışmasında kurumlar ve gelir dağılımı arasındaki ilişki için ekonomik özgürlüklerin gelir eşitizliğini artırdığını ve bunun sebebinin ise ekonomik özgürlüklerin gelir elde etme açısından çeşitli fırsatlar oluşturduğunu, bu durumun alt gelir gruplarındaki bireylerin aleyhine sonuçlandığını belirtmiştir.

Afonso vd. (2008), çalışmalarında 18-22 OECD ülkesinin 1960-2000 örneklem dönemine ait verilerini analiz etmişlerdir. Gelir dağılımı göstergesi olarak alt %40'lık kesimin gelirden aldığı pay, kurumsal kalite göstergesi olarak yargı bağımsızlığı, bürokratik işlemler ve düzenleme kalitesi değişkenlerini kullanmışlardır. Yaptıkları analizde söz konusu değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Carmignani (2009), çalışmasında kurumlar ve gelir dağılımı ilişkisini incelerken 120 ülkenin 1970-2000 yıllarına ait verilerini kullanmıştır. Kurumsal kalite göstergesi olarak ekonomik özgürlükler indeksini ve gelir dağılımını temsilen Gini Katsayısını incelemiştir. Analiz sonucunda elde ettiği bulgulara göre ekonomik zgrlklerin Gini katsayısını negatif etkilediğini belirtmiştir.

Delis vd. (2012), çalışmalarında 1973-2005 örneklem dönemi için 91 ülkeyi ele almışlardır. Gelir dağılımı göstergesi olarak Gini katsayısı ve Theil İndeksi, kurumsal kalite göstergesi olarak ise hukuk ve düzen ile şeffaflık değişkenlerini kullanmışlardır. Söz konusu değişkenler arasında negatif ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Hartmann vd. (2015), çalışmalarında 1962 ve 2012 yılları arasında 150 ülkenin kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini incelemişlerdir. Söz konusu çalışmada kurumsal kalite göstergesi olarak politik istikrar, yolsuzluğun kontrolü, hükümet etkinliği, düzenleme kalitesi, düşünce özgürlüğü ve hesap verilebilirlik değişkenleri kullanılmıştır. Analiz sonucunda politik istikrar, Gini katsayısını negatif etkilerken diğer değişkenler ile Gini katsayısı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Khosroabadi vd. (2015), 1999-2010 örneklem dönemi için seçilmiş Güney Asya lkelerini, OECD ve OIC ülkelerini incelemişlerdir. Politik istikrar, şeffaflık ve hesap

verilebilirlik, hukuk ve düzen, demokrasi ve yolsuzluğun kontrolü gibi bağımsız değişkenlerin kullanıldığı çalışmada demokrasi dışındaki bütün değişkenler Gini katsayısını negatif etkilerken, demokrasi ve Gini katsayısı arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı görülmektedir.

Anyanwu vd. (2016), kurumlar ve gelir dağılımı ilişkisini 17 Batı Afrika Ülkesi için 1970-2011 örneklem döneminde incelemişlerdir. Kurumsal kalite göstergesi olarak demokrasi ve içsel çatışmalar değişkenlerinin kullanıldığı çalışmada elde ettikleri bulgulara göre demokrasi, Gini katsayısını negatif etkilerken içsel çatışmalar pozitif etkilemektedir.

Avcı ve Mukiyen Avcı (2017), çalışmalarında kurumsal kalite ve gelir eşitsizliği ilişkisini 23 OECD ülkesinde 1984-2011 dönemi için Sabit ve Rassal Etkiler modeli kullanarak incelemişlerdir. Kurumsal kalite ve gelir eşitsizliği arasında negatif ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Josifidis vd. (2017), çalışmalarında 1990-2010 dönemi için 21 OECD ülkesinde kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini panel veri analizi kullanarak incelemişlerdir. Analizlerinde elde edilen bulgular gelir dağılımındaki eşitsizliklerin kurumsal ataletin bir sonucu olduğunu ortaya koymaktadır.

Ofluoğlu, Artan ve Kalaycı (2018), çalışmalarında kurumsal kalitenin gelir dağılımı üzerindeki etkisini 2000-2012 döneminde MINT ülkeleri için incelemişlerdir. Araştırma yöntemi olarak panel veri analizi kullanmışlardır. Kurumsal kalitenin gelir dağılımı eşitsizliğini azaltan bir faktör olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Akalin ve Uzgören (2019), çalışmalarında 1988-2014 dönemine ait yıllık veriler kullanarak kurumsal kalitenin gelir dağılımı üzerindeki etkilerini gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için incelemişlerdir. Araştırma yöntemi olarak panel veri analizi kullanmışlardır. İncelenen dönemlerde kurumsal kalitedeki bir artışın gelişmiş ülkelerde Gini katsayısını negatif, gelişmekte olan ülkelerde ise pozitif etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Tablo 7. Kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisini inceleyen ampirik çalışmalar

Yazar(lar)	Örneklem ve Dönem	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken(ler)	Elde Edilen Bulgular
Barro (2000)	100 Ülke; 1960-1990	Gini Katsayısı	Demokrasi Hukukun Üstünlüğü	Negatif Etki Negatif Etki
Chong ve Calderon (2000)	105 Ülke; 1982-1995	Gini Katsayısı	Kurumsal Kalite İndeksi	Ters U İlişkisi
Li vd. (2000)	47 Ülke; 1980-1992	Gini Katsayısı	Yolsuzluk	Ters U İlişkisi

Tablo 7. (Devamı)

Yazar(lar)	Örneklem ve Dönem	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken(ler)	Elde Edilen Bulgular
Cogneau ve Guernard (2003)	73 Avrupa Dışı Ülke; 1980-1989	Gini Katsayısı	Hukukun Üstünlüğü	Negatif Etki
Chong ve Gradstein (2004)	Rusya ve Latin Amerika Ülkeleri; 1984-2000	Gini Katsayısı	Bürokratik kalite Siyasi İstikrar Hukukun Üstünlüğü Yolsuzluk ve Demokratik Hesap Verilebilirlik	Çift Yönlü Nedensellik İlişkisi
Carter (2006)	ABD	Gini Katsayısı	Ekonomik Özgürlük İndeksi	Ters U İlişkisi
Afonso vd. (2008)	18-22 OECD Ülkesi; 1960-2000	Alt %40'lık Kesimin Gelirden Aldığı Pay	Yargının Bağımsızlığı Bürokratik İşlemlerin Miktarı	İ.O.A.E.
Carmignani (2009)	120 Ülke; 1970-2000	Gini Katsayısı	Ekonomik Özgürlük İndeksi	Negatif Etki
Delis vd. (2012)	91 Ülke; 1973-2005	Gini Katsayısı ve Theil İndeksi	Hukuk ve Düzen Şeffaflık	Negatif Etki
Hartmann vd. (2015)	150 Ülke; 1962-2012	Gini Katsayısı	Politik İstikrar Yolsuzluğun Kontrolü Hükümet Etkinliği Düzenleme Kalitesi Düşünce Özgürlüğü ve Hesap Verilebilirlik	Negatif Etki İ.O.A.E İ.O.A.E İ.O.A.E İ.O.A.E
Khosroabadi vd. (2015)	Seçilmiş Güney Asya, OECD ve OIC Ülkeleri; 1999-2010	Gini Katsayısı	Politik İstikrar Şeffaflık ve Hesap Verilebilirlik Hukuk ve Düzen Demokrasi Yolsuzluğun Kontrolü	Negatif Etki Negatif Etki Negatif Etki İ.O.A.E Negatif Etki
Anyanwu vd. (2016)	17 Batı Afrika Ülkesi; 1970-2011	Gini Katsayısı	Demokrasi İçsel Çatışmalar	Negatif Etki Pozitif Etki

Tablo 7. (Devamı)

Yazar(lar)	Örneklem ve Dönem	Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken(ler)	Elde Edilen Bulgular
Avcı ve Mukiyen Avcı (2017)	23 OECD Ülkesi; 1984-2011	Gini Katsayısı	Kurumsal Kalite İndeksi	Negatif Etki
Josifidis vd. (2017)	21 OECD Ülkesi; 1990-2010	Gini Katsayısı	Kurumsal Kalite İndeksi	Negatif Etki
Ofluoğlu vd. (2018)	MINT Ülkeleri; 2000-2012	Gini Katsayısı	Bürokratik Kalite Hukuk ve Düzen Yolsuzluk	Negatif Etki
Akalin ve Uzgören (2019)	29 Gelişmiş ve 24 gelişmekte olan ülkeler; 1988-2014	Gini Katsayısı	Kurumsal Kalite İndeksi	G.Ü negatif etki G.O.Ü pozitif etki

Kısaltmalar: G.O.Ü: Gelişmekte Olan Ülkeler, G.Ü: Gelişmiş Ülkeler, İ.O.A.E: İstatistiki Olarak Anlamsız Etki

Tablo 7. incelendiğinde, elde edilen bulgular doğrultusunda ampirik literatürde fikir birliği olmamakla birlikte çalışmaların genellikle dört farklı şekilde sonuçlandığı görülmektedir. İlk olarak; kurumlardaki iyileşmenin gelir eşitsizliğini azalttığını belirten çalışmalar, ikinci olarak; kurumlardaki iyileşmenin gelir eşitsizliğini artırdığını belirten çalışmalar, üçüncü olarak kurumsal kalite ve gelir dağılımı arasında ters U ilişkisi olduğunu belirten çalışmalar ve son olarak; kurumsal kalitenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisinin istatistiki olarak anlamsız olduğunu belirten çalışmalar olarak sınıflandırılabilir.

4.2. Kapsam ve Veri Seti

Çalışmanın temel konusu kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisidir. Kurumlarda meydana gelecek iyileşmelerin bölgesel gelir dağılımı üzerindeki etkisi incelenirken bir takım bölgesel kurumsal değişkenler seçilmiştir. Bu kapsamda ekonomik, yasal ve politik kurumların kalitesindeki değişikliklerin Türkiye'nin belirli bölgelerinde gelir eşitsizliği üzerindeki etkileri 2009-2019 yıllarına ait veriler baz alınarak analiz edilmektedir. Kurulan modellerde gelir dağılımı göstergesi olarak bölgesel Gini katsayısı kullanılmıştır. Kurumsal kalite göstergeleri ise veri kısıtı altında seçilmiştir. Kurumsal kalite göstergeleri olarak bölgeler incelendiği için; formel kurumsal değişkenleri temsilen okuma yazma bilmeyen kişi sayısı, hükümlü sayısı, yüksekokul veya fakülte mezunu sayısı, düzenli internet kullanımı, hanelerde internet erişimi gibi farklı değişkenler kullanılmıştır.

Tablo 8. Analizde kullanılan değişkenler

Bölgeler	Kurumsal Kalite Göstergeleri
TR1 İstanbul	Bebek Ölüm Hızı
TR2 Batı Marmara	Okuma Yazma Bilmeyen Kişi Sayısı
TR3 Ege	Yüksek Okul veya Fakülte Mezunu
TR4 Doğu Marmara	Hanelerde İnternet Erişimi
TR5 Batı Anadolu	Düzenli İnternet Kullanımı
TR6 Akdeniz	Finans ve İstihdam
TR7 Orta Anadolu	Suç Oranı
TR8 Batı Karadeniz	Göç oranı
TR9 Doğu Karadeniz	Gelir Dağılımı Göstergesi
TRA Kuzeydoğu Anadolu	Bölgesel Gini Katsayısı
TRB Ortadoğu Anadolu	
TRC Güneydoğu Anadolu	

Tablo 8’de analizde kullanılan değişkenlere ait veriler yer almaktadır. Gelir dağılımı göstergesi olarak kullanılan değişkenler TÜİK hanehalkı kullanılabilir gelire göre Gini katsayısını göstermektedir. Söz konusu değişkenler İBBS1 düzeyinde olup tabloda sırasıyla yer almaktadır. Seçilen kurumsal kalite göstergeleri ise literatürde kullanılan formel kurumsal göstergelerden farklılık göstermektedir. Bunun sebebi ise bu çalışmada Türkiye’nin bölgesel gelir eşitsizliği inceleniyor olmasıdır. Bölgesel kurumsal göstergeleri temsilen Acemoğlu ve Robinson (2013)’te belirtilen ve kurumsal kalitenin bölgesel belirleyicisi olarak literatürde kullanılan değişkenler olan; bebek ölüm hızı, eğitimde fırsat eşitliğinin göstergesi olarak okuma yazma bilmeyen kişi sayısı, yüksek okul veya fakülte mezunu sayısı, ilgili bölgede geliri artıracak bir kurumsal çevrenin oluşup oluşmadığına dair olarak hanelerde internet erişimi, düzenli internet kullanımı, finans ve istihdam, suç ve göç oranları gibi diğer bazı kurumsal değişkenler kullanılmaktadır. Bu değişkenlere ise TÜİK, Ceza İnfaz Kurumu İstatistikleri ve Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü veri tabanından erişilmektedir.

4.3. Model ve Uygulamalar

Çalışmada Türkiye'nin farklı bölgelerindeki zaman içerisindeki değişimi ele alınacağından "zaman serisi analizi" değil, "panel veri analizi" kullanılmaktadır. Panel veri yöntemlerinden önce Doğrusal Panel Veri yöntemlerinden Sabit ve Rassal Etkiler analizleri kullanılmakta ve Hausman testi ile değerlendirilmektedir. Gerekli spesifikasyon testlerinin ardından dirençli yöntemlere (Newey-West ve Arellano, Froot ve Rogers) de başvurulmaktadır.

Çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin açıklamalar Tablo 9’da verilmektedir.

Tablo 9. Modelde kullanılan değişkenlerin açılımları

Değişken	Gösterim
Hanehalkı Kullanılabilir Gelire Göre Gini Katsayısı	Gini
+15 Yaş ve Okuma Yazma Bilmeyen	Okuma
Yükseköğül veya Fakülte Mezunu Sayısı	Fakulte
Hanelerde İnternet Erişimi (%)	Hint
Net Göç Hızı (%)	Goc
Ceza İnfaz Kurumuna Giren Hükümlü Sayısı	Hukumlu
Bebek Ölüm Hızı (%)	Olum
Finansal Hizmet Yerel Birim Sayısı	Fbir
Finans Sektörü Yıllık Ort. Çalışan Sayısı	Fcalisan
Düzenli İnternet Kullanan Bireylerin Oranı (%)	Dint

Çalışmada analize konu edilen değişkenlerin seçilmesine ilişkin korelasyon değerleri Tablo 10’da gösterilmektedir. Bu tabloya göre bazı değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisi 0.80 değerinin üzerindedir. Önyargılı tahminlerden kaçınmak için değişkenler varyans enflasyon faktörü (VIF) kriterleri dikkate alınarak modele dâhil edilmiştir. Yüksek korelasyon değerleri ve VIF değerleri göz önünde bulundurularak çalışmada üç farklı model kurulmuştur.

Tablo 10. Korelasyon tablosu

	gini	olum	okuma	fakulte	doktora	fbir	fcalisan	hint	Dint	hukumlu	goc
gini	1										
olum	-0.0592	1									
okuma	0.2122	0.1822	1								
fakulte	0.4737	-0.1101	0.6688	1							
doktora	0.4756	-0.1598	0.615	0.9782	1						
fbir	0.478	-0.292	0.6527	0.9702	0.958	1					
fcalisan	0.4795	-0.2891	0.6274	0.9598	0.9653	0.9852	1				
hint	0.1769	0.2333	-0.1223	0.3886	0.3862	0.2355	0.2688	1			
dint	0.2881	0.0268	-0.125	0.5054	0.5242	0.3958	0.4228	0.9025	1		
hukumlu	0.4828	0.0251	0.6168	0.9504	0.8975	0.8975	0.8582	0.4403	0.5264	1	
goc	0.1305	-0.4533	-0.115	0.3464	0.3283	0.376	0.3548	0.2173	0.3741	0.3085	1

Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler ise Tablo 11’de gösterilmektedir.

Tablo 11. Tanımlayıcı istatistikler

Değişkenler	Anlamlılık Değeri	Standart Hata	Minimum	Maksimum
gini	0.3682576	0.0224722	0.322	0.43
olum	10.50183	2.624359	6.316	17.455
okuma	236896	140725	53731	880335
fakulte	613412.6	479948	76142	2294398
doktora	13111.1	12458.58	1859	53736
fbir	1180.833	980.6879	229	4281

Tablo 11. (Devamı)

fcalışan	18579.83	25685.28	2204	105878
hint	63.65833	18.75477	21.2	95.6
dint	48.07315	15.67215	20.5	85.2
hukumlu	13723.08	11053.3	1306	50119
goc	-1.415083	8.543058	-21.116	30.541

Gelir dağılımı ve kurumsal kalite ilişkisini inceleyen modellere ilişkin bilgiler şu şekildedir: Birinci modelde bağımlı değişken olarak tanımlanan gelir dağılımı göstergesi olan Gini katsayısını etkileyen bağımsız değişkenler; okuma yazma bilmeyen kişi sayısı, fakülte veya yüksekokul mezunu sayısı, hane içi internet erişimi ve net göç hızı oranlarıdır.

Model 1

$$Gini_{it} = \beta_0 + \mu_i + \beta_1(okuma_{it}) + \beta_2(fakulte_{it}) + \beta_3(hint_{it}) + \beta_4(goc_{it}) + \varepsilon_{it} \quad \text{Eşitlik (8)}$$

Kurulan üç modelde okuma yazma bilmeyen kişi sayısı, yüksekokul veya fakülte mezunları ve hükümlü sayısı değişkenlerinin logaritması alınarak dâhil edilmiştir. Birinci modelde okuma yazma bilmeyen kişi sayısı ve yüksekokul veya fakülte mezunu sayısının artması, gelir dağılımı adaletsizliğini artırması beklenirken, hane içi internet erişiminin artması gelir eşitsizliğini azaltması beklenmektedir.

Model 2

$$Gini_{it} = \beta_0 + \mu_i + \beta_1(okuma_{it}) + \beta_2(fakulte_{it}) + \beta_3(hint_{it}) + \beta_4(hukumlu_{it}) + \varepsilon_{it} \quad \text{Eşitlik (9)}$$

Bu modelde Model 1 den farklı olarak net göç hızı değişkeni yerine hükümlü kişi sayıları eklenmiştir. Böylece bağımsız değişkenlerin Gini katsayısına etkisi farklı bir değişken eklenerek gözlemlenebilecektir.

Model 3

$$Gini_{it} = \beta_0 + \mu_i + \beta_1(fakulte_{it}) + \beta_2(hint_{it}) + \beta_3(hukumlu_{it}) + \varepsilon_{it} \quad \text{Eşitlik(10)}$$

Son modelde ise 2. modelden farklı olarak okuma yazma bilmeyen kişi sayısı değişkeni analizden çıkarılmıştır. Böylelikle söz konusu diğer değişkenlerin gelir dağılımı üzerindeki etkileri ortaya konulabilecektir.

Tablo 12’de Varyans Enflasyon Faktörü (VIF) değerleri gösterilmektedir. Verilen korelasyon tablosunda havuzlanmış korelasyon değerleri verilmektedir. Yüksek korelasyonlu bağımsız değişkenlerin bir arada kullanılması çoklu doğrusal bağlantı varsayım sapmasına neden olabilmektedir. Bu sebeple panel veri analizinde çoklu doğrusallık varsayımını kontrol etmek için Varyans enflasyon faktörü (VIF) değerleri incelenmiştir. VIF değerlerinin 10’dan büyük olmaması durumunda bağımsız değişkenler aynı model içerisinde bir arada kullanılabilir.

Tablo 12. Varyans enflasyon faktörü (VIF) değerleri

Gini	Rassal Etkiler 1	Rassal Etkiler 2	Sabit Etkiler 1
okuma	1.67	1.31	-
fakulte	2.41	5.82	5.43
hint	1.79	1.79	1.47
goc	1.61	-	-
hukumlu	-	5.89	5.88

Tablo 12’deki VIF değerleri 10’dan küçüktür. Buna göre değişkenlerin bir arada kullanılması model analizinde bir problem oluşturmayacaktır.

Ekonometrik uygulama kısmında Doğrusal Panel Veri yöntemlerinden yararlanılmıştır ve Rassal Etkiler ve Sabit Etkiler modelleri kullanılmıştır. Uygulama sonuçları Tablo 13’te gösterilmektedir.

Tablo incelendiğinde Sabit Etkiler modelinin bütününlüğü için F testi, Rassal Etkiler modelinin bütününlüğü için Wald Ki-kare testi kullanılmıştır. Tablo incelendiğinde modellerin bütün olarak anlamlı olduğu görülmektedir.

Tablo 13. Sabit ve Rassal etkiler model tahminleri

Gini	Sabit Etkiler 1	Rassal Etkiler 1	Sabit Etkiler 2	Rassal Etkiler 2	Sabit Etkiler 3	Rassal Etkiler 3
Okuma	0.059 (0.06)	-0.023 (0.023)	0.036 (0.067)	-0.017 (0.024)	-	-
Fakulte	0.191*** (0.062)	0.054*** (0.018)	0.227*** (0.077)	0.043 (0.027)	0.223*** (0.076)	0.034 (0.024)
Hint	-0.0008*** (0.0003)	-0.0003* (0.0002)	-0.0008*** (0.0003)	-0.0003* (0.0002)	-0.009*** (0.003)	-0.0002 (0.0001)
Goc	-0.001 (0.0003)	-0.0002 (0.0003)	-	-	-	-
Hukumlu	-	-	-0.002 (0.027)	0.064 (0.019)	-0.028 (0.024)	0.011 (0.018)

Tablo 13. (Devamı)

	Sabit Etkiler 1	Rassal Etkiler 1	Sabit Etkiler 2	Rassal Etkiler 2	Sabit Etkiler 3	Rassal Etkiler 3
Sabit	-0.982* (0.573)	0.199 (0.132)	-0.977* (0.572)	0.203 (0.132)	-0.738* (0.351)	0.144 (0.09)
Gözlem Sayısı	108	108	108	108	108	108
Bölge Sayısı	12	12	12	12	12	12
R ² (Toplam)	0.165	0.223	0.171	0.216	0.183	0.206
F Testi/ Wald ki-kare	2.78 (0.031)	9.81 (0.044)	2.86 (0.028)	9.01 (0.06)	3.75 (0.014)	8.92 (0.03)

Not: *, **, *** sırasıyla %10, %5, %1 seviyelerinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Parantez içinde yazılan değerler standart hata değerlerini göstermektedir.

Rassal Etkiler ve Sabit Etkiler modellerinden sonra iki modelden hangisinin daha tutarlı olduğunu görmek için Hausman Testi uygulanmıştır.

Tablo 14. Hausman testleri

	Model 1	Model 2	Model 3
Ki-kare test istatistiği	7.18	6.84	6.85
Anlamlılık değeri	0.1266	0.1448	0.0769

Hausman testinde Ho yani boş hipotez “parametreler arasındaki fark sistemik değildir” anlamındadır. Buna göre Ho hipotezi altında Rassal Etkiler modeli tutarlı olmaktadır. Ho reddedildiğinde ise Sabit Etkiler modeli tutarlıdır. Karar verebilmek için hesaplanan Ki-kare olasılık istatistiğine bakılarak karar verilir.

Hausman testine göre Sabit ve Rassal Etkiler 1 modelleri karşılaştırıldığında Ho reddedilemez. Buna göre 1. model için Rassal Etkiler modeli tutarlıdır. Sabit ve Rassal Etkiler 2 modelleri karşılaştırıldığında yine Ho reddedilemediği için Rassal Etkiler modeli tutarlıdır. Sabit ve Rassal Etkiler 3 modelleri karşılaştırıldığında Ho %10 anlamlılık seviyesinde reddedilir ve buna göre sabit etkiler modeli tutarlıdır. Tahmin edilen Sabit ve Rassal Etkiler modellerinin geçerliliğini görmek adına varsayım testleri yapılmıştır.

4.3.1. Varsayım Testleri

Her üç model için hangi yöntemin tutarlı olduğu belirlendikten sonra varsayım testleri uygulanmıştır. Bu başlıkta ilk olarak değişen varyans testleri uygulanmış, daha

sonra ise otokorelasyon testine yer verilmiştir. Rassal etkiler modelinde seçimler tesadüfi yapıldığı için Model 1 ve Model 2 için yatay kesit bağımlılığı testi uygulanmamaktadır.

Model 1 ve Model 2 için Rassal Etkiler modeline uygun olarak Levene-Brown ve Forsthye testi değişen varyans yöntemi olarak uygulanmıştır ve test sonuçları Tablo 15'te gösterilmektedir. Bu testin boş hipotezi değişen varyans olduğunu göstermektedir. Olasılık değerleri 0.05'ten küçük olduğu için Ho hipotezi reddedilememektedir. Her iki modelde de değişen varyans problemi vardır.

Tablo 15. Rassal etkiler modelleri için değişen varyans testi

Levene, Brown ve Forsthye Testi	Model 1	W0 = 2.5832214 df (11.96) Pr> F = 0.00644632
		W50 = 1.4245367 df (11.96) Pr> F = 0.17442178
		W10 = 2.5832214 df (11.96) Pr> F = 0.00644632
Levene, Brown ve Forsthye Testi	Model 2	W0 = 2.8121290 df (11.96) Pr> F = 0.00320516
		W50 = 1.5070064 df (11.96) Pr> F = 0.14145089
		W10 = 2.8121290 df (11.96) Pr> F = 0.00320516

Otokorelasyon testi olarak Genişletilmiş Lagrange Çarpanı (ALM) testi uygulanmaktadır ve test sonuçları Tablo 16'da verilmektedir. Tabloda yer alan ALM test sonuçlarına göre sıfır hipotezi reddedilmektedir. Buna göre Rassal Etkiler modellerinde otokorelasyon vardır.

Tablo 16. Otokorelasyon testi

Genişletilmiş Lagrange Çarpanı	Otokorelasyon:
Model 1	ALM (Var(u)=0) = 6.85 Pr > chi2 (1) = 0.0089
Genişletilmiş Lagrange Çarpanı	Otokorelasyon:
Model 2	ALM (Var(u)=0) = 9.88 Pr > chi2 (1) = 0.0017

Model 3'te Hausman Testine göre Sabit Etkiler modeli seçildiği için, bu teste uygun varsayım testleri gerçekleştirilmiştir. Model 3'e uygun olarak Değiştirilmiş Wald testi uygulanmıştır ve test sonuçları Tablo 17'de verilmektedir.

Bu testin boş hipotezine göre değişen varyans yoktur ve varyanslar birimlere göre homoskedastiktir. Ki-kare olasılık değerleri incelendiğinde 0.05'ten küçük ise boş hipotez reddedilmektedir bu durumda değişen varyans vardır.

Tablo 17. Sabit etkiler modeli için değişen varyans testi

Değiştirilmiş Wald Testi	Ki-kare test istatistiği	30.78
	p-olasılık değeri	0.002

Tablo 17’de 12 serbestlik dereceli Ki-kare ve olasılık değeri gösterilmektedir. Tablo incelendiğinde boş hipotez reddedilir ve varyans birimlere göre değişmektedir. Bundan dolayı birimlere göre heteroskedasitenin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 18’de Model 3 için otokorelasyonun varlığını görebilmek adına gerçekleştirilen Durbin-Watson test istatistikleri verilmektedir. Test sonuçlarına göre değerler 2’den küçük olduğundan ötürü Sabit Etkiler modeli için otokorelasyonun ciddi olduğu yorumu yapılabilmektedir.

Tablo 18. Sabit etkiler 3 modelinde otokorelasyon testi

Bhargava v.d. Durbin Watson Testi	1.0160021
Baltagi-Wu LBI Testi	1.3243802

Sabit Etkiler Modeli’nde birimler arası korelasyonun varlığını test edebilmek için Pesaran testine başvurulmuştur. Bu testin boş hipotezine göre birimler arası korelasyon bulunmamaktadır. Tablo 19’da Pesaran’ın test istatistiği ve olasılık değeri verilmektedir. Sonuçlara göre H_0 hipotezi reddedilemediği için birimler arası korelasyon bulunmamaktadır.

Tablo 19. Yatay kesit bağımlılık testi

Pesaran Testi	1.591, Pr = 0.1117
Friedman’ın Testi	15.022, Pr= 0.1815

Friedman’ın testi parametrik olmayan bir testtir. Bu teste göre boş hipotezde birimler arası korelasyon bulunmamaktadır. Tablo 19. yatay kesit bağımlılık test istatistiğini ve olasılık değerini göstermektedir. Bulgulara göre boş hipotez reddedilememektedir ve birimler arası korelasyon yoktur.

Yapılan varsayım testlerinde birimler arası korelasyon problemi bulunmamaktadır ancak değişen varyans ve otokorelasyon problemi bulunmaktadır. Her 3 modelde de hem değişen varyans hem de otokorelasyon problemi yapılan varsayım testleri ile ortaya konulmaktadır. Bu sebepten ötürü Sabit ve Rassal etkiler modellerinden elde edilen tahminler tutarlı olmayacaktır. Dolayısıyla tutarlı tahminler yapılabilmesi amacıyla değişen varyans ve otokorelasyon varlığında dirençli tahminciler ve yöntemler kullanılmalıdır.

4.3.2. Dirençli Tahminciler

Varsayımdan sapma söz konusu olduğunda ilgili varsayımdan sapmaya uygun bir düzeltme yöntemi seçilmelidir. Dirençli tahminciler arasında Arellano, Froot ve Rogers

(Arellano (1987), Froot (1989) ve Rogers (1993)) ve Newey ve West (1987, 1994) tahmincileri değişen varyans ve otokorelasyon varlığında Sabit ve Rassal Etkiler modellerinde uygulanabilmektedir.

Yapılan varsayım testlerinde değişen varyans ve otokorelasyon problemi mevcuttur. Bundan dolayı tahmin sonuçlarının daha tutarlı olması amacıyla dirençli modeller kurulmaktadır.

Arellano, Froot, Rogers ve Newey-West tahmincileri özellikle değişen varyans ve otokorelasyon varlığında Sabit ve Rassal Etkiler modeline uygun dirençli tahminciler vermektedir. Dolayısıyla bu modeller kullanılmıştır ve sonuçları Tablo 20’de verilmiştir (Yerdelen Tatoğlu, 2016: 256- 261).

Tablo 20. Dirençli tahminler

Gini	Rassal Etkiler 1 için Dirençli Modeller		Rassal Etkiler 2 için Dirençli Modeller		Sabit Etkiler 3 için Dirençli Modeller	
	Arellano, Froot ve Rogers	Newey- West	Arellano, Froot ve Rogers	Newey- West	Arellano, Froot ve Rogers	Newey- West
Okuma	-0.023 (-0.027)	-0.025* (0.131)	-0.017 (0.027)	-0.014 (0.131)	-	-
Fakulte	0.054*** (0.014)	0.049*** (0.01)	0.043 (0.026)	0.019 (0.015)	0.223*** (0.052)	0.014 (0.016)
Hint	-0.0003 (0.0002)	-0.0003* (0.0001)	-0.0003 (0.0002)	-0.002 (0.0001)	-0.009** (0.0003)	-0.002 (0.0001)
Goc	-0.0002 (0.0004)	-0.0005 (0.0003)	-	-	-	-
Hukumlu	-	-	0.064 (0.026)	0.023* (0.013)	-0.028 (0.029)	0.024* (0.013)
Sabit	0.199* (0.115)	0.235*** (0.075)	0.203* (0.113)	0.256*** (0.08)	-0.738** (0.255)	0.204*** (0.054)
Gözlem Sayısı	108	108	108	108	108	108
Bölge Sayısı	12	12	12	12	12	12
R ² (Toplam)	0.223	-	0.216	-	0.183	-
Wald ki-kare/F testi	36.97 (0.0000)	6.71 (0.0001)	31.61 (0.0000)	6.17 (0.0002)	7.01 (0.0066)	7.90 (0.0001)

Not: *, **, *** sırasıyla %10, %5, %1 seviyelerinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Parantez içinde yazılan değerler standart hata değerlerini göstermektedir.

Tablo 20. incelendiğinde 1. model için Arellano, Froot ve Rogers yönteminde sadece yüksekokul veya fakülte mezunu sayısı değişkeni %1 seviyesinde anlamlıdır. Diğer değişkenler anlamsızdır. Newey-West yöntemi için ise okuma yazma bilmeyen kişi sayısı ve hane içi internet erişimi değişkenleri %10 seviyesinde anlamlı iken, yüksekokul veya fakülte mezunu sayısı değişkeni ise %1 seviyesinde anlamlıdır.

Rassal Etkiler 1 Newey-West modeli için değişkenlerin katsayıları incelendiğinde okuma yazma bilmeyen kişi sayısı modele logaritmik olarak dâhil edildiğinden, model

yarı logaritmiktir ve katsayı 100'e bölünerek yorumlanabilmektedir. Buna göre okuma yazma bilmeyen kişi sayısında meydana gelen %1'lik bir artış, gelir dağılımı eşitsizliğini 0.00025 birim azaltmaktadır.

Yüksekokul veya fakülte değişkeni de modele logaritmik olarak dâhil edilmiştir ve bu değişkende meydana gelecek %1'lik artış, gelir dağılımı eşitsizliğini 0.00049 artırmaktadır. Son olarak hane içi internet erişimi modele düzey olarak dâhil edilmiştir ve hane içi internet erişiminde meydana gelen bir birimlik artış ise gelir dağılımı eşitsizliğini 0.0003 azaltmaktadır.

Model 2 için Arellano, Froot ve Rogers yönteminde değişkenler arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Newey-West yönteminde ise yalnızca hükümlü sayısı değişkeni %10 seviyesinde anlamlıdır. Bu yöntem için diğer değişkenler anlamsızdır.

3. Model incelendiğinde ise Arellano, Froot ve Rogers testi için yüksekokul veya fakülte mezunu değişkeni %10 seviyesinde anlamlıdır. Hane içi internet erişimi değişkeni ise %5 seviyesinde anlamlı iken hükümlü sayısı değişkeni anlamsızdır. Newey-West yönteminde ise yüksekokul veya fakülte mezunu ve hane içi internet erişimi değişkenleri anlamsız iken hükümlü sayısı değişkeni %1 anlamlılık seviyesine sahiptir.

Tablo 20'de her üç model için F Testi ve Ki-kare değerleri incelendiğinde, çalışılan tüm modellerin anlamlı olduğu görülmektedir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Gelirin adaletli dağılımı iktisat politikasının en önemli konularından biridir ve uzun süredir toplumların karşı karşıya olduğu bir problem haline gelmektedir. Küreselleşen dünya ekonomisine entegre olan Türkiye, son dönemde ciddi bir gelir eşitsizliği sorunu ile yüz yüzedir. Uzun soluklu bir süreç ve kararlılıkla benimsenen sosyo-ekonomik politikalar ile gelir eşitsizliğinin iyileştirilmesi mümkündür. Bu kapsamda eğitimde fırsat eşitliğinin sağlanması gençlere istihdam alanı oluşturabilecek, daha iyi çalışma koşulları elde etmelerine ve böylece daha yüksek gelir fırsatları elde etmelerine yardımcı bir unsur olacaktır. Bunun yanında küreselleşen dünya ile internetin kullanımı yaygınlaşmaktadır. Son dönemde internetten gelir sağlayanların sayısı gittikçe artmaktadır ve internete erişimin önemi de gelir üzerinde bir etken haline gelmektedir. Ayrıca özellikle düşük gelirlili bölgelerde yaşayan bireylerin karşı karşıya oldukları sorunlar göz önünde bulundurulduğunda suç oranlarının kazanılan gelir ile ilişkisi olduğunu düşünülmektedir. İlgili etkenler dikkate alındığında bölgelerde gelir dağılımı üzerinde etkili olan kurumsal bir çevrenin varlığını ortaya koymak bu çalışmanın ana motivasyonunu oluşturmuştur.

Bu amaçla çalışmada Türkiye’de kurumsal kalite ve gelir dağılımı ilişkisi 2009-2019 dönemine ait veriler baz alınarak incelenmiştir. Gelir dağılımı göstergesi olarak bölgesel Gini katsayısı, eğitimde ve sağlıkta fırsat eşitliğinin göstergesi olarak okuma yazma bilmeyen kişi sayısı, yüksek okul veya fakülte mezunu sayısı ve bebek ölüm hızı değişkenleri kullanılmıştır. Bu değişkenlerin yanı sıra hane içi internet erişimi, finans sektörü, net göç hızı, hükümlü sayısı gibi değişkenler analizde yer almaktadır. Araştırma yöntemi olarak Panel Veri Analizi kullanılmıştır.

Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre kurulan modellerde okuma yazma bilmeyen kişi sayısı, yüksek okul veya fakülte mezunu sayısı, hane içi internet erişimi ve hükümlü sayısı değişkenleri Gini katsayısı üzerinde istatistiki olarak anlamlıdır. Kurulan her üç model için yüksek okul veya fakülte mezunu sayısı, gelir dağılımı göstergesi olan Gini katsayısını pozitif etkilemektedir. Dolayısıyla eğitim düzeyi arttıkça gelir eşitsizliği de buna bağlı olarak artmaktadır. Hane içi internet erişimi incelendiğinde ise bu değişkenin Gini katsayısını negatif etkilediği görülmektedir. Bu durumda internete erişim arttıkça bölgeler arasındaki gelir eşitsizliğinin azaldığını söylemek mümkündür.

Elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, kurumsal yapıda meydana gelecek iyileşmeler gelir dağılımı üzerinde olumlu etkileri oluşturacaktır. Türkiye’nin içinde bulunduğu gelir eşitsizliği problemini aşabilmek için uzun dönemde kurumsal kaliteyi

artıracak politikalara yönelmesi eşitsizlik problemine karşı çözüm niteliği taşımaktadır. Uygulanan politikaların bölgelere has olması gerekmektedir bunun sebebi ise kurulan modellerde neredeyse her değişkenin gelir dağılımını farklı yönlerde etkilemesi ya da bazı değişkenlerin istatistiki olarak anlamsız olmasıdır. Dolayısıyla Türkiye'nin her bölgesine benzer ekonomik reçetelerin uygulanmasına yönelik politikaların doğru olmadığı bu kapsamda gözlemlenebilmektedir.



KAYNAKÇA

- Acar, İ. (2015). Türkiye'de gelir dağılımı. *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 4(8), 42-59.
- Acemoğlu, D. (2003). Cross-country inequality trends. *The Economic Journal*, 113(485), 121-149.
- Acemoğlu, D. (2003). Why not a political coase theorem? Social conflict, commitment, and politics. *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 620-652.
- Acemoğlu, D., Johnson, S. ve Robinson, J. A. (2005). *Institutions as a fundamental cause of long-run growth*. Handbook of economic growth, 1, 385-472.
- Acemoğlu, D. ve Robinson, J. A. (2013). *Ulusların düşüşü*, (F.R. Velioglu, Çev.). Doğan Kitap, İstanbul.
- Adaçay, R. F. ve İslatince, H. (2009). *İktisadi düşünceler tarihi*. Ekin Yayınevi, Bursa.
- Afonso, A., Schuknecht, L. ve Tanzi, V. (2010). Income distribution determinants and public spending efficiency. *The Journal of Economic Inequality*, 8(3), 367-389.
- Akalin, G. (1981). *Kamu ekonomisi*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi.
- Akalin, G., & Uzgören, E. (2019). Kurumsal kalitenin gelir dağılımı üzerindeki etkisi: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ampirik bir analiz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1), 201-224.
- Akça, H. ve Ela, M. (2012). Eğitim ve gelir dağılımı ilişkisi: Türkiye değerlendirmesi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(3), 241-260.
- Akın, C. S. (2012). *Kurumların ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerine etkisi*. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana.
- Aksu, Ö. (1993). *Gelir ve servet dağılımı*. İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Aktan, C. C. (2000). *Politik iktisat*. Anadolu Matbaacılık, İzmir.
- Aktan, C. C. (2002). *Yoksullukla mücadele stratejileri*. Ankara Hak İş Konfederasyonu Yayınları, Ankara.

- Aktan, C. C. ve Vural, İ.Y. (2002a). *Gelir dağılımında adalet(siz)lik ve gelir eşit(siz)liği: terminoloji, temel kavramlar ve ölçüm yöntemleri*. Hak-İş Konfederasyonu Yayınları, Ankara.
- Aktan, C. C. ve Vural, İ.Y. (2002b). *Başlıca fonksiyonel gelir dağılımı teorileri ve bölüşüm*, Yoksullukla Mücadele Stratejileri, Hak-İş Konfederasyonu Yayınları, Ankara.
- Aktan, C. C. ve Vural, T. (2005). *Eski kurumsal iktisat*. Kurumsal Araştırmalar Serisi No:2, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, 7-20.
- Akyüz, Y. (1976). *Sermaye, bölüşüm, büyüme*, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları. Ankara.
- Alabaş, M. M. (2015). *Türkiye’de bölgesel düzeyde gelir dağılımı eşitsizliğinin incelenmesi*, IV. Türkiye Lisansüstü Çalışmaları Kongresi- Bildiriler Kitabı II, 255-271.
- Alkin, E. (1992). *Gelir ve büyüme teorisi*. Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Alonso, J. A. ve Garcimartín, C. (2013). The determinants of institutional quality. More on the debate. *Journal of International Development*, 25(2), 206-226.
- Alper Y. ve Tokol A. (2012). *Sosyal politika*. Dora Yayıncılık, Bursa,
- Anyanwu, J. C., Erhijakpor, A. E. ve Obi, E. (2016). Empirical analysis of the key drivers of income inequality in West Africa. *African Development Review*, 28(1), 18-38.
- Arabacı, R. Y. (2014). *Gelir dağılımı ve yoksulluk*. Sosyal Politika, Editörler: A.Tokol, Y. Alper, 5. Baskı, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Ataman, B. C. (1996). Neo-Keynesyenci bölüşüm teorisi: ücret-fiyat sarmalı ve gelirler politikası. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 1(51), 53-69.
- Avcı, M. ve Mukiyen Avcı, G. (2017). OECD ülkelerinde kurumsal kalite ve gelir eşitsizliği ilişkisi. *Sosyoekonomi*, 25(1).
- Aykaç, M., Dağdemir Ö. ve Gündoğan N. (2013). *Gelir dağılımı ve yoksulluk*. Açıköğretim Fakültesi Yayını, Eskişehir.
- Bal, H. ve Özdemir, P. (2017). Kurumlar ve ekonomik gelişme: Panel veri analizi ile bir değerlendirme. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9, 80-104.
- Barro, J. Robert (2000). Inequality and growth in a Panel of countries. *Journal of Economic Growth*, Vol. 5: 5-32.
- Batirel, Ö. F. (1990). *Kamu maliyesi teorisine giriş*. Marmara Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

- Biber, A. E. (2010). İktisadi büyümede kurumsal faktörler ve kurumsal değişim, *Akademik Bakış Dergisi* 19, 1-24.
- Bulutay, T., Ersel, H. ve Timur, S. (1971). *Türkiye'de gelir dağılımı-1968*. Sevinç Matbaası.
- Bulutoğlu, K. (1988). *Kamu ekonomisine giriş (devletin ekonomik bir kuramı)*, 4. b. Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Büyükdere, K. (2014). *Küreselleşme sürecinde Türkiye ekonomisinin yapısal sorunu: bölüşüm, Doktora Tezi. Marmara Üniversitesi SBE*.
- Carmignani, F. (2009). The distributive effects of institutional quality when government stability is endogenous. *European Journal of Political Economy*, 25(4), 409-421.
- Carter, J. R. (2007). An empirical note on economic freedom and income inequality. *Public Choice*, 130(1), 163-177.
- Chong, A. ve C. Calderon (2000). Institutional quality and income distribution. *Economic Development and Cultural Change*, 48(4), 761-786.
- Chong, A. ve M. Gradstein (2004). *Inequality and institutions*. Inter-American Development Bank, Working Paper, No: 506.
- Cogneau, D. ve Guénard, C. (2003). *Colonization, institutions, and inequality: A note on some suggestive evidence* (No. 107). IAI Discussion Papers. <https://ideas.repec.org/p/dia/wpaper/dt200305.html>, 29.07.2021.
- Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *The American economic review*, 648-657.
- Çakır, Ö. (2002). Sosyal dışlanma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 83-104.
- Çalışkan, Ş. (2010). Türkiye’de gelir eşitsizliği ve yoksulluk, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Sayı 59, 2010/2, 89-132.
- Çavuşoğlu T. ve Hamurdan Y. (1966). *1963 yılı gelir dağılımı araştırması*, T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Ankara.
- Çelebi İ. (2019). *Yeni kurumsal iktisat neoklasik kurumsal iktisat mı? kurumsal iktisat perspektifiyle yeni kurumsal iktisat üzerine bir irdeleme. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, SBE*.
- Çelik, A. (2004). AB ülkeleri ve Türkiye’de gelir eşitsizliği: piyasa dağılımı-yeniden dağılım. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, (3), 53-91.

- Çelikel Danışoğlu, A. (2004). Küreselleşmenin gelir eşitsizliği ve yoksulluk üzerindeki etkileri. İstanbul Ticaret Üniversitesi, *Sosyal Bilimler Dergisi*, İstanbul.
- Çetin M. E. (2019). *Türkiye’de gelir dağılımının incelenmesi (1998-2015)*. Yüksek Lisans Tezi. Harran Üniversitesi SBE.
- Çetin, T. (2012). *Yeni kurumsal iktisat*. Sosyoloji Konferansları, 45, 43-73.
- Çiçen Y. B. (2015). *Türkiye’de ekonomik performansın kurumsal temelleri: yeni kurumsal iktisat perspektifi*. Doktora Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, SBE.
- Çiçen, Y.B. (2017). Kurumlar ve ekonomik performans ilişkisi: teorik çerçeve, *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi* 2(7), 109-118.
- Çiftlikli, M. (1995). *Sosyal barış açısından dünya’da türkiye’de gelir dağılımı*. Türkiye Sağlık İşçileri Sendikası Yayını, Bakü.
- Delis, M. D., Hasan, I., ve Kazakis, P. (2014). Bank regulations and income inequality: empirical evidence. *Review of Finance*, 18(5), 1811-1846.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT). 2001. *Gelir dağılımının iyileştirilmesi ve yoksullukla mücadele özel ihtisas komisyonu raporu*. 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı. DPT: 2599- ÖİK: 610. Ankara.
- Dilik, S. (1976). *Servetin geniş kitlelere yayılması*. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları. Ankara.
- Dinler, Z. (2010). *İktisada giriş*. 16. Baskı, Ekin Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- Doğan E. (2019). *Kurumsal kalite ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisi*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE.
- Doğan, C. ve Tek M. (2007). Türkiye’de gelir dağılımının toplanma oranı yöntemiyle analizi, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 3:93-119.
- Doğanay M.A. ve Değer M.K. (2020). Kurumlar ve ekonomik büyüme: Panel veri analizi (2002-20018). *KTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi* 19 ,75-99.
- Edizdoğan, N. (1991). *Kamu maliyesi II (kamu gelirleri ve vergi teorisi)*. Ekin Yayınevi.
- Ergun, T. (2013). *Makroekonomiye giriş*. Detay Yayıncılık, Ankara.
- Ersezer, D. (2006). Gelir dağılımı politikası ve araçları. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 1(16), 255-268.
- Ersezer, D. ve Ulutürk, S. (2004). *Türkiye’de 1980 sonrası dönemde kamu harcamalarının gelir dağılımı üzerine etkileri*. Maliye Araştırma Merkezi Konferansı, (46), 149-168.

- Gelir İdaresi Başkanlığı (2014a). Serbest Meslek Kazançları Vergi Rehberi 2014. Yayın No:178, http://www.gib.gov.tr/fileadmin/beyannamerehberi/2014_serbestmeslek.pdf (15.03.2021).
- Gelir İdaresi Başkanlığı (2014b). Ticari Kazancın Gerçek Usulde Vergilendirilmesi Rehberi 2014, Yayın No:179, http://www.gib.gov.tr/fileadmin/beyannamerehberi/2014_ticari.pdf (15.03.2021).
- Genç, S. Y., Ekiz R. (2018). *Kurumsal iktisadi düşüncenin terminolojik ve metodolojik bir incelemesi*. Dünden Bugüne Ekonomi Yazıları, 1, 165-184.
- Ghosh, S. ve Mandal, B. (2019). Bureaucratic efficiency, economic reform and informal sector. *Eurasian Economic Review*, 9(2), 121-137.
- Gupta, S., Davoodi, H., & Alonso-Terme, R. (2002). Does corruption affect income inequality and poverty?. *Economics of governance*, 3(1), 23-45.
- Gürsel, S., Levent, H., Selim, R. ve Sarıca, Ö. (2000). *Türkiye’de bireysel gelir dağılımı ve yoksulluk-Avrupa birliği ile karşılaştırma*, TUSİAD-T/2000-12/295, Aralık.
- Güven, A. (2007). Türkiye’de iller arası gelir eşitsizliğinde teşvik politikasının rolü: bir ayrıştırma analizi. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (14), 20-38.
- Güven, A., Dalgıç, B. ve Tansel, A. (2016). Gelir hareketliliği eşitsizlikleri azaltabilir mi? Türkiye örneği. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, (43), 549-571.
- Hartmann, D., Guevara, M. R., Jara-Figueroa, C., Aristarán, M. ve Hidalgo, C. A. (2017). Linking economic complexity, institutions, and income inequality. *World development*, 93, 75-93.
- Hill, G. (2001). The immiseration of the landlords: rent in a Kaldorian Theory of Income Distribution, *Cambridge Journal of Economics*, 25.
- İmamoğlu, H., Katırcıoğlu, S. ve Payaslıoğlu, C. (2018). Financial services spillover effects on informal economic activity: evidence from a panel of 20 european countries. *The Service Industries Journal*, 38(11-12), 669-687.
- Jain, Arvind K. (2001). Corruption: a review. *Journal of economic surveys*, Wiley Online Library, Vol.XV, 1, 71-121.
- Josifidis, K., Supić, N. ve Beker-Pucar, E. (2017). Institutional quality and income inequality in the advanced countries. *Panoeconomicus*, 64(2), 169-188.

- Kama, Ö. (2016). Kurumlar, kurallar ve büyüme ilişkisi Üzerine, *İktisat ve Toplum* 64,20-27.
- Karacan, R. (2017). *Kapitalist ekonomide gelir dağılımı ve yoksulluk (türkiye örneğiyle)*. Yalın Yayıncılık, İstanbul.
- Karakayalı, H. (1998). *Türkiye'nin ekonomik yapısı ve değişimi*. Emir Ofset, İstanbul.
- Karakayalı, H. (2002). *Makro iktisat*, Emek Matbaası, Manisa.
- Karluk, S. R. (2005). *Cumhuriyet'in ilanından günümüze türkiye ekonomisi'nde yapısal dönüşüm*, 10. Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım A. Ş, İstanbul.
- Kaufmann, D., Kraay, A. ve Mastruzzi, M. (2003). *Governance matters iii: updated indicators for 1996-2002*. Draft Research Paper.
- Kazgan G. (1999). *İktisadi düşünce veya politik iktisadın evrimi*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Kepenek, Y. ve N. Yentürk (2005). *Türkiye ekonomisi*, 17. Basım, Remzi Kitabevi Yayınları, İstanbul.
- Zayandehroudı, M., Khosroabadi, M. ve Shakibae, A. (2015). Studying the effect of indicators of good governance on income distribution. *Cumhuriyet Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Fen Bilimleri Dergisi*, 36(3), 3121-3127.
- Kirmanoglu H. (2013). *Kamu Ekonomisi Analizi*. Beta Yayınları, 4.Baskı, İstanbul.
- Klein, Peter G. (2000). *New institutional economics. encyclopedia of law and economics I*. Aldershott, UK: Edward Elgar: 456-489.
- Koç, N. (2016). Mali, ekonomik, sosyal ve siyasal yönleriyle türkiye'de kayıt dışı ekonomi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2),85-103.
- Kuncic, A. (2012). *Institutional quality database* (No. 457). Kiel advanced studies working papers, 1-25.
- Kurtipek, R. (2011). *Türkiye için gelir grupları arası gelir oluşum ilişkisinin miyazawa yöntemiyle incelenmesi (Uzmanlık Tezi)*, Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, 18-19.
- Kuştepelı, Y. ve Halaç, U. (2004). Türkiye'de genel gelir dağılımının analizi ve iyileştirilmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(4), 143-160.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45, 1-28.
- Li, H., Xu, L. C. ve Zou, H. F. (2000). Corruption, income distribution, and growth. *Economics and Politics*, 12(2), 155-182.

- Marasalı, Ö. S. (2018). Türkiye’de gelir dağılımı. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi SBE.
- Meltzer, A. H. ve Richard, S. F. (1981). A rational theory of the size of government. *Journal of Political Economy*, 89(5), 914-927.
- Miynat, M. (2004). *Liberalizasyon sürecinde istikrar politikalarının gelir dağılımına etkisi*. Odak Yayın Evi Tic. Ltd. Şti., Ankara.
- North, D. C. (1991). Institutions, *The Journal of Economic Perspectives*, 1(5), 97-112.
- North, Douglass C. *Kurumlar, kurumsal değişim ve ekonomik performans*, (Gül Çağalı Güven, Çev.). Cambridge University Press, Sabancı Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 2002.
- Ofluoğlu, N. Ö., Artan, S. ve Kalaycı, C. Kurumsal kalite, ekonomik özgürlükler ve gelir dağılımı ilişkisi: mint ülkeleri örneği. *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 7(17), 90-107.
- Oktay D. S. (2019). *Enflasyon ve işsizliğin gelir eşitsizliği üzerine asimetric etkisi: türkiye örneği*. International Conference on Eurasian Economies, 11-20.
- Oliver E. Williamson, A. (1990). Comparison of alternative approaches to economic organization. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 1(146), 61-71.
- Oliver E. Williamson, *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, free press, New York, 1975.
- Özcan, G. (2016). *Sosyal bütçe anlayışı gelir dağılımını sağlamadaki rolü Türkiye analizi*. KitapAna, İzmir.
- Özdemir, M. Ç. ve İslamoğlu, E. (Ed.). (2017). *Gelir dağılımı ve yoksulluk*. 2. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Özgüler, V. C. (2014). *Gelir, servet ve yoksulluk*. Cinius yayınları, İstanbul.
- Öztürk, N. (2009). *İktisatta bölüşüm (kuram politika)*, Palme Yayıncılık, Ankara.
- Öztürk, N. ve Göktolga, Z. G. (2010). Yoksulluk ve gelir bölüşümünü belirlemede kullanılan ölçütler. *Bütçe Dünyası Dergisi*, 2(34), 3-25.
- Öztürk, N. (2012). *Maliye politikası*. Ekin Basım Yayım Dağıtım, Bursa.
- Peterson, Wallace C. (1994). *Gelir istihdam ve ekonomik büyüme*, (Talat Güllap, Çev.). Atatürk Üniversitesi Yayınları, Erzurum.
- Rakıcı C. (2008). *Gelir dağılımının düzenlenmesinde gelir vergisinin rolü: Türkiye örneği*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi SBE.

- Ruttan, V. ve Hayami W. Y. (1984). Toward a theory of induced institutional innovation, *Journal of Development Studies* 4(20), 203–222.
- Savaş, V. (1984). *İktisat felsefesi*. Marmara Üniversitesi Yayını, İstanbul.
- Savaş, V. (1997). *İktisadın tarihi, liberal düşünce topluluğu*. Avcıol Matbaacılık, İstanbul.
- Serdar, Y. A. Y. ve Şataf, C. (2018). Yeni kurumsal iktisat perspektifinden sosyal sermaye. *Bilge Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(1), 1-11.
- Susam, N. ve Oktayer, N. (2007). Türkiye ekonomisinde genel bütçe vergi gelirleri içinde dolaysız ve dolaylı vergiler (1995-2005). *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(2), 105-123.
- Şenses F. (2006). *Küreselleşmenin öteki yüzü yoksulluk*. İletişim Yayınları, 4.baskı, İstanbul.
- Şerbetçi, G. (2004). Türkiye’de uygulanan finansal politikaların gelir dağılımı üzerindeki etkisi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(4), 93-116.
- Şit, M. (2008). 1980 sonrası uygulanan gelir dağılımı politikaları ile gelir dağılımının değişimi ve türkiye ekonomisine olan etkileri. Selçuk Üniversitesi, *Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 1-2(10), 263-278.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2016). *Panel veri ekonometrisi: Stata uygulamalı*. 3. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.
- Teyyare, E. (2013), *Kriz, kurumsal kalite ve ekonomik büyüme ilişkisi*.Yayımlanmamış Doktora Tezi, Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- TÜİK, Gelir Yaşam Koşulları Araştırması Mikro Veri Seti, https://tuikweb.tuik.gov.tr/MicroVeri/GYKA_2011/turkce/metaveri/tanim/gelir-daggiiliimii-essitsizlik-oelccuetleri/index.html.
- Türk, İ. (1992). *Maliye politikası amaçlar araçlar ve çağdaş bütçe teorileri*. 9. Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara.
- Türkiye Vakıflar Bankası (2007). *Küreselleşme sürecinde dünya ve türkiye ekonomisinde sektörel yapıdaki dönüşüm üzerine bir inceleme*. Türkiye Vakıflar Bankası, Hazine Başkanlığı, Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü, Sektör Araştırmaları Eylül 2007.
- “Küreselleşme Sürecinde Dünya”, Vakıfbank, Erişim 18.06.2021, https://www.vakifbank.com.tr/documents/earastirma/Kuresellesme_Surecinde_Dunya.pdf.

- Ulusoy, A. (2007). *Maliyet politikası*. Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Ulutürk, S. ve Ersezer D. (2005). *Gelir, gelir dağılımı yaklaşımları ve devletin rolü*. Prof. Dr. Türkan Öncel'e armağan, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, Maliye Araştırma Merkezi Konferansları 47, 87-105.
- Unay, C. (2000). *Genel iktisat*. 2. Baskı, Ekin Yayınları, Bursa.
- Uphoff, N. T. (1986). *Local institutional development: An Analytical Sourcebook with cases*, Kumarian Press, West Hartford.
- Ülgener, S. F. (1986). *Milli gelir istihdam ve iktisadi büyüme*. 6. Baskı, Der Yayınları, İstanbul.
- Veblen, T. B. (1961). *Theory of the leisure class: an economic study in the evolution of institutions*, New York: Random House.
- Yıldırım, K. (Ed). (2019). *Makro ekonomi*. 14. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Yıldırım, S. (2010). Kurumların dinamik yapısının ekonomik büyüme üzerine etkisinin analizi, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 10(3) ,111-126.
- Yiğenoğlu, K. (2015). *Türkiye'de gelir dağılımı problemi ve gelir dağılımının iyileştirilmesine yönelik öneriler*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, SBE.
- Yumuşak, İ. G. ve Bilen, M. (2000). Gelir dağılımı – beşerî sermaye ilişkisi ve türkiye üzerine bir değerlendirme. *Kütahya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (1), 77-96.
- Zaim, S. (1986). *Çalışma ekonomisi*. 7. Baskı, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- Zarakolu, A. (1981). *İktisadi düşünceler tarihi*. A.U. Hukuk Fakültesi Yayını, 456, Olgac Matbaası, Ankara.
- Zeytinoğlu, E. (1985). *Ekonomik sistemler*. Gözden Geçirilmiş 2. Baskı, Marmara Üniversitesi Yayını, 429, İstanbul.

ÖZGEÇMİŞ

Ayça Karakuzu, Lisans eğitimini Erzincan Üniversitesi'nde tamamlamıştır. İleri seviye İngilizce ve başlangıç seviye Portekizce olmak üzere iki yabancı dil bilmektedir. 21. Ulusal İktisat Kongresinde (EKON-TEK2021) “Kurumsal Yapı ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Türkiye’den Bulgular” bildiri sunumunu gerçekleştirmiştir.

Yayımlar:

Çiçen, Y. B. ve Karakuzu, A. (2021). Relationship between institutions and income distribution: evidence from Turkey . *Ekonomi Maliye İşletme Dergisi* , 4 (2) , 155-169 .