

VOLUME • CİLT: 42 • ISSUE • SAYI: 1 JUNE • HAZİRAN 2020 ISSN: 2149-1844

MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE  
İDARİ BİLİMLER  
DERGİSİ

MARMARA UNIVERSITY JOURNAL OF  
ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES



MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

## **Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**

6 Aylık Hakemli Akademik Dergi / Biannual Peer-Reviewed Academic Journal

Volume • Cilt: 42 / Issue • Sayı: 1 / JUNE • HAZİRAN 2020

ISSN: 2149-1844 • E-ISSN: 2587-2672

**Marmara Üniversitesi Rektörlüğü Adına İmtiyaz Sahibi • Owner:** Prof. Dr. Erol ÖZVAR (Rektör • Rector)

**Marmara Üniversitesi İktisat, İşletme ve Siyasal Bilgiler Fakülteleri Adına İmtiyaz Sahibi • Owner of the Journal**  
Prof. Dr. Mustafa ÇELEN

### **Yayın Kurulu / Editorial Board**

Prof. Dr. Mustafa ÇELEN

Prof. Dr. Nuran CÖMERT

Prof. Dr. Nail YILMAZ

### **Danışma Kurulu / Advisory Board**

Prof. Dr. A. Hayri DURMUŞ İst. Ticaret Üniv., Prof. Dr. Ali GÜZEL Kadir Has Üniv., Prof. Dr. Helmut PERNSTEINER Johannes Kepler Üniv., Prof. Dr. Prof. Dr. Haluk KABAALİOĞLU Yeditepe Üniv., Prof. Dr. Jean MARCOU Grenoble Institute, Prof. Dr. Erol ÖZVAR Marmara Üniv., Prof. Dr. M. Emin ARAT İst. Ayyansaray Üniv., Prof. Dr. Ramon AVILA Ball State Üniv., Prof. Dr. Suat OKTAR Marmara Üniv., Şevket PAMUK Boğaziçi Üniv., Prof. Dr. Taner BERKSOY Piri Reis Üniv., Tunç EREM Marmara Üniv.

### **Yazı İşleri Md. (Editör) / Editor-in-Chief**

Prof. Dr. Ahmet YILMAZ

### **Alan Editörleri / Field Editors**

Doç. Dr. Müge Leyla YILDIZ (İşletme)

Prof. Dr. Ahmet DEMİREL (Siyasal Bilgiler)

Doç. Dr. Selay GİRAY YAKUT (İktisat)

### **Editör Yardımcıları/ Asistant Editors**

Dr. Öğr. Üy. Togan KARATAŞ

Arş. Gör. Ceren CAMKIRAN

### **Yönetim Yeri ve Yazışma Adresi / Address**

Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi

Göztepe Kampüsü 34722 Kadıköy / İSTANBUL

Tel: +90 216 338 44 16 Fax: +90 216 346 43 56

E-Posta: iibdergi@marmara.edu.tr

### **Marmara Üniversitesi Yayınevi / Marmara University Press**

**Adres:** Göztepe Kampüsü 34722 Kadıköy, İstanbul

**Tel/Faks:** +90 216 777 14 00 Fax: +90 216 777 14 01

**E-posta:** yayinevi@marmara.edu.tr

### **Baskı • Printing Press**

M.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Haziran ve Aralık olmak üzere yılda iki kez yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergi, ECONLIT, EBSCO, ULRICHSWEB Global Serials Directory uluslararası veritabanları ile ULAKBİM ulusal veritabanı tarafından taranmaktadır. Dergide yayımlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Makalelerin yayım hakkı M.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi'ne aittir.

Marmara University Journal of Economic and Administrative Sciences is an academic journal semi-annually published in June and December. Our journal is internationally indexed in ECONLIT, EBSCO, ULRICHSWEB Global Serials Directory and nationally indexed in ULAKBİM. The Marmara University Journal of Economic and Administrative Sciences holds the publication right of the articles and the articles cannot be used without proper citation.





# İçindekiler / Contents

## ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

- Makroekonomik Denge Üçüz Açık Sorunu: Türkiye İçin 1975–2015 Dönemi Ardl Model ile Tahmin Edilmesi  
The Problem of Triple Deficit in Macroeconomic Balance: The Prediction for the Period 1975 – 2015 with Ardl Model for Turkey  
**Haydar L. EJDER, Eren ÇAŞKURLU** ..... 1
- Mean Reversion in Turkish Stock Market And Time-Varying Equity Risk Premium  
Türkiye Pay Piyasalarında Ortalamaya Dönme Eğilimi ve Zamanla Değişen Piyasa Risk Primi  
**Ömer EREN, Cenk C. KARAHAN** ..... 23
- X ve Y Kuşaklarının İş Değerlerinin Karşılaştırılması: Türkiye’de Beyaz Yakalılar Üzerinde Bir Araştırma  
A Comparison of the Work Values of X and Y Generations: A Research on White-Collar Workers in Turkey  
**Selay GİRAY YAKUT, Müge Leyla YILDIZ**..... 43
- Sosyal Kimlik Kuramı Açısından Tüketici – Marka Özdeşleşmesi ve Bir Araştırma  
The Consumer–Brand Identification in Terms of Social Identity Theory and A Research  
**Tansu IŞIKAY, Ahmet BAŞCI** ..... 63
- Covid-19 ve Bist-30 Endeksi Üzerine Kısa Dönemli Etkileri  
Covid-19 and Its Short-Term Impacts on Bist-30 Index  
**Emrah KELEŞ**..... 91
- Türkiye ve Çeşitli Ülkeler Vergi Sistemlerinde Vergi Uzlaşması  
Tax Compromise in Turkey and Various Countries Tax Systems  
**Özgür KIZILTOPRAK** ..... 106
- Tekstil Sektöründe Suriyeli Çocuk Emeği: İstanbul Örneği  
Syrian Child Labor in Textile Sector: Case of Istanbul  
**Sevgi Ceren LORTOĞLU, Miriş Meryem KURTULMUŞ** ..... 124

XIX. Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu ve Japonya'da Sanayisizleşme: İpekli İmalatı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme Deindustrialization in The XIXth Century Ottoman Empire and Japan: A Comparative Analysis on Silk Manufacturing <b>Özgür TEOMAN, Cumali BOZPİNAR</b> .....	157
Kurumlarda Yaşanan Ahlaki Çözülme Mekanizmasına İlişkin Bir Örnek Olay İncelemesi A Case Study on Moral Disengagement Mechanism in Organizations <b>Dilek Işılay ÜÇOK</b> .....	180

# MAKROEKONOMİK DENGEDEN ÜÇÜZ AÇIK SORUNU: TÜRKİYE İÇİN 1975 – 2015 DÖNEMİ ARDL MODEL İLE TAHMİN EDİLMESİ

## THE PROBLEM OF TRIPLE DEFICIT IN MACROECONOMIC BALANCE: THE PREDICTION FOR THE PERIOD 1975 – 2015 WITH ARDL MODEL FOR TURKEY

Haydar L. EJDER\*   
Eren ÇAŞKURLU\*\* 

### Özet

Makroekonomik dengede, iç ve dış hesap denkliliği istikrar ve sürdürülebilirlik açılarından önemlidir. İç hesaplardan bütçe ve dış hesap dengesi arasındaki ilişki bilimsel literatürde ikiz açık hipotezi olarak araştırılmıştır. Son dönemde tasarrufların önemi, tasarruf dengesinin incelemeye dâhil edilerek üçüz açık hipotezinin incelenmesini zorunlu kılmıştır. Bu çalışmada, Türkiye’de 1975 – 2015 dönemi üçüz açık hipotezi test edilmiştir. Ampirik olarak verilerin kırılmalılığı ve durağanlık düzeyleri dikkate alınarak ARDL Sınır Testi ve Toda – Yamamoto Nedensellik kullanılmıştır. Değişkenlerde uzun dönem eşbütünlük ilişkisi bulunmuş, çift taraflı nedensellik çıkmış ve üçüz açık bulgusuna ulaşılmıştır. Uzun dönem ilişkisinde tasarruf açığı ve bütçe açığının, dış ticaret açığını aynı yönlü olarak etkilediği bulgulanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Üçüz açık hipotezi, ARDL Sınır Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi, Bütçe Açığı, Tasarruf Açığı, Dış Ticaret Açığı

**JEL Sınıflandırması:** E62, F40, H50, H68

### Abstract

The relationship between the budget balance and the current account balance has been studied as a twin deficit hypothesis. Recently, the triple deficit hypothesis has been discussed by including the saving – investment balance in macroeconomic balance. Triple deficit hypothesis is tested with annual data in Turkey for 1975 – 2015 period in this study. ARDL Boundary Test and Toda – Yamamoto Causality Test are used. The existence of long-term co-integration relationship between all variables and of the problem

\* Dr. Öğr. Üyesi, T.C. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, Muammer Bostancı Caddesi, No. 4, Beşevler / ANKARA, E-Mail: haydar.ejder@hbv.edu.tr

\*\* Doç. Dr., T.C. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, Muammer Bostancı Caddesi, No. 4, Beşevler / ANKARA, E-Mail: eren.caskurlu@hbv.edu.tr

of triple deficit has been proven. In the long run relationship, saving – investment deficit and budget deficit are affected foreign trade deficit the same direction.

**Keywords:** Triple Deficit Hypothesis, ARDL Boundary Test, Toda-Yamamoto Causality Test, Budget Deficit, Savings – Investment Deficit, Foreign Trade Deficit

**JEL Classification:** E62, F40, H50, H68

## 1. Giriş

Ülkelerin sağlıklı ekonomi politikaları tasarlama, uygulama ve sürdürme süreçlerinde makroekonomik denge önemli bir rol oynamaktadır. Makroekonomik denge oluşumunda ülke içindeki farklı denge mekanizmaları dışında dış alem dengesinin de gözetilmesi gerekmektedir. Dışa açık bir ekonominin zorunluluğu dış hesap dengesinin hesaba katılmasıdır. Makroekonomik denge unsurları; iç hesap öğeleri olan kamu bütçesi dengesi ile son yıllarda özellikle gerekliliği şüphe götürmeyen tasarruf hesabı dengesi ve dış hesap açısından da dış ticaret dengesinden oluşmaktadır. Genel denklığe göre iç ve dış hesabın birbirlerini tamamlayarak eşit olmaları denge koşulu olarak aranmaktadır.

Ülke makroekonomik yapısı çerçevesinde yurtiçi ve yurtdışı hesap dengesinin gözetilmesi önemlidir. Hesap açıkları şeklinde ifade edilen ve birbirine doğrudan bağlantılı etkiler meydana getiren uygulamalar, politika yapıcılarının dikkat etmesi gereken unsurları barındırmaktadır. Bütçe açığı ve dış ticaret açığı özellikle belli bir düzeye ulaştıkları ve birbirlerini besledikleri durumda önemli makroekonomik sorunları oluşturmaktadır. Son yıllarda bu olgular çerçevesinde gerçekleştirilen politika önlemleri, ek olarak önemli bir unsur haline gelen tasarruf ve yatırım dengesini de zorunlu olarak kapsamıştır. Literatürde “üçüz açık” olarak adlandırılarak gerçekleştirilen “ikiz açık” durumuna göre az sayıda bir dizi çalışma bulunmaktadır.

Makroekonomik olarak iç hesap ve dış hesap dengesinin oluşturulması zorunluluktur. Bütçe açığından cari açığa, tasarruf açığından da yine cari açığa ve/veya tersi geçişkenlikler söz konusu olabilmektedir. Diğer bir ifadeyle bütçe açığı ya da tasarruf açığı söz konusu olduğunda bunların dış hesapla karşılanması hesapların dengelenmesi gerekmektedir. Makroekonomik dengesizliklerin yaşandığı ülkelerde her üç hesabın açık vermesi üçüz açık olgusunu meydana getirmektedir.

Tasarruf açığı, dışarıdan borçlanma ve/veya yabancı sermaye akımı yaratma yollarıyla finanse edilmek durumunda olup, Türkiye’de özellikle dış borçla finansman durumu bulunmaktadır<sup>1</sup>. Tasarruf açığı ve dış ticaret açığı (mal dengesi) arasındaki ilişkide ise iç özel sektör tasarruflarının yatırımlardan düşük olması ihtiyaç duyulan kaynakların dış borçlanma ya da yabancı sermaye ile karşılanmasını gerektirdiğinden bu yollarla elde edilen finansmanın yani dış tasarruf girişinin döviz bolluğu yaratması kuru düşürmesi yerli parayı pahalı hale getirerek ithalatı ucuz ihracatı pahalı duruma getirmesi ile açıklanabilir. Bütçe açığı ve dış ticaret açığı arasındaki ilişkide, bütçe açığı artışı önemli ölçüde cari açık artışına neden olmaktadır. Bu durum kamu harcamalarındaki artışın ve/veya kamu geliri kapasitesinin kamu harcama artış hızı açısından yetersiz oluşu ile bütçe açığı yaratırken, IS – LM analizinde faiz artışlarının yurtdışı sermaye akımlarını ülkeye yönelterek dövizin ucuzlaması

1 Eğilmez, M. (2013). Ekonomide Üç Dengenin Geometrik Gösterimi, Kendime Yazılar Blog Sayfası, <http://www.mahfiegilmez.com/2013/10/ekonomideki-uc-dengenin-geometrik.html>, Erişim tarihi: 18.09.2019.



yerli paranın değer artışı ithalatı ucuzlatırken, ihracatı pahalı hale getirmekte ve dış ticaret açığını artırması ile ortaya çıkmaktadır.

Bu konudaki bilimsel çalışmalarda uzun bir süre bütçe denklığı ve dış ticaret dengesinin durumu “ikiz açık hipotezi” olarak ele alınmıştır. Ancak makroekonomik istikrar açısından iç finansman kaynaklarının önemi tasarrufların önemini ortaya çıkarmış ve bir denge unsuru olarak tasarruf – yatırım dengesi araştırmalara dâhil edilmeye başlanmıştır. Son yıllarda üç denge unsurunun birlikte değerlendirildiği çalışmalar “üçüz açık hipotezi” olarak literatürde yer almıştır. Bu çalışmada söz konusu denge unsurlarının birbirlerine göre durumu 1975 – 2015 dönemi için Türkiye makroekonomik yapısında test edilecektir. Çalışmanın ikiz açık çalışmalarına kıyasla az sayıda olan üçüz açık hipotezi çalışmalarına önemli bir katkı yapması ihtimali bulunmaktadır. 40 yıllık bir dönemi kapsayan çalışmanın; ekonomik, sosyal ve siyasal olaylar dolayısıyla sahip olduğu kırılma yapısının, seçilen ampirik yöntem çerçevesinde sonraki yıllara yönelik öngörü özelliğine sahip olması ve Türkiye açısından bütçe açığı ve kamu harcamaları merkezinden yapılacak yorumlar çerçevesinde farklı çalışmalara referans olabileceği düşünülmektedir.

## 2. İkiz Açık – Üçüz Açık Hipotezleri Ve Farklı İktisadi Yaklaşım Altyapıları

### 2.1. İkiz Açık ve Üçüz Açık Hipotezleri Tanımsal Çerçeve

İkiz ve üçüz açık hipotezleri, makroekonomik denge tanımlamalarında temel olarak iç ve dış hesap arasındaki etkileşimi ifade etmektedir. İç hesap açısından kamu ve özel sektör hesapları ve dış hesap açısından da ödemeler bilançosunun gösterdiği dış ticaret dengesi hesabı hipotezlerin sınanması açısından kullanılmaktadır. Cari açık dengesi, reel kamusal ve özel tasarruflar ile reel yatırımların farkından oluşan cari açık dengesinde özel sektör ve kamu sektöründe tüketimin düşmesine neden olan politikalar ulusal tasarrufları artırır ve bu cari hesap üzerinde pozitif etkiye yol açar, yatırımları destekleyen politikalar ise cari hesapta negatif etkilere neden olmaktadır<sup>2</sup>. Özel tasarruf – yatırım eşitliği, cari hesap ve devlet bütçesinin birbirine eşitliğine, bütçe açığındaki artış, faiz oranı ve bundan dolayı sermaye akımlarında artışa ve yerli paranın değerlenmesine bağlı olarak da cari açıkta artışa neden olmaktadır<sup>3</sup>.

Makroekonomik dengeye dış hesap dengesi dâhil edildiğinde;

$$Y = C + I + G + (X - M) \text{ ya da } (X - M = NX)$$

$$Y = C + I + G + NX \text{ olur.} \quad (1)$$

Burada tüketim tek bırakılırsa:

$$C = Y - I - G - NX \text{ olur.} \quad (2)$$

$$Y + TR - T - S = Y - I - G - NX$$

2 Ketenci, N., Akdoğan, I. U., Geldi, H. K., (2014). Determinants of the Current Account in the EU and PIIGS, CEA Journal of Economics, 9(2): 6.

3 KETENCİ vd., 2014, s. 6.

$$S-I = G + T_r - T + (X-M) \text{ ya da } S-I = (G + T_r - T) + NX \text{ elde edilir.} \quad (3)$$

$T_r$  ihmal edilirse;

$$(S - I) + (T - G) = (X - M) \text{ olur.} \quad (4)$$

Eşitlikteki sol taraf makroekonomide iç dengeyi, sağ taraf ise dış dengeyi göstermekte, özel kesim yatırım-tasarruf dengesi (S-I) ya da kamu kesimi bütçe dengesi (TN-G) tek başına açık verdiğinde ve eş anlamlı olarak cari işlem dengesindeki (X-M) açıkların da bunu izlemesi durumunda ikiz açık sorunsalı oluşmaktadır<sup>4</sup>. İç ekonomik dengelerin her ikisi açık veriyor ve cari açık da diğer ikisi kadar açık veriyorsa diğer bir ifadeyle her üç dengenin de açık vermesi durumu ise üçüz açık sorunsalı olarak adlandırılmaktadır<sup>5</sup>.

## 2.2. Hipotezlere İlişkin Farklı İktisadi Yaklaşım Altyapıları

Keynesyen Geleneksel Yaklaşım; bütçe açığı ve cari açık arasındaki ilişkinin varlığını öne süren ve bu ilişkinin bütçe açıklarından cari açıklara doğru olduğunu ifade eden yaklaşımdır<sup>6</sup>. Yaklaşım, milli gelir ve harcama ekseninde ilişkiyi ele almakta ve ikiz açık olgusunu ifade etmektedir. Modelde, genişletici maliye politikası, üretim ve tüketim üzerinde pozitif bir etki yaratmakta ve ulusal gelir artmakta buradan da marjinal ithalat eğilimine bağlı olarak ithal malların talebinin yükselmesi dış ticaret açığı şeklinde *doğrudan* bir etki meydana getirmektedir<sup>7</sup>. Keynesyen geleneksel yaklaşımda; tasarruflar gelire bağlı ancak faiz oranlarından bağımsız olduğu için genişletici politikalar gelirin tasarrufa ayrılan kısmını azaltmakta dolayısıyla ekonomideki denge tasarruflardaki azalma kadar cari açık artışı ile sağlanmaktadır<sup>8</sup>. Genişletici maliye politikasının döviz kurları üzerinden dolaylı bir etkisi de bulunmakta, Feltstein zinciri olarak da ifade edilen bu etki, kamu bütçe açığının faiz oranlarında artışa neden olmasına bağlı olarak yurtdışı sermaye akışının başlaması, yerel paranın değerlendirilmesi ve bu değerlendirilmenin ithalatı ucuzlatıp ihracatı pahalı hale getirmesine bağlı olarak cari açığı oluşturması şeklinde görülmektedir<sup>9</sup>.

Mundell Flemming Modeli; Keynesyen IS-LM modelinin kısa vadede açık ekonomi durumundaki yorumu olup, farklı döviz kuru rejimlerinde para ve maliye politikalarının etkilerinin incelemekte ve makroekonomik sorunlarda maliye politikalarının kullanılmasının kısa vadede para politikalarının

4 Bayrak, M., Esen, Ö. (2012). Bütçe Açıklarının Cari İşlemler Dengesi Üzerine Etkileri: İkiz Açıklar Hipotezinin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi, Ekonomik Yaklaşım, 23 (82): 29.

5 Eğilmez, M. 2012. İkiz Açık, Üçüz Açık, Kendime Yazılar Blog Sayfası, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/10/ikiz-ack-ucuz-ack.html>, Erişim tarihi: 18.09.2019.

6 Kılavuz, E., Dumrul, Y. (2012). İkiz Açıklar Hipotezinin Geçerliliği: Teori ve Uygulama, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 26 (3-4): 243.

7 Kılavuz, Dumrul, 2012, 244.

8 Günay, E. ve diğerleri, (2018). İkiz Açık Hipotezinin Türkiye Ekonomisi İçin Testi: Nedensellik Analizi, ICPESS 2018, 26-29 Ekim 2018, Niğde/Türkiye, 5. Uluslararası Politik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Kongresi, Bildiriler Kitabı, Cilt 2: Ekonomik Araştırmalar, PESA Publication: 109.

9 Uğur, A.A., Karatay P. (2009). İkiz Açıklar Hipotezi: Teorik Çerçeve ve Hipoteze Yönelik Yaklaşımlar, Sosyoekonomi, Ocak -Haziran (1): 114.

etkin olmayacağı savından hareketle daha doğru olacağını ifade etmektedir<sup>10</sup>. Modele göre genişletici maliye politikası bütçe açıklarına yol açmakta, tüketim harcamaları ve ithal mallara yönelim artmakta, ticaret açığı meydana gelmekte, esnek döviz kuru rejiminin uygulandığı bir durumda küçük açık bir ekonomide, bütçe açıkları sonucu ulusal tasarruftaki düşüş reel faiz oranlarını yükseltmekte, yatırımlar azalırken bir yandan da ekonomiye sermaye girişini artmakta ve dolayısıyla ulusal para değeri kazanmakta ve cari açık artmaktadır<sup>11</sup>.

Parasalıcı Yaklaşımın “ikiz açık” sorunsalına bakış açısı Geleneksel Yaklaşım ile aynı doğrultudadır. Bütçe açıkları ve cari açık arasındaki nedenselliği kabul etmekte, farklı olarak analiz içine para politikası unsurlarını katmaktadır<sup>12</sup>. Parasalcılar, bütçe açıklarının para arzı genişlemesi ile finansmanında enflasyonist baskıların artacağını ifade etmektedir<sup>13</sup>. Kamu harcamalarının artışı ve bunun bütçe açıklarına yol açmasının iktisat sisteminde önemli sorunları beraberinde getireceğini savunan Parasalcılar, Fridman’ın da ifadesiyle genişleyen bütçe açıklarının para arzının kontrolsüz artışına yol açtığını ve bunun enflasyonist süreçle sonuçlandığını ifade etmektedir<sup>14</sup>.

Ricardocu Denklik Yaklaşımı; ikiz açık sorunsalına Ricardian denklik hipotezinden yola çıkarak açıklama getiren ve Barro tarafından teori edilen yaklaşımdır. Yaklaşım temel olarak bütçe açıklarının borçlanma ile finansmanında borçlanılan miktarın ileride toplanacak vergilerin bugünkü değerine eşit olduğunu ve bütçe açıklarının borçlanma ya da vergileme ile finansmanında herhangi bir farkın olmadığı düşüncesine dayanmaktadır<sup>15</sup>. Yaklaşımın göre vergi indirimleri ya da bütçe açıklarının finansmanın borçlanarak yapılmasında tüketicilerin ileri dönemlerde açıklar ya da borçlanma için artan vergiler ödemeyi beklemeleri ya da borç kâğıtlarına sahip olmalarının kendilerine kattığı parasal refah artışının vergilerle azalacağını bilmelerinin tüketimi artırmayacağını aksine tasarrufu artıracığı ve böylelikle de faiz oranlarının sabit kalacağı, yatırımların olumsuz etkilenmeyeceği ve dolayısıyla bütçe açıklarının cari açık üzerinde herhangi bir etkisinin olmayacağı ifade edilmektedir<sup>16</sup>. Yukarıda bahsedilen Ricardocu Denklik dışındaki tüm iktisadi yaklaşımların ikiz açık sorunsalını ortaya koyarken tasarruflarla ilgili ifadeleri, makroekonomik denge konu başlığına söz konusu büyüklüğün de yetersizliğinden kaynaklı olarak açığa neden olabilmesi durumunun ve bütçe açığı ile birlikte tasarruf açığının cari açıkları sonuçlanması şeklinde üçüz açık sorunsalının eklenmesini zorunlu kılmıştır. Örneğin, bütçe açığının borçlanmayla finansmanında borç miktarındaki artış,

10 Tuğral, B. (2018). İkiz Açıklar ve Türkiye Ekonomisi, T.C. Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul: 53.

11 Günay, 2018, 109.

12 Altunöz, U. (2018). Cari Açık, Bütçe Açığı ve Yatırım – Tasarruf Açığı Bağlamında Türkiye’nin Üçüz Açık Analizi, Maliye Dergisi, Temmuz – Aralık (175): 119.

13 Baltacı N. (2006). Konsolide Bütçe Açıklarının Finansmanında Emisyon: Emisyon-Enflasyon İlişkileri Üzerine Bir Analiz (Türkiye Örneği: 1980–2004 Dönemi), T.C. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sanayi Ve Teknoloji Yönetimi Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya, 14.

14 Kökocak, K. (2005). Kamu Ekonomisinin Hareket Alanı Ve Teorik Yaklaşımlar, Mevzuat Dergisi, 8(91), <https://www.mevzuatdergisi.com/2005/07a/02.htm>, Erişim. 6.6.2020.

15 Barro, R. J. (1988), The Ricardian Approach to Budget Deficits, NBER Working Paper Series, Working Paper No. 2685, August, National Bureau Of Economic Research, Cambridge.

16 Kılavuz, Dumrul, 2012, 244 – 245.

ulusal tasarruflardaki azalmayla birlikte cari açığı artırmakta ve bu da üçüz açık sorunsalına neden olmaktadır<sup>17</sup>.

### 3. Literatür Tarama ve Bulgular

İkiz açıklar hipotezini test eden çok sayıda çalışma bulunmaktadır. İkiz açık çalışmalarına tasarruf ve yatırım değişkenlerini de ekleyen dolayısıyla üçüz açıkla ilgili analiz içeren bazı çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalar Tablo 1 ve 2'de özetlenmiştir.

**Tablo 1: Üçüz Açık Sorunsalına İlişkin Uygulama Çalışmaları**

YAZAR	ÜLKE	DEĞİŞKEN	YÖNTEM	SONUÇ
Eisner (1994)	Amerika (1972-1991)	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı	VAR analizi	Üçüz açık olgusunu doğrulayan sonuçlara ulaşılmıştır.
Doménech vd. (2000)	18 OECD ülkesi (1962-1994)	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı	VAR analizi	Ele alınan ülke grupları için üçüz açık tespit edilememiştir.
Kuijs (2006)	Çin (1980-2005)	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı	Zaman Serisi Analizi	Üçüz açık hipotezi Çin için ters yönlü çalışmakta ve üçüz fazla olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.
Chowdhury and Saleh (2008)	Sri Lanka (1970 – 2005)	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı	ARDL Sınır Testi	Üçüz açık hipotezinin geçerli olduğu, bütçe açığının azaltılması halinde cari açığında azalacağı tespit edilmiştir.
Karaçor vd.(2012)	Türkiye (1980-2010)	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı	VAR analizi ve Granger nedensellik testi	Kamu açıklarıyla cari açık arasında çift yönlü bir ilişki belirlenmiştir.
Tülümce (2013)	Türkiye (1984-2010)	Cari açık, bütçe açığı ve tasarruf yatırım açıkları	Var Modeli	Sadece cari açık ve tasarruf – yatırım açığı arasında etkileşim bulgulanmıştır. Üçüz açık hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Türkay (2013)	Türkiye (1980-2012)	Cari açık, bütçe açığı ve yatırım-tasarruf açığı	Eşbütünlüşme testi	Cari açığın, bütçe açığı ve yatırım tasarruf açığı arasında uzun dönemli bir ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.
Tang (2014)	Amerika (1960:Q1-2013:Q1)	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı	ARDL Sınır Testi	Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğu ve üçüz açık hipotezinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.
Özdemir vd. (2014)	17 geçiş ekonomisi (2003-2011)	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı	Panel Regresyon Analizi	İncelenen ülkelerde belirtilen dönemlerde üçüz açığın geçerli olmadığı saptanmıştır.
Berke vd. (2015)	Türkiye (2003Q2 – 2012Q4)	İç ekonomik denge, özel kesimin tasarruf-yatırım dengesi ve bütçe dengesi	VAR Modeli	Üçüz açıkların büyüme oranını en fazla etkileyen değişkenler olduğunu belirtmiştir.
Karanfil ve Kılıç (2015)	Türkiye (1980 – 2013)	Tasarruf açığı, bütçe açığı ve cari işlemler açığı	Eşbütünlüşme ve Nedensellik Testi	Üçüz açık hipotezi Türkiye için geçerlidir.

17 Altunöz, 2018, 119.

Samırkaş ve Samırkaş (2015)	Türkiye (1974-2014)	Cari açık, bütçe açığı ve yatırım-tasarruf açığı	Var Modeli	Türkiye’de üçüz açık problemi tespit edilememiştir.
Balan (2016)	BRIC ve MINT Ülkeleri (1998-2014)	Tasarruf açığı, bütçe açığı ve cari işlemler açığı	Panel nedensellik testi	Üçüz açık hipotezinin BRIC ülkelerinde geçerli olduğu, MINT ülkelerinde ise geçerli olmadığı tespit edilmiştir.
Çoban ve Balıkcıoğlu (2016)	24 geçiş ülkesi	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı	Panel Veri Analizi	Çalışmada cari açık ve tasarruf açığı arasında bir ilişki bulunamamıştır.
Erol ve Alma (2016)	Türkiye (1975-2014)	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı ve GSYİH	Granger Nedensellik Testi	İncelenen dönemde Türkiye’de üçüz açık değişkenleri arasında bir nedensellik bulunamamıştır.
Güder ve Kılıç (2016)	Türkiye (1980 – 2012)	Cari açık, bütçe açığı ve tasarruf yatırım açıkları	Zaman Serisi Analizi	Üçüz açık hipotezi Türkiye için geçerlidir.
İpek ve Kızılğöl (2016)	Türkiye (2004:1-2014:3)	Bütçe açığı, cari işlemler açığı ve tasarruf açığı	ARDL analizi ve Toda-Yamamoto nedensellik analizi	Bütçe açığının cari açığı artırıcı etkisi kısa dönemde geçerlidir. Bütçe açığı ile cari açık arasında; bütçe açığı ile tasarruf yatırım açığı arasında ve cari açık ile yatırım tasarruf açığı arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi mevcuttur.
Kaygısız vd. (2016)	Türkiye (1980 – 2014)	Cari denge, tasarruflar, yatırımlar ve büyüme	Nedensellik analizi	Büyüme, tasarruf ve yatırımlar arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilmemiştir. Buna karşın büyüme, tasarruf ve yatırımlardan cari dengeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Türkiye’de cari açığın yüksek büyüme dönemlerinde hızla arttığı belirlenmiştir.

**Kaynak:** Kamacı ve Kara, 2019: s. 146 – 147’den alınmıştır.

Üçüz açık ile ilgili çeşitli yıllara ilişkin yapılan uygulama çalışmaları Tablo 1’de özetlenmiştir. Bulgulara göre yapılan çalışmaların yarısında üçüz açık hipotezinin doğrulandığı görülmektedir. Ancak diğer yarısında ikiz açık durumu mevcuttur.

**Tablo 2:** Üçüz Açık Hipotezi ile İlgili Son Dönem Çalışmalar

YAZAR	ÜLKE	DEĞİŞKEN	YÖNTEM	SONUÇ
Altunöz (2018)	Türkiye (2001:1-2017:3)	Cari açık, bütçe açığı ve tasarruf – yatırım açığı	ARDL Sınır Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik	Türkiye açısından ele alınan dönemde değişkenler arası çift taraflı nedensellik belirlenmiş üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.
Kamacı ve Kara (2019)	Türkiye (1974-2015)	Bütçe açığı, tasarruf açığı, cari açık	ARDL Sınır Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik	Üç açık aynı anda etkileşimde değildir. Nedensellik sadece tasarruf açığından bütçe açığına doğrudur. Üçüz açık hipotezi doğrulanmamıştır.
Saraç (2019)	Üst orta gelirli ülkeler (+Türkiye) (2005-2017)	Bütçe açığı, tasarruf açığı, cari açık	Panel Veri Analizi	Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.

Apaydın (2019)	Çin (1985 – 2017)	Bütçe açığı, tasarruf açığı, cari açık	ARDL Sınır Testi	Gerek kısa gerekse uzun dönem için üçüz açık hipotezi doğrulanmamıştır.
Benli (2019)	Kırılğan Beşli (1993-2018)	Bütçe açığı, tasarruf açığı, cari açık	Panel Veri Analizi	Ele alınan dönemde üçüz açık bulgusuna rastlanmamıştır.
Raji (2019)	Nijerya (2008:1-2017:4)	Bütçe açığı, tasarruf açığı, cari açık	ARDL Sınır Testi ve Granger Nedensellik Testi	Nijerya için ele alınan dönemde üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.

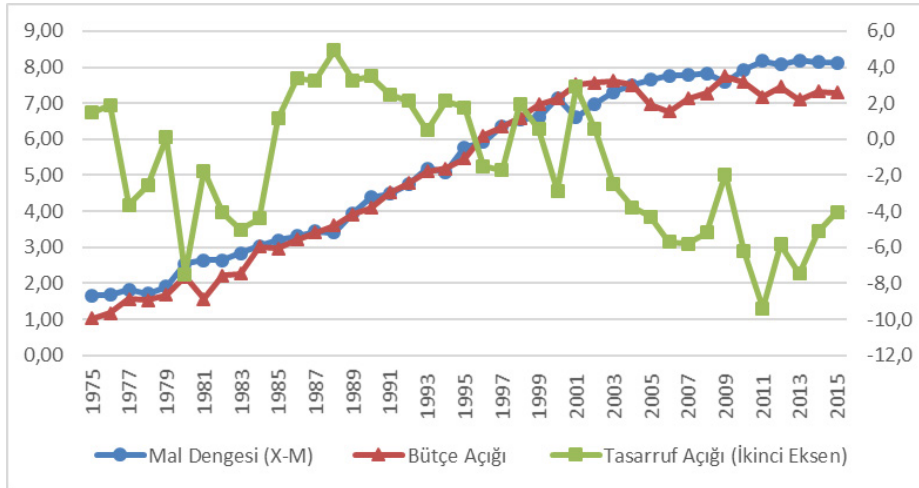
**Kaynak:** Tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 2’de 2018 ve sonrası belli başlı çalışmalarda üçüz açık ile ilgili uygulama çalışmaları ve sonuçlarına yer verilmiştir.

#### 4. Türkiye Ekonomisi Parametrik Gelişim

Üçüz açık hipotezinde incelenen mal dengesi, bütçe açığı ve tasarruf açığı değişkenlerinin Türkiye’ye ilişkin parametrik olarak değerleri Şekil 1’de verilmektedir. Mal dengesi rakamları, diğer parametrik değerlerle uyumlu olması açısından TL cinsinden ifade edilmiştir. Değişkenlere ilişkin rakamlar parasal değerlere göre gösterilmektedir. Ancak dijit sayısındaki büyüklüğün şekil sınırlarını aşmasından kaynaklı olarak logaritmik değerleri kullanılmıştır. Mal dengesi ve bütçe açığı verileri sol dikey eksene ve tasarruf açığı verileri ise sağ dikey eksene göre değerlendirilmektedir.

**Şekil 1:** Üçüz Açık Hipotezi Parametrik Değerler Gösterimi (1975 – 2015)



**Kaynak:** T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, <http://www.sbb.gov.tr/ekonomik-ve-sosyal-gostergeler/>, Erişim tarihi: 02.09.2019

Şekil 1’de görüldüğü üzere mal dengesi ve bütçe açığı değerlerindeki hareket paralel bir seyir izliyor görüntüsü içindeyse de özellikle 2000 yılı sonrasında daha net gözlemlendiği gibi birbirine zıt bir ilişki halindedir. Tasarruf açığı ve mal dengesi arasındaki ilişki beklendiği üzere birbirine zıttır ve şekilde açıkça görülmektedir.

## 5. Ampirik Araştırma Ve Model Uygulaması

Çalışmada üçlü hesap açıklarının birbirleriyle etkileşimi araştırılmaktadır. “Üçüz açık” olarak daha önce de ifade edilen olgunun ampirik olarak da sınanması gerekmektedir. Literatürde bu konu ile ilgili benzer sınamaların yapıldığı çalışmalar bulunmaktadır. Ancak çalışmamızda verilerin özellikle de bütçe açığı verisinin farklı bir bakış açısıyla ele alınması model tahminindeki farklılıklar özgünlüğü oluşturmaktadır.

### 5.1. Parametrik Değişkenler Ve Model

#### 5.1.1. Parametrik Değişkenler

Konu ile ilgili ampirik çalışmada parametrik değişkenler olarak “üçüz açık” olgusunun öğeleri olan bütçe açığı (naka), tasarruf açığı (ta) ve dış ticaret açığı (ca) ele alınmıştır. Model tahmin başarısı açısından öncelikle değişkenlerin veri düzenleme biçimi ve uzunlukları eşitlenmiştir. Tüm değişkenler GSYH oran olarak ve 1975 – 2015 aralığında alınmıştır. Değişkenlerin kaynak bilgileri Tablo’da verilmiştir.

**Tablo 3:** Model Değişkenleri Kaynak ve Dönem Bilgileri

	Kaynak	Dönem
Bütçe Açığı (naka)	Strateji ve Bütçe Başkanlığı	1975 – 2015
Tasarruf Açığı (ta)	Strateji ve Bütçe Başkanlığı	1975 – 2015
Dış Ticaret Açığı (ca)	Strateji ve Bütçe Başkanlığı OECD Data	1975 – 2015

Bütçe açığı verisinin düzenlenmesinde “emanet ve avans net değişme” ile nakit açığı dikkate alınmıştır. Böylelikle bütçe uygulaması sırasındaki düzenleyici işlemlerin etkisi dışarıda bırakılmıştır. Nakit açığı ile çalışılmasının ele alınan konu itibarıyla daha açıklayıcı olduğuna inanılmaktadır. Tasarruf ve dış ticaret açık verileri ham veriler olarak ele alınmıştır. Dış ticaret açığı, ödemeler bilançosu cari işlemler açığı kalemi içindeki mal dengesi rakamlarından derlenmiştir.

#### 5.1.2. Uygulanan Modele İlişkin Açıklamalar

Çalışmada ele alınan konu itibarıyla sınaması yapılan parametreler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin var olup olmadığı ve ilişkinin yönünün incelenmesi gerekmektedir. Eşbütünleşme kavramı, zaman serilerinde uzun vadeli bir dengenin olduğunu ifade eden ve ekonometrik modellerde değişkenlerin kısa – uzun dönem bilgilerini bir araya toplayan hata düzeltme modelleri için güçlü istatistiksel ve ekonomik zemin oluşturan olgudur<sup>18</sup>.

18 Karayılmazlar, E., Özgün, M. (2019). Tasarruflar ile Dış Borçlar Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi: Türkiye Örneği, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 37(3): 502-503.

Uzun dönemli ilişkilerin (eşbütünleşme) test edilebilmesi için bu konu ile ilgili yapılan çalışmalarda da sıklıkla kullanılan testler bulunmaktadır. Söz konusu testler; Engle – Granger (1987), Johansen (1988) ve Johansen-Juselius (1990) eşbütünleşme testleridir. Testlerin ortak kısıtı eşbütünleşme durumları sınanan parametrelerin durağanlık durumlarının düzeyde ( $I_0$ ) olmaması ancak birinci sıra farkta ( $I_1$ ) durağan olmak durumunda oluşlarıdır<sup>19</sup>. Bu koşulların sağlanmaması durumunda testler işlememektedir. Ancak Pesaran vd. (2001) çalışmasında söz konusu kısıtın aşılması ve parametreler farklı durağanlık düzeylerinde de olsa eşbütünleşme analizlerinin yapılmasına olanak sağlayan bir yapının oluşumu mümkün olmuştur<sup>20</sup>. Böylelikle düzeyde durağan ve birinci sıra fark durağan parametreler eşbütünleşme analizine tabi tutulabilmektedir.

Farklı durağanlık düzeylerine sahip parametreler arasında eşbütünleşme analizi yapılmasını sağlayan ARDL modelidir. Bu modelin temel özelliği; farklı derecede durağanlığa sahip değişkenlere sınır testi uygulanabilmesi ve kısıtsız hata düzeltme modeli ile diğer testlere göre istatistiksel olarak daha anlamlı sonuçlara ulaşması ve güvenilir olmasıdır<sup>21</sup>. Modelin diğer uygulamalara göre çeşitli avantajları bulunmaktadır. Bunlar; birincisi modelin gecikme uzunluğunun EKK ile belirlendikten sonra eşbütünleşmeyi araştırması açısından kolay olması, ikincisi birim kök sınavına alınan değişkenlerin ön testlerinin yapılmasına gerek olmaması ve  $I_2$  dışında durağanlığın tümüyle  $I_0$  ve  $I_1$  ya da tümünün karşılıklı eşbütünleşik  $I_1$  olup olmadığına bakılmadan uygulanabilmesi ve üçüncüsü sınırlı örnek kümeler için etkin olması şeklinde sıralanabilir<sup>22</sup>.

ARDL modelinin işleyişi aşağıdaki şekilde sırasıyla açıklanmıştır<sup>23</sup>:

-Model değişkenlerinin uygun gecikme uzunlukları bulunduğundan sonra uzun dönem eşbütünleşme araştırması yapılmaktadır.

-Sınır testi (bound test) yapılarak, alt ve üst kritik değerlerin F istatistik değeri ile değerlendirilmesi sonucu eşbütünleşmenin var olup olmadığına karar verilir.

-Eşbütünleşmenin var olduğu sonucuna varılırsa, ARDL uzun ve kısa dönem değişken değerleri yorumlanarak bağımlı ve bağımsız değişkenlerin arasındaki ilişki yönü ve derecesi belirlenir.

Eşbütünleşmenin tespitinin ardından nedensellik testi yapılarak yorumlar tamamlanacaktır. Durağanlık dereceleri farklı değişkenler arasındaki nedensellik Toda – Yamamoto (1995) yaklaşımı ile gerçekleştirilmektedir. Değişkenlere ait serilerin durağanlığının arandığı geleneksel Granger nedensellik testlerinden farklı olarak TY yaklaşımında farklı durağanlık düzeylerinde de olsalar

19 Pesaran, H., Shin, Y., Smith, R. J. (2001). Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships, Journal of Applied Econometrics, 16: 289.

20 Pesaran vd., 2001, 320.

21 Kamacı, A., Kara, S. Ş. (2019). Üçüz Açık Hipotezi: 1974-2015 Yılları Arası Türkiye Örneği, Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi, 4(8): 151.

22 Altıntaş, H. (2003). Türkiye’de Petrol Fiyatları, İhracat ve Reel Döviz Kuru İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ve Dinamik Nedensellik Analizi, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 9(19): 12.

23 Altıntaş, 2003, 11-12.



değişkenlerin arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılabilmektedir<sup>24</sup>. Bu analizin temel noktası; serilerdeki maksimum bütünleşme derecesi ( $d_{max}$ ) ve gecikme uzunluğunun ( $k$ ) toplanarak bulunan sayıda VAR modeli gerçekleştirilerek nedenselliğin araştırılmasıdır<sup>25</sup>. Son olarak hata terimlerine ait varyansların tüm örneklem için sabitliğinin araştırıldığı değişen Varyans testi (White Test) ve tahmin edilen sonuçların durağanlığına ilişkin belirleme için AR karakteristik polinomun ters köklerinin birim çembere göre konumunun analizi ile model çalışması sonlandırılmaktadır<sup>26</sup>.

## 5.2. Model Uygulama Sonuçları

### 5.2.1. Durağanlık Sınaması, ARDL Modeli Ve Sınır Testi

Öncelikle değişkenlerin durağanlık derecelerine bakılacaktır. Zaman serisi analizlerinde sahte regresyona neden olacak durağan olmama durumlarından çıkış için durağanlık testleri yapılmakta, bunun için de “birim kök” testleri uygulanmaktadır<sup>27</sup>. Bunun için geleneksel birim kök testleri sonuçları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 4:** ADF Birim Kök Testi Sonuçları ve Durağanlık Derecesi

DEĞİŞKEN	ADF				KARAR
	%1	%5	%10	$t_{stat}$ (prob)	
CA	-3.605593	-2.936942	-2.606857	-2.491199 (0.1251)	I(1)
DCA	-3.610453	-2.938987	-2.607932	-8.666931 (0.0000)	
NAKA	-3.605593	-2.936942	-2.606857	-1.991107 (0.2894)	I(1)
DNAKA	-3.610453	-2.607932	-2.938987	-6.119755 (0.0000)	
TA	-3.605593	-2.936942	-2.606857	-2.646353 (0.0924)	I(1)
DTA	-3.610453	-2.938987	-2.607932	-8.663719 (0.0000)	

Yapısal kırılmaları dikkate almayan geleneksel birim kök testlerinden ADF testi sonuçları Tabloda görülmektedir. Sonuçlara göre tüm değişkenlerin birinci sıra fark durağan oldukları tespit edilmiştir. Ancak analizin ele alındığı 1975 – 2015 yılları arasında ekonomik, siyasi ve sosyal olay ve düzenlemelerin beklendiği şekilde olmasından kaynaklı olarak yapısal kırılmaların var olabileceği ve bunun durağanlık düzeylerini değiştirebileceğinden hareketle yapısal kırılmaları dikkate alan Zivot – Andrews Yapısal Kırılmalı Birim Kök testi uygulanmıştır. Model değişkenlerinde ele alınan zaman aralığı içinde çeşitli alt bölümlerde deterministik trend etrafında durağan özellik ortaya çıkabilir, bu dönemler, sabit terimde ve/veya eğim parametresindeki yapısal değişikliklerden etkilenebilir ve söz konusu değişiklikleri dikkate almadan birim-kök testi uygulanması da yanlış sonuçlar ortaya çıkarmaktadır<sup>28</sup>. Yapısal değişikliklerin olduğu dönemler hakkında önceden bilgiye

24 Kamacı, Kara, 2019, 150.

25 Altunöz, 2018, 132.

26 Altunöz, 2018, 133.

27 Hanedar, A. Ö., Gümüş, S., (ty), Zaman Serisi Analiz ve Yapısal Kırılma, <http://debis.deu.edu.tr/userweb//onder.hanedar/dosyalar/KIRILMA.pdf>, Erişim tarihi: 05.10.2019.

28 Uğurlu, E. (ty)., Yapısal Kırılma Durumunda Birim Kök Sınamaları – Unit Root Test Under Structural Break, <https://>

sahip olunmadığında kullanılan temel yöntemlerden biri Zivot ve Andrews (1992) testi olup, bu uygulamada kırılma noktası içsel olarak tahmin edilmekte ve sabit terimde bir kez kırılma olan kukla değişken D(TB)t modellerde bulunmamaktadır<sup>29</sup>.

**Tablo 5:** Zivot – Andrews Yapısal Kırılmalı Birim Kök Test Sonuçları

DEĞİŞKEN	ZA				KARAR
	%1	%5	%10	$t_{stat}(prob)$	
CA (Kırılma 2003)	-4.949133	-4.443649	-4.193627	-5.664453*	I(0)
NAKA (Kırılma 2000)	-5.719131	-5.175710	-4.893950	-6.201300*	I(0)
TA (Kırılma 1985)	-5.347598	-4.859812	-4.607324	-6.329678*	I(0)

\* : %1 anlamlılık düzeyi

ZA testi sonuçlarına göre yapısal kırılmalar dikkate alındığında tüm değişkenlerin düzey durağan oldukları görülmektedir. Dış ticaret açığı değişkeni için Modified Akaike (MA) değerleri için ise t-testi durağanlık için kullanılmıştır. Bu sonuçlara göre durağanlık dereceleri aynı olan değişkenlerle yapılacak olan sınamada hata çıkması olasılığına karşı durağanlık düzeyleri farklı değişkenlere uygulanacak ve eşbütünlüşme durumlarına bakılacak ARDL modelinin kurulması için gerekli şartlar sağlanmış olmaktadır.

ARDL modelin kurulmasından önce değişkenler için uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. ARDL modeli için kurulacak hata düzeltme modeli aşağıda gösterilmiştir.

$$CA_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} CA_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \Delta KAt_{-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} TAt_{-i} + \theta_1 CA_{t-1} + \theta_2 KA_{t-1} + \theta_3 TA_{t-1}$$

Denklemden  $\beta_{1i}$ ,  $\beta_{2i}$ ,  $\beta_{3i}$  katsayıları seriler arasındaki kısa dönem ilişkileri,  $\theta_1$ ,  $\theta_2$  ve  $\theta_3$  ise uzun dönem ilişkileri açıklamaktadır. Ayrıca Tablo 5’de ifade edildiği şekilde dış ticaret açığı (ca) için 2003, bütçe açığı (naka) için 2000 ve tasarruf açığı (ta) için de 1985 yılı kırılma dönemlerine ait kukla değişkenler de denkleme dâhil edilmiştir.

**Tablo 6:** Model Gecikme Uzunluğu Belirleme Katsayıları

Gecikme	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	281.1395	NA	3.21e-11	-15.65527	-14.98187	-15.42562
1	308.7778	42.27034	1.09e-11	-16.75164	-15.67421*	-16.38420
2	314.2174	7.359451	1.41e-11	-16.54220	-15.06073	-16.03698
3	323.8680	11.35356	1.48e-11	-16.58047	-14.69496	-15.93746
4	327.7766	3.908614	2.29e-11	-16.28097	-13.99143	-15.50018

www.researchgate.net/publication/281647172\_Yapısal\_Kırılma\_Durumunda\_Birim\_Kok\_Sinamaları-\_Unit\_Root\_Test\_Under\_Structural\_Break, Erişim tarihi: 05.10.2019.

29 Uğurlu, ty.

5	341.2658	11.10880	2.20e-11	-16.54505	-13.85147	-15.62646
6	355.4861	9.201318	2.31e-11	-16.85212	-13.75451	-15.79575
7	395.2603	<b>18.71730*</b>	<b>6.76e-12*</b>	<b>-18.66237*</b>	-15.16072	<b>-17.46821*</b>

Tablo değerlerine göre uygun gecikme uzunluğu 7 olarak belirlenmiştir. Belirlemede Schwarz bilgi kriterleri dışındaki tüm kriterlerden yararlanılmıştır. Bu aşamadan sonra ARDL model kurularak sınır testi yapılacaktır.

Kurulan ARDL model sonucu ortaya çıkan F istatistik değeri sınır testine tabi tutularak değişkenler arasında uzun dönem eşbütünlüme olup olmadığına bakılacaktır. Model sınama sonuçları ve asimptotik değerlerle karşılaştırma durumu aşağıdaki Tablo'da gösterilmiştir. ARDL modellerindeki kritik değerler Pesaran vd. tarafından geliştirildiği için ilgili çalışmada gösterilen değerlerdir. Modellerde gözlem sayısı küçükse Pesaran vd. tarafından ifade edilen kritik değerler sapma gösterebilmekte, eşbütünlüme ilişkisinin saptanmasında yanıltıcı olabilmektedir, dolayısıyla 30-80 gözlem sayısına uygun olarak Narayan (2005) tarafından türetilen sınır testi için alt ve üst kritik değerlere de bakılması gerekmektedir<sup>30</sup>.

Makalede ele alınan çalışma için değişkenlerin eşbütünlüme durumlarının tespiti için ARDL modeli sınır testi sonuçları hem Pesaran vd. hem de Narayan için aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 7: ARDL Sınır Testi Sonuç Karşılaştırması**

k	F istatistiği	Kritik Değer											
		Pesaran vd.						Narayan					
		I(0)			I(1)			I(0)			I(1)		
		%1	%5	%10	%1	%5	%10	%1	%5	%10	%1	%5	%10
2	8.802188	4.13	3.1	2.63	5	3.87	3.35	5.155	3.538	2.915	6.265	4.428	3.695

Tablodaki değerlerin karşılaştırılması sonucu hem Pesaran vd. hem de Narayan asimptotik kritik değerler açısından model değişken F istatistik değeri, % 1 anlamlılık düzeyinde eşbütünlüğün olduğunu işaret etmektedir. Eşbütünlüğün varlığının belirlenmesinin ardından ARDL modeli uzun ve kısa dönem tahmin sonuçlarına bakılarak eşbütünlüme derecelerinin yorumlanması gerekmektedir. ARDL modeli için kurulan denklem aşağıdaki gibidir.

İktisadi teorem (S-I) + (T-G) = (X-M) üzerinden kabul edilmektedir. Buradan dış ticaret açığının bağımlı diğerlerinin bağımsız değişken olarak kabul edilmesi bağlamında denklem şu şekilde kurulacaktır.

$$CA_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{i_1} CA_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{i_2} KA_{t-i} + \sum_{i=0}^j \beta_{i_3} TA \quad (6)$$

30 Altıntaş, 2013, 13.

Modelin başlangıç aşamasında uygun maksimum gecikme uzunluğu 7 olarak belirlenmiştir. Değişkenler için en uygun gecikme uzunlukları ise cari açık için 7, bütçe açığı için 8 ve tasarruf açığı için 1 olarak kabul edilmiştir.

**Tablo 8:** Uzun Dönem ARDL (7, 7, 1) Model Tahmin Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	Katsayılar	t-istatistiği
	Bağımlı Değişken: Cari Açık	
NAKA	0.302382	6.035831*
TA	0.151971	3.093087*
R <sup>2</sup>	0,98	
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0,89	
X <sub>WHITE</sub>	0,48	
X <sub>BG</sub>	0,54	
X <sub>G</sub>	0,22	
X <sub>RAMSEY</sub>	0,20	

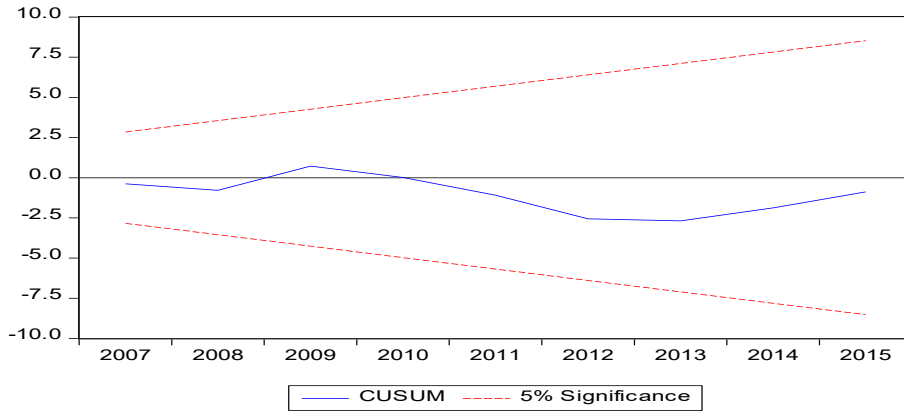
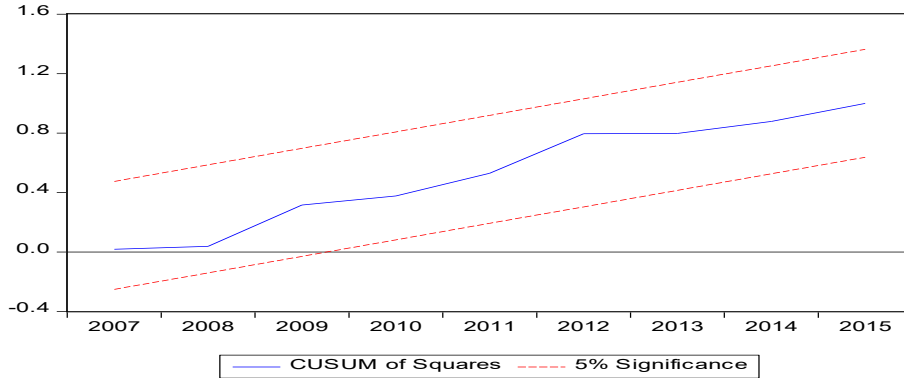
Tablodaki sonuçlar incelendiğinde değişkenler arasındaki uzun dönem etkiler görülmektedir. Buna göre tüm değişkenler %1 anlamlılık düzeyinde etkilidir. Her iki değişkenin etkisi pozitifdir. Diğer bir ifadeyle bütçe açığındaki %1'lik artış dış ticaret açığını 0.30 ve tasarruf açığındaki bir birimlik artış dış ticaret açığını 0,15 artırmaktadır. Uzun dönem katsayılarının değişen varyans sorunu bulunmamaktadır.

**Tablo 9:** Kısa Dönem ARDL Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Değişkenler (Bağımlı Değişken CA)	Katsayılar	t-istatistiği
D(CA(-1))	-0.168285	0.123167
D(CA(-2))	-0.469504	0.171420
D(CA(-3))	-0.669328	0.216374
D(CA(-4))	-0.748938	0.228364
D(CA(-5))	-0.757566	0.230268
D(CA(-6))	-0.513814	0.203201
D(NAKA)	-0.080450	0.055653
D(NAKA(-1))	-0.341160	0.108294
D(NAKA(-2))	-0.259663	0.114120
D(NAKA(-3))	-0.320078	0.091467
D(NAKA(-4))	-0.066938	0.087404
D(NAKA(-5))	-0.241852	0.068443
D(NAKA(-6))	-0.276849	0.085627
D(TAA)	0.157904	0.058785
D(CADUMMY)	0.018550	0.005488
D(NAKADUMMY)	0.008921	0.004870
D(TAADUMMY)	0.015608	0.004932
D(SER01)	-0.012509	0.008194
CointEq(-1)	<b>-0.931981</b>	<b>0.242215*</b>

Tabloda ARDL hata düzeltme modeli kısa dönem sonuçları görülmektedir. İstatistiksel olarak negatif olması beklenen hata düzeltme modeli bu çalışmada da %1 anlamlılık düzeyinde negatif işaretlidir. Sistem kısa dönemde dengeye ulaşmaktadır.

Bu aşamada uzun dönem katsayılarına yönelik parametrik istikrar ve yapısal kırılma durumlarındaki sınımayı göstermesi açısından CUSUM ve CUSUMSQ testlerinin görülmesi gerekmektedir.



Her iki şekilde de görüldüğü üzere dağılım sınırları içinde kaldığından model istikrarlıdır. Parametreler kararlıdır ve yapısal değişim yoktur.

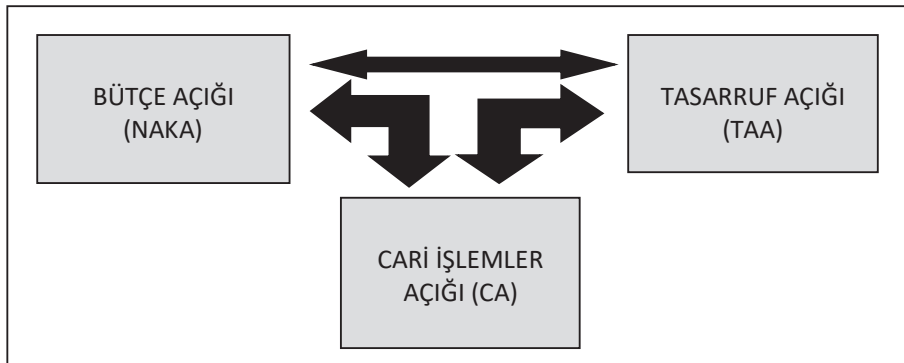
### 5.2.2. Nedensellik Analizi Ve Değişen Varyans Testi

Modelin değişkenlerinin eşbütünlük ve istikrarlı olduğunun belirlenmesinin ardından aralarındaki nedenselliğin sınanması gerekmektedir. Bunun için daha önce ifade edilen ve farklı durağanlık seviyelerine sahip değişkenler arasındaki nedenselliği sınanan Toda – Yamamoto Testi uygulanacaktır. Daha önce açıklandığı üzere TYT'de  $d_{\max}$  ve k değerlerinin toplamı kadar gecikmeyle tahminler yapılmakta ve nedensellik araştırılmaktadır. Çalışmadaki modelde  $d_{\max}$  yani maksimum bütünleşme derecesi 1 ve gecikme uzunluğu yani  $k=7$  olarak alınmıştır.

**Tablo 10:** TYT Sonuçları ve Nedensellik Durumu

Hipotezler (Boş)	Kikare Değerleri
NAKA, CA'nın Granger Nedeni Değildir	18.69501*
TAA, CA'nın Granger Nedeni Değildir	6.936631**
CA, NAKA'nın Granger Nedeni Değildir	19.69454*
TAA, NAKA'nın Granger Nedeni Değildir.	16.05047*
CA, TAA'nın Granger Nedeni Değildir.	17.31064*
NAKA, TAA'nın Granger Nedeni Değildir.	35.23292*

Tablo değerleri incelendiğinde tüm boş hipotezlerin reddedildiği dolayısıyla nedensellik ağının kurulduğu görülmektedir. Bütçe açığının %1 ve tasarruf açığının %5 anlamlılık düzeyinde dış ticaret açığı üzerinde nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Dış ticaret açığının ve tasarruf açığının bütçe açığı üzerindeki nedensellik ilişkisi %1 anlamlılık düzeyindedir. Dış ticaret açığı ve bütçe açığının tasarruf açığı üzerindeki etkisi de %1 anlamlılık düzeyinde çıkmaktadır.

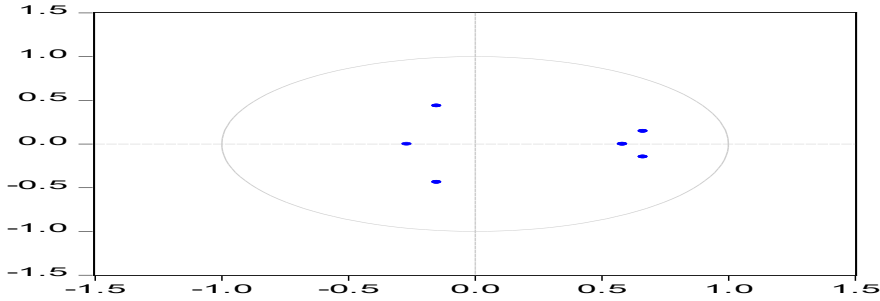
**Şekil 2:** Nedensellik Ağı Gösterimi

Nedensellik ilişkisinin durumu Şekil 2'de görülmektedir. Değişkenler arasında karşılıklı nedensellik saptanmıştır. ARDL uzun dönem analizinde de bütçe açığı, tasarruf açığı ve dış ticaret açığı arasındaki ilişki pozitif yönlüdür. Türkiye'de ele alınan dönemde üçüz açık olgusu bulgulanmıştır. Bu aşamada değişen varyans ve durağanlık sorunlarına ilişkin testlerin yapılması gerekmektedir.

**Tablo 11:** Değişen Varyans Testi (White Testi)

Kikare	df	Olasılık
148.2042	144	0.3880

Tablo 11'deki değerler itibarıyla yorum yapıldığında olasılık değerinin (p) 0,05'den büyük olması "değişen varyans vardır" boş hipotezini reddetmektedir. Dolayısıyla değişen Varyans sorunu bulunmamaktadır. Durağanlık sorunu için de son olarak ters kök birim çember konumu gösterimi yapılmaktadır.

**Şekil 3:** AR Karakteristik Polinom Ters Kök Birim Çember Konumu

Şekil 3'de görüldüğü üzere konum çember içinde kaldığında modelde durağanlık açısından herhangi bir sorun bulunmamaktadır.

### 5.2.3. Varyans Ayrıştırma Gösterimi

Nedensellik araştırmasının ardından değişkenlerin birbirlerini etkileme dereceleri varyans ayrıştırma gösterimi ile yapılmaktadır. Bu gösterimde bağımlı değişkeni bağımsız değişkenlerin ne kadarlık bir yüzdelik ve dönem itibarıyla etkilediği görülebilmektedir.

**Tablo 12:** Model Varyans Ayrıştırma Gösterimi (Bağımlı Değişken Cari İşlemler Açığı)

Period	CA:			
	S.E.	CA	NAKA	TAA
1	0.007031	100.0000	0.000000	0.000000
2	0.007353	93.77766	0.518839	5.703499
3	0.008553	89.82926	2.977622	7.193114
4	0.008957	82.03952	4.334932	13.62554
5	0.010637	59.73805	28.16691	12.09503
6	0.011177	62.38924	26.62681	10.98396
7	0.011819	59.29820	30.30206	10.39974
8	0.012007	57.52464	31.43636	11.03900
9	0.013322	47.84810	38.17891	13.97299
10	0.014917	55.21349	33.62539	11.16112

Tablo 12'de dış ticaret açığı bağımlı değişkenine göre varyans ayrıştırması görülmektedir. 10 dönemde dış ticaret açığını kendinden sonra en çok etkileyen değişken kamu açığıdır. Bunu tasarruf açığı takip etmektedir.

## 7. Sonuç

Bu çalışmada üçüz açık olgusu irdelenmiştir. 1975 – 2015 yılları arasında yıllık veri kullanılarak uygulama çalışması yapılmıştır. Konunun ampirik olarak ele alınmasında ARDL modeli, bunun kapsamında sınır testi ve nedensellik araştırması gerçekleştirilmiştir. ARDL modeli uzun ve kısa

dönem eşbütünleşme sonuçlarını içermektedir. Daha sonra Toda – Yamamoto nedensellik testi ve varyans ayrıştırma yapılmıştır. Ulaşılan bulgulara göre ele alınan dönemde üçüz açık olgusuna rastlanmıştır. Değişkenler arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi vardır. Uzun dönem eşbütünleşme sonuçlarında da kamu açığı ve tasarruf açığı değişkenlerinin dış ticaret açığı üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlıdır. Üçüz açık hipotezi doğrulanmıştır.

Çalışmada ele alınan dönem itibarıyla Türkiye’de özel kesim (birey + firma) tasarruf hacminin düşüklüğü temel sorunlardan biridir. Tasarruf eksikliğinin kamu sektörü eliyle giderilme çabası, vergileme kapasitesi sorunu nedeniyle borçlanma yoluyla gerçekleştirilmiş, ancak bu durum yukarı yönlü faiz baskısı yarattığından dolayı kamu harcamalarında artışa ve dolayısıyla kamu açığına neden olmuştur. Diğer taraftan ise faiz artışının yabancı sermaye akımına yol açması ki bu durum ağırlıklı olarak portföy yatırımları şeklinde gerçekleşmiş, TL’yi pahalı dövizci ucuz hale getirdiğinden ithalatı ucuz ihracatı pahalı hale getirmiştir. Bu durumda dış ticaret açığı ortaya çıkarmıştır. Ampirik olarak da bulguların üçüz açık sorunu Türkiye için söz konusu etkileşim çerçevesinde gerçekleşmiştir. Çalışmada ele alınan 40 senelik dönem içinde dış ticaret açığının azaldığı dönemler bulunmaktadır. Ayrıca kamu açığının azaltılmasına yönelik tedbirler dolayısıyla açığın azaldığı dönemler de mevcuttur. Ancak özellikle özel kesim tarafından tasarruf yaratma konusundaki sorunun sürmesi üçüz açık sorunun yıllar itibarıyla çoğunlukla sürekliliğini sağlamıştır.

Çalışma 2015 yılına kadar olan verilerle yapılmıştır. 2018 yılı ve sonrasında Türkiye’de cari açığın azaldığı görülmektedir. Kamu harcamalarının genişletici etkisi kişileri harcama yapmamaya yöneltmektedir. Bu durum iki nedene bağlı olabilir. Bunlardan ilki kamu harcamalarının artışının yarattığı milli gelir artışı kişi gelirlerine artış yönlü yansımaya bağlıdır. İkincisi ise kişisel gelire etkisi olsa da kişilerin ileri dönemlerdeki vergi artışlarını dikkate alarak harcama eğilimlerini azaltabilmeleridir. Yerli paraya güvenin azalmasına bağlı olarak döviz tutuma eğiliminin artışı da yerli paranın değerini düşürerek dış ticaret fazlası verilmesini sağlayabilmektedir. Türkiye’de 2019 yılı itibarıyla faizlerin düşürülmesine yönelik politikalar kararlılıkla uygulanmasına rağmen yatırımların yeterince artmaması, kişilerin dolarizasyon eğilimlerine bağlı olarak TL değer düşüklüğünü ve ithalattaki azalmayı açıklayabilir. 2016 yılı ve sonrasına ait tasarruf verileri de sağlıklı olmadığından bu dönemlere ait ikiz ya da üçüz açık sınaması güçleşmektedir.

Kısa ve uzun vadede nelerin yapılabileceğinin ortaya konması bu ve bunun gibi çalışmalarda ortaya çıkan sonuçların yorumlanmasının ötesinde önemlidir. TL’ye güvenin artırılması, cari açıktaki azalmanın güçlü yatırım – üretim ve katma değer bağlantısı ile sağlamlaştırılması, iç tasarrufların artırılmasına yönelik politikaların kararlılıkla uygulanmaya devam edilmesi ve uzun dönemde stratejik hedeflerle dünya ticaret sistemindeki konumun sağlamlaştırılması gereklidir. Kamu harcamalarının çarpan ve hızlandırıcı etkileri tekrar kendine dönerek kısır döngü yaratmaktansa üretim ve tüketime dolayısıyla ekonomiyi belli bir düzeyde canlandırmaya yönelik tekrar gözden geçirilmeli ve uygulanmalıdır. Tasarrufların elde edilmesi ve kaynak ihtiyacında dış kaynak ihtiyacını dış borç sarmalından kurtararak karşılamak iç ve dış makroekonomik dengenin sağlanmasında son derece önemlidir.



## Kaynakça

- ALTINTAŞ, H. (2003). Türkiye’de Petrol Fiyatları, İhracat ve Reel Döviz Kuru İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ve Dinamik Nedensellik Analizi, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19): 1-30.
- ALTUNÖZ, U. (2018). Cari Açık, Bütçe Açığı ve Yatırım – Tasarruf Açığı Bağlamında Türkiye’nin Üçüz Açık Analizi, *Maliye Dergisi*, Temmuz – Aralık (175): 115-139.
- APAYDIN, F. (2019). Çin Ekonomisinde Cari İşlemler, Bütçe ve Tasarruf Dengesi Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8 (3): 2157-2176. Retrieved from <http://www.itobiad.com/tr/issue/47378/587863>
- BALTACI N. (2006). Konsolide Bütçe Açıklarının Finansmanında Emisyon: Emisyon-Enflasyon İlişkileri Üzerine Bir Analiz (Türkiye Örneği: 1980–2004 Dönemi), T.C. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sanayi Ve Teknoloji Yönetimi Ana Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya, 14.
- BARRO, R. J. (1988). The Ricardian Approach to Budget Deficits, NBER Working Paper Series, Working Paper No. 2685, August, National Bureau Of Economic Research, Cambridge.
- BAYRAK, M., Esen, Ö. (2012). Bütçe Açıklarının Cari İşlemler Dengesi Üzerine Etkileri: İkiz Açıklar Hipotezinin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi, *Ekonomik Yaklaşım*, 23(82): 23-49.
- BENLİ, A. (2019). Kırılgan Beşli’de Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliği Üzerine Ampirik Bir Araştırma, *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20 (2): 100-111.
- EĞİLMEZ, M. (2012). İkiz Açık, Üçüz Açık, Kendime Yazılar Blog Sayfası, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/10/ikiz-ack-ucuz-ack.html>, Erişim tarihi: 18.09.2019.
- EĞİLMEZ, M. (2013). Ekonomide Üç Dengenin Geometrik Gösterimi, Kendime Yazılar Blog Sayfası, <http://www.mahfiegilmez.com/2013/10/ekonomideki-uc-dengenin-geometrik.html>, Erişim tarihi: 18.09.2019.
- GÜNAY, E., Önder, F., Özbek, S. (2018). İkiz Açık Hipotezinin Türkiye Ekonomisi İçin Testi: Nedensellik Analizi, ICPESS 2018, 26-29 Ekim 2018, Niğde/Türkiye, 5. Uluslararası Politik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Kongresi, Bildiriler Kitabı, Cilt 2: Ekonomik Araştırmalar, PESA Publication, 103 – 118.
- HANEDAR, A. Ö., Gümüş, S. (ty). Zaman Serisi Analiz ve Yapısal Kırılma, <http://debis.deu.edu.tr/userweb//onder.hanedar/dosyalar/KIRILMA.pdf>, Erişim tarihi: 05.10.2019.
- KAMACI, A., Kara, S. Ş. (2019). Üçüz Açık Hipotezi: 1974-2015 Yılları Arası Türkiye Örneği, *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 4(8): 143-154.
- KARAYILMAZLAR, E., Özgün, M. (2019). Tasarruflar ile Dış Borçlar Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi: Türkiye Örneği, *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 37(3): 489-515.
- KETENCİ, N., Akdoğan, I. U., Geldi, H. K., (2014). Determinants of the Current Account in the EU and PIIGS, *CEA Journal of Economics*, 9(2): 5 – 14.
- KILAVUZ, E., Dumrul, Y. (2012). “İkiz Açıklar Hipotezinin Geçerliliği: Teori ve Uygulama”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(3-4): 239-258.
- KÖKOCAK, K. (2005). Kamu Ekonomisinin Hareket Alanı Ve Teorik Yaklaşımlar, *Mevzuat Dergisi*, 8(91), <https://www.mevzuatdergisi.com/2005/07a/02.htm>, Erişim tarihi: 6.6.2020.
- NARAYAN, P. K. (2005). The Saving and Investment Nexus For China: Evidence From Cointegration Tests, *Applied Economics*, 37(17): 1979-1990.
- PESARAN, H., Shin, Y., Smith, R. J. (2001). Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships, *Journal of Applied Econometrics*, 16: 289–326.
- RAJI, R.O. (2019). Testing the Validity of the Triple Deficit Hypothesis for Nigeria, *Econometric Research in Finance*, 4: 89 – 109.

- SARAÇ, S. (2019). Üçüz Açık Hipotezinin Geçerliliğine İlişkin Panel Veri Analizi, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 15(1): 77-93.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler, <http://www.sbb.gov.tr/ekonomik-ve-sosyal-gostergeler/>, Erişim tarihi: 02.09.2019
- TUĞRAL, B. (2018). İkiz Açıklar ve Türkiye Ekonomisi, T.C. Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.
- UĞUR, A.A., Karatay P. (2009). İkiz Açıklar Hipotezi: Teorik Çerçeve ve Hipoteze Yönelik Yaklaşımlar, Sosyoekonomi, Ocak -Haziran (1): 101-122.
- UĞURLU, E., (ty). “Yapısal Kırılma Durumunda Birim Kök Sınamaları – Unit Root Test Under Structural Break”, [https://www.researchgate.net/publication/281647172\\_Yapısal\\_Kırılma\\_Durumunda\\_Birim\\_Kok\\_Sınamaları-\\_Unit\\_Root\\_Test\\_Under\\_Structural\\_Break](https://www.researchgate.net/publication/281647172_Yapısal_Kırılma_Durumunda_Birim_Kok_Sınamaları-_Unit_Root_Test_Under_Structural_Break), Erişim tarihi: 05.10.2019.

## Extended Abstract

The balance of accounts involving domestic and international economic relations in a country's economy is important for economic stability. After a certain period of economic writing, the balance was tested with "twin deficits" examinations to investigate the relationship between budget and foreign trade deficits. Balance, with the consideration of the savings gap, which is the difference between investments and savings, which are very important for the country's economy recently; It is discussed as "triple deficit" by examining three deficits together. Triple deficit examinations are still few.

In scientific studies, the budget balance and the state of the foreign trade balance have been considered as the "twin deficit hypothesis" for a long time. However, the importance of internal financing resources in terms of macroeconomic stability has revealed the importance of savings, and savings-investment balance has started to be included in research as a balance factor. In recent years, studies in which three balance elements are evaluated together have been included in the literature as "triple deficit hypothesis". In the economic literature, the issue of internal and external account balance interaction is shaped within the framework of the opposing views between Ricardian Equality and others. The Ricardian Equivalence theory states that the results of the budget deficit are perceived differently in terms of economic units, and interprets that the twin deficit situation will not emerge as they will position themselves against the real income decline situation they may encounter in the future. Other views that are Traditional Keynesian, Mundell – Flemming and Monetarist approaches, accept the twin deficit hypothesis.

In this study, based on the Keynesian total demand equation, disposable income equation and personal income, the internal and external account equations are deducted by the identities and the tests are done. It is likely that the study will make a significant contribution to triple deficit hypothesis studies, which are few compared to twin open studies. In this model analysis, triple deficit hypothesis is tested for the period of 1975 – 2015 in Turkey. Empirically, ARDL Bound Test and Toda – Yamamoto Causality is used, taking into account the fragility and stationarity levels of the data. First of all, with the idea that the data contain structural breaks due to the period intervals, a different method is used from the stationary analysis normally used and the dummy variables of the break periods are added to the equation. Co-integration analysis was carried out depending on the stationarity. Here, ARDL, which is a co-integration model, is used against the possibility of error. Long-term co-integration relationship was found in the variables. Short term error correction model coefficients were also interpreted and made significant. Toda-Yamamoto test is applied in terms of causality relationship status and direction between variables. This test can show causality status of variables regardless of stationarity. Here, bilateral causality relationships of the variables are found. The triple deficit finding is revealed. In the long term relationship, it is found that the budget deficit and the savings deficit affect the foreign trade deficit in the same way.

Saving deficits have to be financed by external debt and / or foreign capital flows, especially in case of external debt financing in Türkiye<sup>31</sup>. In the relationship between the savings deficit and the foreign

31 Eğilmez, M. (2013). Ekonomide Üç Dengenin Geometrik Gösterimi, Kendime Yazılar Blog Sayfası, <http://www.mahfiegilmez.com/2013/10/ekonomideki-uc-dengenin-geometrik.html>, Erişim tarihi: 18.09.2019.


trade deficit (balance of goods), since the private savings are lower than the investments, foreign financing gained by foreign financing. The foreign savings inflow that creates foreign exchange inflows, which makes the foreign currency more expensive. It brings import cheaper than export. In the relationship between the budget deficit and the foreign trade deficit, the increase in the budget deficit leads to a significant increase in the current account deficit. While this situation creates a budget deficit with the increase in public spending and / or public income capacity is insufficient in terms of public spending increase speed, the interest rate increases in IS – LM analysis directed foreign capital flows to the country, and the cheapening of foreign currency makes domestic exports more expensive while increasing the foreign trade deficit emerges with.

The study was conducted with data up to 2015. In and after 2018, it is seen that Turkey's current account deficit reduced. The expansionary effect of public spending leads people not to spend. This may be due to two reasons. The first of these is the increase in the national income caused by the increase in public spending, which may not be reflected in the increase in the income of people. The second is that although they have an impact on personal income, people can reduce their spending tendencies by taking into consideration the tax increases in the future. Depending on the decrease in the trust in domestic money, the increase in the tendency to exchange foreign currency can decrease the value of the domestic money and provide foreign trade surplus. Policies for the reduction of interest rates by the year 2019 in spite of increased investment in Turkey decisively enough, may explain the dollarization per person impairment, depending on the trend and the decline in imports. Since the savings data for 2016 and later are not healthy, the twin or triple deficit test of these periods becomes difficult.

It is important to reveal what can be done in the short and long term, beyond the interpretation of the results of this and such studies. It is necessary to increase trust in TL, to strengthen the decrease in the current account deficit with a strong investment – production and added value connection, to continue to implement policies aimed at increasing domestic savings, and to strengthen the position in the world trade system with strategic goals in the long run. The multiplier and accelerating effects of public spending should be revised and applied to revive the economy to a certain level due to production and consumption rather than creating a vicious circle. Achieving savings and meeting the outsourcing need in the resource need by recovering from the external debt spiral is extremely important in ensuring the internal and external macroeconomic balance.

## MEAN REVERSION IN TURKISH STOCK MARKET AND TIME-VARYING EQUITY RISK PREMIUM

### TÜRKİYE PAY PİYASALARINDA ORTALAMAYA DÖNME EĞİLİMİ VE ZAMANLA DEĞİŞEN PİYASA RİSK PRİMİ

Ömer EREN\*   
Cenk C. KARAHAN\*\* 

#### Abstract

Mean reversion in stock markets has been an open question for the decades it has been meticulously tested. This study first aims at shedding further light on this unsettled issue by assessing mean reversion in a broad Turkish stock data via a non-parametric and model-free methodology. Variance ratio computations and distribution-free statistical tests based on randomization are used on dollar and lira denominated nominal, real and excess returns of Borsa İstanbul equity market. As a strong mean reversion is apparent in the empirical tests, the study secondly tries to identify a possible cause of this apparent anomaly. CAPM-based equity risk premium estimations generated via two-pass cross-sectional regressions reveal that the mean reversion might be explained by the dynamic nature of equity risk-premium. The results indicate that the mean reversion in Turkish equity market is a result of time-varying behavior of rational investors rather than market inefficiency.

**Keywords:** Equity Risk Premium, Market Efficiency, Mean Reversion, Variance Ratio, Borsa İstanbul

**JEL Classification:** G1, G14, G15, C14

#### Özet

Pay piyasalarında ortalamaya dönme eğilimi, geçtiğimiz kırk yılda birçok çalışma tarafından sürekli olarak gözlemlendiği gibi birçok çalışma tarafından da varlığı reddedilmiş bir olgudur. Bu çalışmanın ilk amacı, güncel bir veri seti kullanarak Borsa İstanbul'da ortalamaya dönme eğilimini, parametrik olmayan ve modelden bağımsız bir metodoloji ile test ederek bu konunun aydınlatılmasına katkıda bulunmaktır. Bu doğrultuda, yerel pay piyasasının lira ve dolar bazındaki nominal, reel ve fazla getirileri üzerinde varyans oranı hesaplamaları yapılmış ve rasgeleleştirmeye dayanan, dağılımdan bağımsız bir istatistiksel test uygulanmıştır. Ampirik testlerde güçlü bir ortalamaya dönme eğilimi görüldüğünden, bu çalışma ikinci olarak bu anomalinin nedenlerini tespit etmeyi amaçlamaktadır. CAPM modeline dayalı iki geçişli

\* Ömer Eren, PhD Candidate, Boğaziçi University, Department of Management, Bebek İSTANBUL 34342, E-mail: omer.eren@boun.edu.tr

\*\* Cenk C. Karahan, Assistant Professor, Boğaziçi University, Department of Management, Bebek İSTANBUL 34342, E-mail: cenk.karahan@boun.edu.tr

kesitsel regresyonlarla üretilen sermaye risk primleri tahminleri, ortalamaya dönme eğiliminin, sermaye risk primlerinin dinamik doğasından ileri geldiğini ortaya koymaktadır. Sonuçlara göre Türkiye sermaye piyasasındaki ortalamaya dönme eğilimi pazarın etkin olmamasından değil, rasyonel yatırımcıların davranışlarının zamanla değişmesiyle açıklanabilir.

**Anahtar Kelimeler:** Piyasa Risk Primi; Etkin Piyasa Hipotezi; Ortalamaya Dönme; Varyans Oranı; Borsa İstanbul

**JEL Sınıflandırması:** G1, G14, G15, C14

## 1. Introduction

Understanding the dynamics of stock prices has been of particular interest for decades to academics and practitioners alike. The attraction is obvious for practitioners as it opens the door to endless profits if one can predict the future direction of stock prices. However, the most dominant theory established by academics claims the randomness and unpredictability of stock returns, striking a blow to many hoping for riches. Nonetheless, the diligent tries to establish a pattern in stock returns continue. The academic literature is rife with studies both claiming randomness and refuting it with statistical tests. This study is one aimed at contributing to this literature with its test of mean reversion pattern and a possible explanation for its existence in Turkish stock market, one of the major emerging markets.

The classical finance literature postulates that financial markets are efficient, in that prices reflect all available information and one cannot predict the future returns using that information (Fama, 1970). Although, not exactly the same, Efficient Market Hypothesis just described make a strong case for random walk theory (Malkiel, 1973). This theory suggests that returns in consecutive period are independently distributed with no serial correlations. If the opposite was true and autocorrelations between holding-period returns are different from zero, then it would imply there is a certain degree of predictability in stock prices.

Serial correlation patterns may take two distinct forms. If consistently positive, they point towards a unidirectional trend on stock prices, hence result in momentum in the markets. In contrast, if the serial correlations are consistently negative, they point towards a reversal in prices, implying mean reversion. In either case, an arbitrageur can exploit the knowledge for financial gains; employing either momentum or contrarian strategies. These observations promise to outperform the market by employing two completely opposite strategies. However, this seemingly contradictory finding is not entirely out of question, as serial correlations can display different properties for different holding periods.

Establishing mean reversion or aversion in a time series is an important step on its own in examining dynamics of a time series. A natural progression would be delving deeper to understand the underlying reasons behind the behavior of the time series. In understanding the dynamics of security prices, the question boils down to the fundamental issue of market efficiency. Do these results mean markets are inefficient or the prices actually reflect rational behavior of the investors? In other words,

is mean reversion/aversion an anomaly or not? This issue remains an open question in academic literature to this day with fervent supporters on both sides.

For example, Fama and French (1988) argue that observed serial correlations may be the result of “time varying equilibrium expected returns generated by rational investor behavior” (p.266). Moreover, Conrad and Kaul (1988) argue, while ex-post returns may display serial autocorrelations, expected return processes are stationary, which validates the earlier argument.

Mean reversion and aversion in stock returns are two of the major anomalies violating market efficiency arguments. However, their existence is not even indisputably established. Therefore, we aim to contribute to this literature in an important emerging market with a robust and novel methodology. We further aim to offer some insight to test if time-varying risk premium might be behind the observed mean reversion. As such, this study can be considered firstly as an empirical test of existence of mean reversion in Borsa Istanbul stock returns, and secondly if time-varying equity premia might be behind the observed mean reversion.

## **2. Literature Review**

Mean reversion in stock returns have been first investigated by DeBondt and Thaler (1985), who labeled them as price reversals. They found that the portfolio of winner stocks underperforms the portfolio of loser stocks in the long run; an observation they attribute to investor overreaction, in one of the seminal contributions to behavioral finance. Chan (1988) challenged DeBondt and Thaler’s (1985) results by claiming that when risks are correctly readjusted, the price reversal lose economic and statistical significance. In a test relying on an asset pricing model like CAPM, the results were inconclusive, partly due to the fact that it was also a test of the model.

The tests developed in the subsequent years in testing serial correlations paved the way for a robust, model-free test of mean reversion. French and Roll (1986) reported negative serial correlations in daily returns. Cochrane (1988) computed variance ratios in his study with the methodology being adopted by subsequent studies in an effort to test random walk theory. The idea of variance ratios as test of randomness and mean reversion proved robust, as it is unencumbered with an asset-pricing model. Based on variance ratios, Lo and MacKinlay (1988) reported significant evidence of positive autocorrelations in the weekly data and therefore rejected the random walk hypothesis. Fama and French (1988) decomposed returns into two random processes and observed clear patterns of mean reversion. Both studies demonstrated that mean reversion weakens as the company size grows. In a comprehensive study, Poterba and Summers (1989) reported variance ratios separately for nominal, real and excess returns for international equity markets. Their results displayed mean aversion or momentum in horizons shorter than one year and mean reversion in horizons longer than one year.

Kim, Nelson and Startz (1991) contributed to the literature by improving the statistical tests of variance ratios. In their effort to do that, they created empirical distributions of variance ratios by randomization and tested observed variance ratios against this empirical distribution; thus creating a test statistic that is free of any distribution assumption. With their powerful tests at hand, Kim et

al. (1991) concluded that mean reversion was specific to a time-period in pre-war US stocks and not observed in more recent data.

The conflicting results of earlier studies have not been resolved in later studies. Richards (1997), Balvers, Wu and Gilliland (2000), Chaudhuri and Wu (2003), Gropp (2004) and Mukherji (2011) are among the studies that reported strong evidence of mean reversion in international stock returns. On the other hand, Spierdijk, Bikker and van den Hoek (2012) tested mean reversion across 18 OECD countries with an unusually large data set, covering the 1900-2009 period and were able to reject random walk in favor of mean reversion for only 8 countries out of 18. Eren and Karahan (2020) tested mean reversion in dollar denominated returns of international equity markets and concluded that the statistical significance of mean reversion is questionable. Jegadeesh (1990, 1991) studied seasonality in returns and found evidence that the month of January was responsible for the mean reversion in the U.S. stocks.

With the conflicting results, the attention returns to explaining the underlying reasons of the empirical findings. Fama and French (1986) assert that negative serial correlation in returns could be due to market inefficiency or it might be the result of time varying expected returns generated by rational investor behavior. They call this a “critical but unresolvable issue” (p.3). Lo and MacKinlay (1988) argue that rejection of the random walk hypothesis does not mean there is an inefficiency in stock-price formation. Poterba and Summers (1989) lean more towards the inefficiency argument by saying noise trading provides a plausible explanation for the predictability in stock prices.

Ball and Kothari (1989) stand on the opposite side of the argument by claiming that negative serial correlation in returns are mostly caused by changing relative risks and thus expected returns. Conrad and Kaul's (1988) assertion that variation in expected returns constitute a large portion of return variances also supports the proposition that return predictability of stocks does not contradict with market efficiency. Furthermore, Ferson and Harvey (1991) conclude that time variation in expected risk premiums is mostly responsible for the predictability of equity returns and their findings “strengthen the evidence that the predictability of returns is attributable to time-varying, rationally expected returns” (p.412).

Empirical evidence about return predictability and mean reversion in the Turkish equity market is awfully scarce. There are only a handful of papers that touch on this issue and none of them employ the techniques used in this paper, such as variance ratios. Sevim, Yıldız and Akkoç (2007) and Barak (2008) test the overreaction hypothesis in the Turkish market by comparing the returns of winner and loser portfolios for 3 and 5-year time periods respectively. Their findings suggest loser portfolios consistently outperform winner portfolios over the next period which suggests a strong tendency of mean reversion in stock returns. Muslumov, Aras and Kurtulus (2003) test the random-walk hypothesis in Turkey using a generalized auto-regressive conditional heteroscedastic (GARCH) model. They use individual stock returns and claim 65% of their sample space do not exhibit random walk behavior, which they interpret as evidence against weak-form efficiency. Assaf (2006) investigates long memory characteristics of stock returns in Egypt, Morocco, Jordan and Turkey by estimating



rescaled range statistics and rescaled variance statistics. He does not find significant persistence in Turkey but he claims volatility series demonstrate long memory in all markets. Cakici and Topyan (2013) explore the return predictability of Turkish stocks with cross-sectional regressions. Because they do not perform time series analysis, most of their results is irrelevant for our purpose. However, one of their independent variables is momentum which they found to possess no real predictive power.

In light of all of these conflicting arguments and lack of evidence for the local market, the goal of this study is exploring the mean reversion phenomenon in Turkish stock market. We first test the existence of mean reversion in returns using variance ratio and statistical tests based on randomization. We later investigate if predictable variation in stock returns can be linked to the variation in expected returns by testing the mean reversion on dynamic estimates of the equity risk premium, in effect testing the suggestion that time-varying expected returns might be responsible for the observed anomalies in stock returns.

### 3. Data and Methodology

The data used in this study comes from multiple sources. The preliminary tests are conducted on Borsa Istanbul stock index (BIST 100) denominated both in US Dollars and local currency Turkish Lira, with nominal, real and excess returns. BIST Index data is retrieved from Datastream database.<sup>1</sup> The consumer price index used in inflation computations for Turkey<sup>2</sup> and United States<sup>3</sup> are compiled by OECD. US risk-free rates are provided by Ibbotson Associates<sup>4</sup> based on one-month Treasury bill rate. Turkish risk-free rates are based on OECD's short-term interest rate data<sup>5</sup> compiled for the country.

Individual stock data<sup>6</sup> for Borsa Istanbul is provided by data vendor Finnet. The stock data are monthly returns of all common stocks that are traded on Borsa Istanbul during the 30-year period between January 1990 and December 2019. In beta calculations, we include at least 12 monthly observations, going back to January 1989. The list of stocks include all listed and delisted firms to avoid survivorship bias, but exclude funds, totaling 554 individual shares across 30 years. These returns are adjusted to reflect dividends, capital changes and any other corporate actions like splits, spin-offs, mergers, delistings and bankruptcies.

---

1 BIST 100 index data is retrieved from Refinitiv (formerly Thomson Reuters) Datastream database.

2 Organization for Economic Co-operation and Development, Consumer Price Index: All Items for Turkey, retrieved from Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/TURCPIALLMINMEI>

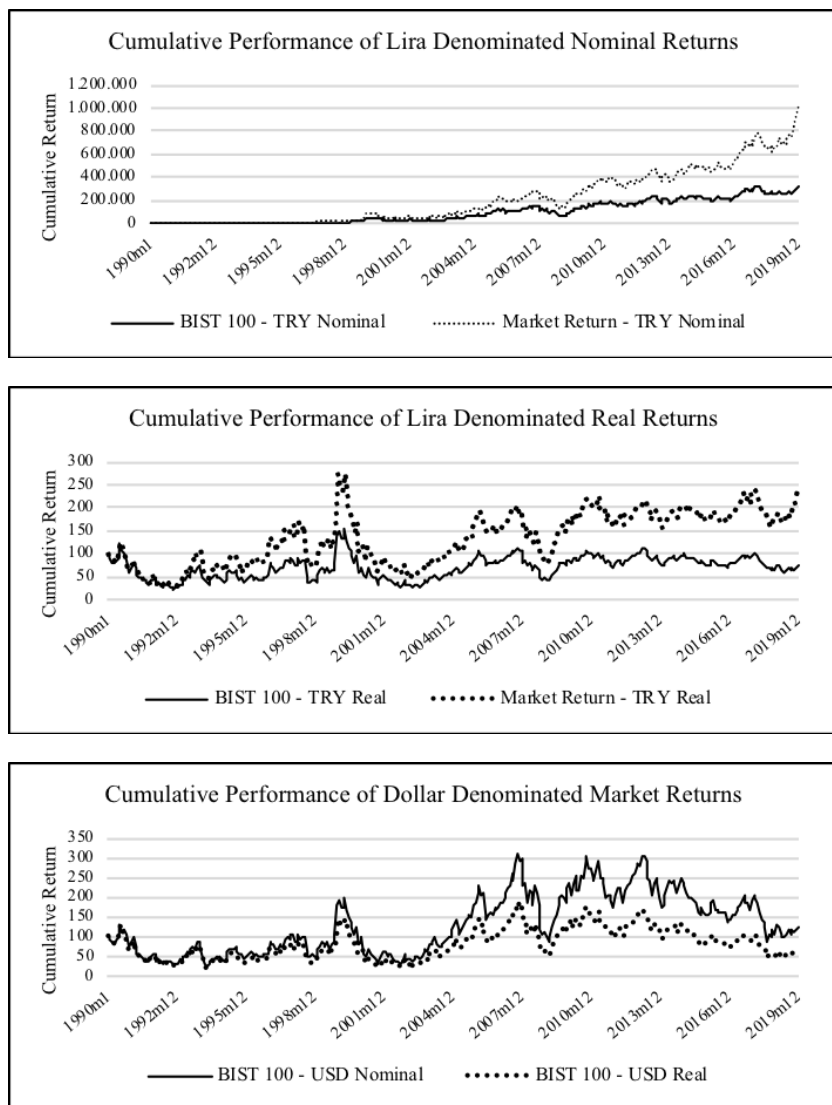
3 Organization for Economic Co-operation and Development, Consumer Price Index: All Items for the US, retrieved from Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/CPALTT01USM657N>

4 Provided by Ibbotson Associates and retrieved from Prof. Ken French's Data Library; [https://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/ken.french/data\\_library.html](https://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/ken.french/data_library.html)

5 Organization for Economic Co-operation and Development, Leading Indicators OECD: Component series: Short-term interest rate: Original series for Turkey, retrieved from Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/TURLOCOSTORSTM>

6 The stock price and market capitalization data are retrieved from Finnet Analiz Expert platform.

**Figure 1: Cumulative Returns for Various Market Return Measures**



These figures display the cumulative value of 100<sup>+</sup> or \$100 invested in the market in at the beginning of January 1990. BIST 100 data refers to Turkish Lira and US Dollar denominated headline index reported by Borsa Istanbul. Market return refers to the value-weighted lira denominated average returns of all stocks as computed by the authors. Real returns are computed using the monthly inflation in the respective currencies.

The market return used in regressions is the value-weighted average return of available stocks for each period as computed by the authors, which is a more appropriate measure of market return than the often used free-float weighted market indices. Market and portfolio return calculations are all based on discrete returns and rates. However, all returns, interest rates and inflation are converted

to continuously compounded logarithmic rates, in line with the assumptions of variance ratios as discussed below.

**Table 1:** Summary Statistics of Monthly Data

Index	Obs.	Average	Standard Deviation	Minimum	Maximum	Sharpe Ratio
BIST 100 – TRY NOMINAL	360	2.37%	12.75%	-49.49%	58.66%	-0.13
BIST 100 – TRY REAL	360	0.04%	12.74%	-53.36%	52.88%	-
BIST 100 – TRY EXCESS	360	-1.64%	12.77%	-56.89%	54.05%	-
BIST 100 – USD NOMINAL	360	0.19%	14.60%	-54.95%	54.07%	0.00
BIST 100 – USD REAL	360	0.00%	14.59%	-55.35%	54.07%	-
BIST 100 – USD EXCESS	360	-0.03%	14.60%	-55.33%	53.63%	-
MARKET – NOMINAL	360	2.71%	12.32%	-50.00%	59.35%	-0.11
MARKET – REAL	360	0.37%	12.29%	-53.88%	53.57%	-
MARKET – EXCESS	360	-1.31%	12.30%	-57.41%	54.74%	-
Risk-free rate – TRY	360	4.17%	4.05%	0.43%	27.05%	-
Risk-free rate – USD	360	0.22%	0.19%	0.00%	0.69%	-
Inflation – TR	360	2.40%	2.57%	-1.44%	23.38%	-
Inflation – USA	360	0.20%	0.33%	-1.92%	1.22%	-

This table reports summary statistics of the monthly data used in the study for the 30-year period between January 1990 and December 2019. BIST 100 data refers to Turkish Lira and US Dollar denominated headline index reported by Borsa Istanbul. Market return refers to the value-weighted lira denominated average returns of all stocks as computed by the authors. Real and excess returns are computed using the inflation and risk-free rates in the respective currencies.

### 3.1. Variance Ratios

Variance ratio computations follow the methodology offered by Poterba and Summers (1989). The statistical tests, however, are based on randomization with no distribution assumption. The underlying motivation in our selection is to make our nonparametric tests unencumbered by any assumption about asset pricing model and return distribution. Hence, we can claim the results are very intuitive to interpret and unbiased in their conclusions.

Under the assumption of continuously compounded log returns, k-period return is the sum of each 1-period return:

$$(1) \quad R_k = r_1 + r_2 + \dots + r_k$$

The variance of the compounded return would be:

$$(2) \quad Var(R_k) = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^k Cov(r_i, r_j)$$

If random walk is assumed due to serial independence, the variance reduces to:

$$(3) \quad Var(R_k) = k \times \sigma^2$$

This leads to a natural definition of variance ratio as below, where  $r_t^k$  and  $r_t^1$  are k-period and 1-period returns respectively. This ratios should be equal to 1 for random walk.

$$(4) \quad VR(k) = \frac{\text{var}(r_t^k)}{\text{var}(r_t^1) \times k}$$

As a variation of this statistic, we take the 12 month as basis in order to differentiate between the short term and long term variance ratios:

$$(5) \quad VR(k) = \frac{\text{var}(r_t^k)/k}{\text{var}(r_t^{12})/12}$$

Cochrane (1988) reinterprets variance ratios as linear combination of sample autocorrelations:

$$(6) \quad VR(k) \cong 1 + 2 \sum_{j=1}^{k-1} \frac{(k-j)}{k} \hat{\rho}(j)$$

where  $\hat{\rho}(j)$  is sample autocorrelation at lag  $j$ . This representation allows us to make direct inferences about the time-series properties of the returns. If variance ratios are significantly smaller than 1, that will lead us to infer that the time-series in question is mean-reverting with negative autocorrelations. When this reinterpretation is applied to the measure with 12-month as basis, the variance ratio becomes:

$$(7) \quad VR(k) \cong 1 + 2 \sum_{j=1}^{11} j \left( \frac{k-12}{12k} \right) \hat{\rho}(j) + 2 \sum_{j=12}^{k-1} \frac{k-j}{k} \hat{\rho}(j)$$

Kendall and Stuart (1976) show that the sample autocorrelations would have downward bias under the null hypothesis of serial independence;

$$(8) \quad E[\hat{\rho}(j)] = -1/(T - j)$$

where  $\hat{\rho}(j)$  is the sample autocorrelation at lag  $j$  and  $T$  is the sample size. With the appropriate bias correction, the variance ratio of equation 7 can be written as:

$$(9) \quad E[VR(k)] = \frac{12+5k}{6k} + \frac{2}{k} \sum_{j=1}^{k-1} \frac{T-k}{T-j} - \frac{1}{6} \sum_{j=1}^{11} \frac{T-12}{T-j}$$

The variance ratios in this study follow the methodology in equation 9 in a rolling window of overlapping time series, as is the standard in the literature. However, these numbers by themselves divulge little information. We have to test if they are significantly different from unity in order to reach conclusions with statistical clarity. For that purpose, we use a robust testing method proposed by Kim et al. (1991) based on randomization, which does not make any assumptions about the underlying distribution. This method relies on shuffling the time series of returns randomly for 1000 times to remove the effect of possible autocorrelations in the data. The collection of variance ratios computed for each random shuffle becomes the de-facto distribution, against which we test the variance ratio of the actual return series. If the variance ratio of the actual data lies below or above a certain percentile of the empirical distribution, the null hypothesis of random walk can be rejected.

### 3.2. Time-Varying Equity Risk Premium

We test the properties of time varying equity risk premium to explore the possible reasons behind the observed mean reversion in stock returns. In order to capture the time variation in equity risk premia, one has to use a dynamic asset pricing model. We employ the workhorse of the literature, Capital Asset Pricing Model (CAPM) by Sharpe (1964) and Lintner (1965) in a simple dynamic setting. We use a direct estimation of conditional betas and risk premia using rolling window regressions, a method similar to the one employed by Lewellen and Nagel (2006). The advantage of this method is its simplicity and the fact that one does not have to identify a set of state variables for conditioning information, which are usually unknown to the investors.

Beta values of individual stocks are calculated through a first-pass of standard time-series regression,

$$(10) \quad r_{i,t} - r_{f,t} = \alpha_{i,t} + \hat{\beta}_i \times (r_{m,t} - r_{f,t}) + \varepsilon_{i,t}$$

where  $r_{i,t}$  is the return of stock  $i$  at time  $t$ ,  $\alpha_{i,t}$  is the abnormal returns of stock  $i$  at time  $t$ ,  $\hat{\beta}_i$  is the stock's estimated beta which indicates how closely it follows the market,  $r_{m,t}$  is the return of the market portfolio,  $r_{f,t}$  is the risk-free return at time  $t$  and  $\varepsilon_{i,t}$  is the error term.

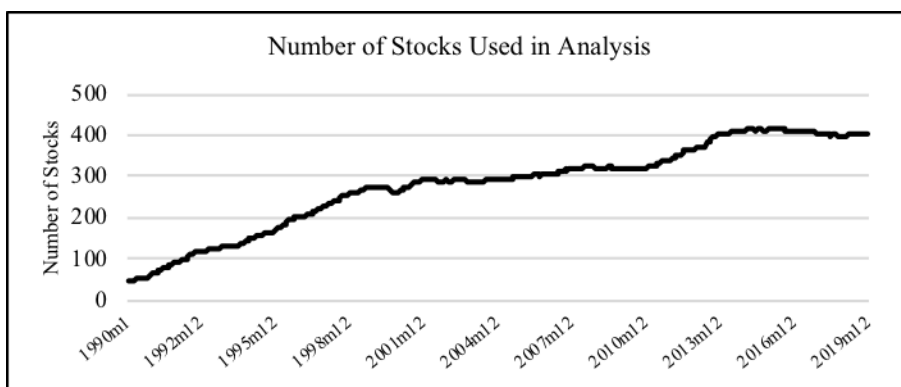
Each month from January 1990 through December 2019, betas of the individual stocks are estimated with the regression model above. We use the past 60 months' data, which is the standard in the literature, with at least 12 months of uninterrupted data prior to beta estimation, taking us back to January 1989 to initiate the analysis. Figure 2 tracks how many stocks meet this data requirement and are eventually used in the analysis each month. After estimating the betas of the stocks that meet the data requirement; in every month, a cross-sectional OLS regression is performed which regresses the monthly returns of the stocks against their estimated betas, where the second-pass regression yields the coefficient  $\lambda$ , an estimate for the equity risk premium in the stock market.

$$(11) \quad r_{i,t+1} = \gamma_{i,t+1} + \lambda_{t+1} \times \hat{\beta}_i + \zeta_{i,t+1}$$

One of the most important decisions when performing such an analysis is whether to use individual stocks or to form portfolios. While the likes of Black, Jensen and Scholes (1972), Fama and Macbeth (1973) and Ferson and Harvey (1991) form portfolios to perform cross sectional regressions; there are others such as Ang, Liu and Schwarz (2008) and Chordia, Goyal and Shanken (2015) who advocate the use of individual stocks. Fama and Macbeth (1973) say more precise beta estimates can be made when portfolios are used instead of individual stocks. On the other hand, Ang, et al. (2008) argue that more precise estimates of beta do not lead to better estimates of the risk premia. They claim that variance of the risk premia estimates decreases when individual stocks are used as opposed to portfolios. Nevertheless, both approaches have been adopted in our analysis for the sake of robustness.

Using the individual stocks as observations, a monthly equity risk premium estimation is obtained for each of the 360 months in our analysis period. This enables us to see the time variation in expected risk premia, priced by the classical CAPM model. In order to test the robustness of risk premia estimation to the selection between individual stocks and portfolios, a methodology very similar to that of Fama and Macbeth (1973) is also used. Each month, 20 value-weighted portfolios are formed using the already estimated betas of individual stocks. After ranking individual stocks based on their Beta values and classifying them into 20 Beta-ranked portfolios, portfolio betas are estimated to be the weighted average of stock betas following Blume (1970). We choose to compute portfolio betas as a simple average of stock betas for simplicity and not to limit the dataset further by performing additional regressions for portfolio betas like Fama and Macbeth (1973). As the results demonstrate, the equity risk premia are very similar across methods, with little difference in quantitative values.

**Figure 2:** Number of Stocks Used in Equity Risk Premium Estimations

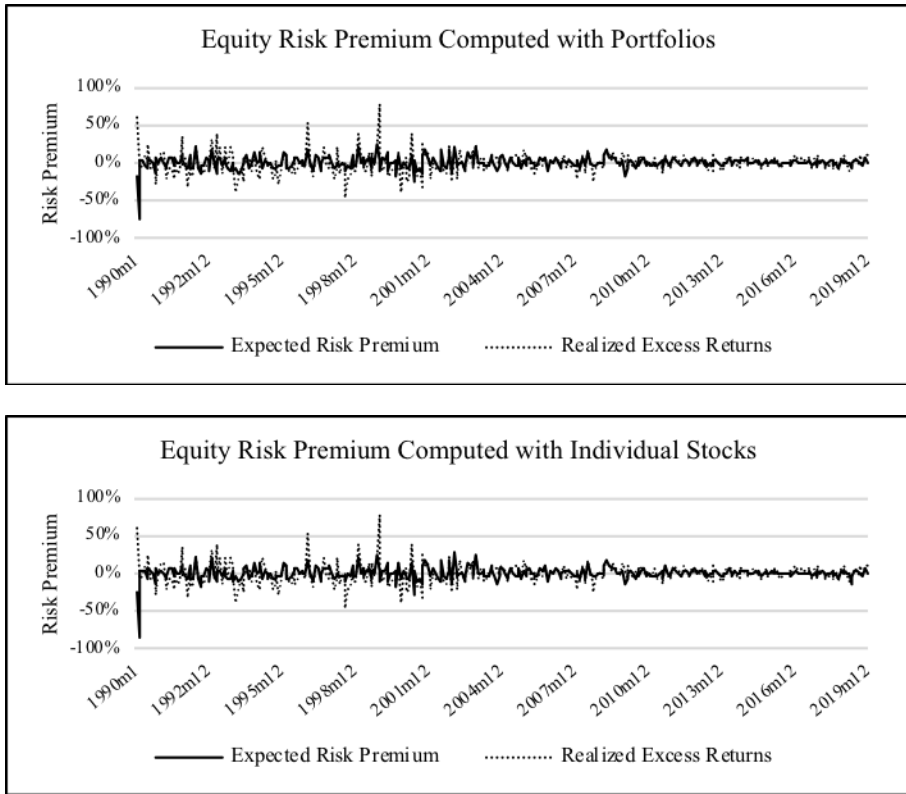


This figure tracks the number of stocks for each month that satisfy the data requirements to be included in time-varying equity risk premium calculations. Each stock should have a price history of at least 12 months to be included. Funds are excluded as they are redundant securities.

**Table 2:** Summary Statistics of Monthly Time-Varying Equity Risk Premia and Excess Market Returns

Method	Obs.	Average	Standard Deviation	Minimum	Maximum
ERP w/ Portfolios	360	-0.39%	8.00%	-76.57%	25.39%
ERP w/ Individual Stocks	360	-0.35%	8.31%	-85.51%	26.77%
Excess Market Return	360	-1.31%	12.30%	-57.41%	54.74%

This table reports the summary statistics of the time-varying equity risk premium and realized excess returns per month for the 30-year period between January 1990 and December 2019. The risk premia are computed via cross sectional regressions with either 20 Beta-based portfolios or individual stocks. Excess market return is the difference between the market return, the value-weighted lira denominated average returns of all stocks as computed by the authors, and the Turkish lira risk-free rate.

**Figure 3:** Time-Varying Equity Risk Premia and Excess Market Returns

These figures display the time-varying equity risk premium and realized excess returns per month for the 30-year period between January 1990 and December 2019. The risk premia are computed via cross sectional regressions with either 20 Beta-based portfolios (upper panel) or individual stocks (lower panel). The excess returns, which are akin to realized or ex-post market premiums, are based on value-weighted average return of all stocks and Turkish-lira risk-free rate.

#### 4. Results

Upon inspection of the summary statistics of returns reported in Table 1 and visualized in Figure 1, the glaring differences in market return measures become very apparent. The upper graph reveals that a broader market measure might capture the realities of returns better than BIST 100 Index. BIST 100 is an index that is based on free-float market capitalization. The limited number of stocks and the free-float weights underestimate the market return. Our market return measure calculated as value-weighted average return of all available stocks outperform the BIST 100 index by 24 basis points on average each month. The cumulative effect of that difference over 30 years is more than three times in cumulative returns, both nominal and real, as shown in the graph.

The impact of inflation on stock returns can be seen in the visual representation of real returns as compared to nominal returns. The same effect can be surmised from comparison of USD denominated returns with those of comparable lira denominated ones. The nominal returns generate a very healthy cumulative return, yet when measured with inflation-adjustment, the returns seem to be moving in a lateral fashion. The difference between nominal and real returns are understandable as Turkey struggled with hyperinflation for most of the last three decades. However, considering the 30-year time period, this non-performance of stocks in real terms is a dramatic statement. The average real returns hovering slightly above zero makes the stock market an unattractive investment. In fact, risk-free interest rate in Turkey offers higher average returns than the stock market, making the equity excess returns negative on average.

Equity risk premia computed via cross sectional regressions provide a measure of expected excess returns. The cross-sectional regressions are conducted with either 20 Beta-based portfolios or individual stocks. In each cross sectional regression, Betas estimated with past data are regressed with next month's returns to yield the coefficient that estimates the expected equity risk premium. The results indicate a volatile equity risk premium as can be seen in Figure 3. The volatility of estimates with individual stocks are slightly higher than the estimates with portfolios, as expected. The average equity risk premium over 30 years is slightly below zero at  $-0.35\%$  and  $-0.39\%$ , verifying the observation above that the Turkish stock market does not offer a premium over risk-free return. The excess returns are reported in Table 3 again to offer a comparison to equity risk premium. As low and volatile as expectations are, the realized excess returns are even lower and more volatile. Overall picture reveals that time-varying equity risk premia behave very differently across time. The high volatility of earlier years in the analysis is replaced with a relatively more stable premium in the latter part of the analysis.

The difference in the currency base reveals the extent of inflation's and currency depreciations effect in a dramatic fashion. We next focus on the dynamics of each market return measure via variance ratio calculations before we look into equity risk premium dynamics.

#### **4.1. Mean Reversion in Market Returns**

As a starting point of our mean reversion analyses, we report below the variance ratios for three separate measures of market return in nominal, real and excess monthly log-returns, respectively. Table 3 reports the actual variance ratios for several holding periods, as well as the p-values obtained against the distribution of randomized ordering of returns for all return types and all three market return measures. Since the p-values are obtained from an empirical distribution via randomization, it is free from the shortcomings of assuming a standard distribution like normal.

According to Table 2 and associated Figures 3 and 5, the nominal lira-denominated market returns display an obvious and consistent trend of mean aversion. The variance ratios are significantly larger than unity at 5% level for BIST 100 and value-weighted market return in holding periods longer than 6 years and 4 years, respectively. These findings reveal a strong momentum in nominal markets returns,



which is expected in a market with high levels of inflation. Comparatively, variance ratios for dollar-denominated BIST 100 returns in Figure 4 reveal a mean reversion with statistical significance for most holding periods longer than 12 months. Since dollar inflation figures are low compared to lira inflation, it manifests itself in the currency base effect on stock market returns and variance ratios.

**Table 3:** Variance Ratios and Statistical Tests of Significance for Borsa Istanbul Market Returns

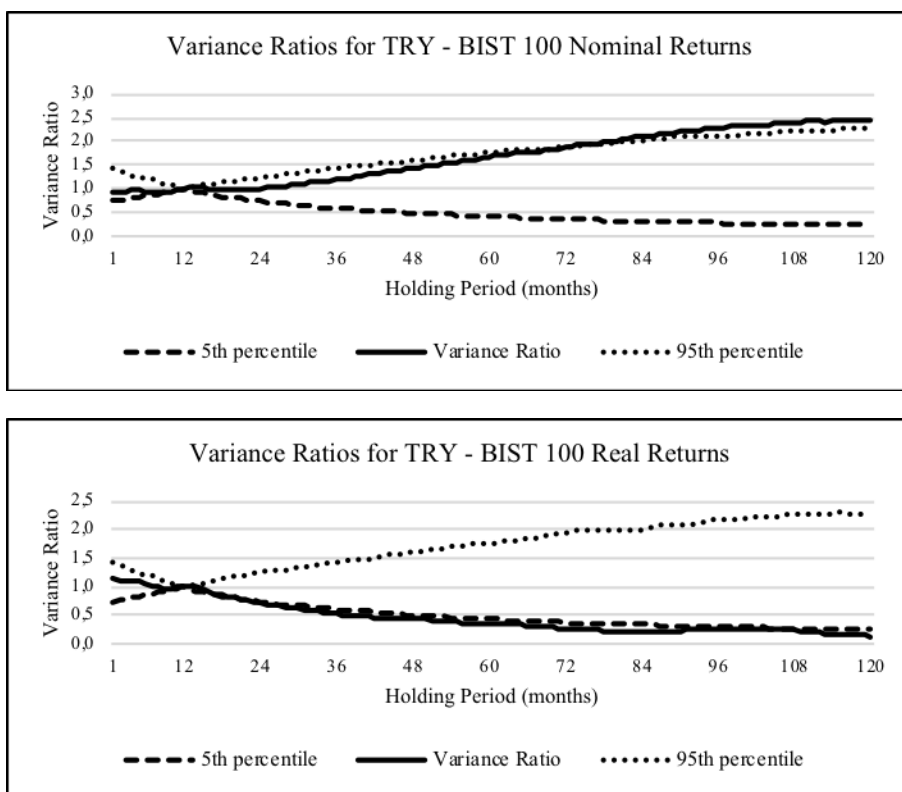
		1	6	24	36	48	72	96	120
		month	months	months	months	months	months	months	months
<b>PANEL A: TURKISH LIRA DENOMINATED BIST 100</b>									
Nominal	Variance Ratio	0.935	0.957	1.008	1.190	1.433	1.872	2.280	2.441
	<i>p</i> -value	0.356	0.313	0.546	0.799	0.898	0.948	0.964	0.956
Real	Variance Ratio	1.133	1.044	0.709	0.522	0.439	0.277	0.260	0.145
	<i>p</i> -value	0.713	0.652	0.023	0.018	0.016	0.008	0.017	0.002
Excess	Variance Ratio	0.873	0.933	0.902	0.920	1.044	1.357	1.785	2.060
	<i>p</i> -value	0.215	0.231	0.291	0.441	0.641	0.840	0.926	0.946
<b>PANEL B: US DOLLAR DENOMINATED BIST 100</b>									
Nominal	Variance Ratio	1.105	1.084	0.688	0.585	0.566	0.430	0.384	0.302
	<i>p</i> -value	0.655	0.744	0.017	0.026	0.073	0.077	0.116	0.100
Real	Variance Ratio	1.108	1.083	0.685	0.577	0.554	0.415	0.369	0.286
	<i>p</i> -value	0.659	0.731	0.018	0.042	0.073	0.068	0.098	0.062
Excess	Variance Ratio	1.094	1.077	0.690	0.577	0.550	0.406	0.367	0.294
	<i>p</i> -value	0.626	0.732	0.028	0.040	0.079	0.065	0.103	0.096
<b>PANEL C: VALUE-WEIGHTED MARKET RETURNS</b>									
Nominal	Variance Ratio	0.861	0.918	1.079	1.312	1.595	2.097	2.509	2.615
	<i>p</i> -value	0.205	0.189	0.703	0.890	0.959	0.980	0.980	0.972
Real	Variance Ratio	1.078	1.022	0.741	0.559	0.482	0.324	0.295	0.136
	<i>p</i> -value	0.622	0.561	0.046	0.030	0.041	0.034	0.055	0.003
Excess	Variance Ratio	0.852	0.928	0.894	0.894	1.001	1.296	1.732	2.018
	<i>p</i> -value	0.191	0.212	0.293	0.387	0.560	0.784	0.917	0.941

This table reports the variance ratios and their respective *p*-values obtained through randomization of monthly nominal, real and excess log-returns of various market return measures. Turkish Lira and US Dollar denominated headline indices are reported by Borsa Istanbul. Market return refers to the value-weighted lira denominated average returns of all stocks as computed by the authors. Real and excess returns are computed using the inflation and risk-free rates with the respective currencies.

In order to take the impact of inflation out, we test the variance ratios of real returns for each market return type by finding the inflation adjusted real returns. As expected, real returns display a strong mean reversion for all holding periods longer than 12 months even when the returns are lira denominated. The mean reversion in real market returns is independent from the currency base. In fact, lira denominated real returns display a statistically stronger mean reversion as can be seen in the *p*-values in Table 3.

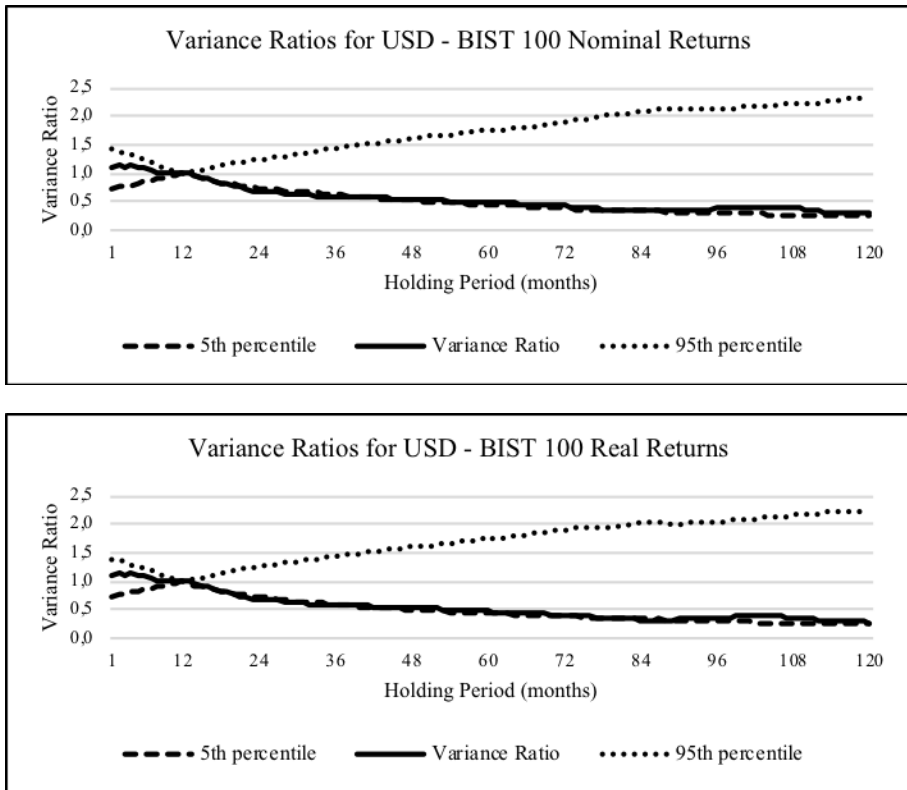
Excess market returns are measured as the difference between monthly market returns and the risk-free interest rate in the appropriate currency. Dollar denominated excess returns yield a variance ratio dynamic similar to real returns, which is not far off the nominal returns itself. Since dollar inflation and interest rates are relatively low, this result is expected. Excess market returns in lira denominated measures, however, yield surprising results. They do not display a discernible mean reversion or aversion pattern until longer holding periods. The mean aversion second comma is unnecessary or momentum, tendency in longer holding periods is not even statistically significant. The excess returns can be considered as realized risk premia that the equity market earns over the risk-free rate. As it shows significant difference with real return dynamics, we further analyze this phenomenon. Time-varying equity risk premia can be considered as the expected excess returns. Since this expectation drives the pricing in the market, next analysis documents the dynamics of equity risk premium.

**Figure 3:** Variance Ratios of Lira–Denominated BIST-100 Returns for Different Holding Periods



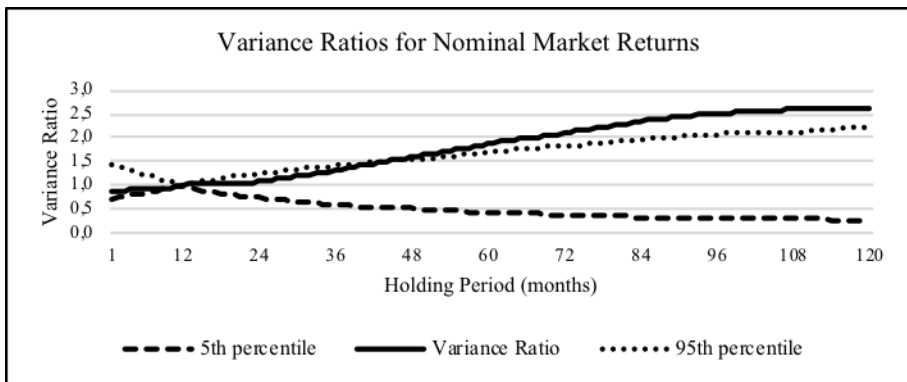
These figures display the variance ratios of monthly nominal and real log-returns for BIST 100 Turkish Lira denominated index from 1 month to 120 months holding periods. The confidence interval is based on the distribution of variance ratios in 1000 randomized shuffles of return time series.

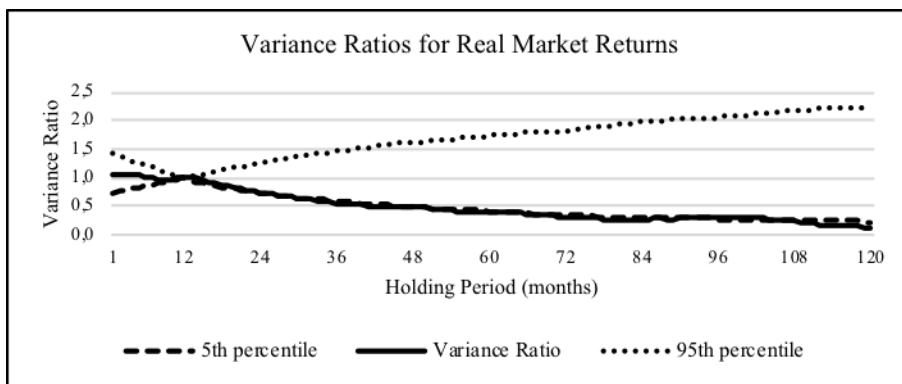
**Figure 4:** Variance Ratios of Dollar–Denominated BIST-100 Returns for Different Holding Periods



These figures display the variance ratios of monthly nominal and real log-returns for BIST 100 US Dollar denominated index from 1 month to 120 months holding periods. The confidence interval is based on the distribution of variance ratios in 1000 randomized shuffles of return time series.

**Figure 5:** Variance Ratios of Value–Weighted Market Returns for Different Holding Periods





These figures display the variance ratios of monthly nominal and real log-returns for the overall market from 1 month to 120 months holding periods. Market return refers to the value-weighted lira denominated average returns of all stocks as computed by the authors. The confidence interval is based on the distribution of variance ratios in 1000 randomized shuffles of return time series.

#### 4.2. Mean Reversion in Time-Varying Equity Risk Premia

In order to assess the dynamics of the time series of estimated monthly equity risk premium, the same variance ratio test which was applied to market returns before has also been applied to the estimated equity risk premium series. The previous tests revealed that the Turkish equity market returns showed significant mean reversion in real returns. The current test would reveal if the mean reversion observed in market returns can be attributed to a similar property in the equity risk premium.

**Table 3:** Variance Ratios and Statistical Tests of Significance for Time-Varying Risk Premia and Excess Returns

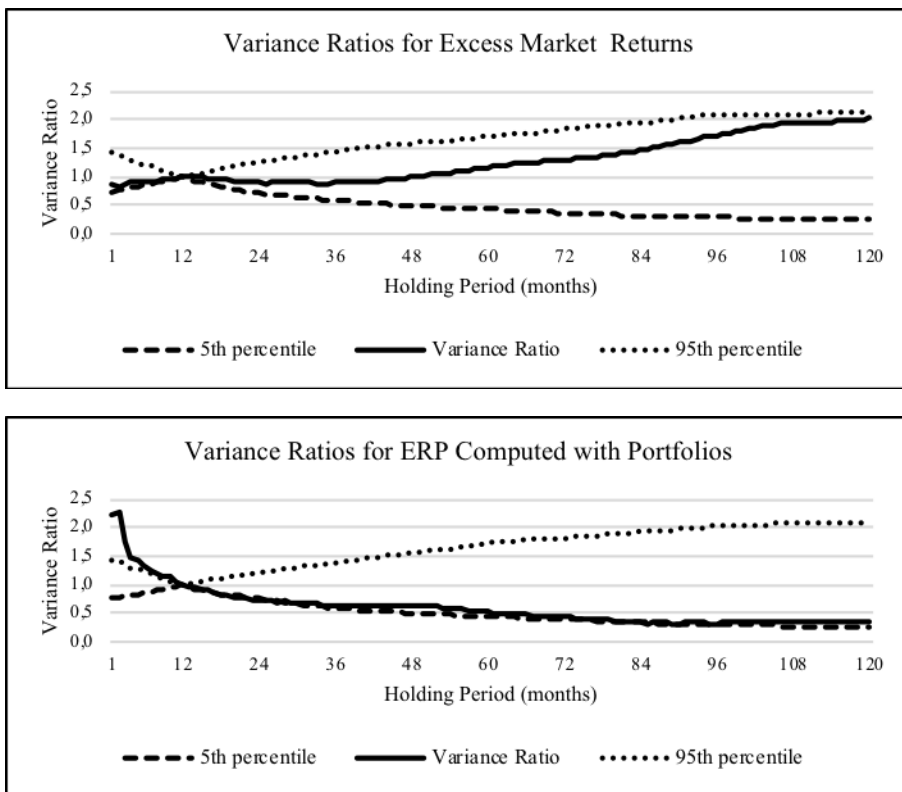
	1 month	6 months	24 months	36 months	48 months	72 months	96 months	120 months
<b>PANEL A: TIME-VARYING EQUITY RISK PREMIA WITH PORTFOLIOS</b>								
Variance Ratio	2.209	1.350	0.719	0.635	0.622	0.447	0.331	0.371
<i>p</i> -value	0.996	0.984	0.035	0.067	0.125	0.090	0.065	0.155
<b>PANEL B: TIME-VARYING EQUITY RISK PREMIA WITH INDIVIDUAL STOCKS</b>								
Variance Ratio	2.694	1.407	0.680	0.573	0.546	0.417	0.334	0.369
<i>p</i> -value	0.998	0.988	0.021	0.025	0.057	0.058	0.050	0.112
<b>PANEL C: EXCESS MARKET RETURNS</b>								
Variance Ratio	0.852	0.928	0.894	0.894	1.001	1.296	1.732	2.018
<i>p</i> -value	0.191	0.212	0.293	0.387	0.560	0.784	0.917	0.941

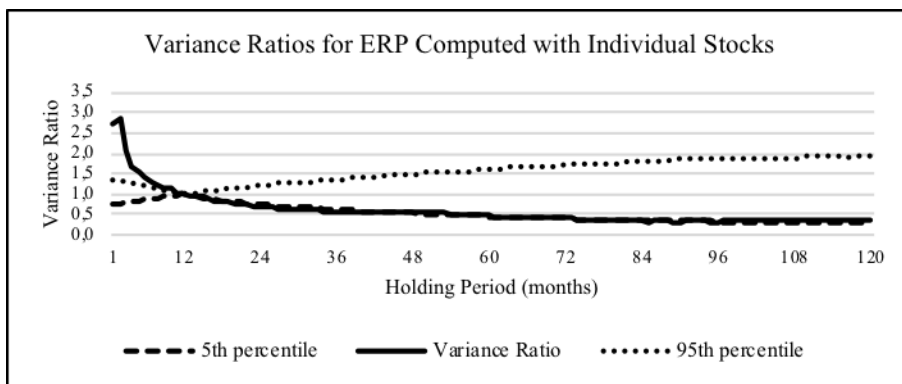
This table reports the variance ratios and their respective *p*-values obtained through randomization of the monthly time-varying equity risk premia and realized excess returns for the 30-year period between January 1990 and December 2019. The risk premia are computed via cross sectional regressions with either 20 Beta-based portfolios or individual stocks. Excess market return is the difference between the market return, the value-weighted lira denominated average returns of all stocks as computed by the authors, and the Turkish lira risk-free rate. All returns are converted to continuously compounded log returns for variance ratio calculations.

The variance ratios for equity risk premium yield very strong results in both the short term and the long term, in contrast with the excess market returns that does not exhibit any discernible time series anomalies. The variance ratio results are very similar for both methods of estimation of equity risk premium. The variance ratios for holding periods less than 12 months are very high and significantly more than unity with more than 95% confidence in all holding periods and moving up to 99.6% confidence in the 1-month horizon. Since this part is redundant and can be removed variance ratios used in this analysis take 12 months as basis, this actually implies mean reversion effect in equity risk premia.

More importantly, equity risk premia displays a very strong mean reversion for any holding period longer than 12 months with variance ratios declining rapidly and remaining well under 1 for all holding periods. The statistical significance is more pronounced for the equity premium estimated via individual stocks all holding periods. As Table 4 and Figure 7 reveal, equity risk premium is significantly mean reverting at 5% level up to 2.5 years and 4 years for portfolio-based and individual stock-based estimates, respectively. The statistical significance slightly goes below 5% for longer holding periods.

**Figure 7:** Variance Ratios of Excess Returns and Time-Varying Equity Risk Premia





These figures display the variance ratios of time-varying equity risk premium and realized excess returns from 1 month to 120 months holding periods. The risk premia are computed via cross sectional regressions with either 20 Beta-based portfolios or individual stocks. The excess returns, which are akin to realized or ex-post market premia, are based on value-weighted average return of all stocks and Turkish-lira risk-free rate. The confidence interval is based on the distribution of variance ratios in 1000 randomized shuffles of return time series.

## 5. Conclusion

This study was performed to analyze the times-series behavior of the Turkish equity market. In particular, we aim to test if Turkish equity market displays an anomaly like mean reversion. Our results indicate that Turkish market returns in liras cannot be entrusted to document anomalies like mean reversion or momentum. The nominal returns display a strong mean aversion, or momentum, effect. However, that momentum is not visible in dollar denominated returns. This result makes it clear that the momentum effect can be purely due to inflation or related currency depreciation in this volatile emerging market. In fact, when analyzed through inflation-adjusted real returns, the market displays mean reversion in holding periods longer than 1 year with statistical significance. This anomaly is not apparent in excess market returns with any significant pattern.

In order to explain the mean reversion in real returns or lack thereof in excess returns, we next look at the expectations formed in the marketplace, as they are the more important forces in price formation. We use CAPM model as basis to estimate time-varying equity risk premia, which represents the risk premium rational investors expect from an efficient equity market. Therefore; if the market return and the expected equity risk premium go hand in hand, in other words if the trends in the expected returns match the trends in the actual returns well enough, it points towards an efficient market. This is a case where an apparent anomaly can be rationally explained in a dynamic setting, where the market efficiency, in fact, is not violated.

According to these results, this is the case for the Turkish equity market. Time series of expected equity risk premia seems just as mean-reverting as the market itself. Hence, the empirically observed mean reversion in the Turkish equity market can be attributed to the time varying nature of equity

risk premium demanded by the investors. Taken to its natural conclusion, Turkish equity market can still be considered efficient when the parameters of our model are allowed to reflect the dynamic nature of the market itself.

## References

- ANG, A., Liu, J., & Schwarz, K. (2008). Using Individual Stocks or Portfolios in Tests of Factor Models. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.1106463
- ASSAF, A. (2006). Dependence and mean reversion in stock prices: The case of the MENA region. *Research in International Business and Finance*, 20(3), 286–304. doi: 10.1016/j.ribaf.2005.05.004
- BALL, R., & Kothari, S. (1989). Nonstationary Expected Returns. *Journal of Financial Economics*, 25(1), 51-74. doi:10.1016/0304-405x(89)90096-2
- BALVERS, R., Wu, Y., & Gilliland, E. (2000). Mean Reversion Across National Stock Markets and Parametric Contrarian Investment Strategies. *The Journal of Finance*, 55(2), 745-772. doi:10.1111/0022-1082.00225
- BARAK, O. (2008). İMKB de Aşırı Reaksiyon Anomalisi ve Davranışsal Finans Modelleri Kapsamında Değerlendirilmesi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 207-229.
- BLACK, F., Jensen, M. C., & Scholes, M. (1972). The Capital Asset Pricing Model: Some Empirical Tests. *Studies in the Theory of Capital Markets*, edited by M. C. Jensen. New York, NY: Praeger.
- BLUME, M. E. (1970). Portfolio Theory: A Step Toward Its Practical Application. *The Journal of Business*, 43(2), 152-173. doi:10.1086/295262
- CAKICI, N., & Topyan, K. (2013). Return Predictability of Turkish Stocks: An Empirical Investigation. *Emerging Markets Finance and Trade*, 49(5), 99-119, doi: 10.2753/REE1540-496X490506
- CHAN, K. C. (1988). On the Contrarian Investment Strategy. *The Journal of Business*, 61(2), 147-61. doi:10.1086/296425
- CHAUDHURI, K., & Wu, Y. (2003). Mean Reversion in Stock Prices: Evidence From Emerging Markets. *Managerial Finance*, 29(10), 22-37. doi:10.1108/030.743.50310768490
- COCHRANE, J. H. (1988). How Big Is the Random Walk in GNP? *Journal of Political Economy*, 96(5), 893-920. doi:10.1086/261569
- CONRAD, J., & Kaul, G. (1988). Time-Variation in Expected Returns. *The Journal of Business*, 61(4), 409. doi:10.1086/296441
- DEBONDT, W. F. M., & Thaler, R. H. (1985). Does the Stock Market Overreact? *The Journal of Finance*, 40(3), 793-805. doi:10.1111/j.1540-6261.1985.tb05004.x
- FAMA, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383. doi:10.2307/2325486
- FAMA, E. F., & French, K. R. (1986). Common Factors in the Serial Correlation of Stock Returns. UCLA: Finance. Retrieved from <https://escholarship.org/uc/item/2jf8r7n7>
- FAMA, E. F. & French, K. R. (1988). Permanent and Temporary Components of Stock Prices. *The Journal of Political Economy*, 96(2), 246-273. doi:10.1086/261535
- FAMA, E. F., & Macbeth, J. D. (1973). Risk, Return and Equilibrium: Empirical Tests. *Journal of Political Economy*, 81(3), 607-636. doi:10.1086/2960061
- FERSON, W. E., & Harvey, C. R. (1991). The Variation of Economic Risk Premiums. *Journal of Political Economy*, 99(2), 385-415.
- FRENCH, K. R., & Roll, R. (1986). Stock Return Variances. *Journal of Financial Economics*, 17(1), 5-26. doi:10.1016/0304-405x(86)90004-8

- GROPP, J. (2004). Mean Reversion of Industry Stock Returns in the U.S., 1926-1998. *Journal of Empirical Finance*, 11(4), 537-551. doi:10.1016/j.jempfin.2004.04.002
- JEGADEESH, N. (1990). Evidence of Predictable Behavior of Security Returns. *The Journal of Finance*, 45(3), 881-898. doi:10.1111/j.1540-6261.1990.tb05110.x
- JEGADEESH, N. (1991). Seasonality in Stock Price Mean Reversion: Evidence from the U.S. and the U.K. *The Journal of Finance*, 46(4), 1427-44. doi:10.1111/j.1540-6261.1991.tb04624.x
- KENDALL, M. G., & Stuart, A. (1976). *The Advanced Theory of Statistics* (3rd ed.) London, England: Griffin.
- KIM, M., Nelson, C. R., & Startz, R. (1991). Mean Reversion in Stock prices?: A Reappraisal of the Empirical Evidence. *The Review of Economic Studies*, 58(3), 515-528. doi:10.2307/2298009
- LEWELLEN, J., & Nagel, S. (2006). The Conditional CAPM Does Not Explain Asset-Pricing Anomalies. *Journal of Financial Economics*, 82(2), 289-314. doi:10.1016/j.jfineco.2005.05.012
- LINTNER, J. (1965). The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets. *The Review of Economics and Statistics*, 47(1), 13-37. doi:10.2307/1924119
- LO, A. W., & MacKinlay, C. (1988). Stock Market Prices Do Not Follow Random Walks: Evidence from a Simple Specification Test. *The Review of Financial Studies*, 1(1), 41-66. doi:10.1093/rfs/1.1.41
- MALKIEL, B. G. (1973). *A Random Walk Down Wall Street : The Time-Tested Strategy for Successful Investing* (1st ed.). New York, NY: W.W. Norton.
- MUKHERJI, S. (2011). Are Stock Returns Still Mean-Reverting?. *Review of Financial Economics*, 20(1), 22-27. doi:10.1016/j.rfe.2010.08.001
- MUSLUMOV, A., Aras, G. & Kurtulus, B. (2003). Evolving Market Efficiency in Istanbul Stock Exchange. *Istanbul Technical University Selected Articles*, 271-291. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=890077>
- POTERBA, J., & Summers, L. H. (1989). Mean Reversion in Stock Prices: Evidence and Implications. *Journal of Financial Economics*, 22(1), 27-59. doi:10.1016/0304-405X(88)90021-9
- RICHARDS, A. J. (1997). Winner-Loser Reversals in National Stock Market Indices: Can They Be Explained? *The Journal of Finance*, 52(5), 2129-44. doi:10.1111/j.1540-6261.1997.tb02755.x
- SHARPE, W. F. (1964). Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. *The Journal of Finance*, 19(3), 425-442. doi:10.1111/j.1540-6261.1964.tb02865.x
- SEVİM, Ş., Yıldız, B., & Akkoç, S., (2007). Aşırı Tepki Verme Hipotezi ve İMKB Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *İMKB Dergisi*, 9(35), 23-39.
- SPIERDIJK, L., Bikker, J. A., & van den Hoek, P. (2012). Mean reversion in international stock markets: An empirical analysis of the 20th century. *Journal of International Money and Finance*, 31(2), 228-249. doi:10.1016/j.jimonfin.2011.11.008



# X VE Y KUŞAKLARININ İŞ DEĞERLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI: TÜRKİYE'DE BEYAZ YAKALILAR ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

## A COMPARISON OF THE WORK VALUES OF X AND Y GENERATIONS: A RESEARCH ON WHITE-COLLAR WORKERS IN TURKEY

Selay GİRAY YAKUT\* 

Müge Leyla YILDIZ\*\* 

### Özet

İş değerlerinde kuşak farklılıkları işe alma, eğitim ve geliştirme, kariyer gelişimi, ödül sistemi ve yönetim şeklini etkilemektedir. Yöneticilerin işletmelerde kuşak farklılıklarını en iyi ne şekilde yöneteceklerine dair önerilere ihtiyacı vardır. Dünyadaki kuşaklarla ilgili çalışmalar genellikle Kuzey Amerika'da ve Avrupa'da yoğunlaşmaktadır. Ancak kuşakların kültürlere göre farklılık gösterdiği bilinmektedir. Yabancı yazında yapılan bazı çalışmalar olsa da; kuşaklar çalışmalarının ülkelerin ve toplumların bölgesel ekonomik ve kültürel olaylardan etkilenecek şekilde gösterdiği farklılıklar nedeniyle, Türkiye'de yazından farklı sonuçlar elde edileceği beklenmektedir. Bu araştırmanın temel amacı, Türkiye'de X ve Y kuşaklarının iş değerleri açısından karşılaştırmalı şekilde analiz edilmesidir. Bunun yanı sıra Türkiye'de işgücünün iş değerleri profilinin çıkartılması, iş değerlerinin kuşaklara ve cinsiyete göre karşılaştırılması da hedeflenmektedir. Çalışma kapsamında Tabakalı Örneklem tekniğiyle tasarlanmış 949 birimlik bir örneklem ile çalışılmıştır. Kuşakların iş değerlerinin karşılaştırılmasında geniş örneklemle yapılan empirik bir çalışmadır. Anket yoluyla toplanan verilere uygulanan başlıca metotlar; geçerlilik ve güvenilirlik testleri yanı sıra Hotelling T<sup>2</sup>, Kolmogorov Smirnov, Box's M, Mann Whitney U testi gibi çeşitli istatistiksel analiz teknikleridir. Analiz sonuçlarında ulaşılan bulgular karşılaştırmalı olarak yorumlanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** X kuşağı, Y Kuşağı, İş Değerleri, Uygulamalı İstatistik.

**JEL Sınıflandırması :** M12, M54, C10.

### Abstract

Generational differences in work values influence recruitment training and development, career development, rewards and working arrangements, and management style. As a result of these supposed generational differences in workplace, managers need to advice on how best to manage generational

\* Doç. Dr., Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü, İstanbul, Türkiye. E-posta: selaygiray@marmara.edu.tr

\*\* Doç. Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, İstanbul, Türkiye. E-posta: mlyildiz@marmara.edu.tr

differences at work. Research in western countries proposed that young generations are more individualistic and prefer intrinsic work values such as work autonomy, work identity, challenging jobs, and self-expression. Most of the empirical research had conducted in North American society, however; there is little research on work values of Gen Y and Gen X in Turkey. The purpose of this paper was to compare the work values of the members of the generations and gender. It was also try to contribute to the Human Resources research field. Data were obtained from a survey of workers in Turkey (n =949). This is a large-sample study that provides benchmark results for work values of millennial and X generations. Data were analyzed using various statistical techniques such as Hotelling T<sup>2</sup>, Kolmogorov Smirnov, Box's M, Mann Whitney U Test etc. including reliability and validity analysis of the scale. Results of the study and implications are to be discussed.

**Keywords:** Generation X and Y, Work Values, Applied Statistics

**JEL Classification :** M12, M54, C10.

## 1. Giriş

İş değerleri çalışmaları çalışanların davranışlarının önem kazandığı son yıllarda oldukça araştırmaya konu olmuştur.<sup>1</sup> İş değerleri işyerinde doğru ve yanlışın ne olduğunu ifade etmektedir. Başka deyişle iş değerleri, çalışanların işyerinde olması gerektiğini düşündüğü ve olmasını istedikleri çıktılardır.<sup>2</sup> İş değerleri çalışanların çalışmanın işe karşı düşünelerinin toplamı olarak tanımlanabilir. Çalışanların işe dair amaçlarını ifade ettiği gibi performansının, beklentilerinin ve motivasyonunun da önemli bir göstergesidir.

Günümüzde insan kaynağı hiç olmadığı kadar farklılaşmıştır. Kuşaklar bu işgücü farklılık nedenlerinden ve oldukça en ilgi çeken konulardan biridir. Çünkü kuşakların amaçlarının, beklentilerinin ve iş değerlerinin birbirinden farklılaşığına dair varsayım giderek daha iyi gözlemlenmekte ve deneyimlenmektedir. Ancak bu varsayım genelde popüler basında ve İnsan Kaynakları dergilerinde yer alırken az sayıda deneysel araştırmaya konu olmaktadır. Yöneticiler, insan kaynakları uzmanları ve araştırmacılar; iş hayatına giren yeni kuşakların nasıl yönetileceği konusuna ilgi duymaya başlamışlardır.<sup>3</sup> Y kuşağı özellikle bilgi ve iletişim teknolojileri tabanlı sektörlerde ve işlerde kariyerinde ilerlemeye ve yönetici pozisyonlarına geçmiştir.

Y Kuşağı teknoloji içine doğmuş ve sosyal medyada gelişen her şeyden haberdardır. Ayrıca şirketlerin küçülmelerine de şahit olmuşlardır.<sup>4</sup> Sonuç olarak şüpheli olup geleneksel hiyerarşi ve otoriteden hoşlanmazlar.<sup>5</sup> Ayrıca ebeveynleri olan X kuşağından sıkı çalışma, eğitim gibi değerlerini bilir

- 1 Twenge, J.M., Campbell, S.M. (2012). Chapter 1: Who are the Millennials? Empirical evidence for generational differences in work values, attitudes and personality, Eddy S. Ng, Sean Lyons and Linda Schweitzer (2012). *Managing the New Workforce International Perspectives on the Millennial Generation* içinden.
- 2 Queiri, A. Wan Yusoff, W.F., Dwaikat, N. (2014). Generation-Y Employees' Turnover: Work-Values Fit Perspective, *International Journal of Business and Management*, 9(11): 199-213.
- 3 Cennamo, L., Gardner, D. (2008). Generational differences in work values, outcomes and person organization values fit, *Journal of Managerial Psychology*, 23(8): 891 – 906.
- 4 Loughlin, C., Barling, J. (2001). Young workers' work values, attitudes, and behaviours, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 74: 543–558.
- 5 Munro, C.R. (2009). Mentoring Needs and Expectations of Generation-Y Human Resources Practitioners: Preparing the Next Wave of Strategic Business Partners, *Journal of Management Research*, 1(2):1-25; Martin, C., & Tulgan, B. (2002). *Managing the generation mix: From collision to collaboration*. Amherst, MA: HRD Press.

ve onların yaptıkları hataları yapmaktan kaçınır.<sup>6</sup> Meier ve Crocker (2010) göre,<sup>7</sup> Y kuşağı hedef odaklı, bağımsız, özgüvenli olup ve genelde öğretmenleri ve ailelerinden daha fazla dijital dünyayı kullanmaktadırlar. Bu kuşak için teknoloji; herkese, her yerde, her zaman ulaşabilmeleri anlamına gelmektedir. Değerler tutumları, tutumlar da davranışları etkilediği için eğer kuşakların farklı değer sistemleri varsa bu durumda çalışanlar bu değerlere göre tutum ve davranış geliştireceğinden bunları anlamak önemlidir.<sup>8</sup> Ancak kuşak çalışmaları her ne kadar oldukça yararlı şekilde yaş gruplarına göre çeşitli profiller belirlese de genellebilirlik açısından bazı ciddi eleştiriler almaktadır. Yabancı yazında belirlenen kuşak özellikleri kültürler, ülkelere, ekonomilere vb. göre çeşitli farklılıklar göstermektedir. Örneğin, her ne kadar teknolojik gelişim açısından benzer özelliklere sahip olsa da Çin'de yaşayan Y kuşağı mensubu ile Türkiye'de büyüyen ve iş hayatına atılan Y kuşağı mensubu farklı özelliklere sahiptir. Çünkü bu kuşakta internetin iş hayatlarında oldukça önemli bir unsur haline gelse de içinde buldukları ekonomik, politik ve hatta sosyal farklılıklar bu kuşak çalışanlarını da ciddi oranda farklılaştırmaktadır. Bu durumda kuşak çalışmalarının her ülkenin kendi çalışan örnekleminde ampirik çalışma yapılmasının önemini vurgulamaktadır.

İş değerlerinde kuşak farklılıkları işe alma, eğitim ve geliştirme, kariyer gelişimi, ödül sistemi ve yönetim şeklini etkilemektedir. Yöneticilerin işletmelerde kuşak farklılıklarını en iyi ne şekilde yöneteceklerine dair önerilere ihtiyacı vardır.<sup>9</sup> Türkiye'de kuşak karşılaştırmalarına bakıldığında küçük örneklemlerde ya da öğrenciler üzerinde yapılan çalışmalara rastlanmaktadır. Bu bağlamda bu araştırmanın temel amacı, Türkiye'de büyük örnekleminde X ve Y kuşaklarına mensup çalışanların iş değerleri açısından karşılaştırmalı şekilde analiz edilmesidir. Bunun yanı sıra Türkiye'de iş değerlerinin cinsiyete göre farklılaşp farklılaşmadığı, farklılaşıyor ise bu farklılığın yapısı da irdelenecektir. Böylece dolaylı olarak Türkiye'de işgücünün iş değerleri profili de (ana hatları ile) çıkartılması amaçlanmaktadır. İlk olarak ilgili yazındaki çalışmalar ele alınacak, yöntem ve analizlerden sonra sonuçlar ve öneriler tartışılacaktır.

## 2. Kuşak Teorisi

Geçmişte birçok kuşak bir arada aynı işletmede çalışmıştır. Ancak birbirlerinden farklı iş tanımları ve farklı bir sistem hiyerarşisi içerisindeydi. Orta yaş çalışanlar orta düzey yönetici olma eğilimindeydi, genç çalışanlar da geri kalan pozisyonlarda çalışmaktaydı. Bu kuşakların etkileşimleri de genellikle ast-üst ilişkisi şeklindeydi.<sup>10</sup> Ancak teknolojinin gelişimi ile birlikte ihtiyaç duyulan yetkinliklerin değişimi yaşa ve kıdeme dayalı hiyerarşik sistemleri yeniden düzenledi. Farklı kuşaklarda birbiriyle hiç olmadıkları kadar farklı şekilde iletişim kurma ve birlikte çalışmaya başladılar.

6 Meier, J., Crocker, M. 2010. "Generation Y in the Workforce: Managerial Challenges", *The Journal of Human Resource and Adult Learning*, 6(1): 68-78.

7 Eisner, S. P. (2005). Managing generation Y, *SAM Advanced Management Journal*, 70(4): 4-1; Martin ve Tulgan, 2002.

8 Greenwood R.A., Gibson, J.W., Murphy, Jr. E.F. (2008). An Investigation of Generational Values in the Workplace: Divergence, Convergence, and Implications for Leadership, *International Leadership Journal*, 1(1): 57-77.

9 Parry, E., Urwin, P. (2011). Generational Differences in Work Values: A Review of Theory and Evidence, *International Journal of Management Reviews*, 13(1):79-96.

10 Cennamo ve Gardner, 2008.

Günümüzde işletmeler üç hatta belki dört kuşağın birlikte çalıştığı bir ortam haline gelmiştir. İnsan kaynakları yönetim stratejileri, stratejik önem taşıyan her yaştan/kuşaktan çalışana iş başvurusu için çekme, işe başladıktan sonra bağlılık yaratma ve işte kalmasını sağlamayı amaç edinmektedir. Kuşak, benzer coğrafyada benzer sosyal olayları deneyimlemiş benzer yaş grubunda olan bir grup insanı ifade etmektedir. Kuşakların kapsadığı tarihler, kuşak sayıları ve hatta isimleri arasında dahi tartışmalar ve eleştiriler hala devam etmektedir. *Kuşak (jenerasyon) teorisi* insanların değerleri, tutum ve inançlarının değişimi kuşaklar arasındaki toplumdaki sosyal değişimler, önemli tarihsel olaylar ile açıklamaktadır. Strauss ve Howe'nin (1991) "Jenerasyonlar: Amerika'nın Geleceği, 1584-2069" isimli kitabıyla popüler olmuştur. Onlara göre sosyal döngüler her 4 kuşakta bir kendini tekrarlamaktadır. Kuşakların hangi yıllar arasında doğanları kapsadığı birçok kaynakta farklılık göstermektedir. En kabul gören şekilde kuşakların yaş aralıkları şu şekildedir:<sup>11</sup>

- Büyük Kuşak (great generation): 1901 ile 1924 yılları arasında doğan,
- Sessiz Kuşak (silent generation): 1925 ile 1945 arasında doğan,
- Bebek Patlaması Kuşağı (baby boom ya da baby boomers): 1946–1969 yıllarında doğan,
- X Kuşağı (generation X ya da baby busters): 1970'lerde ve 80'lerin başında doğan,
- Y Kuşağı (generation Y, millennials, next generation, echo boomers): 1981'den milenyumun (başka deyişle 2000'li yılların) başına kadar doğan ve
- Z Kuşağı (generation Z, internet generation, generation @): 2000'li yıllardan günümüze kadar doğan çocukların oluşturduğu kuşaktır.

Z kuşağı henüz yeni yeni üniversitelere öğrenci olarak giriş yapmaktadır. Birkaç yıl içerisinde Z kuşağı doğumlu örneklemeler üzerinde çalışmalar görülecektir. *Y kuşağı*; hedef odaklı, bağımsız, özgüvenlidirler ve genelde öğretmenleri ve ailelerinden daha fazla dijital dünyayı kullanmaktadırlar. Onlar için teknoloji herkese her yerde her zaman ulaşabilmeleri anlamına gelmektedir.<sup>12</sup> Hız çağında büyüyen Millenyumlar ise "her şeyi ve hemen isterler". Başka deyişle; iyi bir ücret ve yan haklar, hızlı yükselme, iş-aile dengesi, ilginç ve zorlayıcı bir iş ve topluma fayda sağlamayı istemektedirler.<sup>13</sup> Y kuşağı hayatlarının çok yönlülüğü içinde aynı anda birden fazla işi yaparak büyüdü. Okuldan spora, internete bir görevi rahatlıkla aynı anda yapabilir. Hızlıca görevleri tamamlayıp bir sonrakine geçebilir ve iş hayatına girdiğinde sorumluluk almaya hazırdır. Durup yöneticinin onlara görev vermesini beklemezler.<sup>14</sup> Kariyerlerini ön plana alan X kuşağı yerine Y kuşağı iş-aile dengesine önem

11 Saruhan,S.C., Yıldız, M.L. (2018). İnsan Kaynakları Yönetimi, 3.Baskı, Beta:İstanbul.; Zemke, R., C. Raines, B. Filipczak 1999. Generations at Work: Managing the Clash of Veterans, Boomers, Xers, and Nexters in Your Workplace, Amacom.

12 Meier ve Crocker, 2010; Eisner, S.P. (2005). Managing generation Y, *SAM Advanced Management Journal*, 70(4): 4-15; Martin and Tulgan, 2005.

13 Ng, E.S.W., Schweitzer, L., Lyons, S.T. (2010). New Generation, Great Expectations: A Field Study of the Millennial Generation, *Journal of Business and Psychology*, Special Issue: Millennials and the World of Work: What You Didn't Know You Didn't Know, 25(2): 281-292.

14 Meier ve Crocker, 2010.

vermektedir.<sup>15</sup> Kariyer açısından da önceki kuşağa göre farklı bir kariyer yönetimi, kariyer planlama anlayışı söz konusudur.<sup>16</sup>

X kuşağı; ebeveynlerinin hatalarından nasıl kaçınacağını öğrendi ve eğitime, sıkı çalışmaya ve paranın gücüne değer veren bir kuşak içinde büyüdü.<sup>17</sup> Kariyerlerinin uzun soluklu olacağı ve çok çalışma gerektireceğini düşünürler. Ayrıca ebeveynleri kadar işkolik değillerdir ama iyi bir hayat yaşamak için çok çalışmaları gerektiğini bilirler.

## 2.1. Türkiye’de X ve Y Kuşaklarının İş Değerleri

Genel değerler ve iş değerleri farkı arasındaki tartışmalar devam etse de iş değerleri “çalışanların çalışırken hissettikleri ya da istedikleri çıktılar” olarak tanımlanabilir. İş değerleri çalışanların işe karşı algılarını, davranış ve tutumlarını ve iş seçimlerini de etkilemektedir.<sup>18</sup> İş değerlerine dair farklı sınıflandırmalar mevcuttur: İçsel büyüme, dışsal büyüme, kavrama ilişkin, üretkenlik ile ilgili (boş zaman, güvenlik, sağlık, stabilite), duygusal (ilginçlik, sosyal etkileşim vb.) iş değerleri,<sup>19</sup> İçsel, dışsal, boş zaman, etik ve sosyal değerler<sup>20</sup> vb. bazı sınıflandırmalar yer almaktadır. Bu çalışmada genel olarak kabul gören aşağıdaki sınıflandırma ele alınmıştır:<sup>21</sup>

**Dışsal (extrinsic/instrumental) iş değerleri:** Dışsal iş değerleri dışarıdan gelen ve bireysel somut ödül olarak adlandırılan çıktıları ya da sonuçları ifade ederler. Bu nedenle dışsal ödüller (extrinsic rewards) olarak adlandırılmaktadır. Bu gruptaki değerler; gelir, yan haklar, iş güvencesi vb. şekilde sıralanmaktadır.

**İçsel (intrinsic/cognitive) iş değerleri:** Dışsal iş değerlerinin tam tersi olan işte öğrenme potansiyeli, yaratıcı olma fırsatları gibi soyut ödülleri içeren iş süreçlerine odaklanan değerler içsel iş değerleri olarak adlandırılmaktadır. Entelektüel uyarılma, ilginçlik, çeşitlilik gibi değerler bu gruptadır.

**Özgürlük (freedom) ya da Boş zaman (Leisure) ile ilgili değerler:** Y ve X kuşakları yaşamak için çalışırken Bebek patlaması kuşağı çalışmak için yaşama anlayışına sahiptir. Çalışma saatleri, yalnız çalışma vb. değerler bu gruptadır.

**Sosyal (social) değerler:** Y ve X kuşakları yaşamak için çalışırken Bebek patlaması kuşağı çalışmak için yaşama anlayışına sahiptir. Çalışma saatleri,

15 Daft, R.L. (2007). Management, *The Dryden Press*, 10.Baskı.

16 Meier ve Crocker, 2010; Munro, 2009.

17 Meier ve Crocker, 2010.

18 Twenge ve diğerleri, 2010.

19 Hertel, G., Thielgen, M., Rauschenbach, C., Grube, A., Stamov-Roßnagel, C. and Krumm, S.(2013), ‘Age Differences in Motivation and Stress at Work’, in C. M. Schlick, E. Frieling, and J. Wegge (eds), *Age-Differentiated Work Systems* (Heidelberg: Springer-Verlag), pp. 119-47.

20 Twenge ve diğerleri, 2010; Twenge, 2010.

21 Twenge ve diğerleri, 2010; Lyons, S.L. Duxbury, C. Higgins (2005). An empirical assessment of generational differences in work-related values, *Human Resource Management*, 26: 62-71; Ryan, R. M., Deci, E.J. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55: 68-78.

**Etik (alturistic) ile ilgili değerler:** Toplumdaki diğer insanlara yardım etmeye dair değerleri kapsar. Genelde Y kuşağının X'den daha duyarlı olduğu öne sürülmektedir.

Kuşaklar özelinde yapılan çalışmaları ele almadan önce iş değerlerinin yaşa göre farklılaşp farklılaşmadığını inceleyen çalışmaları irdelemekte fayda vardır. Cherrington, Condie ve England (1979),<sup>22</sup> çalışan yaşının iş değerleri üzerindeki etkisini incelemeye yönelik yürüttüğü araştırma sonucunda yaş büyük çalışanların işin ahlaki yönüne; genç çalışanların ise para, iş arkadaşlığı gibi konulara önem verdiği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışanların yaşlarına bağlı olarak iş değerlerinin farklılaşmasının nedenini kişinin zamanla yaşadığı deneyimlerin artmasıyla bakış açısının değişmesi olarak görmektedirler. Li, Liu ve Wan (2008)<sup>23</sup> tarafından yürütülen bir araştırma sonucunda da benzer sonuçlar elde edilmiş ve iş değerlerine yönelik algının yaş büyük çalışanlarda genç çalışanlara göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kuşaklar teorisi doğrultusunda, farklı politik ve sosyal olaylar içerisinde yetişmiş olmakla birlikte farklı değer, inanç ve kişiliklere sahip olan X ve Y kuşak mensubu bireyler, aynı çalışma ortamı içerisinde birbiriyle etkileşim halinde çalışmaktadırlar. Farklı kuşakların iş yaşamında bir arada çalışması bazı yönetsel problemleri de beraberinde getirmektedir ve bu çeşitliliğin yönetilebilmesi noktasında önce kuşaklar arası farklılık ve benzerliklerin ortaya konması önemlidir. Literatür incelendiğinde iş yaşamında yer alan kuşakların benzerliklerini ve farklılıklarını anlamaya yönelik birçok çalışma olmasına rağmen bulgular bazen kafa karıştırıcı olabilmektedir.

X ve Y kuşakları arasındaki yaşam tarzı, tutum ve inanç farklılıkları düşünüldüğünde işe dair değerlerinin de farklı olması olasıdır. Literatür incelendiğinde iş değerleri ile kuşaklar arasındaki ilişkiyi konu edinen çalışmaların kısıtlı olduğu ve iş değerlerinin kuşaklara göre farklılaşp farklılaşmadığı sorusuna verilen cevapların değişken olduğu görülmektedir. İş değerleri ile kuşaklar arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşılan çalışmalar<sup>24</sup> mevcut olmasına rağmen özellikle Türkiye örneğinde iş değerlerinin kuşaklara göre farklılaştığı sonucuna ulaşılan çalışmalara da rastlanılmaktadır.<sup>25</sup>

- 
- 22 Cherrington, D.J., Condie, S.J., & England, J.L. (1979). Age Work Values. *Academy of Management Journal*, 22(3), 617-623.
- 23 Li, W., Liu, X., & Wan, W. (2008). Demographic Effects Of Work Values And Their Management Implications. *Journal of Business Ethics*, 81(4), 875-885.
- 24 Sagie, A., Elizur, D., & Koslowsky, M. (1996). Work Values: A Theoretical Overview and a Model of Their Effects. *Journal of Organizational Behavior*, 17(S1), 503-514; Furnham, A., Petrides, K. V., Tsaousis, I., Pappas, K. & Garrod, D. (2005). A Cross-Cultural Investigation into the Relationships between Personality Traits and Work Values. *The Journal of Psychology*, 139(1), 5-32; Bayar, L. (2016). Demografik Faktörlerin İş Değerleri Üzerine Etkisi; İşçi Sendikaları Üzerine Bir Araştırma. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(1), 38-67; Van Den Ouweland, L., & Van den Bossche, P. (2017). The Impact of Values-Job Fit and Age on Work-Related Learning. *International Journal of Training and Development*, 21(3), 195-210.
- 25 Demirkaya, H., Akdemir, A., Karaman, E., & Atan, Ö. (2015). Kuşakların yönetim politikası beklentilerinin araştırılması, İşletme Araştırmaları Dergisi, 7(1): 186-204, Süral-Özer, P., Eriş, E. D., & Timurcanday-Özmen, Ö.N. (2013). Kuşakların Farklılaşan İş Değerlerine İlişkin Emik Bir Araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 38(38), 123-142; Şenturan, Ş., Köse, A., Dertli, E., Başak, S., & Şentürk, N. (2016). X ve Y Kuşağı Yöneticilerinin İş Değerleri Algısı ve Farklılıkları Üzerine İnceleme. *Business & Economics Research Journal*, 7(3), 171-182.

Türkiye çalışan örnekleminde iş değerlerinde kuşakların önem verdiği konular incelendiğinde; X kuşağı çalışanları para, yüksek bir statü, başarıya yönelik ödüllendirme ve takım çalışmasından ziyade bireysel çalışma gibi konuları daha ön planda tuttuğu görülmektedir. Y kuşağı çalışanları iş değerlerinde ise yaratıcılığın desteklenmesi, geribildirim, mesleki ve kişisel gelişim, kurumun imajı ve kurumun sosyal sorumluluk düzeyi, bilgiye ulaşılabilirlik gibi konuları ön planda tuttuğu görülmektedir.<sup>26</sup> Y kuşağı çalışanları başarıya yönelik ödüllendirmede kişiselleştirilmiş bir ödül sistemine değer vermektedirler ve önceki kuşaklardan farklı olarak kendilerini meslek ya da örgütler ile değil kişisel özellikleri ve başarıları ile özdeşleştirmektedirler. X kuşağı çalışanları işe saygı ve sadakat konusunda en zayıf kabul edilen kuşak iken; Y kuşağı çalışanları iş yaşamında en az katı olan kuşak olarak kabul edilmektedir.<sup>27</sup>

Şenturan ve arkadaşlarının (2016)<sup>28</sup> yapmış olduğu çalışma sonucunda Y kuşağı yöneticilerin iş değerleri algılarında bazı boyutların X kuşağı yöneticilerine göre daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın algılandığı boyutlar etkileme ve ilerleme, özerklik ve yeteneklilik, finansal koşullar/çalışma koşulları ve iş ilişkileri boyutlarıdır. Fernandes, Hyde, Ives, Fleischer, Evoy ve Marrum (2012)<sup>29</sup> tarafından yapılan araştırma sonuçları incelendiğinde Y kuşağı çalışanlarının boş zamana X kuşağı çalışanlarından daha fazla değer verdiği, ancak X kuşağı ile karşılaştırıldığında içsel ödüllere daha az değer verdiği görülmesine rağmen kuşaklar arası iş değerleri arasında anlamlı bir farklılığa rastlanılmamıştır.

Değerler tutumları tutumlar da davranışları etkilediği için eğer kuşakların farklı değer sistemleri varsa bu durumda çalışanlar bu değerlere göre tutum ve davranış geliştireceğinden bunları anlamak önemlidir.<sup>30</sup> Bu bağlamda Türkiye'de X ve y kuşak çalışanlar üzerinde geniş bir örnekleme iş değerlerini konu alan araştırmanın amaçları şu şekilde detaylandırılabilir:

- Türkiye'de X ve Y kuşak çalışanların iş değerleri profilinin çıkartılması,
- Türkiye'de iş değerleri X ve Y kuşaklarında farklılaşıp farklılaşmadığının tespiti ve farklılaşmanın yönünün belirlenmesi,
- Türkiye'de iş değerleri cinsiyete göre değişiklik gösterip göstermediğinin belirlenmesidir.

### 3. Yöntem

Çalışmada nicel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Anket yoluyla toplanan verilere uygulanan başlıca analiz yöntemleri; Güvenilirlik Analizi, Hotelling T<sup>2</sup>, Kolmogorov Smirnov Testi, Box's M Testi, Mann Whitney U Testi gibi çeşitli istatistik teknikler ve testlerdir. İlgili tekniklerin uygulanmasında istatistik paket programlarından faydalanılmıştır.

26 Demirkaya ve diğerleri, 2015; Süral-Özer ve diğerleri, 2013.

27 Özer ve arkadaşları, 2013.

28 Şenturan ve diğerler, 2016.

29 Fernandes, K., Hyde, A., Ives, S., Fleischer, S., Evoy, T., & Van Marrum, K. (2012). A Comparative Study of Work Values between Generation X and Generation Y. *Unpublished manuscript, University of Guelph*.

30 Greenwood ve diğerleri, 2008.

### 3.1. Örneklem

Çalışmada tabakalı örnekleme kullanılmıştır. Alt örneklem hacimleri belirlenirken Orantılı dağıtım yöntemi kullanılmıştır. Türkiye’de [15-34] yaş grubunda çalışmakta olanların (Y kuşağı) oranı, [35-44] yaş grubunda çalışmakta olanların (X kuşağı) oranından daha yüksektir. Örnekleme de oranlar arası bu ilişki korunmuştur. Ayrıca araştırma en büyük istihdam payına ait il olan İstanbul ve en fazla beyaz yakalı çalışan istihdam ettiren hizmet ve sanayi sektörleri ile sınırlandırılması uygun görülmüştür. Özetle amaç doğrultusunda çalışma kapsamında Tabakalı Örnekleme tekniğiyle tasarlanmış 35-44 yaş arasındaki çalışanlar X kuşağı (N=375) ve 15 ve 34 yaş arasındaki çalışanlar Y kuşağı (N=574) olmak üzere toplamda 949 beyaz yakalı çalışandan oluşan İstanbul’da çalışan tesadüfi örneklem ile çalışılması hedeflenmiştir. Örneklem hacmi belirlenirken literatürde yapılan diğer benzer çalışmalar gözönünde bulundurulmuş, konu ile ilgili geliştirilmiş tablolardan yararlanılmıştır. Araştırmanın kısıtı ise bütçe ve zaman olmuştur.

Ankete katılan 949 kişiden % 60,5’i Y kuşağından, % 39,5’i X kuşağındandır. Katılımcıların % 63’ü erkek, geri kalanı ise kadındır. Katılımcıların % 90,8’i özel sektörde, geri kalanı kamu sektöründe çalışmaktadır. Ankete katılanların % 77’si hizmet sektöründe, geri kalanı ise sanayi sektöründe istihdam edilmektedir.

### 3.2. Ölçekler

Araştırmada kullanılan ölçek; iş değerleri için Lyons (2005) tarafından geliştirilen soru formudur. Ölçekte yer alan değerlerden bazıları çeşitlilik, başarı, eğlence, iş güvenliği şeklinde sıralanmaktadır. “Başarılı olduğunuzu hissettiren işi yapmak, Dünyayı gezebileceğiniz bir işte çalışmak” ölçekte yer alan sorulara örnektir. Ölçekte 0= Hiç önemli değil, 7= Çok önemli anlamına gelmektedir. Ölçekte yer alan sorular için ortalamaların yaklaşık olarak 5 ve üstü şeklinde elde edildiği söylenebilir. Dolayısıyla ölçekteki her maddeye önem verilmektedir.

İstatistiksel analizlerde çeşitli testlerin başlıca varsayımı analiz kapsamındaki bağımsız değişkenlerin ilişkisiz olması nedeniyle öncelikle Faktör Analizi uygulaması ile iş değerleri konulu maddeler, ilişkisiz ve az sayıda yeni yapay değişkene dönüştürülmüştür. Araştırma kapsamında toplanan verilere geçerlilik ve güvenilirlik analizleri doğrultusunda faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizi sonuçları ve her bir faktörün güvenilirlik düzeyi Tablo 1’de görülmektedir.

**Tablo 1: İş Değerleri Faktör Analizi Sonuçları**

	İçsel değerler	Dışsal ve boş zaman/özgürlük ile ilgili değerler	Sosyal değerler
Entelektüel Uyarılma	,885		
Çeşitlilik	,854		
İlginçlik	,803		
Etkileme	,733		
Prestij	,703		
Yetenekleri Kullanma	,699		
Yaratıcılık	,671		



Ücret		,759	
Denge		,742	
İş Güvencesi		,645	
Çalışma Saatleri		,617	
Yan haklar		,596	
Yalnız Çalışma		,506	
İş arkadaşları			,865
Eğlence			,819
<b>Açıklanan varyans %</b>	<b>28,644</b>	<b>19,820</b>	<b>12,497</b>
<b>Güvenilirlik katsayısı (<math>\alpha</math>)</b>	<b>0,813</b>	<b>0,754</b>	<b>0,804</b>

Türkiye’de beyaz yakalılar örnekleminde iş değerleri 3 faktörlü bir yapı göstermiştir. Faktörlerin Cronbach Alpha katsayılarına bakıldığında güvenilir olduğu görülmektedir. Ayrıca ölçek Türkçe ve İngilizce’ye çevrilmiş ve kapsam geçerliliğini sağlamak için akademisyen ve beyaz yakalı çalışan olmak üzere toplam 30 kişiye yüz yüze yapılarak anlam farklılıkları düzeltilmiştir. Bu bağlamda araştırmada kullanılan ölçek geçerli ve güveniliridir.

Faktör analizi sonuçlarına bakıldığında, dışsal ve özgürlük ile ilgili iş değerleri birleşik bir yapı göstermiştir. Son faktör de iş arkadaşları ve eğlence değerlerini içeren sosyal iş değerlerinden oluşmaktadır.

#### 4. Bulgular

Bu başlık altında Türkiye’de beyaz yakalı çalışanların iş değerlerine genel olarak profili ele alınacak, kuşaklara ve cinsiyete göre iş değerleri analizleri yapılacak ve X ve Y kuşaklarının cinsiyete göre farklılık testleri analiz bulguları yer alacaktır.

##### 4.1. Türkiye’de Beyaz Yakalı İş Değerleri Genel Profili

Araştırmada kullanılan maddelerin iş değerinin ortalama, medyan ve standart sapma değerleri Tablo 2’de görüldüğü gibidir:

**Tablo 2:** İş Değerlerinin Tanımlayıcı İstatistik Değerleri

	N	Ortalama	Medyan	S.S.
Başarı	949	6,30	7,00	1,157
Katkı	949	5,90	6,00	1,460
Otorite	949	4,72	5,000	2,00
Yan Faydalar	949	5,53	6,00	1,938
Özerklik	949	6,14	7,00	1,342
Meydan Okuma	949	5,26	6,00	1,829
Yetki	949	5,86	7,00	1,576
Yaratıcılık	949	5,83	6,00	1,462
Adalet	949	6,40	7,00	1,347

Geri Bildirim	949	5,66	6,00	1,561
Çalışma Arkadaşları	949	5,92	7,00	1,517
Eğlence	949	5,73	6,00	1,540
Sürekli Öğrenme	949	6,09	7,00	1,336
Çalışma Saatleri	949	6,10	7,00	1,408
Tek Başına Çalışma	949	5,09	5,00	1,888
Etkilenme	949	5,33	6,00	1,571
Entelektüel Uyarılma	949	4,97	5,00	1,963
İlginçlik	949	5,42	6,00	1,752
İş Güvenliği	949	6,33	7,00	1,281
Denge	949	6,31	7,00	1,237
Süpervizör	949	6,37	7,00	1,267
Yerine Getirilmesi	949	5,74	6,00	1,469
Ahlaki Değerler	949	6,09	7,00	1,492
Gelişme/Gelişim	949	6,09	7,00	1,469
Ücret	949	6,27	7,00	1,355
Prestij	949	5,30	6,00	1,788
Tanınma	949	6,10	7,00	1,394
Seyahat	949	4,68	5,00	2,355
Becerileri Kullanma	949	5,36	6,00	1,856
Çeşitlilik	949	5,30	6,00	1,707
Fiziksel Şartlar	949	6,05	7,00	1,378

Türkiyede beyaz yakalılarda diğer iş değerlerine göre fazla önem verilen madde “adalet”dir (6,40). Verilen önem açısından bu iş değeri maddesini supervisor (6,37), iş güvenliği (6,33) ve başarı (6,30) izlemektedir. “Seyahat”, Türkiyede beyaz yakalılarda diğer iş değerlerine göre en az önem verilen maddedir (4,68). Aynı madde, standart sapması diğer değişkenlere göre en yüksek olan maddedir ( $s = 2,355$ ). Bu konuda katılımcıların düşüncelerinin diğer iş değerleri maddelerine göre en fazla değişkenlik gösterdiği söylenebilir. Standart sapması en düşük olan iş değeri maddesi ise başarıdır ( $s = 1,137$ ). Bu konuda katılımcıların düşüncelerinin diğer iş değerleri maddelerine göre en az değişkenlik gösterdiği söylenebilir.

2 bağımsız grup için birden fazla değişkenin ortalamaları karşılaştırılacaksa parametrik tekniklerden Hotelling  $T^2$ ’ye başvurulabilir. Test bulgularına güvenebilmek için dağılımın çok değişkenli Normal dağılıma uygun olması, iki grubun kovaryans matrislerinin eş olması ayrıca değişkenlerin bağımsız olmaları gerekmektedir.

#### 4.2. Kuşaklara Göre İş Değerleri

Çok değişkenli Normallik için öncelikle tekli Normallik incelemesi yapılmıştır. Faktör skorları için Kolmogorov Smirnov testi anlamlılık değeri 0,05’ten küçük çıkmıştır. Dolayısıyla parametrik testler için gerekli olan Normallik varsayımı sağlanmamaktadır. Homojenlik varsayımı olarak bilinen k grubun eş kovaryans matrisine sahip olması varsayımı incelemesini de gerçekleştirilmiş (Box’s M Testi), ilgili varsayımın da sağlanmadığı görülmüştür (Box’s  $M = 47,234$ ;  $F = 7,844$ ;  $Sig. : 0,000$ ). Bu bulgu Levene Testi ile de desteklenmiştir (Faktör 1 sig. 0,168; Faktör 2 sig. 0,689; Faktör 3 sig. 0,000).

Bu şartlar altında parametrik Hotelling  $T^2$  testi yerine, parametrik olmayan tekniklere başvurmak daha sağlıklı bir yol olacaktır. Dolayısıyla 2 grubun konum parametrelerini karşılaştırmak için Mann Whitney U testinden yararlanılmıştır. Ayrıca temel varsayımlar altında parametrik Hotelling  $T^2$  uygulaması da gerçekleştirilerek, elde edilen sonuçların parametrik olmayan analiz sonuçları ile örtüştüğü teyit edilmiş olup bu uygulamaya ilişkin temel çıktı Ekler’de yer almaktadır.

Türkiye’de beyaz yakalılarda X ve Y kuşağına göre iş değerleri farklılaşp farklılaşmadığına ilişkin olarak Tablo 3’de test bulguları görülmektedir.

**Tablo 3:** Mann Whitney U Testi Bulguları

	Sig.	Karar
İçsel değerler	,000	$H_0$ red
Dışsal ve Özgürlük ile ilgili değerler	,000	$H_0$ red
Sosyal değerler	,000	$H_0$ red

Görüldüğü gibi 3 faktör için de X ve Y kuşakları arasında anlamlı farklılık gözlenmiştir. Detaylı yorumlamaya olanak tanıyan kuşaklara göre faktör skorları ortalama değerleri ise Tablo 4’te görülmektedir.

**Tablo 4:** Kuşaklara Göre İş Değerleri Faktörleri Tanımsal İstatistikleri

Değerler		Ortalama	Standart Sapma
Sosyal değerler	y	0,250	0,837
	x	-0,382	1,103
İçsel değerler	y	0,107	1,016
	x	-0,163	0,952
Dışsal ve Özgürlük ile ilgili değerler	y	0,085	1,004
	x	-0,131	0,979

Y kuşağı sosyal iş değeri faktör skoru X kuşağına göre daha yüksek bir değer olarak elde edilmiştir. İçsel ve statü ile ilgili iş değerleri faktör skoru ortalaması Y kuşağında X kuşağına göre daha yüksektir. Dışsal ve özgürlük ile ilgili iş değerleri faktörü için de daha yüksek faktör skoru ortalaması yine Y kuşağına aittir. Analiz maddeleri detaylandırıldığında yalnızca yaratıcılık, etkileme ve seyahat değerleri açısından X ve Y kuşağı arasında anlamlı farka rastlanmamıştır.

Ayrıca faktör skorları ile yaş arasında ilişki olup olmadığı da parametrik olmayan Spearman korelasyon katsayısı yardımıyla incelenmiş olup, yaş ile tüm iş değerleri faktörleri arasında anlamlı ilişkiler bulunduğu saptanmıştır. İlgili çıktı Ek 2’de yer almaktadır.

#### 4.3. Cinsiyete Göre İş Değerleri

Normal dağılım göstermeyen veri setine bir önceki bölüm uygulamasına benzer şekilde t Testi’nin parametrik olmayan alternatifi olan Mann Whitney U testi yapılmıştır. Analiz sonucunda sig. 1,

2, 3 = 0,000 olduğundan cinsiyet açısından içsel ve statüsel, dışsal ve özgürlük ile ilgili ve sosyal iş değerlerinin faktörü bakımlarından anlamlı farklılık gözlenmiştir. Sözkonusu istatistiksel olarak anlamlı bu farklılığın cinsiyete göre ortalamaları tabloda görüldüğü gibidir:

**Tablo 5:** Cinsiyete Göre İş Değerleri Faktörleri Ortalama Değerleri

Faktörler	Kadın (Ortalama)	Erkek (Ortalama)
İçsel değerler	0,288	-0,167
Dışsal ve Özgürlük ile ilgili değerler	0,232	-0,132
Sosyal değerler	0,323	-0,187

Genel olarak bakıldığında kadınların erkeklere kıyasla iş değerlerine daha fazla önem verdikleri (ortalamaları daha yüksektir), dolayısıyla ilgili konularda daha hassas oldukları söylenebilir. Analiz maddeleri detaylandırıldığında yalnızca otorite, yalnız çalışma ve seyahat değerleri açısından cinsiyete göre anlamlı farka rastlanmamıştır.

Son olarak X ve Y kuşakları çalışanlarının cinsiyet farklılıklarına baktığımızda detaylar Tablo 6'da görülmektedir.

**Tablo 6:** Mann Whitney U Testi Bulguları – Faktör Skorları

	Sig.	Karar
İçsel değerler	,817	H <sub>0</sub> red
Dışsal ve Özgürlük ile ilgili değerler	,164	H <sub>0</sub> red
Sosyal değerler	,003	H <sub>0</sub> red

Görüldüğü gibi 3. faktör olan sosyal iş değerleri faktörü için beyaz yakalı kadınlarda X ve Y kuşakları arasında anlamlı farklılık gözlenmiştir. Kuşaklara göre faktör skorları ortalama değerleri Tablo 7'de görülmektedir.

**Tablo 7:** Kuşaklara Göre Beyaz Yakalı Kadınlarda Sosyal İş Değeri Faktörü Tanımsal İstatistikleri

		Ortalama	Std. Sapma
Sosyal değerler	y	0,383	0,679
	x	0,087	0,986

Y kuşağına mensup beyaz yakalı kadınlarda sosyal iş değerleri faktör skoru, X kuşağına mensup beyaz yakalı kadınlara göre daha yüksek bir değer olarak elde edilmiştir. Y kuşağı iş arkadaşları ve eğlence gibi sosyalleştiği iş değerlerine X kuşağına göre daha fazla önem vermektedir.

Maddeler açısından da aynı araştırma sorusu incelenmiş, öncelikle Normallikler araştırılmış ve yine Normal dağılımın sözkonusu olmadığı görülmüştür. Beyaz yakalı kadınlarda kuşaklara göre anlamlı farklılık gözlenen maddelerin aşağıdaki gibi olduğu saptanmıştır.

**Tablo 8:** Mann Whitney U Testi Bulguları – Maddeler

	Sig.	Karar
Otonomi	0,026	H <sub>0</sub> red
Yetki	0,022	H <sub>0</sub> red
İş arkadaşları	0,010	H <sub>0</sub> red
Eğlenme	0,006	H <sub>0</sub> red
Sürekli öğrenme	0,016	H <sub>0</sub> red
Çalışma saatleri	0,049	H <sub>0</sub> red
Gelişim	0,015	H <sub>0</sub> red
Fiziksel Şartlar	0,026	H <sub>0</sub> red

Otonomi, yetki, iş arkadaşları, eğlenme, sürekli öğrenme, çalışma saatleri, gelişme ve fiziksel şartlar değerleri açısından X ve Y kuşaklarını kadın mensupları farklılaşmaktadır. Daha detaylı görebilmek için kuşaklara göre madde skorları ortalama değerleri Tablo 9'da görülmektedir.

**Tablo 9:** Kuşaklara Göre Beyaz Yakalı Kadınlarda Social İş Değeri Faktörü Tanımsal İstatistikleri

		Ortalama	Std. Sapma
Otonomi	Y	6,58	0,841
	X	6,10	1,712
Yetki	Y	6,31	1,204
	X	5,84	1,742
İş Arkadaşları	Y	6,33	1,225
	X	6,00	1,414
Eğlence	Y	6,39	0,999
	X	5,90	1,552
Sürekli Öğrenme	Y	6,53	1,018
	X	6,24	1,148
Çalışma Saatleri	Y	6,44	1,166
	X	6,20	1,410
Gelişim	Y	6,51	1,164
	X	6,14	1,600
Fiziksel Şartlar	Y	6,40	1,211
	X	6,19	1,146

Genel olarak bakıldığında Y kuşağı beyaz yakalı kadınların, X kuşağı beyaz yakalı kadınlara kıyasla otonomi, yetki, iş arkadaşları, eğlence, sürekli öğrenme, çalışma saatleri, gelişim ve fiziksel şartlar iş değerlerine daha fazla önem verdikleri (ortalamaları daha yüksektir), dolayısıyla ilgili konularda daha duyarlı oldukları söylenebilir.

#### 4. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışma ile X ve Y kuşaklarının iş değerleri açısından farklılaşıp farklılaşmadığı, farklılaşıyor ise farklılaşmanın yapısı analiz edilmiştir. Çalışma kapsamında 949 birimlik geniş bir örneklem

ile çalışılmıştır. Türkiye’de beyaz yakalılarda kuşaklara göre iş değerleri farklılık analiz sonuçları şu şekilde özetlenebilir:

Türkiye’de beyaz yakalılarda diğer iş değerlerine göre fazla önem verilen madde “*adalet*”tir (6,40). Verilen önem açısından bu iş değeri maddesini süpervizör (6,37), iş güvenliği (6,33) ve başarı (6,30) izlemektedir. Ekonomik şartlar, işsizlik oranları, genç nitelikli nüfusun fazlalığı ve her iki kuşağında karakteristik özellikleri dikkate alındığında önem verilen iş değerleri şaşırtıcı değildir. “*Seyahat*”, Türkiye’de beyaz yakalılarda diğer iş değerlerine göre en az önem verilen maddedir (4,68). Aynı madde, standart sapması diğer değişkenlere göre en yüksek olan maddedir ( $s= 2,355$ ). Bu konuda katılımcıların düşüncelerinin diğer iş değerleri maddelerine göre en fazla değişkenlik gösterdiği söylenebilir. Standart sapması en düşük olan iş değeri maddesi ise başarıdır ( $s=1,137$ ). Bu konuda katılımcıların düşüncelerinin diğer iş değerleri maddelerine göre en az değişkenlik gösterdiği söylenebilir.

Geniş örnekle yapılan kuşaklar arası iş değerler analizi sonuçlarına bakıldığında; içsel, dışsal ve sosyal iş değerlerinden oluşan 3 faktörlü bir yapı ortaya çıkmıştır. Her üç iş değeri faktöründe de Y kuşağı istatistiki anlamlı olarak X kuşağından daha yüksek düzeyde sahip olduğu tespit edilmiştir. Bulgular maddeler bazında detaylandırılmak istenmiş, analiz maddelerinin orijinal halleri de kullanılarak uygulama tekrar edilmiş, sonuç olarak yaratıcılık, etkilenme, seyahat değişkenleri açısından X ve Y kuşağı arasında anlamlı farka rastlanmadığı (diğer iş değerleri maddelerinde ise Y kuşağı ortalama değerlerinin ortalamasının daha yüksek olduğu) ek bulgusuna ulaşılmıştır.

Çalışma kapsamında Türkiye’de beyaz yakalılarda cinsiyete göre iş değerlerinin farklılaşım farklılaşmadığı dair sonuçlara bakıldığında kadınların erkeklere kıyasla iş değerlerine daha fazla önem verdikleri (ortalamaları daha yüksektir), dolayısıyla ilgili konularda daha önem verdikleri görülmektedir. Başka deyişle, kadınlar iş değerlerine sahip olma derecesi her bir faktör için erkeklerden daha yüksektir. Otorite, yalnız çalışma ve seyahat iş değerleri özelinde ise cinsiyete göre (anlamlı) farklılık olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Analiz sonucunda Y kuşağına mensup beyaz yakalı kadınlarda social iş değeri faktör skoru, X kuşağına mensup beyaz yakalı kadınlara göre (önemli düzeyde) daha yüksek bir değer olarak elde edilmiştir. Maddeler bazında ise y kuşağı beyaz yakalı kadınların, x kuşağı beyaz yakalı kadınlara kıyasla otorite, yetki, iş arkadaşları, eğlence, sürekli öğrenme, çalışma saatleri, gelişim ve fiziksel şartlar iş değerlerine daha fazla önem verdikleri ek bulgusuna ulaşılmıştır.

Y kuşağına mensup beyaz yakalı kadınlarda sosyal iş değerleri faktör skoru, X kuşağına mensup beyaz yakalı kadınlara göre daha yüksek bir değer olarak elde edilmiştir. Y kuşağı iş arkadaşları ve eğlence gibi sosyalleştiği iş değerlerine X kuşağına göre daha fazla önem vermektedir. Bu bağlamda Y kuşağı çalışanları işe çekmek ve motivasyonları yüksek şekilde istihdam ettirebilmek istiyorsak sosyal faaliyetlere daha fazla önem verilmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Çalışanların sahip oldukları iş değerlerini anlamak, eğer motivasyonlarını ve dolayısıyla performanslarını yükseltmek ve motivasyonu yüksek çalışanları çekmek isteniyorsa, örgütün nasıl bir iş yapısı, çalışma koşulları, ücret ve yan hak paketleri ve insan kaynağı politikaları yaratmaları

gerekliliği hakkında fikir vermektedir. Yeni seçme ve işe alma yöntemleri, çalışan çekme yöntemlerini değiştirilmeli, eski yöntemler ve İK politikaları yerine yeni kuşakların eğitim ve geliştirme stratejileri, kariyer geliştirme yöntemleri ve iş koşullarının yaratılması gerekmektedir.

Entelektüel sermayenin çeşitlendiği ve farklılıklar ile zenginleştiği, iç müşteri olarak görülen çalışanların önemli bir insan sermayesi olduğu günümüz işletmelerinde her nesli daha iyi anlamak ve onların birlikte çalışmalarını sağlamak için kuşakları ve sahip oldukları iş değerlerini bilmek gereklilik haline gelmiştir.<sup>31</sup> Ancak kuşaklar hakkında çıkarım ve önerilerde bulunurken Türk toplumunda büyüyen ve çalışan Y kuşağının özellikleri, beklentileri, iş değerleri, motivasyon kaynakları ile ilgili olarak yabancı yazından ziyade Türkiye çalışan örnekleminde yapılan çalışmalar dikkate alınması gerekliliği gözden kaçmamalıdır. Demirkaya ve diğerleri (2015)<sup>32</sup> yaptıkları araştırma sonuçları da Türkiye kuşaklarının özellikleri yabancı ülke kuşak çalışanlarından farklılaşabildiği yönündedir.

### Kaynakça

- BAYAR, L. (2016). Demografik Faktörlerin İş Değerleri Üzerine Etkisi; İşçi Sendikaları Üzerine Bir Araştırma. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 3(1), 38-67.
- CHERRINGTON, D. J., Condie, S. J., & England, J. L. (1979). Age Work Values. *Academy of Management Journal*, 22(3), 617-623.
- DAFT, R.L. (2007). *Management*, The Dryden Press, 10.Baskı.
- DEMİRKAYA, H., Akdemir, A., Karaman, E., & Atan, Ö. (2015). Kuşakların yönetim politikası beklentilerinin araştırılması, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(1): 186-204.
- EISNER, S. P. (2005). Managing generation Y, *SAM Advanced Management Journal*, 70(4): 4-15.
- FERNANDES, K., Hyde, A., Ives, S., Fleischer, S., Evoy, T., & Van Marrum, K. (2012). A Comparative Study of Work Values between Generation X and Generation Y. Unpublished manuscript, University of Guelph.
- FURNHAM, A., Petrides, K. V., Tsaousis, I., Pappas, K., & Garrod, D. (2005). A Cross-Cultural Investigation Into The Relationships Between Personality Traits And Work Values. *The Journal of Psychology*, 139(1), 5-32.
- GREENWOOD R.A., Gibson, J.W., Murphy, Jr. E.F. (2008). An Investigation of Generational Values in the Workplace: Divergence, Convergence, and Implications for Leadership, *International Leadership Journal*, 1(1): 57-77.
- HO, J.A. 2010. Ethical Perception: Are Differences Between Ethnic Groups Situation Dependent?, *Business Ethics: A European Review*, April, 19(2): 154-182.
- LI, W., Liu, X., & Wan, W. (2008). Demographic Effects Of Work Values And Their Management Implications. *Journal of Business Ethics*, 81(4), 875-885.
- LOUGHLIN, C., Barling, J. (2001). Young workers' work values, attitudes, and behaviours, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 74, 543-558.
- LYONS, S. L. Duxbury, C. Higgins (2005). An empirical assessment of generational differences in work-related values, *Human Resource Management*, 26: 62-71.
- MARTÍN, C., & Tulgan, B. (2002). *Managing the generation mix: From collision to collaboration*. Amherst, MA: HRD Press.

31 Wilson, L. (2009). Workforce diversity – generations at work: The problems, power, and promise explored. *American Water Works Association Journal*, 101(5), 46-54.

32 Demirkaya ve diğerleri, 2015.

- NG, E.S.W., Schweitzer, L., Lyons, S.T. (2010). New Generation, Great Expectations: A Field Study of the Millennial Generation, *Journal of Business and Psychology*, Special Issue: Millennials and the World of Work: What You Didn't Know You Didn't Know, 25(2): 281-292.
- PARRY, E., Urwin, P. (2011). Generational Differences in Work Values: A Review of Theory and Evidence, *International Journal of Management Reviews*, 13(1): 79-96.
- RYAN, R. M., Deci, E. J. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55: 68-78.
- SAGIE, A., Elizur, D., & Koslowsky, M. (1996). Work Values: A Theoretical Overview and A Model Of Their Effects. *Journal of Organizational Behavior*, 17(1): 503-514.
- SARUHAN, S.C., M.L. Yıldız 2014. İnsan Kaynakları Yönetimi: Teori ve Uygulama, Beta Yayınları, 2.Baskı.
- SÜRAL-ÖZER, P., Eriş, E. D., & Timurcanday-Özmen, Ö. N. (2013). Kuşakların Farklılaşan İş Değerlerine İlişkin Emik Bir Araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 38(38), 123-142.
- ŞENTURAN, Ş., Köse, A., Dertli, E., Başak, S., & Şentürk, N. (2016). X ve Y Kuşağı Yöneticilerinin İş Değerleri Algısı ve Farklılıkları Üzerine İnceleme. *Business & Economics Research Journal*, 7(3): 171-182.
- TWENGE, J.M. (2010). A Review of the Empirical Evidence on Generational Differences in Work Attitudes, *Journal of Business and Psychology*, 25(2): 201-210.
- TWENGE, J.M., Campbell, S.M. (2012). Chapter 1: Who are the Millennials? Empirical evidence for generational differences in work values, attitudes and personality, Eddy S. Ng, Sean Lyons and Linda Schweitzer (2012). *Managing the New Workforce International Perspectives on the Millennial Generation* içinden.
- TWENGE, J.M., Campbell, S.M., Hoffman, B.J., Lance, C.E. (2010). Generational difference in work values: Leisure and extrinsic values increasing, social and intrinsic values decreasing, *Journal of Management*, 36: 1117-1142.
- WILSON, L. (2009). Workforce diversity – generations at work: The problems, power, and promise explored. *American Water Works Association Journal*, 101(5), 46-54.
- YAZICIOĞLU, Y., Erdoğan, S. 2004. SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri, Ankara: Detay Yayıncılık.
- ZEMKE, R., C. Raines, B. Filipczak 1999. Generations at Work: Managing the Clash of Veterans, Boomers, Xers, and Nexters in Your Workplace, *Amacom*.



**EK 1: Normallik, Homojenlik ve Bağımsızlık Varsayımı Altında Uygulanan Hotelling T<sup>2</sup> Testi SPSS Çıktıları**

Çok Değişkenli Testler

Etki		Değer	F	Hipotez sd	Hata sd	Sig.
Sabit	Pillai's Trace	,005	1,477 <sup>b</sup>	3,000	945,000	,219
	Wilks' Lambda	,995	1,477 <sup>b</sup>	3,000	945,000	,219
	Hotelling's Trace	,005	1,477 <sup>b</sup>	3,000	945,000	,219
	Roy's Largest Root	,005	1,477 <sup>b</sup>	3,000	945,000	,219
Yaşkategorik	Pillai's Trace	,096	33,596 <sup>b</sup>	3,000	945,000	,000
	Wilks' Lambda	,904	33,596 <sup>b</sup>	3,000	945,000	,000
	Hotelling's Trace	,107	33,596 <sup>b</sup>	3,000	945,000	,000
	Roy's Largest Root	,107	33,596 <sup>b</sup>	3,000	945,000	,000

Levene's Test of Equality of Error Variances<sup>a</sup>

	F	df1	df2	Sig.
INTRINSICSTATUSNF1	1,904	1	947	,168
EXTRINSICFREEDOMNF2	,160	1	947	,689
SOCIALNF3	38,653	1	947	,000

**EK 1: Normallik, Homojenlik ve Bağımsızlık Varsayımı Altında Uygulanan Hotelling T<sup>2</sup> Testi SPSS Çıktıları – Devam**

Tests of Between-Subjects Effects

Kaynak	Bağımlı Değişken	Tip III Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	Kuyruk Olasılığı
Corrected Model	INTRINSICSTATUSNF1	16,658 <sup>a</sup>	1	16,658	16,938	0
	EXTRINSICFREEDOMNF2	10,668 <sup>b</sup>	1	10,668	10,778	0,001
	SOCIALNF3	90,825 <sup>c</sup>	1	90,825	100,343	0
Intercept	INTRINSICSTATUSNF1	0,732	1	0,732	0,745	0,388
	EXTRINSICFREEDOMNF2	0,469	1	0,469	0,474	0,491
	SOCIALNF3	3,994	1	3,994	4,412	0,036
yaşkategorik	INTRINSICSTATUSNF1	16,658	1	16,658	16,938	0
	EXTRINSICFREEDOMNF2	10,668	1	10,668	10,778	0,001
	SOCIALNF3	90,825	1	90,825	100,343	0

**EK 2:** Analizler Spearman Korr. Kats. İle de Desteklenmiş Olup Bulgular Aşağıda Özetlenmiştir.  
(Yaş ve Faktör Skorları Arasındaki Anlamlı İlişkiler)

Correlations			
		yaş	
Spearman's rho	yaş	Correlation Coefficient	1,000
		Sig. (2-tailed)	.
		N	949
	INSTRINSICSTATUSNF1	Correlation Coefficient	-,149
		Sig. (2-tailed)	,000
		N	949
	EXTRINSICFREEDOMNF2	Correlation Coefficient	-,186
		Sig. (2-tailed)	,000
		N	949
	SOCIALNF3	Correlation Coefficient	-,320
		Sig. (2-tailed)	,000
		N	949

## Extended Abstract

Nowadays, businesses have become an environment where three or even four generations work together. In the past, many generations worked together in the same workplace. However, they were in different job definitions and a different system hierarchy. Middle age employees tended to be mid-level managers, while younger employees worked in the remaining positions. The interactions of these generations were generally in the form of superior-subordinate relationship. However, the change of competencies needed along with the development of technology reorganized hierarchical systems based on age and seniority. They started communicating and working together in different generations in a different way than ever before. In addition, human resources management strategies aim to attract employees of all ages or generations of strategic importance for job applications, create loyalty after work and ensure that they remain in work.

Generation refers to a group of people in a similar age group who have experienced similar social events in an similar geography. *The generations theory* explains the change of people's values, attitudes and beliefs with social changes, important historical events among the generations. Values affect attitudes, attitudes affect behavior. Therefore, if generations have different value systems, it is important to understand them as employees will develop attitudes and behaviors based on these values. Business value refers to the employee's expectations and feelings about the job. Although discussions on the difference between business values and general values continue, the most accepted classification of business values are extrinsic, intrinsic, lieseru, social and alturistic work values.

When we compare the generations in Turkey, we find small samples or studies on students. In this context, the main purpose of this research is to compare the work values of the X and Y Generation employees in a large sample in Turkey. Futhermore, whether business values in Turkey differ according to gender and if they differ, the structure of this difference will also be examined. In this way, it is aimed to indirectly raise the job values profile of the labour force in Turkey (with its outlines). One of the most important contributions of the study to the literature is that it is conducted in a large sample of 949 units in Turkey.

According to analysis results, a 3-factor structure consisting of internal, external&leisure and social business values has emerged in white collar workers in Turkey. In all three business value factors, Generation Y was statistically significantly higher than Generation X. The findings were detailed on the basis of the items and the application was repeated using the original versions of the analysis items. As a result, there was no significant difference between Generation X and Y in terms of creativity, influence, and travel variables (the average of Generation Y values in other work values items is higher).

On the other hand, when we look at whether job values differ according to gender in white collar workers in Turkey, it is seen that women place more importance on job values than men (their average is higher), so while they put more emphasis on related issues. In other words, women have higher business values than men for each factor. The authority found that there were no (significant) differences in gender in terms of working alone and travelling work values.

As a result of the analysis, the Social Work Value Factor score was (significantly) higher in white collar women of Generation Y than in white collar women of Generation X. In terms of substances, it was found that white-collar women of Generation X place more emphasis on Autonomy, Competence, Coworkers, Fun, Countinuoslylearn, Hourofwork, Advancement and Physical setting work values than white-collar women of Generation x.

In white collar women of Generation Y, The Social Work Values factor score was higher than in white collar women of Generation X. Generation Y pays more attention to the business values they socialize with, such as co-workers and entertainment, than Generation X / Generation Y places more emphasis on the business values that they socialize with, such as colleagues and fun, than generation X. In this context, if we want to attract Generation Y employees and employ them with high motivation, it is necessary to give more importance to social activities.

If the employers want to increase employees' motivation and therefore their performance and attract highly motivated employees, understanding the business values of the employees gives an idea about what kind of business structure, working conditions, wage and benefits packages and human resource policies should be created. New recruitment and selection methods, employee retention methods should be changed, training and development strategies of new generations, career development methods and job conditions should be created instead of old methods and HR policies.

In today's businesses, where intellectual capital is diversified and enriched with diversity and employees who are considered as internal customers is an important human capital, it has become necessary to know the generations and the business values they have in order to better understand each generation and enable them to work together. However, when making inferences and suggestions about the generations, the characteristics, expectations, business values and motivational sources of the growing and working Generation Y in Turkish society should be taken into consideration in the Turkish employee sample rather than the foreign literature. The result of research conducted by Demirkaya et al (2015) is that the characteristics of Turkey generations can be differentiated from those of foreign country generations.

Generational differences in work values influence recruitment training and development, career development, rewards and working arrangements, and also HR policies. As a result of these supposed generational differences in workplace, managers need to advice on how best to manage generational differences at work.

## SOSYAL KİMLİK KURAMI AÇISINDAN TÜKETİCİ – MARKA ÖZDEŞLEŞMESİ VE BİR ARAŞTIRMA\*

### THE CONSUMER – BRAND IDENTIFICATION IN TERMS OF SOCIAL IDENTITY THEORY AND A RESEARCH

Tansu IŞIKAY\*\*   
Ahmet BAŞCI\*\*\* 

#### Özet

Tüketici – marka özdeşleşmesi çalışmalarının 2000’li yıllar içerisinde pazarlama literatüründe yoğunluk kazandığı görülmektedir. Tüketici – marka özdeşleşmesi, tüketicilerin kimliklerini ifade etmek için markaların sembolik anlamlarını kendilerine nasıl atfettiklerinin anlaşılması açısından büyük öneme sahiptir. Bu sembolik anlamlar benlik – marka arasındaki bağlantıları içerdiğinden tüketici – marka ilişkilerin anlaşılmasında oldukça önemlidir. Temelde sosyal kimlik teorisine dayanan tüketici – marka özdeşleşmesi, markaların tüketicilerin kendilerini sınıflandırılması için olanak sağladığı ve bu marka sınıflandırmalarının, marka kullanıcıları arasında olası farklılıklara yol açtığını varsaymaktadır. Çalışmanın temel amacı sosyal kimlik teorisi açısından tüketici – marka özdeşleşmesini incelemek, tüketici – marka özdeşleşmesi ve literatür araştırması sonucunda belirlenen öncüller arasındaki ilişkiyi analiz etmektir. Araştırma modelinde tüketici – marka özdeşleşmesi belirli unsurlar açısından incelenmiştir. Bu amaç doğrultusunda prestij, marka ayırt ediciliği, markanın sosyal faydası ve hatırlanabilir marka deneyimleri olarak belirlenen öncüllerin marka çekiciliği ve tüketici-marka özdeşleşmesi üzerindeki etkileri ortaya konmuştur. Ayrıca marka çekiciliği değişkeninin tüketici – marka özdeşleşmesi üzerindeki etkileri incelenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Sosyal kimlik kuramı, tüketici – marka özdeşleşmesi, tüketici-marka özdeşleşmemesi, marka çekiciliği, marka prestiji, marka ayırt ediciliği, markanın sosyal faydası, hatırlanabilir marka deneyimleri

**JEL Sınıflandırması:** M31, D11, D12

#### Abstract

Consumer – brand identification studies seem to be concentrated in the marketing literature during the 2000s. Consumer – brand identification has great importance in terms of understanding how consumers

\* Bu çalışma Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Başcı danışmanlığında Arş. Gör. Tansu Işıkkay tarafından savunulan aynı başlıklı Yüksek Lisans Tez çalışmasından türetilmiştir.

\*\* Arş. Gör., Doğuş Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, E-Mail: tisikay@dogus.edu.tr

\*\*\* Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, E-Mail: ahmetbasci@marmara.edu.tr

have attributed the symbolic meanings of brands to their identities. These symbolic meanings are important in the understanding of consumer-brand relations since they include the connections between self-brand. Consumer – brand identification, which basically is based on the theory of social identity, assumes that brands allow consumers to classify themselves and that such brand categorization leads to possible differences between brand users. The main aim of the study is to examine the consumer – brand identification in terms of the theory of social identity, consumer – brand identification and analyzing the relationship between the identified antecedents as a result of the literature search. In the research model, consumer – brand identification has been examined in terms of certain factors. For this purpose, brand prestige, brand distinctiveness, brand social benefits and memorable brand experience antecedents determinates as, the effects on brand attractiveness and consumer-brand identification have been revealed. In addition, the effects of brand attractiveness variable on consumer – brand identification have been examined.

**Keywords:** Social identity theory, consumer – brand identification, consumer – brand misidentification, brand attractiveness, brand prestige, brand distinctiveness, brand social benefits, memorable brand experience

**JEL Classification:** M31, D11, D12

## 1. Giriş

Sosyal kimlik teorisi psikoloji kökenli olmasına rağmen pazarlama çalışmaları içerisinde son dönemlerde ilgi görmekte olan tüketici – marka özdeşleşmesinin temel yapısını oluşturmaktadır. Sosyal kimlik teorisi, bireyin kendini bir gruba ait hissederek sınıflandırmasıdır. Bu sınıflandırmayı, gruplar arası karşılaştırma ile değerlendirmekte ve grubun özelliklerini kendilerine atfetmektedirler. Tüketici – marka özdeşleşmesi açısından değerlendirildiğinde markalar, bireyler arasında sınıflandırma rolünü üstlenmektedir. Bir markanın kullanıcısı olan birey markanın ifade ettiği sembolik anlamları kendine atfederek benlik imajının yönlerini oluşturmaktadır.

Teori içerisinde sıklıkla karşılaştığımız benlik kavramı, benlik saygısı, benlik tanımı gibi psikolojik kavramlar bireyin tüketim alışkanlıklarını anlamada önemli rol oynamaktadır. Tüketici – marka özdeşleşmesi, sosyal kimlik teorisi ile ilişkilendirildiğinde bireyin benlik kavramını, benlik saygısını, benlik tanımını kullandığı marka yardımı ile gösterme çabası anlamına geldiği anlaşılmaktadır. Ayrıca benlik-marka arasında oluşan bağlantılara dikkat çekmektedir. Artan marka sayısı düşünüldüğünde oluşturulan bu bağlantılar markaya taklit edilemez bir rekabet avantajı kazandıracaktır. Bu nedenle marka yöneticileri için tüketici ve marka arasında özdeşleşme yaratacak benlik bağlantıları yaratmak oldukça önemlidir.

Bu bağlamda çalışma içerisinde tüketici – marka özdeşleşmesinin öncüllerine yer verilmiştir. İlk olarak bir markanın prestijli olarak algılanmasının tüketicinin benliğine olumlu yönde katkı yapacağı kabul edildiğinden tüketici – marka özdeşleşmesinin önemli bir değişkeni olarak belirlenmiştir. Marka ayırt ediciliği çalışmada ele alınan diğer bir değişkendir. Rakiplerine göre farklı algılanmayı başaran markaların, tüketici – marka özdeşleşmesini etkilediği düşünüldüğünden araştırma modeline dahil edilmiştir. Hatırlanabilir marka deneyimleri, marka ile bağlantıların oluşturulmasında ve geliştirilmesinde önemli olduğundan bu değişkenin kullanılmasına karar verilmiştir. Diğer bir değişken olan markanın sosyal faydası, tüketicilere etkileşim imkanı sunacağından pozitif ilişkiler

geliştirmede önemli bir rol oynamaktadır. Tüketiciler tarafından markanın kimliğinin cazip algılanması markaya karşı pozitif ilişkilerin oluşmasında etkili olduğundan araştırma içerisinde yer verilmiştir.

## 2. Literatür

Bu bölümde araştırmada yer alan kavram ve değişkenlere ilişkin literatür taramasına yer verilmiştir.

### 2.1. Sosyal Kimlik

Sosyal kimlik kuramı Tajfel ve Turner tarafından 1970’li yıllarda ortaya atılan bir sosyal psikoloji teorisidir. 80’li yıllar boyunca birbirini takip eden çalışmalar halinde devam etmiştir. Sosyal kimlik teorisi, bireylerarası ve gruplar arası davranışların farklı olduğu temeline dayanmaktadır. Kişisel kimlik, belirli bir toplumsal bağlam içerisinde bir bireyi diğerlerinden ayıran özelliklerdir.<sup>1</sup> Diğer bir ifadeyle kişisel kimlik, algılayıcının bireysel bir kişi olarak temsil edilmesine dayanan benliği ifade eder. Benlik, beni tarif eder, kişisel farklılıklara dayalıdır ve bireysel özellikleri (tutumlar, değerler, hedefler, inanç, kişiler arası ilişki) içerir.<sup>2</sup> Yani benlik ‘Ben kimim?’ sorusuna cevap vermektedir.<sup>3</sup>

Sosyal benlik ise insanların nasıl görüldüğü ve başkaları (bireyler, gruplar, toplum, genel olarak diğerleri) tarafından nasıl tepki gördüğünün bir fonksiyonudur. Sosyal kimlik, gruplar arası ilişki ve grup sürecinde benlik kavramına merkezi bir rol vererek, bir kişinin benliğini bir grup üyeliğiyle bağlantılı değer ilişkilerini ve duygusal olarak (Örnek: Biz Amerikalılar) tanımlanmasıdır.<sup>4</sup> Yani sosyal kimlik bireylerin bir grup ile birlikte olma algısıdır.<sup>5</sup>

Sosyal kimlik ve kişisel kimlik kavramlarının farkının nedeni grup davranışlarıdır. Kişisel kimlik, bireyi temel alır ve bireyler arası davranış sonucu oluşur. Sosyal kimlik, gruba dayalıdır ve gruplar arası davranış sonucu oluşur. Sosyal kimlik teorisi, insanların kişisel kimliklerinin ötesine geçerek kendi benliklerini ifade etme ve oluşturma konusunda sosyal kimlikler geliştirmesini veya istemesini sağlar.<sup>6</sup>

Sosyal kimliğin oluşması için birey kendini bir grup ile sınıflandırmalı ve dahil olduğu bu sınıfı karşılaştırarak benlik kavramına olumlu katkı yapmalıdır.

1 Brewer, M. B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology*, 17(5), s.476.

2 Turner, J. C., & Onorata, R. S. (1999). Social identity, personality and the self-concept: A self – categorization perspective. T. R. Tyler, R. M. Kramer, & O. P. John içinde, *The psychology of the social self* (s. 11-46). Lawrence Erlbaum., s.13.

3 Stryker, S., & Serpe, R. (1982). Commitment, Identity Saliency, and Role Behavior: Theory and Research Example. W. Ickes, & E. Knowles içinde, *Personality, Roles, and Social Behavior* (s. 199-218). New York: Springer, s. 206.

4 Turner & Onorata, 1999, s.14.

5 Ashforth, B., & Mael, F. (1989). Social Identity Theory and the Organization. *Academy of Management Review*, s.20.

6 He, H., Li, Y., & Harris, L. (2012). Social identity perspective on brand loyalty. *Journal of Business Research*, 65, s.651.

Tajfel ve Turner'a (1979, s.40) göre sosyal kimliğin oluşumu 3 varsayıma dayandırılmıştır.<sup>7</sup>

1. Bireyler olumlu bir benlik kavramı oluşturmak ve benlik saygısını korumak veya arttırmak için çaba gösterirler. Yani bireyler pozitif bir sosyal kimliğe ulaşmak isterler.
2. Sosyal gruplar üyelikleri pozitif veya negatif değerli çağrışımlarla ilişkilendirilir. Dolayısıyla, sosyal kimlik, bir kişinin sosyal kimliğine katkıda bulunan grupların değerlendirmelerine göre olumlu veya olumsuz olabilir.
3. Bir kişi kendi grubunu sosyal karşılaştırmalar yoluyla değerlendirerek diğer gruplara atıfta bulunur. İç grup (ait olunan grup) ve dış grup arasındaki pozitif tutumlu karşılaştırmalar, benlik saygısına katkıda bulunan olumlu bir grup kimliğinin oluşmasını sağlar.

## 2.2. Tüketici – Marka Özdeşleşmesi

Bireyler markaların sembolik anlamlarını kullanarak benlik ve marka arasında bağlantı kurmaları literatürde sosyal kimlik teorisine ve benlik ile ilgili çalışmalara dayanmaktadır. Belk'e (1988, s.139) göre benlik kavramı ve tüketici – marka seçimi arasında ilişki vardır.<sup>8</sup> Dolayısıyla tüketiciler, benliklerini inşa etmek için sürekli olarak tüketim mallarını kullanırlar.<sup>9</sup> Benzer bir ifadeyle insanlar, benlik kavramı geliştirmek ve kişisel kimliğini oluşturmak için tüketim davranışlarına girerler.<sup>10</sup> Bu nedenle tüketici-marka özdeşleşmesi ya da marka özdeşleşmesi bireyin kimliğini ifade etmede önemlidir. Sosyal kimlik teorisi açısından bakıldığında markalar, tüketicilerin kimliklerini tanımlayabileceği anlamlı sosyal kategorilerdir.<sup>11</sup> Tüketicilerin, algılanan marka kimliği ile kendi kişisel veya sosyal kimliğiyle uyduğu bir markayı seçme ihtimali daha yüksektir.<sup>12</sup> Marka kimliği ise, bir markanın ayırt edici ve nispeten kalıcı özelliklerini belirtir.<sup>13</sup> Bununla birlikte sosyal kimlik perspektifi, marka kimliğini (brand identity), marka özdeşleşmesinin öncüsü olarak belirtir.<sup>14</sup>

Tajfel 1982 yılında yayınlanan makalesinde özdeşleşmenin üç bileşeni olduğunu belirtmiştir. Bu bileşenler daha sonra örgütsel özdeşleşme literatüründe tanımlanmıştır. Son yıllarda bu bileşenler Tajfel'in 1982 tarihli makalesi ve örgütsel çalışmalar temel alınarak marka özdeşleşmesi için geliştirilmiştir. Bu çerçevede tüketici-marka özdeşleşmesinin üç bileşeni; bilişsel, değerlendirici ve duygusal bileşen olmak üzere isimlendirilmiştir.

7 Tajfel, H., & Turner, J. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. W. Austin, & S. Worchel içinde, *The social psychology of intergroup relations* Monterey,CA: Brooks/Cole, s.40.

8 Belk , R. W. (1988). Possessions and the Extended Self. *Journal of Consumer Research*, 15(2), s. 139.

9 McCracken, G. (1989). Who Is the Celebrity Endorser? Cultural Foundations of the Endorsement Process. *Journal of Consumer Research*, 16(3), s.317.

10 Ball, D., & Tasaki, L. H. (1992). The Role and Measurement of Attachment in Consumer Behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 1(2), s.156.

11 Bhattacharya , C., & Sen, S. (2003). Consumer-Company Identification: A Framework for Understanding Consumers' Relationships with Companies. *Journal of Marketing*, 62(2), s.77.

12 He, H., Harris, L. C., Wang, W., & Haiderd, K. (2016). Brand identity and online self-customisation usefulness perception. *Journal of Marketing Management* , 32(13-14), s.1308-1332.

13 Bhattacharya & Sen, 2003, s. 77.

14 He, H., Li, Y., & Harris, L. (2012). Social identity perspective on brand loyalty. *Journal of Business Research*, 65, s.649.



1. Bilişsel Bileşen: Bir sosyal grubun üyesi olma bilinci ya da üyelik konusundaki farkındalık ve kabul görme hissidir.<sup>15</sup> Özdeşleşmenin bilişsel bileşeni, bireyin bir kategori ile kendi sınıflandırması, yani belli bir grubun üyesi olarak tanımlanmayı kabul etmesidir.<sup>16</sup> Sınıflandırma, temel bir bilişsel süreçtir.<sup>17</sup> Bilişsel tüketici – marka özdeşleşmesi, tüketicilerin belirli bir marka açısından kendilerini sınıflandırdıklarını ve kendilerini bu sınıfın bir örneği olarak etiketlemelerini işaret etmektedir.<sup>18</sup>

2. Değerlendirici Bileşen: Üyelik konusundaki farkındalığının gruba atfedilen bazı değerli çağrışımlarla ilgili olması anlamındadır.<sup>19</sup> Sosyal kimlik, kişinin kendi gruplarını nasıl değerlendirdiği ve başkalarının bu grupları nasıl değerlendirdiklerinin bir fonksiyonudur.<sup>20</sup> Değerlendirici tüketici – marka özdeşleşmesi, tüketicilerin markayla olan bağlarını değerlendirebilme derecesi ve başkaları tarafından bu bağların algılanan değeridir.<sup>21</sup>

3. Duygusal Bileşen: Üyelik konusundaki farkındalık ve grupla ilgili değerlendirmelere duygusal yatırımdır.<sup>22</sup> Duygusal bağlanma, olumlu olarak değerlendirilen gruplarda daha güçlü olma eğilimi göstermektedir, çünkü bu gruplar pozitif sosyal kimliğe daha fazla katkıda bulunmaktadır.<sup>23</sup> Duygusal tüketici-marka özdeşleşmesi, bireyin markaya karşı duygularını ve başkalarının markayı değerlendirmelerine yönelik duygularını ifade eder.<sup>24</sup>

Bu bileşenler birey ve marka arasındaki bağların anlaşılmasında oldukça önemlidir. Birey kendini bir markanın üyesi olarak sınıflandırdığında bilişsel farkındalığı gerçekleştirir. Bu iç grup (üyesi olarak algıladığı marka) ile ilgili olumlu çağrışımlar değerlendirildiğinde bireyin benlik saygısı artacaktır. Pozitif değerlendirmeler ile markaya duyulan duygusal bağlılık hissi sonucunda marka ile özdeşleşme gerçekleşecektir.

15 Tajfel, H. (1982). Social Psychology of Intergroup Relations. *Annual Review of Psychology*, 33, s.2.

16 Dick, R. v. (2001). Identification in organizational contexts: Linking theory and research from social and organizational psychology. *International Journal of Management Reviews*, 3(4), s.270.

17 Hogg, M. A., Terry, D. J., & White, K. M. (1995). A Tale of Two Theories: A Critical Comparison of Identity Theory with Social Identity Theory. *Social Psychology Quarterly*, 58(4), s.260.

18 ElBedweihy, A., & Jayawardhena, C. (2012). Consumer-Brand Identification: Conceptualization, Antecedents and Consequences. *Academy of Marketing Annual Conference*, s.2.

19 Tajfel, 1982, s.2.

20 Luhtanen, R., & Crocker, J. (1992). A Collective Self-Esteem Scale: Self-Evaluation of One's Social Identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(3), s.304.

21 ElBedweihy & Jayawardhena, 2012, s.2.

22 Tajfel, 1982, s.2.

23 Ellemers, N., Kortekaas, P., & Ouwerkerk, J. W. (1999). Self Categorization, Commitment to the Group, and Group Self-Esteem as Related but Distinct Aspects of Social Identity. *European Journal of Social Psychology*, 29, s.373.

24 ElBedweihy & Jayawardhena, 2012, s. 2.

**Tablo 1:** Tüketici Marka Özdeşleşmesi ve Tüketici Marka Özdeşleşmemesine Yönelik Literatürdeki Önemli Çalışmalar

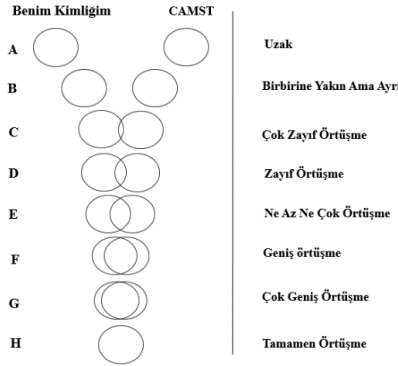
Tüketici - Marka Özdeşleşmesi		
Kavram	Kavramın tanımı	Yazar
Örgütsel Özdeşleşme	Bir organizasyonla birliğini algılama ve örgütün başarısı ve başarısızlığının kendine ait deneyimidir.	Mael and Ashforth (1992)
Tüketici - Şirket Özdeşleşmesi	Bir şirket ile bir veya daha fazla öz-tanımsal ihtiyaçların tatmini ile motive edilen etkin, seçici ve istemli hareket olarak özdeşleşmedir.	Bhattacharya and Sen (2003)
Benlik - Marka Uyumu	Bireylerin bir markayı benlik kavramlarına ne ölçüde dahil ettikleri ile ilgilidir.	Escalas and Betman (2003)
Tüketici - Marka Özdeşleşmesi	Bir müşterinin marka ile aidiyetini algılama, hissetme ve değer vermenin psikolojik durumu olarak değerlendirir.	Lam ve diğ. (2010)
Tüketici - Marka Özdeşleşmesi	Tüketiciler ve markalar arasında güçlü ilişkilerin oluşumu ya da bir tüketicinin bir markayla birlik hissi oluşturmalarıdır.	Stokburger-Sauer ve diğ. (2012)
Tüketici - Marka Özdeşleşmesi	Markayla olan bilişsel bağlantının geliştirilmesi, markayla bu bağlantının değerlendirilmesi ve markaya olan duygusal bağlılığın değerlendirilmesiyle markanın bireyin benlik kavramına ne derece dahil edildiği ile ilgilidir.	EiBedweihy & Jayawardhena (2012)
Tüketici - Marka Özdeşleşmemesi		
Kavram	Kavramın tanımı	Yazar
Örgütsel Özdeşleşmeme	Bir kişinin kimliğini ve itibarını organizasyonun misyonundan, kültüründen veya örgütü tanımlayan merkezi yönlerden bilinçli bir şekilde ayırmasıdır.	Kreiner & Ashforth (2004)
Müşteri Özdeşleşmemesi	Tüketicilerin yerli tüketimi aktif olarak reddetmeleri ve uzaklaşmalarıdır.	Josiassen (2011)
Tüketici - Marka Özdeşleşmemesi	Tüketicilerin bir markayı benliklerinden ayırması ve reddetmesidir.	Wolter ve diğ. (2016)

Bergami ve Bagozzi 2000 yılında gerçekleştirdikleri çalışmada Bilişsel örgütsel özdeşleşmeyi (örneğin: Kendiliğinden sınıflandırma) ölçmek için yeni bir ölçek geliştirilmişlerdir.<sup>25</sup> Bilişsel örgütsel özdeşleşmeyi, benlik kavramı ile örgütün kimliğiyle algılanan örtüşme olarak ölçmek için iki madde geliştirmişlerdir. Birincisini şekil 1’de verilen Venn diyagramı ile göstermişlerdir. Şirket çalışanlarının kendi kişisel tanımları ile Camst’ın imajının ne derecede örtüştüğünü belirlemeye çalışmışlardır.<sup>26</sup> Sonuçlar bilişsel örgütsel özdeşleşmenin görsel ve sözel ölçeklerin, tatmin edici düzeyde güvenilirlik, yakınsak geçerlilik, öngörülebilir geçerlilik ve genelleştirilebilirlik sağladığını göstermiştir.

25 Bergami, M., & Bagozzi, R. P. (2000). Self-categorization, affective commitment and group self-esteem as distinct aspects of social identity in the organization. *British Journal of Social Psychology*, 39, s.555.

26 Bergami & Bagozzi, 2000, s.564-565.

### Şekil 1: Benlik Tanımı ve Örgütsel Kimlik Arasındaki Örtüşme Derecesinin Desteklenmiş Bir Görsel Diyagramına Dayanan Örgütsel Özdeşleşmenin Doğrudan Ölçüsü



**Kaynak:** Bergami & Bagozzi, (2000), Self-categorization, affective commitment and group self-esteem as distinct aspects of social identity in the organization, *British Journal of Social Psychology*, Cilt:39, s.566.

Bu ölçek tüketici-marka özdeşleşmesinin bilişsel boyutunu ölçmek için Lam ve diğerleri 2010 ve 2013, Elbedweihy ve diğerleri 2016, So ve diğerleri 2017, He ve diğerleri 2017 yıllarında yaptıkları çalışmalarda uyarlanarak kullanılmıştır. Ayrıca Lam ve diğerleri (2010, s. 136-137) Venn şeması öğelerinin, kişiler arası ilişki literatürüne yani Levinger'in 1979 çalışmasına dayandığını belirtmişlerdir. Bagozzi ve Dholakia 2006 yılında yaptıkları çalışmada planlı davranış teorisine, toplumsal kimliğin üç yönünü (bilişsel benliği – marka topluluğunda üyeliğin farkında olmak, duygusal bağlılık ve üyeliğin değerlendirici önemi) dahil ederek teorinin genişletilmesi ve derinleştirilmesi için kapsamlı bir model önerdiklerini belirtmişlerdir.<sup>27</sup> Analiz sonucunda marka topluluk faaliyetlerini açıklamak için, marka topluluğunun üyelerinin sıkça etkileşimde bulunduğu belirli küçük arkadaş çevreleriyle birlikte marka topluluğunun sosyal kimliği olduğunu belirtmişlerdir. Kimliğin birbiriyle ilişkili üç kısımdan oluştuğunu ve bunların müşterinin belirli bir marka topluluğunun bir üyesi olması (bilişsel özdeşleşme), marka topluluğu ile bağlılığı (duygusal bağlanma) veya üyelik duygusunun ve üyeliğin değerli öneminin farkındalığı (bazen kolektif veya grup bazlı öz saygı) olduğu üzerinde durmuşlardır.<sup>28</sup>

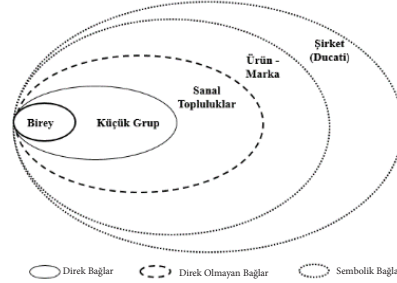
Bagozzi ve diğerlerinin 2012 yılında yaptıkları çalışma da örgütleri ve tüketicileri birbirine bağlayan kişisel, ilişkisel ve kolektif kimlik kuramını geliştirmişlerdir. Sosyal kimlik teorisini yeni gelişmeler doğrultusunda yeni bir çerçeve elde etmek için uyarlamışlardır ve bu yeni çerçeve, tüketiciler ve kuruluşlar arasındaki sosyal kimlik yönelimlerinin modellerinin nasıl işlediğini ve bu kimliklerin kuruluşlar için önemli olan davranış ve sonuçlarını açıklamışlardır. Bagozzi ve diğerleri şekil 2 ile tüketicilerin, markaların ve şirketlerin çoklu ilişkiler yoluyla birbirine bağlandığını göstermişlerdir. Analiz sonucunda, tüketicilerin bireysel ve sosyal ihtiyaçlarının, firma ve markanın sembolik imajı

27 Bagozzi, R. P., & Dholakia, U. M. (2006). Antecedents and purchase consequences of customer participation in small group brand communities. *International Journal of Research in Marketing*, 23, s.45.

28 (Bagozzi & Dholakia, 2006, s. 58).

ve bu sembollerin fiziksel ürünün kullanımı ile kişisel ve sosyal kimlik süreçleriyle karşılandığını ortaya koymuşlardır.<sup>29</sup>

## Şekil 2: Sosyal Kimliğin, Benlikle Anlamlı İlişkileri Olan Gruplar ve Nesnelere Genişletilmesi



**Kaynak:** Bagozzi ve diğerleri, (2012), Customer–Organization Relationships: Development and Test of a Theory of Extended Identities, *Journal of Applied Psychology*, Cilt:97, Sayı:1 s.64

Bir markanın anlamı ve değeri yalnızca kendisini ifade etme yeteneği değildir, aynı zaman da tüketicilerin markalarla bağlantı kurarak öz kimliklerini yaratmalarına ve geliştirmelerine yardımcı olma rolünü de taşımaktadır. İnsanlar kendi imajlarını yaratmak ve temsil etmek ve bu imgeleri diğerlerine veya kendilerine sunmak için ürün ve markalar kullanır. Böylece benlik ve marka arasında bağlantı oluşur (Escalas ve Bettman 2003, 340).<sup>30</sup>

Bir marka, tüketicilerin benlik tarafından motive edilen hedeflere ulaşmasında yardımcı olabildiğinde marka ve benlik arasında bağlantı kurulur.<sup>31</sup> Tüketicilerin benlik kavramları bir markayla bağlantılı olduğunda, markanın bağlı olduğu şirket, kalıcı bir rekabet avantajı kazanabilir, çünkü bu tür bir bağlantının rakipler tarafından taklit edilmesi zordur.<sup>32</sup>

Kim ve diğerleri, marka özdeşleşmesinin marka sadakati üzerindeki etkisini açıklayan kavramsal bir çerçeve geliştirmişlerdir. Bu çerçevenin en önemli değişkenlerinin marka kişilik özelliklerinin çekiciliği, marka kişilik özelliklerinin ayırt edici özelliği, marka kişilik özelliklerinin kendini ifade etme değeri, markanın pozitif ağızdan ağıza pazarlaması ve marka sadakati olduğunu belirtmişlerdir. Araştırma modellerini cep telefonu kullanımı ile analiz etmişlerdir.<sup>33</sup>

29 Bagozzi, R. P., Bergami, M., Marzocchi, G. L., & Morandin, G. (2012). Customer–Organization Relationships: Development and Test of a Theory of Extended Identities. *Journal of Applied Psychology*, 97(1), s.63-64

30 Escalas, J. E., & Bettman, J. R. (2003). You Are What They Eat: The Influence of Reference Groups on Consumers' Connections to Brands. *Journal of Consumer Psychology*, 13(3), s.339-348.

31 Escalas, J. E., & Bettman, J. R. (2005). Self-Construal, Reference Groups, and Brand Meaning. *Journal of Consumer Research*, 32(3), s.379.

32 Escalas & Bettman, 2003, s. 347.

33 Kim, C. K., Han, D., & Park, S.-B. (2001). The effect of brand personality and brand identification on brand loyalty: Applying the theory of social identification. *Japanese Psychological Research*, 43(4), s.195.

Kuenzel ve Halliday de prestij, memnuniyet ve iletişimin marka özdeşleşmesi üzerindeki etkilerini analiz etmeyi ve marka özdeşleşmesinin WOM ve tekrar satın almayı nasıl etkilediğini göstermeyi amaçlayan bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Bu çalışmada; markaların, aidiyet ihtiyacını karşıladığı ve bazı markalara sahip olmanın tüketicinin kimlik duygusunu yansıttığı için anlam yaratma aracı olduğunu belirtmişlerdir. Öncüllerin tüketici-marka özdeşleşmesine neden olduğunu ve bu özdeşleşmenin güçlenmesi durumunda tekrar satın alma ve WOM gibi destekleyici davranışlar üreterek, ilişkilerin pazarlanmasında daha başarılı bir sonuca yol açtığını göstermişlerdir.<sup>34</sup> Kuenzel ve Halliday, benzer bir araştırma modeli geliştirerek itibar ve marka kişilik uyumunun marka özdeşleşmesi ve marka sadakati üzerindeki etkileri incelenmişlerdir. Araştırma sonucunda tüketicilerin kimlik uyumunun değişim direnci üzerinde büyük bir etkisi olabileceğini ve bunun marka sadakatini derinleştirebileceğini belirtmişlerdir. Ayrıca marka kişiliği ve ideal benlik arasında boşluk olması durumunda, tüketicilere yönelik reklam mesajlarının etkili olabileceğini bunun reklam kampanyalarının tasarımında ve markaların kişiliği ile tüketicinin ideal benliği arasındaki eşleşmeyi güçlendiren iletişim kanallarının seçilmesine yardımcı olacağını ortaya koymuşlardır.<sup>35</sup> Kuenzel ve Halliday'ın iki farklı çalışması incelendiğinde marka özdeşleşmesinin, Mael ve Ashforth'un (1992) çalışmasına dayanan üç madde ile ölçüldüğü görülmektedir. Ancak bu maddelerin özdeşleşmenin bütün boyutlarını ölçemediğine dair eleştiriler vardır. Model geçerliliğini korumakla birlikte literatürdeki son çalışmalarda da marka özdeşleşmesinin üç boyutunu yansıtabilecek ölçeklerin kullanıldığı görülmektedir.

Lam ve diğerleri, marka değiştirme davranışının kavramsal bir çerçevesini, müşterilerin özdeşleştikleri markalar arasındaki müşterilerin sosyal hareketliliği ve fonksiyonel yarar maksimizasyonu olarak önermek için sosyal kimlik teorisini (Tajfel ve Turner 1979) ve marka sadakati literatürünü birleştirmişlerdir. Marka değişiminin, müşterilerin marka kimlikleri arasındaki sosyal hareketliliğinden kaynaklanabileceğini önermişlerdir.<sup>36</sup> Sosyal hareketlilik, bireyin ait olduğu gruptan ayrılması yani daha düşük statülü bir gruptan daha yüksek statülü bir gruba geçmesi anlamına gelmektedir.<sup>37</sup> Araştırma sonucunda markanın göreceli tüketici-marka özdeşleşmesinin marka değiştirmeyi engellediğini ortaya koymuşlardır. Ayrıca çalışmada marka özdeşleşmesi ve marka sadakati arasındaki farklılığa değinmişlerdir. Çalışmaya göre, marka ile özdeşleşmenin gerçekleşmesi için kullanım deneyimi gerekli değildir. Bununla birlikte tüm sadık müşteriler markayla özdeşleşmez.<sup>38</sup>

Lam ve diğerleri, 2012 yılında yaptıkları çalışmada sosyal kimlik ve kimlik teorilerinin ilişkisel pazarlama araştırmalarında önemli bir teorik mercek olarak ortaya çıktığını vurgulamışlardır. Birey,

34 Kuenzel, S., & Halliday, S. V. (2008). Investigating antecedents and consequences of brand identification. *Journal of Product & Brand Management*, s.293-299.

35 Kuenzel & Halliday, 2010, s. 167-174.

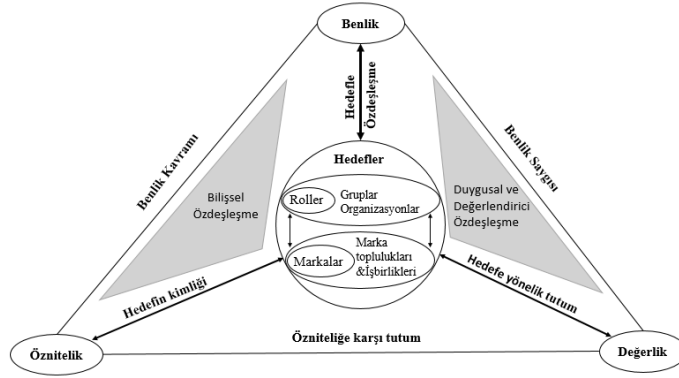
36 Lam, S., Ahearne, M., Hu, Y., & Schillewaert, N. (2010). Resistance to brand switching when a radically new brand is introduced: A social identity theory perspective. *Journal of Marketing*, 74, s. 128-146.

37 Tajfel & Turner, 1979, s. 35.

38 Lam S., Ahearne, Hu, & Schillewaert, 2010, s.129-131.

grup, marka veya bir şirket olabilecek bir pazarlama varlığı ile iç ve dış paydaşların özdeşleşmesi olarak tanımlanan kimliğe dayalı pazarlama ilişkileri üzerinde çalışmışlardır.<sup>39</sup>

**Şekil 3:** Kimlik Motivasyonlu Pazarlama İlişkisinin Bütünleyici Çerçevesi



**Kaynak:** Lam, (2012), Identity-motivated marketing relationships: research synthesis, controversies, and research agenda, *Academy of Marketing Science*, Cilt:2, s.74

Şekil 3'teki benlik (self), öznitelik (attribute) ve değerlik (valence) köşelerini birbirine bağlayan noktalı kenarlar üç yapıyı yansıtır. Benlik ve öznitelik arasındaki ilişki 'benlik kavramını', benlik ve değerlik arasındaki ilişki 'benlik saygısını' ifade etmektedir. Nitelik ve değerlik arasındaki bağlantı ise kişinin öznitelige karşı tutumunu yansıtır.<sup>40</sup>

Lam ve diğerleri 2013 yılında yaptıkları çalışmalarında ise, yeni bir markanın lansmanı bağlamında tüketici-marka özdeşleşmesinin dinamikleri ve öncüllerini araştırmışlardır. Algılanan kalite (enstrümantal sürücü), benlik marka uyumu (sembolik sürücü) ve tüketicinin doğuştan yenilikçiliği (nitelik temelli bir sürücü) olmak üzere, tüketici-marka özdeşleşmesini yeni bir markayla olan üç odak sürücüsünü incelemiştir. Araştırma sonucunda tüketici-marka özdeşleşmesinin enstrümantal sürücüsünün etkisinin (ör., Algılanan kalite) zamanla sabit kaldığını, buna karşın simgesel sürücünün (örneğin, kendi marka uyumu) ise tüketici-marka özdeşleşmesini zamanla daha da güçlendirdiğini belirtmişlerdir.<sup>41</sup>

Stokburger-Sauer ve diğerleri tüketici-marka özdeşleşmesinin öncüllerinin bütünleyici teorik çerçevesi önermiş ve test etmişlerdir. Tüketici-marka özdeşleşmesinin altı öncülünü marka – öz benzeşimi, marka ayırt ediciliği, marka prestiji, marka sıcaklığı (Brand Warmth), markanın sosyal faydası ve unutulmaz marka deneyimleri olarak sonuçları ise marka sadakati ve marka savunuculuğu olarak belirlemişlerdir. Analiz sonuçları ile altı sürücünün beşinin, yani marka-öz benzeşimi, marka

39 Lam, S. K. (2012). Identity-motivated marketing relationships: research synthesis, controversies, and research agenda. *Academy of Marketing Science*, 2, s.72.

40 Lam S. K., 2012, s. 73-74

41 Lam, S. K., Ahearne, M., Mullins, R., Hayati, B., & Schillewaert, N. (2013). Exploring the dynamics of antecedents to consumer-brand identification with a new brand. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 41, s.234-246.

ayırt edici özelliği, markanın sosyal faydaları, marka sıcaklığı ve unutulmaz marka deneyimlerinin etkisini doğrulamışlardır. Ayrıca, tüketicilerin markanın ürün kategorisiyle daha fazla karıştıktlarında, bu öncüllerden beşinin tüketici-marka özdeşleşmesi ile daha güçlü nedensel ilişkileri olduğunu bulmuşlardır. Son olarak, tüketici-marka özdeşleşmesinin, marka sadakati ve marka savunuculuğu ile bağlantılı olduğunu ortaya koymuşlardır.<sup>42</sup>

Elbedweihy ve Jayawardhena (2012, s. 2) göre tüketici-marka özdeşleşmesi, markayla olan bilişsel bağlantının geliştirilmesi, markayla bu bağlantının değerlendirilmesi ve markaya olan duygusal bağlılığın değerlendirilmesiyle birlikte markanın bireyin benlik kavramına ne derece dahil edildiği ile ilgilidir. Bu tanım ile özdeşleşmenin sadece bilişsel yönü ya da duygusal bileşene odaklanan önceki kavramlaştırmaların eksikliğini giderdiklerini belirtmişlerdir.<sup>43</sup> Elbedweihy ve diğerleri 2016 yılında yaptıkları diğer bir araştırma ile sosyal kimlik teorisine dayanarak değer uyumu ve müşteriye benzerliğin, marka cazibesiyle tüketici-marka özdeşleşmesini doğrudan veya dolaylı olarak yönlendirdiğini ve bunun da markalarla derin ilişkiler geliştirilmesini sağladığını belirtmişlerdir. Araştırma modelinde müşteri-marka özdeşleşmesini, bireyin benlik kavramı ile markanın kimliği arasında algılanan örtüşme olarak tanımlamışlardır. Buna göre değer uyumu, müşteri-müşteri benzerliği ve markanın cazibesinin farklı ürün kategorilerinde tüketicilerin özdeşleşmesini etkilemek açısından pozitif olarak önemli roller oynadığını ortaya koymuşlardır. Ayrıca tüketici-marka özdeşleşmesinin tüketicilerin olumsuz bilgilere karşı dayanıklılığını etkilediğini ancak doğrudan marka sadakatini etkilemediğini bulmuşlardır.<sup>44</sup>

So ve diğerleri 2017 yılında yaptıkları çalışmada havayolu endüstrisine odaklanarak, tüketici-marka özdeşleşmesinin teşvik edilmesinde marka cazibesinin rolünü araştırmışlardır. Bulgular incelendiğinde marka prestiji, marka ayırt ediciliği ve unutulmaz marka deneyimleri değişkenlerinin, marka cazibesiyle müşteri – marka özdeşleşmesi üzerinde dolaylı etkiye sahip olduğunu; marka sosyal fayda değişkeninin ise özdeşleşme üzerinde doğrudan etkisinin olduğunu bulmuşlardır<sup>45</sup>.

He ve diğerleri 2017 yılında 'Bazı tüketiciler neden karşılığında doğrudan bir ödül almadan markaları yayıyor ve onlar için değer yaratıyor? Tüketicilerin motivasyonları, rol davranışlarını veya markayla özdeşleştirilmesini nasıl etkiler?' sorularının cevabını bulmaya yönelik bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Topluluk üyelerinin motivasyonlarını, üç psikolojik ihtiyaç (öz yeterlilik, öz aidiyet, öz özerklik) ile ele almışlardır. Bu ihtiyaçların her birinin tüketicilerin iç rol ve ekstra rol davranışlarını nasıl etkilediğini araştırmışlardır. Araştırma sonucunda marka topluluğunda algılanan marka aidiyetinin ve öz yetkinliğin iç rol marka oluşturma davranışına katılımı artırdığını ve algılanan öz yeterlik ve öz özerkliğin ise ekstra rol davranışlarına katılımı arttırdığını bulmuşlardır. Hem iç

42 Stokburger-Sauer, N., Ratneshwar, S., & Sen, S. (2012). Drivers of consumer-brand identification. *International Journal of Research in Marketing*, 29, s. 406-418.

43 ElBedweihy & Jayawardhena, 2012, s.1-2.

44 Elbedweihy, A. M., Jayawardhena, C., Elsharnouby, M. H., & Elsharnouby, T. H. (2016). Customer relationship building: The role of brand attractiveness and consumer-brand identification. *Journal of Business Research*, 69, s.2901 – 2908.

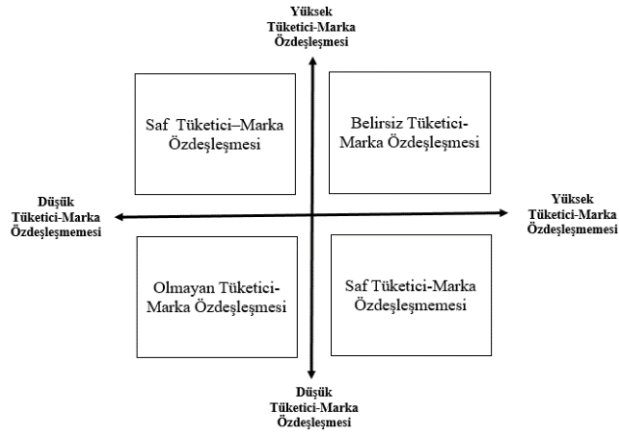
45 So, K. K., King, C., Hudson, S., & Meng, F. (2017). The missing link in building customer brand identification: The role of brand attractiveness. *Tourism Management*, 59, s.641.

rol hem de ekstra rol davranışlarına katılımın, tüketici-marka özdeşleşmesini arttıracacağı sonucuna ulaşmışlardır.<sup>46</sup>

Josiassen 2011 yılında yapmış olduğu çalışmada pazarlama araştırmalarının tüketici özdeşleşmeme kavramını ihmal ettiklerini belirtmiştir. Tüketici özdeşleşmemesinin, tüketicilerin hem doğrudan bir ilişki olarak hem de ürün kararları yoluyla satın alma isteğini öngörmesi nedeniyle önemli olduğunu belirtmişlerdir. Çalışma sonucunda tüketici özdeşleşmemesinin, tüketicilerin ürünle ilgili yargıları, satın alma isteği ve gerçek alımlar üzerinde bağımsız ve önemli bir etkisinin olduğu bulunmuştur.<sup>47</sup>

Sosyal kimlik perspektifine göre, tüketiciler, markaların olumlu motivasyonlarını kendilerini ya da benliklerini tanımlamak için kullanırlar. Yani tüketiciler, bir markayla ilişkili olarak kendilerini tanımlar ve anlarlar; ancak, tüketici-marka özdeşleşmesi için bu ilişki, benlikten ayrı olma ve kendine dahil olma yerine, benlikten ayrılma ve reddeden bir şeydir.<sup>48</sup>

**Şekil 4:** Saf tüketici-marka özdeşleşmesi, belirsiz tüketici-marka özdeşleşmesi, olmayan tüketici-marka özdeşleşmesi ve saf tüketici-marka özdeşleşmemesi arasındaki ilişki



**Kaynak:** Wolter ve diğerleri (2016), Symbolic Drivers of Consumer–Brand Identification and Disidentification, Cilt:69 s.476.

Şekil 4’te görülen modelde Wolter ve diğerleri tüketici-marka özdeşleşmesi ve tüketici-marka özdeşleşmemesinin mümkün olan durum aralığını göstermişlerdir. Saf tüketici –marka özdeşleşmemesi, bir tüketicinin kendine özgü olan benlik kavramı ile ilgilidir ve doğrudan bir markanın kimliğinin reddini içerir.<sup>49</sup> Özdeşleşme, bireylerin sınıflandırılmasından, dış grupların

46 He, Y., Chen, Q., Lee, R. P., Wang, Y., & Pohlmann, A. (2017). Consumers’ Role Performance and Brand Identification: Evidence from a Survey and a Longitudinal Field Experiment. *Journal of Interactive Marketing*, 38, s.1-11.

47 Josiassen, A. (2011). Consumer Disidentification and Its Effects on Domestic Product Purchases: An Empirical Investigation in the Netherlands. *Journal of Marketing*, 75, s.135.

48 Wolter, J. S., Brach, S., Cronin Jr, J. J., & Bonnd, M. (2016). Symbolic drivers of consumer–brand identification and disidentification. *Journal of Business Research*, 69, s.786.

49 Wolter, Brach, Cronin Jr, & Bonnd, 2016, s.786.



belirginliğinden, grubun ayırddedici ve prestijinden ve geleneksel olarak grup oluşumu ile ilişkilendirilen faktörlerden kaynaklanmaktadır.<sup>50</sup> Tüketiciler, prestijli ve / veya ayırt edici bir varlığa yöneldiğinde, bu olumlu özelliklerini kendilerine geri aktarırlar.<sup>51</sup>

### 2.3. Marka Prestiji

Marka prestiji, bir markayla ilişkili ürün yerleşiminin nispeten yüksek statüsünü ifade eder.<sup>52</sup> Vigneron ve Johnson 1999 yılında yaptıkları çalışmada prestijli markalarla, prestijli olarak algılanmayan markalar arasında beş değer olduğunu belirtmişlerdir.<sup>53</sup>

1. Algılanan gösteriş değeri: Prestijli markalar statü ve zenginlik göstergesidir ve bu nedenle prestijli olmayan markalara göre fiyatı daha pahalıdır.
2. Algılanan eşsiz değer: Herkes belirli bir markaya sahip olursa marka prestijli olarak algılanmayacaktır.
3. Algılanan sosyal değer: Prestijli markalarının rol oynama yönleri ve sosyal değeri satın alma kararın da etkili olabilir.
4. Algılanan hedonik değer: Prestijli bir markanın duygusal bir arzuyu tatmin etmesini ve sağladığı soyut yararı ifade eder.
5. Algılanan kalite değeri: Prestijli markaların teknik üstünlüğünün daha fazla olduğu ve üretim aşamalarında dikkatli davranıldığı düşünülür.

Vigneron ve Johnson, prestijli bir markanın satın alınmasının, normal olarak ürün satın alma kararlarıyla ilişkili performans riski, psikolojik risk ve sosyal riskleri azaltacağına yer vermişlerdir. Ayrıca, algılanan sosyal değer, ürünlerinde böyle bir değer arayan tüketicilerin sosyal riskini de azaltacağını eklemişlerdir.<sup>54</sup> Bununla birlikte prestijli markalar, prestijli olarak algılanmayan markalarla karşılaştırıldığında sadece tüketicilere soyut fayda sağlamakla kalmayıp aynı zamanda statü ve gösteriş tüketimi aracılığıyla tüketici için değer yaratmaktadır.<sup>55</sup>

Tüketicilerin benlik saygılarını artırmak için ürünleri satın aldığı ve marka prestijinin tüketicilerin benlik imajını yaratma konusunda yardımcı olduğu fikrine literatürde sıklıkla yer verilmiştir.<sup>56</sup>

50 Ashforth & Mael, 1989, s. 20

51 Carlson, B. D., Donovan, D. T., & Kevin, J. C. (2009). Consumer-brand relationships in sport: brand personality and identification. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37(4), s.372.

52 McCarthy & Perreault, 1987'den aktaran Lakanie, P. A., & Mojarrad, N. (2015). The Antecedents and Consequences of Brand Prestige in Smartphone Industry in Iran. *Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, 5(4), s.18.

53 Vigneron, F., & Johnson, L. W. (1999). A review and a conceptual framework of. *Academy of Marketing Science Review*, 1(1), s.1.

54 Baek, T. H., Kim, J., & Yu, H. J. (2010). The Differential Roles of Brand Credibility and Brand Prestige in Consumer Brand Choice. *Psychology & Marketing*, 27(7), s.667.

55 O'Cass, A., & Frost, H. (2002). Status brands: Examining the effects of non-productrelated. *Journal of Product & Brand Management*, 11(2), s.82.

56 Sirgy, M. J. (1982). Self-concept in consumer behavior: a critical review. *Journal of Consumer Research*, 9(3), s.289.

Mojarrad ve Lakine 2015 yılında gerçekleştirdikleri farklı bir çalışmada prestiji ile tüketici-marka özdeşleşmesi arasında olumlu ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.<sup>57</sup>

## 2.4. Marka Ayırdediciliği

Ayırt edicilik, varlığın rakiplerden nasıl farklı olduğunu gösterir.<sup>58</sup> Firmalar, ürünlerinin emtia olarak görülmesini önlemek için bir takım markaya ayırıcı özellikler yaratmaya çalışmaktadırlar.<sup>59</sup> Çünkü bir markanın farklı olduğu düşünülüyorsa, müşterilerin belirli bir markayı diğerlerine göre seçme zeminleri yoktur. Bu nedenle marka ayırt ediciliği firmalar için rekabet avantajı yaratmaktadır.<sup>60</sup> Marka ayırt ediciliği, markaların farklı veya benzersiz özelliklerini veya marka değerini vurgulamak yerine, tüketicinin algılamasını yenileyerek ve hatırlatarak elde edilir.<sup>61</sup> De Chernatony'e (2011, s.49) göre marka ayırt ediciliği, müşterinin ürün ve hizmeti tanınmasına olanak sağlar. Markanın ayırt edebilmesi için ilk olarak, müşteri markayı kendi yolları ile algılar. İkincisi, tüketiciler etkileşim halinde oldukları insanların marka hakkındaki algılarından etkilenir. Özellikle kıyafet gibi tüketim mallarında tüketiciler, çevrelerindeki gruplardan etkilenerek dikkatlerini belirli markalara odaklar.<sup>62</sup> Rekabetin yoğun olarak yaşandığı içecek markalarında ise fiziksel ürün benzerliklerine rağmen Coca-Cola ve Pepsi-Cola farklılaşma ve tüketicilerin akıllarındaki ayrımcılık hissini korumayı başarmışlardır.<sup>63</sup>

Brewer 1991 yılındaki çalışmasında optimal ayrımcılık kuramını ortaya koymuştur. Bu kurama göre sosyal kimliği doğrulama ihtiyacı insanları benzersizliğe ve bireyselleşmeye yönlendirmektedir.<sup>64</sup> Tüketiciler, diğer insanlardan farklı hissetmek amacıyla tüketim davranışı sergilerler ve bu nedenle, benlik algılamalarını benzersizliğini arttırmaya çalışan çeşitli pazarlama uyarılarına hedeflenirler.<sup>65</sup> Yani bireyler benzersiz olarak algıladıkları markalar ile kimliklerini ifade ederler. Bu nedenle tüketiciler, ayırt edici markalarla daha güçlü bir özdeşleşme algısı hissetmektedirler.<sup>66</sup> Stokburger-Sauer' e (2012, s.408) göre marka ayırt ediciliği, markanın kimliğinin algılanmış benzersizliği olarak tanımlanmaktadır.<sup>67</sup> Bununla birlikte marka ayırt ediciliğini, tüketici – marka özdeşleşmesinin öncülü olarak kabul etmişlerdir. So ve diğerleri (2017, s.643) göre markanın ayırt

57 Mojarrad, N., & Lakanie, P. A. (2015). Determining and Prioritizing the Key Indicators to Choose a Hotel From the Iranian Perspective. *Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, 5(3), s.67-68.

58 Mael, F., & Ashforth, B. E. (1992). Alumni and their alma mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13, s.107.

59 McQuiston, D. H. (2004). Successful branding of a commodity product: The case of RAEX LASER steel. *Industrial Marketing Management*, 33, s. 354.

60 Aaker, D. (2003). The Power of the Branded Differentiator. *MIT Sloan Management Review*, 45(1), s.83-86.

61 Romaniuk, J., Sharp, B., & Ehrenberg, A. (2007). Evidence concerning the importance of perceived brand differentiation. *Australasian Marketing Journal*, 15(2), s.50.

62 De Chernatony, L., McDonald, M., & Wallace, E. (2011). *Creating Powerful Brands* (4 b.). Oxford: Butterworth-Heinemann. s.49.

63 Agres, S. J., & Dubitsky, T. M. (1996). Changing needs for Brands. *Journal of Advertising Research*, 36(1), s.24.

64 Brewer, M. B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology*, 17(5), s.477.

65 Tian, K. T., Bearden, W. O., & Hunter, G. L. (2014). Consumers' Need for Uniqueness: Scale Development and Validation. *Journal of Consumer Research*, 28(1), s.50.

66 ElBedweihy & Jayawardhena, 2012, s.4.

67 Stokburger-Sauer, Ratneshwar, & Sen, 2012, s.408.

edici özellikleri olumsuz olarak algılanmadığı sürece tüketicilerin markalarla daha fazla özdeşleşme eğilimi gösterirler.<sup>68</sup>

## 2.5. Markanın Sosyal Faydası

Benlik tanımının, bireyin sosyal çevresi ile ilgili olarak yerini belirlemeyi içeren bir sosyal çaba anlamına geldiğini Tajfel ve Turner (1985) ve Brewer (1991)'deki çalışmalarında yer vermişlerdir. Bununla birlikte markalar sosyal ve kültürel anlamın başlıca önemli taşıyıcılarıdır.<sup>69</sup> Marka toplulukları ile ilgili çalışmalar markaların sağladığı sosyal faydayı işaret etmektedir. Marka toplulukları, markayı insanları birbirine bağlamak için gerekli bir araçtır.<sup>70</sup>

Markanın sosyal faydası, markanın sağladığı sosyal etkileşim fırsatları ve kazançlarıdır. Dolayısıyla, markanın sosyal etkileşim avantajları sağlayabileceğini düşünen müşterilerin olumlu ilişkiler kurma olasılığı yüksektir; bu da marka çekiciliğinin artmasına neden olur. Benzer şekilde, bir markanın toplumsal faydalar sağladığına yönelik tüketici algısı, ilgili markayla özdeşleşmeyi sağlar.<sup>71</sup>

## 2.6. Hatırlanabilir Marka Deneyimleri

Bir marka ve benlik arasındaki ilişki yakından bağlantılı olursa marka tüketiciler için daha anlamlı hale gelmektedir.<sup>72</sup> Marka-benlik bağlantıları ise zaman içinde ve deneyim yoluyla gelişmektedir. Deneyim sonucunda markayla ilgili düşünceler ve duygular bir kişinin belleğinin bir parçası haline geldiğinden algılamada ve markanın akla gelme kolaylığında diğer markalara göre farklılık gösterir. Dolayısıyla, tüketicilerin marka-benlik seviyesi, deneyim sonucu daha belirgin olarak algıladıkları marka veya markalar için daha fazladır.<sup>73</sup>

Unutulmaz marka deneyimleri, tüketicilerin marka deneyimlerine ilişkin olumlu, duygusal yüklü anılara ne ölçüde sahip olduklarıdır. Bu nedenle markalar, tüketicilerine unutulmaz deneyimler kazandırdıkları ölçüde değişir.<sup>74</sup>

## 2.7. Marka Çekiciliği

Marka çekiciliği, müşteri ile marka arasında olumlu bir ilişkinin oluşmasında etkilidir.<sup>75</sup> Diğer bir deyişle marka çekiciliği, anlamlı marka ilişkileri geliştirme sürecini önemli ve öngörülebilir şekilde

68 So, King, Hudson, & Meng, 2017, s.643

69 Thompson, C. J., Rindfleisch, A., & Arsel, Z. (2006). Emotional branding and the strategic value of the Doppelgänger brand image. *Journal of Marketing*, 70(1), s.60.

70 Muniz, A. M., & O'Guinn, T.C. (2001). Brand Community. *Journal of Consumer Research*, 27(4), s.418.

71 Stokburger-Sauer, Ratneshwar, & Sen, 2012, s.409.

72 Escalas, J. E. (2004). Narrative processing: Building consumer connections to brands. *Journal of Consumer Psychology*, 14(1/2), s.168.

73 Park, C. W., MacInnis, D. J., Priester, J., Eisingerich, A. B., & Iacobucci, D. (2010). Brand attachment and brand attitude strength: Conceptual and empirical differentiation of two critical brand equity drivers. *Journal of Marketing*, 74(6), s.2.

74 Stokburger-Sauer, Ratneshwar, & Sen, 2012, s. 410

75 Kim, Han, & Park, 2001, s.203.

etkili olmaktadır.<sup>76</sup> Çünkü bir markanın kimliğini cazip gören bir tüketicinin, markayla özdeşleşip bu kimliğe dâhil olma ihtimali daha yüksektir.<sup>77</sup> Cazip bir kimliği olduğu düşünülen bir marka ile ilişki kurmak tüketicinin benlik saygısını artırabilir, çünkü birey, cazip bir markayla olan özdeşleşmesine bağlı olarak daha olumlu bir öz değerlendirme geliştirilebilir.<sup>78</sup> Ayrıca, yüksek cazibeli marka kategorileri daha yüksek fiyat, pazar payına ve satışa sahipken, düşük cazibeli markalar düşük fiyat, pazar payına ve satışa sahiptirler.<sup>79</sup> Bununla birlikte marka çekiciliğinin reklam ve satın alma niyetine yönelik tutum üzerindeki olumlu etkisi vardır.<sup>80</sup> Bir başka çalışmada marka kişilik özelliklerinin farklı boyutlarının marka çekiciliği üzerindeki farklı etkileri incelenmiştir.<sup>81</sup>

### 3. Metodoloji

Araştırmanın türü tanımlayıcı araştırmadır. Tanımlayıcı araştırmalar, bilinen bir durum ya da olayla ilgili değişkenlerin özelliklerini ortaya çıkartma amacı taşır.<sup>82</sup> Araştırmanın amacı sosyal kimlik teorisi kapsamında tüketici – marka özdeşleşmesi ilişkilerinin ortaya çıkarılmasıdır. Bununla birlikte marka prestiji, markanın ayırt ediciliği, hatırlanabilir marka deneyimleri, markanın sosyal faydası değişkenleri ve marka çekiciliği değişkenleri ile tüketici – marka özdeşleşmesi arasında ilişki incelenmiştir. Araştırma modelindeki değişkenlerin belirlenmesi sürecinde akademik çalışmalar incelenmiştir. Tüketici – marka özdeşleşmesi ve belirlenen değişkenler arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların az sayıda olması, modelde yer alan değişkenlerin belirlenmesinde etkili olmuştur. Modelde belirlenen değişkenlerin ölçülmesinde, literatürdeki çalışmalarda kullanılan ölçeklerden yararlanılmıştır. Ölçekte bulunan soruların çevirisi yapıldıktan sonra 15 kişi ile pilot çalışma gerçekleştirilmiştir. Pilot çalışma sonucunda anket içerisinde anlaşılmayan sorular düzeltilmiş ve anket formunun son hali oluşturulmuştur. Değişkenler için yüz yüze anket yöntemi kullanılarak veri toplama işlemi gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın ana kütesini İstanbul ilindeki Marmara Üniversitesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi öğrencileri ve mezunları oluşturmaktadır. Örnek kütenin seçimi için tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiş, anket sorularını cevaplamayı kabul edenler araştırmaya dahil edilmiştir.

Hazırlanan anket formu 3 kısımdan ve 33 sorudan oluşmaktadır. Verilerin ölçümlemesi için 5 noktalı likert ölçeği ( 1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2 – Katılmıyorum, 3 – Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4 – Katılıyorum, 5 – Kesinlikle Katılıyorum ) kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan veriler, yüz yüze

76 Hayes, J. B., Alford, B. L., Silver, L., & York, R. P. (2006). Looks matter in developing consumer-brand relationships. *15*(5), s.306.

77 So, K. K., King, C., Hudson, S., & Meng, F. (2017). The missing link in building customer brand identification: The role of brand attractiveness. *Tourism Management*, 59, s.642.

78 Marin, L., & de Maya, S. R. (2013). The role of affiliation, attractiveness and personal connection in consumer-company identification. *European Journal of Marketing*, 47(3/4), s.659.

79 Gonzalez-Benito, O., Martinez-Ruiz, M. P., & Molla-Descals, A. (2008). Latent segmentation using store-level scanner data. *Journal of Product & Brand Management*, 1(17), s.43.

80 Weigold, M. F., Flusser, S., & Ferguson, M. A. (1992). Direct Response Advertising: The Contributions of Price, Information, Artwork, and Individual Differences to Purchase Consideration. *Journal of Direct Marketing*, 6(2), s.32.

81 Sophonsiri, S., & Polyorat, K. (2009). The impact of brand personality dimensions on brand association and brand attractiveness: the case study of KFC in Thailand. *Journal of Global Business and Technology*, 5(2), s.54.

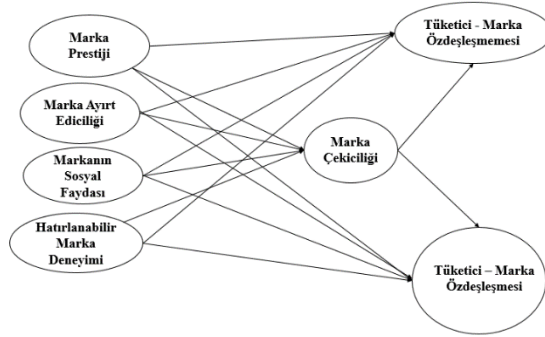
82 Saruhan, Ş. C., & Özdemirci, A. (2011). *Bilim, Felsefe ve Metodoloji* (2 b.). İstanbul: Beta, s.135.

anket yöntemi ile yaklaşık bir haftalık sürede toplanmıştır. Saha çalışması sürecinde 250 Marmara Üniversitesi, 250 Yıldız Teknik Üniversitesi'nden olmak üzere 500 anket toplanmıştır. Anket formları incelendiğinde 70 tanesinin eksik veya tutarsız olduğu belirlendiğinden analizden çıkarılmıştır.

### 3.1. Araştırmanın Önerilen Modeli

Araştırma modelinde yer alan değişkenler ve aralarındaki ilişki Şekil 5'de görülmektedir. Araştırma modelinde marka prestiji, marka ayırt ediciliği, markanın sosyal faydası ve hatırlanabilir marka deneyimleri değişkenlerinin marka çekiciliği, tüketici - marka özdeşleşmesi ve özdeşleşmemesi üzerindeki etkilerinin test edilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca marka çekiciliği değişkeninin tüketici - marka özdeşleşmesi ve özdeşleşmemesi üzerinde etkisinin olduğu düşünülmektedir. Ancak yapılan güvenilirlik analizi sonucunda tüketici-marka özdeşleşmemesinin modelden çıkarılmasına karar verilmiştir. Revize edilmiş araştırma modeli şekil 6'da yer almaktadır.

Şekil 5: Araştırma Modeli



### 3.2. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın amacına yönelik olarak test edilen hipotezler aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Tablo 2: Araştırma Amaçlarına Yönelik Oluşturulan Hipotezler

H1	Katılımcıların cinsiyetlerine göre marka prestiji arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H2	Katılımcıların cinsiyetlerine göre marka ayırt ediciliği arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H3	Katılımcıların cinsiyetlerine göre markanın sosyal faydası arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H4	Katılımcıların cinsiyetlerine göre hatırlanabilir marka deneyimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H5	Katılımcıların cinsiyetlerine göre marka çekiciliği arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H6	Katılımcıların cinsiyetlerine göre tüketici - marka özdeşleşmesi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H7	Katılımcıların eğitim durumlarına göre marka prestiji arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H8	Katılımcıların eğitim durumlarına göre marka ayırt ediciliği arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H9	Katılımcıların eğitim durumlarına göre markanın sosyal faydası arasında anlamlı bir farklılık vardır.	<b>KABUL</b>
H10	Katılımcıların eğitim durumlarına göre hatırlanabilir marka deneyimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED

H11	Katılımcıların eğitim durumlarına göre marka çekiciliği arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H12	Katılımcıların eğitim durumlarına göre tüketici – marka özdeşleşmesi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H13	Katılımcıların üniversitelerine göre marka prestiji arasında anlamlı bir farklılık vardır.	KABUL
H14	Katılımcıların üniversitelerine göre marka ayırt ediciliği arasında anlamlı bir farklılık vardır.	KABUL
H15	Katılımcıların üniversitelerine göre markanın sosyal faydası arasında anlamlı bir farklılık vardır.	KABUL
H16	Katılımcıların üniversitelerine göre hatırlanabilir marka deneyimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H17	Katılımcıların üniversitelerine göre marka çekiciliği arasında anlamlı bir farklılık vardır.	KABUL
H18	Katılımcıların üniversitelerine göre tüketici – marka özdeşleşmesi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	KABUL
H19	Katılımcıların seçtikleri markalara göre marka prestiji arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H20	Katılımcıların seçtikleri markalara göre marka ayırt ediciliği arasında anlamlı bir farklılık vardır.	KABUL
H21	Katılımcıların seçtikleri markalara göre markanın sosyal faydası arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H22	Katılımcıların seçtikleri markalara göre hatırlanabilir marka deneyimleri arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H23	Katılımcıların seçtikleri markalara göre marka çekiciliği arasında anlamlı bir farklılık vardır.	RED
H24	Katılımcıların seçtikleri markalara göre tüketici – marka özdeşleşmesi arasında anlamlı bir farklılık vardır.	KABUL
H25	Marka prestijinin tüketici – marka özdeşleşmesi üzerinde etkisi vardır.	RED
H26	Marka ayırt ediciliğinin tüketici – marka özdeşleşmesi üzerinde etkisi vardır.	RED
H27	Markanın sosyal faydasının tüketici – marka özdeşleşmesi üzerinde etkisi vardır.	KABUL
H28	Hatırlanabilir marka deneyimlerinin tüketici – marka özdeşleşmesi üzerinde etkisi vardır.	KABUL
H29	Marka prestijinin marka çekiciliği üzerinde etkisi vardır.	KABUL
H30	Marka ayırt ediciliğinin marka çekiciliği üzerinde etkisi vardır.	KABUL
H31	Markanın sosyal faydasının marka çekiciliği üzerinde etkisi vardır.	KABUL
H32	Hatırlanabilir marka deneyimlerinin marka çekiciliği üzerinde etkisi vardır.	KABUL
H33	Marka çekiciliğinin tüketici – marka özdeşleşmesi üzerinde etkisi vardır.	KABUL

**Tablo 3:** Araştırma Modelindeki Değişkenler

<b>Marka Prestiji</b>	Mael ve Ashforth tarafından 1992 yılında gerçekleştirilen algılanan örgütsel prestij ölçeğinden ve Bhattacharya&Sen tarafından 2003 yılında gerçekleştirilen prestij ölçeğinden alınan ifadelerle ölçülmüştür. Araştırma kapsamında bu ölçeğin değişkenleri 5’li likert ölçek ile ölçülmüştür.
<b>Marka Ayırt Ediciliği</b>	Stokburger-Sauer ve diğerleri tarafından 2012 yılında yapılan çalışmadan alınmıştır. Araştırma kapsamında bu ölçeğin değişkenleri 5’li likert ölçek ile ölçülmüştür.
<b>Markanın Sosyal Faydası</b>	Stokburger – Sauer ve diğerleri tarafından 2012 yılında yapılan çalışmadan alınmıştır. Araştırma kapsamında bu ölçeğin değişkenleri 5’li likert ile ölçülmüştür.
<b>Hatırlanabilir Marka Deneyimleri</b>	McAlexander’ın marka toplulukları hakkındaki çalışmasına dayanmakla birlikte 4 maddelik ölçek soruları Stokburger – Sauer ve diğerleri tarafından 2012 yılında yapılan çalışmadan alınmıştır. Araştırma kapsamında bu ölçeğin değişkenleri 5’li likert ile ölçülmüştür.
<b>Marka Çekiciliği</b>	Curras – Perez ve diğerleri tarafından 2009 yılında yapılan çalışmadan alınmıştır. Araştırma kapsamında bu ölçeğin değişkenleri 5’li likert ile ölçülmüştür.
<b>Tüketici – Marka Özdeşleşmesi</b>	Mael ve Ashforth tarafından 1992 yılında çalışmadan alınmıştır. Araştırma kapsamında bu ölçeğin değişkenleri 5’li likert ile ölçülmüştür.

### 3.3. Araştırmanın Bulguları

Araştırmaya katılanların demografik yapısı ve marka tercihleri incelendiğinde; araştırmaya katılan 430 katılımcının %52,8'ini kadınlar oluştururken 47,2'sini erkekler oluşturmaktadır. Katılımcıların % 98,6'sının bekâr, %1,4'ünün ise evli olduğu görülmüştür. Eğitim durumu verileri incelendiğinde lisans öğrencilerinin katılımcıların %68,4'ünü üniversite mezunlarının katılımcıların % 30,2'sini ve lisansüstü mezunlarının ise % 1,4'ünü oluşturduğu görülmektedir. Aylık kişisel gelir düzeyi verilerinin dağılımına bakıldığında katılımcıların %52,3'ünün 0-1000 TL arasında aylık kişisel gelire sahip olduğu görülmektedir. Diğer katılımcıların % 33, 7'si 1001 – 2000 TL, %9,1'i 2001 – 3000 TL, %1,2'si 3001-4000 TL, % 1,4'ü 4001-5000 TL ve % 2,3'ü 5001 TL üzerinde aylık kişisel gelire sahiptir. Araştırma katılımcılarının marka tercihleri incelendiğinde en fazla tercih edilen markaların % 45,1'ini Nike, % 24,4'ünü Adidas ve %8,8'ini New Balance oluşturmaktadır. Reebok, Puma, Kinetix, Hummel, Sketcher, Tommy, Lescon, Lacoste, Greyder, Vans, Superga ve Converse markaları toplamda %21,6 ile diğer başlığı altında yer almaktadır.

Modelde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlerin kadın ve erkek katılımcılar arasında farklılık oluşturup oluşturmadığı bağımsız örnek t-tesisi ile incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda değişkenlerin levene testi  $p= 0,05$ 'den büyük olduğu belirlendiğinden varyansların eşit olduğuna karar verilmiştir. Bu değişkenlere ilişkin anlamlılık düzeyi  $p=0,05$ 'den büyük olduğundan kadınlar ve erkekler arasında anlamlı bir farklılık olmadığı belirlenmiştir. Bu durumda H1, H2, H3, H4, H5, H6, hipotezleri red edilmiştir.

Modelde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlerin lisans öğrencisi ve lisans mezunu katılımcılar arasında farklılık oluşturup oluşturmadığı bağımsız örnek t-tesisi ile incelenmiştir. Levene testi  $p= 0,05$ 'den büyük olduğundan varyansların eşit olduğuna karar verilmiştir. Markanın sosyal faydası değişkeni hariç diğer değişkenlerin  $p=0,05$ 'den büyük olduğundan katılımcıların eğitim durumları açısından anlamlı bir farklılık olmadığı belirlenmiştir. Bu nedenle H7, H8, H9, H11, H12 red edilmiştir. Markanın sosyal faydası değişkeninin  $p=0,049$  olduğundan H9 hipotez kabul edilmiştir. Ortalama değerleri incelendiğinde lisans mezunlarının, lisans öğrencilere göre spor ayakkabı markalarından daha fazla sosyal fayda elde ettiklerini düşündükleri belirlenmiştir (üniversite mezunu = 2,2250; lise mezunu = 2,0485).

Modelde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlerin Yıldız Teknik Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi mezunu ya da öğrencisi katılımcılar arasında farklılık oluşturup oluşturmadığı incelenmiştir. Hatırlanabilir marka deneyimleri değişkeninin levene testi  $p= 0,05$ 'den büyük olduğu belirlendiğinden varyansların eşit olduğuna karar verilmiştir. T testine bakıldığında  $p= 0,177$  olduğu için üniversitelere göre hatırlanabilir marka deneyimleri açısından anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Marka çekiciliği değişkeninin levene testi  $p= 0,05$ 'den küçük olduğundan varyansların eşit olmadığına karar verilmiştir. T testinin bakıldığında  $p= 0,001$  olduğundan üniversitelere göre marka çekiciliği açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Diğer tüm değişkenlerin levene testi  $p= 0,05$ 'den büyük olduğundan varyansların eşitliği kabul edilmiştir. T testinin anlamlılık düzeyine bakıldığında tüm değişkenler için  $p= 0,005$ 'den küçük olduğundan üniversitelere göre bu değişkenler açısından anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

Modelde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlerin Nike ve Adidas kullanıcıları arasında farklılık oluşturup oluşturmadığı incelenmiştir. Tüm değişkenlerin levne testi  $p= 0,05$ 'den büyük olduğu belirlendiğinden varyansların eşit olduğuna karar verilmiştir. T testine bakıldığında marka prestiji, markanın sosyal faydası, hatırlanabilir marka deneyimleri ve marka cazibesi değişkenlerinin  $p= 0,05$ 'den büyük olduğundan istatistiki açıdan anlamlı bir farklılık bulunmadığı görülmüştür. Marka ayırt ediciliği ve tüketici – marka özdeşleşmesinin her iki ölçek için de t testine bakıldığında  $p= 0,05$ 'den küçük olduğundan istatistiki açıdan anlamlı bir fark olduğu görülmüştür. Ortalama değerleri incelendiğinde Nike kullanıcılarının lehine anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir. Bu durumda H20, H24 kabul edilirken, H19, H21, H22, H23 red edilmiştir.

Önerilen araştırma modelinin test etmek amacıyla çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Araştırma modeli ile ilgili analiz sonuçları aşağıdadır.

**Tablo 4:** Markanın Sosyal Faydası, Hatırlanabilir Marka Deneyimleri ve Tüketici Marka Özdeşleşmesi Regresyon Analizi Sonuç Tablosu

	$\beta$	$t$	$p$
1.Adım <b>Bağımsız Değişken:</b> Markanın Sosyal Faydası	0.676	16.945	0.000
2.Adım <b>Bağımsız Değişken:</b> Hatırlanabilir Marka Deneyimleri	0.135	3.371	0.001
<b>Bağımlı değişken:</b> Tüketici – Marka Özdeşleşmesi			
<b>R= .768 R2 =.590 Adjusted R2 = .588 F= 306.803 p=.000</b>			

Modelde yer alan marka prestiji ( $p= 0,259$ ) ve marka ayırt ediciliği ( $p= 0,390$ ) değişkenlerinin anlamlı bir etki sağlamadığı belirlendiğinden analizden çıkarılmasına karar verilmiştir. Regresyon analizine göre markanın sosyal faydası tüketici-marka özdeşleşmesini ( $\beta=.629$ ,  $p<0.05$ ) pozitif yönde ve anlamlı olarak etkilemektedir. Benzer şekilde hatırlanabilir marka deneyimlerinin tüketici-marka özdeşleşmesini ( $\beta=.135$ ,  $p<0.05$ ) pozitif yönde ve anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca markanın sosyal fayda değişkenininin bağımlı değişkeni daha fazla etkilediği görülmektedir. Buna göre markanın sosyal faydası ve hatırlanabilir marka deneyimleri değişkenleri tüketici – marka özdeşleşmesi değişkenini %59 oranında açıklamaktadır. Bu oranın %50 açıklama oranından fazla olması modelin başarılı olduğunu göstermektedir.

**Tablo 5:** Marka Prestiji, Marka Ayırt Ediciliği, Markanın Sosyal Faydası, Hatırlanabilir Marka Deneyimleri ve Marka Çekiciliği Regresyon Analizi Sonuçları

	$\beta$	$t$	$p$
1.Adım <b>Bağımsız Değişken:</b> Marka Prestiji	0.238	5.451	0.000
2.Adım <b>Bağımsız Değişken:</b> Marka Ayırt Ediciliği	0.162	3.450	0.001
3.Adım <b>Bağımsız Değişken:</b> Markanın Sosyal Faydası	0.180	3.742	0.000
4.Adım <b>Bağımsız Değişken:</b> Hatırlanabilir Marka Deneyimleri	0.348	7.454	0.000
<b>Bağımlı değişken:</b> Marka Çekiciliği			
<b>R= .671 R2 =.451 Adjusted R2 = . 446 F= 87.206 p=.000</b>			



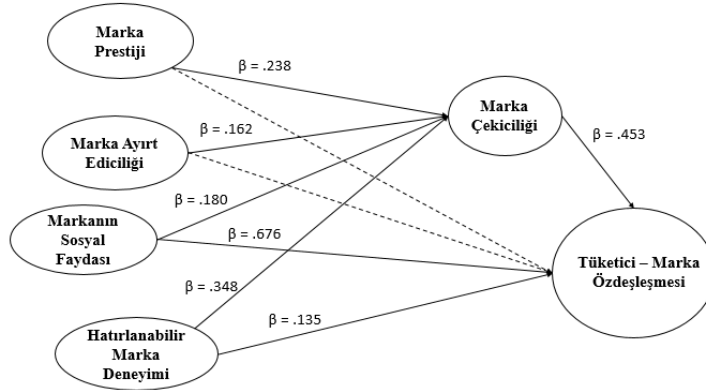
Regresyon analizi sonucuna göre marka prestiji ( $\beta = .238$ ,  $p < 0.05$ ), markanın ayırt ediciliği ( $\beta = .162$ ,  $p < 0.05$ ), markanın sosyal faydası ( $\beta = .180$ ,  $p < 0.05$ ) ve hatırlanabilir marka deneyimleri ( $\beta = .348$ ,  $p < 0.05$ ) değişkenlerinin modele pozitif yönlü ve anlamlı bir katkı sağlamaktadırlar. Bununla birlikte hatırlanabilir marka deneyimleri değişkeninin diğer değişkenlere göre marka çekiciliği bağımlı değişkenini daha fazla etkilediği (0,348) görülmektedir. Ayrıca marka prestiji, markanın ayırt ediciliği, markanın sosyal faydası ve hatırlanabilir marka deneyimleri değişkenleri marka çekiciliği değişkenini %45,1 oranında açıkladığı tespit edilmiştir.

**Tablo 6:** Marka Çekiciliği ve Tüketici – Marka Özdeşleşmesi Regresyon Analizi Sonucu

	$\beta$	$t$	$p$
1.Adım Bağımsız Değişken: Marka Çekiciliği	0.453	10.505	0.000
Bağımlı değişken: Tüketici – Marka Özdeşleşmesi			
<b>R= .453 R2 =.205 Adjusted R2 = .203 F= 110.362 p=.000</b>			

Regresyon analizi sonucuna göre marka çekiciliği ( $\beta = .453$ ,  $p < 0.05$ ) değişkeni modele pozitif yönlü ve anlamlı bir katkı sağlamaktadır. Marka çekiciliği değişkeninin tüketici – marka değişkenini %20,5 oranında açıkladığı görülmektedir. Regresyon analizi sonucunda H27, H28, H29, H30, H31, H32, H33 kabul edilmiş, H25, H26 ise red edilmiştir. Araştırma modelinin güncel hali şekil 6'daki gibidir.

**Şekil 6:** Revize Edilmiş Araştırma Modeli



Araştırma modelinin güncel hali incelendiğinde marka prestijinin ve marka ayırt ediciliğinin literatür ile ters yönde sonuç verdiği görülmektedir.

#### 4. SONUÇ

Araştırma bulguları marka prestiji, marka ayırt ediciliği, hatırlanabilir marka deneyimleri ve markanın sosyal faydası değişkenlerinin marka çekiciliğini arttırdığını göstermiştir. Yani bir spor ayakkabı markasıyla ilgili olarak algılanan statü, markanın tüketiciler için sosyal bağlamda farklılaşmaya olanak sağlaması, marka deneyimlerinin hatırlanabilirlik derecesi ve kullanıcılarının

markanın sosyal faydasından yararlanması marka çekiciliğini arttırır. Marka çekiciliğini açıklayan en önemli değişkenin ise hatırlanabilir marka deneyimleri olduğu bulgulanmıştır. Bunu sırasıyla marka prestiji, markanın sosyal faydası, marka ayırt ediciliği değişkenleri takip etmektedir. Bununla birlikte cazip olarak kabul edilen spor ayakkabı markalarının tüketimi, tüketiciler için toplumsal prestij veya pozitif sosyal kimlik sağladığından tüketici – marka özdeşleşmesi oluşur. Bu bulgu tüketici – marka özdeşleşmesini gerçekleştirmek için tüketicileri hedef alarak cazip bir marka kimliğini yaratmanın ve sürdürmenin önemini ortaya koymaktadır.

Araştırma modelinde bir spor ayakkabı markasının prestijli olarak algılanmasının, ayırt edici özelliklere sahip olmasının, markanın sağladığı sosyal faydaların, marka ile hatırlanabilir deneyimler yaşamanın, tüketici – marka özdeşleşmesi üzerindeki etkisi de incelenmiştir. Analiz sonucunda beklenenin aksine spor ayakkabıların marka prestijinin ve marka ayırt ediciliğinin özdeşleşme üzerinde etkisinin olmadığı görülmüştür. Markanın sosyal faydası ise tüketici – marka özdeşleşmesini önemli ölçüde açıklayan değişkendir. Yani spor ayakkabı markalarının koşu günleri etkinlikleri ya da marka toplulukları ile yapılan aktivitelerin tüketicilere sosyal etkileşim fırsatı sunması tüketici – marka arasındaki bağlantıları geliştireceğinden tüketicilerin markayla özdeşleşmesine neden olmaktadır. Hatırlanabilir marka deneyimlerinin ise daha az ölçüde tüketici – marka özdeşleşmesini etkilediği belirlenmiştir.

Araştırma sonucunda ortaya çıkan diğer önemli bulgu ise Nike markasının ayırt ediciliğinin ve tüketici – marka özdeşleşmesinin Adidas markasına göre daha fazla olmasıdır. Bu Nike markasına olan doğrudan ilgilenimin daha yüksek olduğu şeklinde yorumlanabilir. Bununla birlikte Nike kullanıcılarının marka ile bağlantıları Adidas markasına göre daha güçlüdür. Diğer bir ifadeyle Nike markası kullanıcıları kendi kimlikleri ile marka kimliği arasında daha fazla örtüşme oluşturmuşlardır. Bu nedenle Adidas markasıyla karşılaştırıldığında tüketici – marka özdeşleşmesinin daha fazla olduğu görülmüştür. Ayrıca araştırma analizi sonucunda üniversite mezunu katılımcıların üniversite öğrencisi/lise mezunu katılımcılara göre spor ayakkabı markalarından daha fazla sosyal fayda elde ettikleri belirlenmiştir.

Literatür incelendiğinde tüketici – marka özdeşleşmesi ile ilgili çalışmaların az sayıda olduğu görülmektedir. Bu çalışmanın tüketici – marka özdeşleşmesi ile ilgili araştırma yapmak isteyenler için fikir vereceği düşünülmektedir. Araştırma modeli farklı marka ve sektörler için test edilebilir. Buna ek olarak çalışma içerisinde yer verilen tüketici – marka özdeşleşmesi ile ilgili araştırmalar incelenerek farklı araştırma modelleri oluşturulabilir. Özellikle tüketici – marka özdeşleşmesinin sonuçları ile ilgili çalışmalar incelenerek tüketici – marka özdeşleşmesinin marka sadakati, pozitif ağızdan ağıza pazarlama, değişime karşı direnç gibi değişkenler üzerindeki etkisi incelenebilir.

## Kaynakça

- AAKER, D. (2003). The Power of the Branded Differentiator. *MIT Sloan Management Review*, 45(1), 83 – 87.
- AGRES, S. J., & Dubitsky, T. M. (1996). Changing needs for Brands. *Journal of Advertising Research*, 36(1), 21-30.
- ASHFORTH, B., & Mael, F. (1989). Social Identity Theory and the Organization. *Academy of Management Review*, 20-39.

- BAEK, T. H., Kim, J., & Yu, H. J. (2010). The Differential Roles of Brand Credibility and Brand Prestige in Consumer Brand Choice. *Psychology & Marketing*, 27(7), 662 – 678.
- BAGOZZI, R. (1995). Reflections on Relationship Marketing in Consumer Markets. *Journal of the academy of marketing science*, 23(4), 273-277.
- BAGOZZI, R. P., & Dholakia, U. M. (2006). Antecedents and purchase consequences of customer participation in small group brand communities. *International Journal of Research in Marketing*, 23, 45-61.
- BAGOZZI, R. P., Bergami, M., Marzocchi, G. L., & Morandin, G. (2012). Customer–Organization Relationships: Development and Test of a Theory of Extended Identities. *Journal of Applied Psychology*, 97(1), 63-76.
- BALL, D., & Tasaki, L. H. (1992). The Role and Measurement of Attachment in Consumer Behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 1(2), 155-172.
- BELK, R. W. (1988). Possessions and the Extended Self. *Journal of Consumer Research*, 15(2), 139-168.
- BERGAMI, M., & Bagozzi, R. P. (2000). Self-categorization, affective commitment and group self-esteem as distinct aspects of social identity in the organization. *British Journal of Social Psychology*, 39, 555-577.
- BHATTACHARYA, C., & Sen, S. (2003). Consumer–Company Identification: A Framework for Understanding Consumers’ Relationships with Companies. *Journal of Marketing*, 62(2), 76-88.
- BHATTACHARYA, C., & Sen, S. (2003). Consumer–Company Identification: A Framework for Understanding Consumers’ Relationships with Companies. *Journal of Marketing*, 67(2), 76-88.
- BHATTACHARYA, C., Rao, H., & Glynn, M. (1995). Understanding the bond of identification: An investigation of its correlates among art museum members. *Journal of Marketing*, 59, 46-57.
- BREWER, M. B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology*, 17(5), 475-482.
- CARLSON, B. D., Donavan, D. T., & Kevin, J. C. (2009). Consumer-brand relationships in sport: brand personality and identification. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37(4), 370 – 384.
- De CHERNATONY, L., McDonald, M., & Wallace, E. (2011). *Creating Powerful Brands* (4 b.). Oxford: Butterworth-Heinemann.
- DICK, R. v. (2001). Identification in organizational contexts: Linking theory and research from social and organizational psychology. *International Journal of Management Reviews*, 3(4), 265-283.
- ELBEDWEIHY, A. M., Jayawardhena, C., Elsharnouby, M. H., & Elsharnouby, T. H. (2016). Customer relationship building: The role of brand attractiveness and consumer–brand identification. *Journal of Business Research*, 69, 2901-2910.
- ELBEDWEIHY, A., & Jayawardhena, C. (2012). Consumer-Brand Identification: Conceptualization, Antecedents and Consequences. *Academy of Marketing Annual Conference*, 1-7.
- ELLEMERS, N., Kortekaas, P., & Ouwerkerk, J. W. (1999). Self Categorization, Commitment to the Group, and Group Self-Esteem as Related but Distinct Aspects of Social Identity. *European Journal of Social Psychology*, 29, 371-389.
- ESCALAS, J. E. (2004). Narrative processing: Building consumer connections to brands. *Journal of Consumer Psychology*, 14(1/2), 168-180.
- ESCALAS, J. E., & Bettman, J. R. (2003). You Are What They Eat: The Influence of Reference Groups on Consumers’ Connections to Brands. *Journal of Consumer Psychology*, 13(3), 339-348.
- ESCALAS, J. E., & Bettman, J. R. (2005). Self-Construal, Reference Groups, and Brand Meaning. *Journal of Consumer Research*, 32(3), 378-389.

- GONZALEZ-Benito, O., Martinez-Ruiz, M. P., & Molla-Descals, A. (2008). Latent segmentation using store-level scanner data. *Journal of Product & Brand Management*, 1(17), 37 – 47.
- HALL, D., Schneider, B., & Nygren, H. (1970). Personal Factors in Organizational Identification. *Administrative Science Quarterly*, 15(2), 176-190.
- HAYES, J. B., Alford, B. L., Silver, L., & York, R. P. (2006). Looks matter in developing consumer-brand relationships. *15*(5), 306-315.
- HE, H., Harris, L. C., Wang, W., & Haiderd, K. (2016). Brand identity and online self-customisation usefulness perception. *Journal of Marketing Management*, 32(13-14), 1308-1332.
- HE, H., Li, Y., & Harris, L. (2012). Social identity perspective on brand loyalty. *Journal of Business Research*, 65, 648-657.
- HE, Y., Chen, Q., Lee, R. P., Wang, Y., & Pohlmann, A. (2017). Consumers' Role Performance and Brand Identification: Evidence from a Survey and a Longitudinal Field Experiment. *Journal of Interactive Marketing*, 38, 1-11.
- HOGG, M. A., Terry, D. J., & White, K. M. (1995). A Tale of Two Theories: A Critical Comparison of Identity Theory with Social Identity Theory. *Social Psychology Quarterly*, 58(4), 255-269.
- JOSIASSEN, A. (2011). Consumer Disidentification and Its Effects on Domestic Product Purchases: An Empirical Investigation in the Netherlands. *Journal of Marketing*, 75, 124-140.
- KIM, C. K., Han, D., & Park, S.-B. (2001). The effect of brand personality and brand identification on brand loyalty: Applying the theory of social identification. *Japanese Psychological Research*, 43(4), 195-206.
- KREINER, G. E., & Ashforth, B. E. (2004). Evidence toward an expanded model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 25, 1-27.
- KUENZEL, S., & Halliday, S. V. (2008). Investigating antecedents and consequences of brand identification. *Journal of Product & Brand Management*, 293-304.
- KUENZEL, S., & Halliday, S. V. (2010). The chain of effects from reputation and brand personality congruence to brand loyalty: The role of brand identification. *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 18, 167-176.
- LAKANIE, P. A., & Mojarrad, N. (2015). The Antecedents and Consequences of Brand Prestige in Smartphone Industry in Iran. *Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, 5(4), 16-41.
- LAM, S. K. (2012). Identity-motivated marketing relationships: research synthesis, controversies, and research agenda. *Academy of Marketing Science*, 2, 72-87.
- LAM, S. K., Ahearne, M., Mullins, R., Hayati, B., & Schillewaert, N. (2013). Exploring the dynamics of antecedents to consumer-brand identification with a new brand. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 41, 234-252.
- LAM, S., Ahearne, M., Hu, Y., & Schillewaert, N. (2010). Resistance to brand switching when a radically new brand is introduced: A social identity theory perspective. *Journal of Marketing*, 74, 128-146.
- LUHTANEN, R., & Crocker, J. (1992). A Collective Self-Esteem Scale: Self-Evaluation of One's Social Identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(3), 302-318.
- MAEL, F. (1988). *Organizational identification: Construct redefinition and a field application with organizational alumni*. Wayne State University, Michigan: Detroit.
- MAEL, F., & Ashforth, B. E. (1992). Alumni and their alma mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13, 103-123.
- MARIN, L., & de Maya, S. R. (2013). The role of affiliation, attractiveness and personal connection in consumer-company identification. *European Journal of Marketing*, 47(3/4), 655 – 673.

- McCRACKEN, G. (1989). Who Is the Celebrity Endorser? Cultural Foundations of the Endorsement Process. *Journal of Consumer Research*, 16(3), 310-321.
- McQUISTON, D. H. (2004). Successful branding of a commodity product: The case of RAEX LASER steel. *Industrial Marketing Management*, 33, 345 – 354.
- MICHEAL, Hogg, M., Turner, J. C., & Schulze, C. N. (1986). Social Categorization, Intergroup Behavior: Two Experiments. *Revista de Psicologia Social*, 24.
- MOJARRAD, N., & Lakanie, P. A. (2015). Determining and Prioritizing the Key Indicators to Choose a Hotel From the Iranian Perspective. *Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, 5(3), 49-75.
- MUNIZ, A. M., & O'Guinn, T. C. (2001). Brand Community. *Journal of Consumer Research*, 27(4), 412 – 432.
- O'CASS, A., & Frost, H. (2002). Status brands: Examining the effects of non-productrelated. *Journal of Product & Brand Management*, 11(2), 67-88.
- PARK, C. W., MacInnis, D. J., Priester, J., Eisingerich, A. B., & Iacobucci, D. (2010). Brand attachment and brand attitude strength: Conceptual and empirical differentiation of two critical brand equity drivers. *Journal of Marketing*, 74(6), 1-17.
- ROMANIUK, J., Sharp, B., & Ehrenberg, A. (2007). Evidence concerning the importance of perceived brand differentiation. *Australasian Marketing Journal*, 15(2), 42-54.
- SARUHAN, Ş. C., & Özdemirci, A. (2011). *Bilim, Felsefe ve Metodoloji* (2 b.). İstanbul: Beta.
- SIRGY, M. J. (1982). Self-concept in consumer behavior: a critical review. *Journal of Consumer Research*, 9(3), 287-300.
- SO, K. K., King, C., Hudson, S., & Meng, F. (2017). The missing link in building customer brand identification: The role of brand attractiveness. *Tourism Management*, 59, 640-651.
- SOPHONSIRI, S., & Polyorat, K. (2009). The impact of brand personality dimensions on brand association and brand attractiveness: the case study of KFC in Thailand. *Journal of Global Business and Technology*, 5(2), 51-62.
- STOKBURGER-SAUER, N., Ratneshwar, S., & Sen, S. (2012). Drivers of consumer–brand identification. *International Journal of Research in Marketing*, 29, 406-418.
- STRYKER, S., & Serpe, R. (1982). Commitment, Identity Saliency, and Role Behavior: Theory and Research Example. W. Ickes, & E. Knowles içinde, *Personality, Roles, and Social Behavior* (s. 199-218). New York: Springer.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive Aspects of Prejudice. *Journal of Biosocial Science Suppl*, 173-91.
- TAJFEL, H. (1982). Social Psychology of Intergroup Relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.
- TAJFEL, H., & Turner, J. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. W. Austin, & S. Worchel içinde, *The social psychology of intergroup relations* (s. 33-47). Monterey,CA: Brooks/Cole.
- TAJFEL, H., & Turner, J. C. (1985). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. W. G. Austin, & S. Worchel içinde, *Psychology of Intergroup Relations* (s. 6-24). Chicago: Nelson-Hall.
- THOMPSON, C. J., Rindfleisch, A., & Arsel, Z. (2006). Emotional branding and the strategic value of the Doppelgänger brand image. *Journal of Marketing*, 70(1), 50 – 64 .
- TIAN, K. T., Bearden, W. O., & Hunter, G. L. (2014). Consumers' Need for Uniqueness: Scale Development and Validation. *Journal of Consumer Research*, 28(1), 50-66.
- TURNER, J. C. (1975). Social comparison and social identity:some prospects for intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 5(1), 5-34.

- TURNER, J. C., & Onorata, R. S. (1999). Social identity, personality and the self-concept: A self – categorization perspective. T. R. Tyler, R. M. Kramer, & O. P. John içinde, *The psychology of the social self* (s. 11-46). Lawrence Erlbaum.
- TURNER, J. C., Tajfel, H., & Brown, R. (1979). Social comparison and group interest in ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology*, 9, 187-204.
- VIGNERON, F., & Johnson, L. W. (1999). A review and a conceptual framework of. *Academy of Marketing Science Review*, 1(1), 1-15.
- WEIGOLD, M. F., Flusser, S., & Ferguson, M. A. (1992). Direct Response Advertising: The Contributions of Price, Information, Artwork, and Individual Differences to Purchase Consideration. *Journal of Direct Marketing*, 6(2), 32-39.
- WOLTER, J. S., Brach, S., Cronin Jr, J. J., & Bonnd, M. (2016). Symbolic drivers of consumer–brand identification and disidentification. *Journal of Business Research*, 69, 785-793.

## Extended Abstract

Nowadays, a brand has more meaning than being a name for a business. Because the brand is an important tool that enables businesses to develop emotional connections with consumers. Considering that there are many brands, it is clear that the emotional connections between the consumer and the brand will give the brand an inimitable competitive advantage. Understanding the relationship between the consumer and the brand is very important for marketing managers to make strategic decisions and develop long-term relationships.

It is seen that in the marketing literature, social identity theory is used to explain consumer-brand relations. According to this theory, brands are meaningful social categories where consumers can identify their identities. The fact that consumers establish strong relationships with brands, which are social categories in which they define their identities, is called consumer-brand identification. According to another definition, consumer-brand identification refers to the belonging, feeling and value of an individual or consumer towards the brand. Consumer-brand identification takes place in three stages. In the first stage, the individual cognitively realizes that he is a member of a brand. The second stage includes the brand evaluations of the individual and the impact of others' brand evaluations. In the third stage, as a result of the emotional bonds felt against the brand, it identifies between the consumer and the brand.

The concept of consumer – brand identification, which is explained on the basis of social identity theory, assumes that brands are a tool that allows consumers to classify themselves and that possible differences arise between brand users as a result of brand classification. Consumer-brand identification describes how individuals express their selfies, images and identities through the brands they buy. This research examines the antecedents of consumer-brand identification. As a result of the literature review investigated the effects of brand prestige, brand distinctiveness, memorable brand experiences, brand social benefits and brand attractiveness variables on consumer-brand identification.

For the test of the research model, sports shoes (sneakers) brand preferences of 430 students studying at two state universities were examined. The collected data were analyzed with SPSS 23 program. Although it is known in the literature that brand prestige and brand distinctiveness are two important elements of consumer-brand identification, it has been determined that there is a situation contrary to expectations as a result of the analysis. The prestige and distinctiveness of sports shoe brands had no effect on consumer-brand identification. The social benefit of the brand is the variable that most explains consumer – brand identification of sports shoes brands. This result shows that sports shoes brands increase the perceived social benefit of the brand because of the opportunity of social interaction of running day activities or brand community activities. This result shows that sneakers brands offer opportunities for social interaction of running day activities or brand community activities, increasing the perceived social benefit of the brand. Brand attractiveness also explains consumer-brand identification of sneakers brands. Memorable brand experiences are another variable that explains consumer – brand identification to a small extent.

When the literature is analyzed, it is seen that there are not many studies on consumer – brand identification. It is thought that this study will give an idea for those who want to do research on

consumer – brand identification. When the previous studies on consumer-brand identification were examined, it was found that researches were conducted for phone, beer, sports shoes and automobile brands. Therefore, the research model can be tested for different brands and sectors by adding new variables.



# COVID-19 VE BİST-30 ENDEKSİ ÜZERİNE KISA DÖNEMLİ ETKİLERİ

## COVID-19 AND ITS SHORT-TERM IMPACTS ON BIST-30 INDEX

Emrah KELEŞ\* 

### Özet

COVID-19 pandemisi sağlığımız ve sosyal hayatımızın yanında ve finansal piyasaları da derinden etkilemiştir. Bu çalışmada virüsün Türkiye’de ortaya çıkma ve yayılma döneminde pay piyasasının kısa dönemli tepkileri araştırılmıştır. Bu kapsamda Borsa İstanbul BİST-30 endeksinde yer alan payların Mart-Nisan 2020 dönemine ilişkin günlük fiyatları kullanılmıştır. Olay çalışması yönteminden yararlanan bu çalışmada pay piyasasının 100. vaka, 1000. vaka ve 1000. ölüm ile pandemiye karşı sosyal tedbir duyurularına anlamlı negatif tepki verdiği tespit edilmiştir. Sonuçlara göre Taşımacılık ile Otomobiller ve Bileşenleri sanayi grubu firmalarında bu etkiler artmaktadır. Ekonomi tedbir paketi ise bankalar dışında genelde sakinleştirici etki göstermiştir.

**Anahtar Kelimeler:** COVID-19, Pay Piyasası, Anormal Getiriler, BİST-30

**JEL Sınıflandırması:** G14, G15

### Abstract

COVID-19 pandemic has dramatic impact on our health, social lives and financial markets as well. In this study, short-term reactions of stock market during the periods of the emergence and contagion of the virus in Turkey. In this context, daily prices of the stocks quoted in BIST-30 Index of Borsa İstanbul was used for March-April 2020. Adopting event study, we find that the stock market give negative response to 100th case, 1000th case and 1000th death toll, and social measures announcement. The results show that these negative impacts deepen in transportation and automobiles and components industry groups while financial measures in response to pandemic has calming impact.

**Keywords:** COVID-19, Stock Market, Abnormal Returns, BIST-30

**JEL Classification:** G14, G15

## 1. Giriş

Çin’de ortaya çıkan yeni tip koronavirüs hastalığının (COVID-19) global bir salgın olduğu 11 Mart 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tarafından resmi olarak açıklanmıştır. Hızla birçok ülkeye

\* Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü, emrah.keles@marmara.edu.tr

yayılan bu salgın hastalık belirli bir süre sonra Türkiye’de de etkili olmuştur. İlgili salgın sağlığını, sosyal yaşantımızı etkilemekle kalmayıp ekonomik birçok etkiyi de beraberinde getirmiştir. Koronavirüsün global ekonomik etkileri henüz net olmamasına karşın finansal piyasalarda pandemi ve pandemi ile ilişkili gelişmelere tepki olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmalar pandeminin pay piyasalarına güçlü etkileri olduğunu ve belirsizliği arttırdığını göstermektedir. Pandeminin etkilerini araştıran ilk çalışmalardan biri olan Zhang ve diğerlerinin araştırmasına göre Mart sonu itibarıyla en çok vakanın görüldüğü ilk 10 ülkede Şubat ayında 0,0071 olan ortalama risk seviyesi Mart ayında 0,0196’ya yükselmiştir. Şubat ayında Çin pay piyasalarının volatilitesi karşılaştırılan ülkeler içerisinde en yükseği iken, Mart ayında en düşüğü haline gelmiştir. Amerikan piyasalarının volatilitesi ise en fazla yükselen piyasa olmuştur<sup>1</sup>. Ramelli ve Wagner ise COVID-19’un finansal etkilerini, uluslararası ticaret ve finansal politikalar açısından incelemiştir. Çalışmanın ilk bulguları uluslararası ticaret hacmi fazla, yüksek borçlu ve az nakdi bulunan firmaların daha düşük kümülatif anormal getiriye sahip olduğunu göstermektedir<sup>2</sup>. Alfaro ve diğerlerinin çalışması salgındaki belirsizlik azaldıkça pay piyasasındaki volatilitenin azaldığına yönelik bulgular sunmaktadır<sup>3</sup>. Gormsen ve Koijen de pay piyasasındaki düşüşü yatırımcıların büyüme beklentilerine yönelik belirsizlik ile açıklamaktadır<sup>4</sup>. Bunun dışında çevresel ve sosyal faaliyetlerin piyasa çalkantısı döneminde olumlu etkilerine rastlanmıştır<sup>5</sup>. Heyden ve Heyden ise Amerika ve Avrupa paylarına ilişkin piyasa tepkilerini araştırmıştır. Bunun için olay çalışması yönteminden yararlanılan çalışmada para ve maliye politikası duyurularının yanı sıra 1. vaka ve 1. ölüme piyasa tepkisi incelenmiştir. Çalışmada Amerika ve Avrupa borsalarında işlem yapan yatırımcıların 1. ölüme ve mali önlemlere negatif, para politikaları tedbirlerine ise daha ılımlı tepki gösterdiği bulgularına ulaşılmıştır.<sup>6</sup>

Bu çalışmada ise COVID-19’un Türkiye’de pay piyasasına kısa dönemli etkilerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda Borsa İstanbul BIST-30 pay endeksinde yer alan firmaların pay fiyatlarının belirli günlerde örneğin 1. vaka, 100. vaka, 1.ölüm, 100. ölüm vs. nasıl bir değişim sergilediği araştırılmıştır. Aynı zamanda sanayi bazında tepkiler irdelenmiş ve sonuçların değerlendirilmesinde pandemiye ilişkin önlemler, haberler çalışma kapsamında dikkate alınmıştır. Bu açıardan çalışma Heyden ve Heyden’in çalışmasından ayrılmaktadır. Aynı zamanda bu bağlamda gelişen ülke örnek çalışmaları sınırlı sayıda olup Türkiye’ye ilişkin bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışma ile COVID-19’un Türkiye pay piyasasına genel etkileri ve bunun yanı sıra sanayi bazlı etkilerinin tespit edilmesi hedeflenmektedir.

- 1 Zhang, D., Hu, M., & Ji, Q. (2020). Financial Markets under the Global Pandemic of COVID-19. *Finance Research Letters*, 101528.
- 2 Ramelli, S., & Wagner, A. F. (2020). Feverish Stock Price Reactions to Covid-19.
- 3 Alfaro, Laura, Anusha Chari, Andrew N. Greenland, and Peter K. Schott, 2020, Aggregate and firm-level stock returns during pandemics, in real time, Working Paper.
- 4 Gormsen, Niels J., and Ralph S. J. Koijen, 2020, Coronavirus: Impact on Stock Prices and Growth Expectations, Working Paper.
- 5 Albuquerque, Rui A., Yrjo Koskinen, Shuai Yang, and Chendi Zhang, 2020, Love in the Tme of COVID-19: The Resiliency of Environmental and Social Stocks, Working Paper.
- 6 Heyden, K. J., & Heyden, T. (2020). Market Reactions to the Arrival and Containment of COVID-19: An Event Study. Available at SSRN 3587497.

## 2. Pandemi ile ilgili Genel Bilgiler

2019 yılının aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan koronavirüs, kısa sürede bu bölge başta olmak üzere tüm ülkeyi etkisi altına almıştır. Ocak 2020'de koronavirüs dünya gündeminde ciddi yankılara neden olmuştur. Sonrasında İtalya, İspanya, İngiltere, Almanya başta olmak üzere Avrupa'yı etkisi altına almıştır. 10 Mart tarihinde ise Türkiye'de ilk vaka tespit edilmiştir. Hükümet pandemiye ilişkin tedbirlerini hızlı bir şekilde almış, bu kapsamda 12 Mart tarihinde takip eden pazartesi itibariyle okulları tatil edeceğini açıklamıştır, futbol maçlarını ertelemiştir, vs. İlk vaka tespitinden bir hafta sonra, 17 Mart tarihinde koronavirüs nedeniyle ilk ölüm gerçekleşmiş, bir gün sonra (18 Mart) vaka sayısı 100'ü aşmıştır. 21 Mart tarihinde birçok uçuş ile ilgili durdurma kararı verilmesinden bir gün sonra ülkemizde vaka sayısı 1000'i geçmiştir. 28 Mart tarihinde ölüm sayısı 100'ü, 10 Nisan tarihinde 1000'i geçmiş olup 23 Nisan tarihinde vaka sayısı 101790'a ulaşmıştır. Bu süreçte koronavirüs adeta tek odak konu haline gelmiştir. Nitekim Şekil 1, Türkiye'de koronavirüsün internette aranma yoğunluğunun değişimini göstermektedir. Buna göre koronavirüse bağlı ilk ölümün gerçekleşmesi ile virüse olan ilgi tepe noktasına ulaşmıştır<sup>7</sup>.

Şekil 1: Google Trend Aranma Yoğunluğu



**Kaynak:** Google Trends. (Erişim Tarihi: 30.04.2020), <https://trends.google.com.tr/trends/explore?date=2020-01-01%202020-04-30&geo=TR&q=%2Fm%2F01cppy>.

Pandemiye bağlı ekonomik etkileri en aza indirebilmek için ülke genelinde düzenlemeler yapıldı ve destek paketleri açıklandı. Bunlardan ilki 18 Mart tarihinde açıklanmıştır. 100 milyar ₺'lik paket kapsamında vergi yükümlülükleri, krediler, kısa çalışma ödeneği, ihtiyaç sahibi ailelere yardım gibi konuları kapsayan birçok karara yer verilmiştir. İkinci paket teklifi ise 15 Nisan tarihinde

7 "COVID-19", "coronavirus" gibi isimlerle ise yoğun bir aramanın gerçekleşmemiştir. Bunun yerine "koronavirüs" ifadesi bu aramalarda tercih edilmiştir. Bu çalışmada koronavirüs ile COVID-19 zaman zaman beraber kullanılmaktadır.

kabul edilmiş, bu kapsamda işsizlere nakit desteği, borç erteleme, kar dağıtımının sınırlanması gibi konularda destek sağlanmıştır. Ayrıca işten çıkarmaların yasaklanması, geçici olarak kapatılan işyerleri için tedbirler, belediye alacaklarının ertelenmesi, öğrenim kredisi ödemelerinin ertelenmesi, yaşlı ve engellilere yardım edilmesi, stokçuluğun engellenmesine yönelik maddelere yer verilmiştir. Pandemi sürecinde Türkiye için önemli tarihler Tablo 1'de özetlenmektedir.

**Tablo 1:** COVID-19 Sürecinde Türkiye için Önemli Tarihler

Tarih	Olay
10 Mart 2020	İlk vaka gerçekleşti
12 Mart 2020	Okullar tatil edildi, futbol maçları ertelendi
17 Mart 2020	İlk ölüm gerçekleşti
18 Mart 2020	İlk ekonomik tedbir paketi açıklandı
18 Mart 2020	Vaka sayısı 100'ü geçti
21 Mart 2020	46 ülkeye daha uçuşlar durduruldu
15 Nisan 2020	İkinci tedbir paketi açıklandı
22 Mart 2020	Vaka sayısı 1000'i geçti
28 Mart 2020	Ölüm sayısı 100'ü geçti
10 Nisan 2020	Ölüm sayısı 1000'i geçti
23 Nisan 2020	Vaka sayısı 100.000'i geçti

### 3. Veri ve Yöntem

Bu çalışmada yukarıda bahsedildiği üzere COVID-19'un Türkiye'de finansal performans üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Bu kapsamda Borsa İstanbul BİST-30 Pay Endeksinde yer alan firmaların tamamı incelenmiştir. İlgili firmalar Tablo 2'de gösterilmiş olup COVID-19'un belirli günlerdeki etkilerinin incelenebilmesi için 2 Mart-29 Nisan 2020 tarihleri arasındaki günlük pay fiyat verilerinden faydalanılmıştır.

**Tablo 2:** BİST-30 Bileşenleri ve Global Sanayi Sınıflaması

No	Firma	GSS Kodu	GSS Adı
1	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	1010	Enerji
2	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.	1510	Ara Mallar
3	KARDEMİR KARABÜK DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	1510	Ara Mallar
4	KOZA ALTIN İŞLETMELERİ A.Ş.	1510	Ara Mallar
5	KOZA ANADOLU METAL MADENCİLİK İŞLETMELERİ A.Ş.	1510	Ara Mallar
6	PETKİM PETROKİMYA HOLDİNG A.Ş.	1510	Ara Mallar
7	SODA SANAYİİ A.Ş.	1510	Ara Mallar
8	ASELSAN ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	2010	Sermaye Malları
9	DOĞAN ŞİRKETLER GRUBU HOLDİNG A.Ş.	2010	Sermaye Malları
10	KOÇ HOLDİNG A.Ş.	2010	Sermaye Malları
11	TEKFEN HOLDİNG A.Ş.	2010	Sermaye Malları

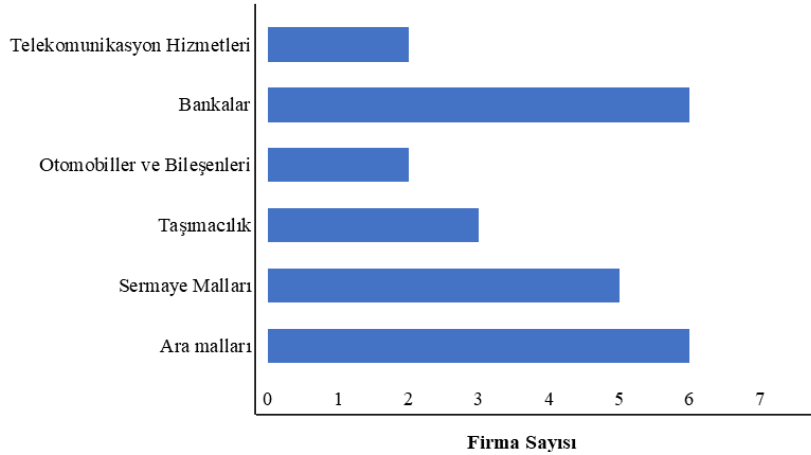
12	TÜRK ŞİŞE CAM	2010	Sermaye Malları
13	PEGASUS HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.	2030	Taşımacılık
14	TAV HAVALİMANLARI HOLDİNG A.Ş.	2030	Taşımacılık
15	TÜRK HAVA YOLLARI A.O.	2030	Taşımacılık
16	FORD OTOMOTİV SANAYİ AS	2510	Otomobiller ve Bileşenleri
17	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.	2510	Otomobiller ve Bileşenleri
18	ARÇELİK A.Ş.	2520	Dayanıklı Tüketim ve Konfeksiyon
19	BİM BİRLEŞİK MAĞAZALAR A.Ş.	3010	Gıda ve Perakende
20	AKBANK T.A.Ş.	4010	Bankalar
21	TÜRKİYE GARANTİ BANKASI A.Ş.	4010	Bankalar
22	TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.	4010	Bankalar
23	TÜRKİYE İŞ BANKASI A.Ş.	4010	Bankalar
24	TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI A.Ş.	4010	Bankalar
25	TÜRKİYE ŞİŞE VE CAM FABRİKALARI A.Ş.	4010	Bankalar
26	HACI ÖMER SABANCI HOLDİNG A.Ş.	4020	Çeşitlendirilmiş Finansallar
27	TÜRK TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.	5010	Telekomünikasyon Hizmetleri
28	TURKCELL İLETİŞİM HİZMETLERİ A.Ş.	5010	Telekomünikasyon Hizmetleri
29	ENERJİSA ENERJİ A.	5510	Kamu Hizmetleri
30	EMLAK KONUT GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.	6010	Gayrimenkul

**Kaynak:** SPGlobal MSCI Global Industry Classification Standards. (Erişim Tarihi: 14.04.2020), [https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/documents/112727-gics-mapbook\\_2018\\_v3\\_letter\\_digitalspreads.pdf](https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/documents/112727-gics-mapbook_2018_v3_letter_digitalspreads.pdf).

Tablo 1’de yer alan olay tarihleri çalışma kapsamında incelenen kritik günleri kapsamaktadır. Bu günler içerisinde eşik vaka ve ölümleri gösteren günler olay günleri olarak ifade edilmiş olup, bu günlerde pay getirilerindeki değişimler araştırılmıştır. Bunun için olay çalışması yönteminden faydalanılmıştır. BIST 30 üzerinde etkiler genel olarak incelenmiş olup sanayi bazlı bir değerlendirme de yapılmış, böylece daha derin bir bakış sağlanmak istenmiştir. Sanayi ayrımı için MSCI ve Standard & Poor’s (S&P) tarafından geliştirilmiş Global Sanayi Sınıflama Standardından (The Global Industry Classification Standard) yararlanılmıştır<sup>8</sup>. Firma sayısı dikkate alınarak 4 haneli sanayi grubu sınıflaması tercih edilmiştir. İlgili sanayi grupları Tablo 2’de sunulmaktadır. Olay çalışması için birden fazla firmanın yer almasının daha anlamlı sonuçlar vereceği düşünüldüğü için BIST 30’da ilgili sanayi grubunu temsil eden tek bir firma olması durumunda bu sanayiye dönük analizler yapılmamıştır. Enerji, Dayanıklı Tüketim ve Konfeksiyon, Gıda ve Perakende, Çeşitlendirilmiş Finansallar, Kamu Hizmetler, Gayrimenkul bu kapsamda değerlendirilemeyen sektörlerdir. Sanayi bazlı değerlendirmeye dahil edilen gruplar ve gruplarda yer alan firma sayıları Şekil 2’de gösterilmektedir.

8 SPGlobal MSCI Global Industry Classification Standards, [https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/documents/112727-gics-mapbook\\_2018\\_v3\\_letter\\_digitalspreads.pdf](https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/documents/112727-gics-mapbook_2018_v3_letter_digitalspreads.pdf), 14.04.2020

Şekil 2: Sanayi Grupları ve Firma Sayıları



### Olay Çalışması Yöntemi

Bu yöntem Fama (1970)'nın etkin piyasa hipotezine dayanmaktadır<sup>9</sup>. Buna göre bir pay senedinin fiyatı kamuya açık bilgileri anında yansıtmakta, bu da bilgi etkisinin test edilmesine imkan vermekte, ayrıca pay senedinin fiyatını etkileyen faktörleri belirlemeye olanak sağlamaktadır. Anormal getiri, gerçekleşen ile beklenen pay getirileri arasındaki fark olarak hesaplanmaktadır. Bu çalışmada piyasa modeli literatüre dayanarak aşağıdaki gibi tahmin edilmiştir<sup>10</sup>:

$$R_{it} = \alpha_i + \beta_i R_{mt} + \varepsilon_{it} \quad \text{Piyasa Modeli}$$

$R_{it}$  ve  $R_{mt}$  sırasıyla i firmasının t günündeki getirisi ile değere göre ağırlıklandırılmış bir piyasa endeksinin t günündeki getirisini göstermektedir. Beklenen pay getirilerini tahmin etmek için 250 geçmiş işlem günü (-270. günden - 21. güne kadar) tahmin periyodu olarak kullanılmıştır.  $\alpha_i$  ve  $\beta_i$  tahminleri elde edildikten sonra beklenen normal getiriler hesaplanmıştır. En sonunda da olay penceresi boyunca gerçekleşen getiri ile beklenen getiri farkı anormal getiri olarak hesaplanmıştır.

$$AR_{it} = R_{it} - \hat{\alpha}_i - \hat{\beta}_i R_{mt} \quad \text{Anormal Getiri}$$

$T_2 < \tau_1 \leq \tau_2 \leq T_2$  eşitliğini sağlayan  $\tau_1$  gününden  $\tau_2$  gününe kadar olan Kümülatif Anormal Getiri (KAG; Cumulative Abnormal Return, CAR) aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$KAG_i(\tau_1, \tau_2) = \sum_{t=\tau_1}^{\tau_2} AR_{it} \quad \text{Kümülatif Anormal Getiri}$$

ve  $\tau_1$ 'den  $\tau_2$  ye kadar olan zaman periyoduna da genellikle is KAG penceresi yada KAG periyodu adı verilmektedir.

9 Malkiel, B. G., & Fama, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. The Journal of Finance, 25(2), 383-417.

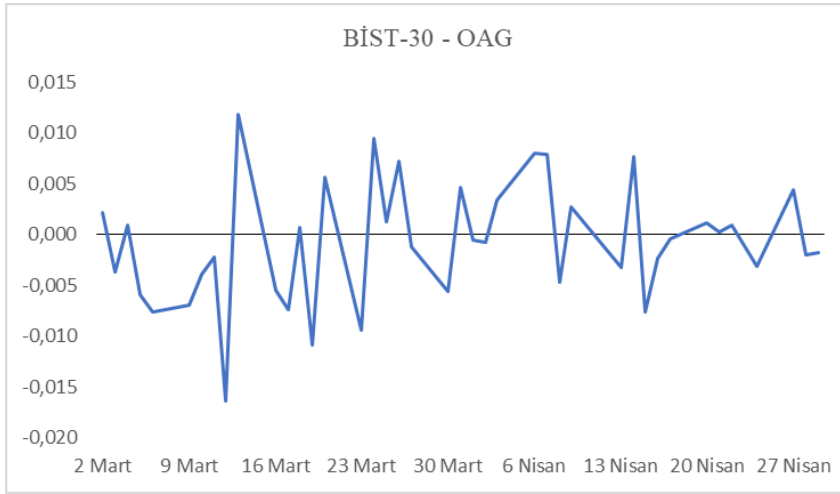
10 MacKinlay, A. C. (1997). Event Studies in Economics and Finance. Journal of Economic Literature, 35(1), 13-39.

#### 4. Araştırma Bulguları

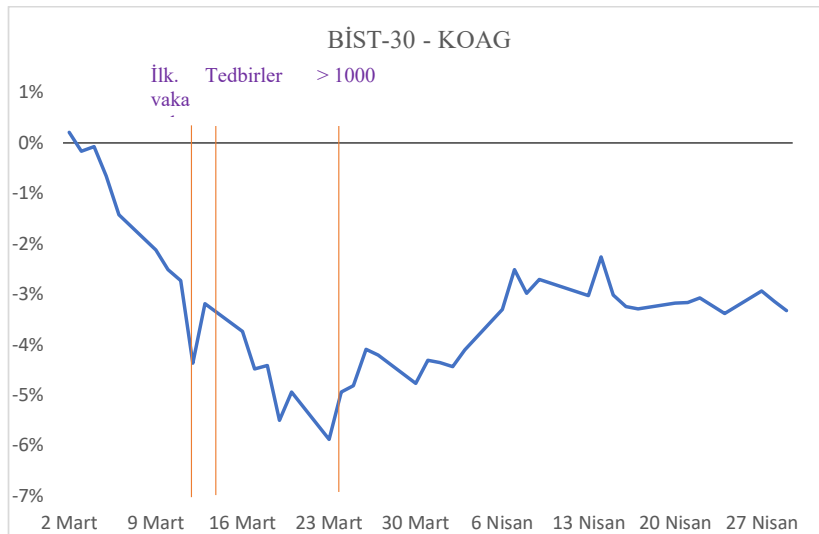
İlk aşamada BİST-30'da yer alan firmaların tamamının Mart-Nisan 2020'deki günlük anormal getirileri analiz edilmiştir. Şekil 3'te gösterilen analiz sonuçlarına göre ülkemizde COVID-19' a ilişkin bazı önemli tarihler (vakalar ve ölümlere ilişkin eşik noktaları ile alınan tedbirler) etrafında anlamlı pay piyasası tepkileri gözlenmiştir.

**Şekil 3:** Günlük Anormal Getiriler ve Kümülatif Anormal Getiriler

##### A: Günlük Ortalama Anormal Getiriler (OAG) – BİST-30



##### B: Kümülatif Ortalama Anormal Getiriler (KOAG) – BİST-30



Anormal getirilerin anlamlılığını test etmek için de çeşitli test istatistikleri kullanılmıştır. Çalışmada önceki araştırmalarda da kullanılan parametrik ve parametrik olmayan testlerden yararlanılmıştır. Parametrik testlerden Brown ve Warner (1985) t-testi<sup>11</sup> and Patell Testi (1976)<sup>12</sup> istatistikleri; parametrik olmayan testlerden ise Genelleştirilmiş Sign Testi ve Modifiye Edilmiş Rank Testi (Corrado, 1989)<sup>13</sup> gibi z istatistikleri kullanılmıştır.

**Tablo 3:** Anormal Pay Getirileri ve Test İstatistikleri

Tarih	Ort. Anormal Getiri	t-testi	Patell	Gen. Sign z	Cor. rank (1989)
2.03.2020	0.21%	0.436	1.069	0.940	0.500
3.03.2020	-0.37%	-0.765	-1.419	-1.610	-1.020
4.03.2020	0.09%	0.192	1.328	0.210	0.030
5.03.2020	-0.59%	-1.225	-1.829*	-2.340**	-1.640
6.03.2020	-0.76%	-1.581	-2.642***	-2.340**	-1.990**
9.03.2020	-0.70%	-1.468	-1.135	-0.150	-0.430
10.03.2020	-0.39%	-0.813	-0.292	-0.150	0.120
11.03.2020	-0.22%	-0.465	-0.574	2.410**	0.130
12.03.2020	-1.64%	-3.419***	-4.370***	-1.250	-1.420
13.03.2020	1.18%	2.469**	3.385***	2.410**	1.860*
16.03.2020	-0.55%	-1.138	-0.741	0.210	-0.170
17.03.2020	-0.74%	-1.549	-1.569	0.210	-0.180
18.03.2020	0.07%	0.156	0.804	0.210	0.580
19.03.2020	-1.09%	-2.278**	-3.049***	0.210	-0.690
20.03.2020	0.56%	1.167	1.390	0.580	0.480
23.03.2020	-0.94%	-1.954*	-3.512***	-2.340**	-2.260**
24.03.2020	0.94%	1.962*	2.157**	1.680*	1.360
25.03.2020	0.13%	0.271	-0.203	-0.150	-0.070
26.03.2020	0.72%	1.492	1.703*	0.580	0.550
27.03.2020	-0.12%	-0.246	-0.492	0.580	0.020
30.03.2020	-0.56%	-1.174	-1.277	-0.880	-0.410
31.03.2020	0.46%	0.949	1.015	-0.880	0.000
1.04.2020	-0.05%	-0.100	-0.474	-0.880	-0.590
2.04.2020	-0.08%	-0.159	0.036	-0.150	-0.140
3.04.2020	0.34%	0.707	1.208	-0.880	0.160
6.04.2020	0.80%	1.673*	1.689*	-0.150	0.520
7.04.2020	0.79%	1.639	2.266**	0.940	0.990
8.04.2020	-0.47%	-0.984	-2.208**	-2.340**	-1.570

11 Brown, S. J., & Warner, J. B. (1985). Using Daily Stock Returns: The Case f Event Studies. *Journal of Financial Economics*, 14(1), 3-31.

12 Patell, J. M. (1976). Corporate Forecasts Of Earnings Per Share and Stock Price Behavior: Empirical Test. *Journal of Accounting Research*, 246-276.

13 Corrado, C. J. (1989). A Nonparametric Test for Abnormal Security-Price Performance in Event Studies. *Journal of Financial Economics*, 23(2), 385-395.



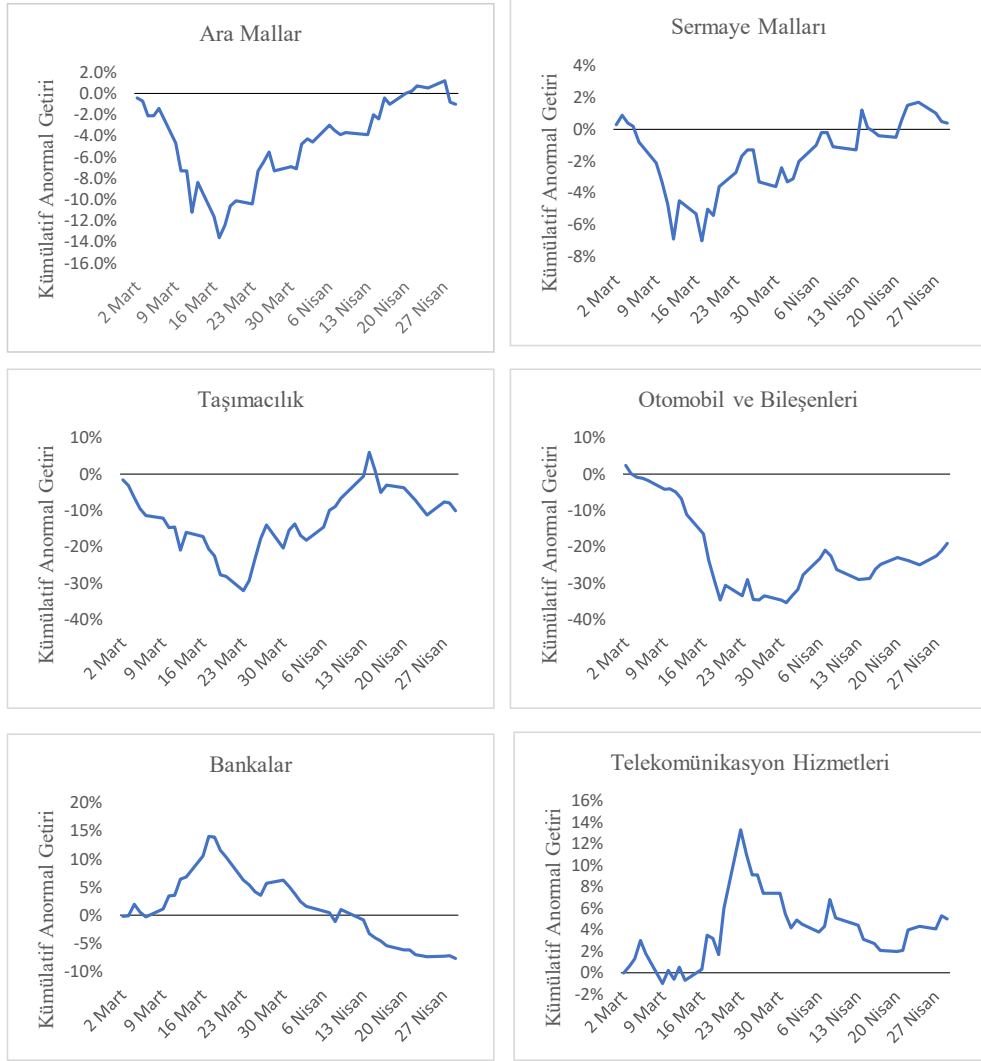
9.04.2020	0.27%	0.572	0.699	0.210	0.250
13.04.2020	-0.32%	-0.672	-1.924*	-2.340**	-1.770*
14.04.2020	0.77%	1.609	1.616	-1.250	-0.320
15.04.2020	-0.76%	-1.591	-1.934*	-2.340**	-1.480
16.04.2020	-0.23%	-0.471	-0.627	0.210	0.200
17.04.2020	-0.04%	-0.079	-0.160	-0.520	0.000
20.04.2020	0.11%	0.223	0.250	-0.150	-0.020
21.04.2020	0.02%	0.035	0.210	-0.520	-0.140
22.04.2020	0.09%	0.198	0.238	-0.150	-0.060
24.04.2020	-0.31%	-0.639	-0.723	-0.880	-0.750
27.04.2020	0.44%	0.919	0.912	-0.520	0.470
28.04.2020	-0.20%	-0.420	-0.568	0.210	0.010
29.04.2020	-0.18%	-0.367	-0.376	-0.880	-0.160

**Not:** \*p < 0,10, \*\*p < 0,05, \*\*\*p < 0,01. t-testleri Brown ve Warner (1985)' a dayanmaktadır. Genelleştirilmiş Sign Z ve Modifiye edilmiş Corrado Rank test istatistikleri çift-kuyruk testi ile hesaplanmıştır.

Tablo 3 anormal getirilerin çeşitli olay günlerindeki test istatistiklerini vermektedir. Tablo 3 ve Şekil 3 de görüldüğü üzere virüs vakaları başlamadan önce dünyada artan vakalar ve finansal piyasalardaki belirsizlik ile anormal getirilerde düşüş ilk vakadan önce başlamıştır. İlk vakanın açıklanmasının ardından ilk işlem günü olan 11 Mart'ta anormal getirilerde - %0.22'lik düşüş görülmesine karşın anlamlı değildir (patell test istatistiği=-0,57, p>0,05). Ancak sonraki gün düşüşün devam ettiği ve istatistiki olarak anlamlı hale geldiği görülmektedir (-%1,64, patell test istatistiği=-4,37 ve p<0,01). Bununla birlikte 12 Mart'ta uygulanan tedbirlerin (okulların tatil edilmesi, futbol müsabakalarının ertelenmesi, kamu çalışanlarının yurt dışı çıkışlarının sınırlanması gibi) açıklanmasından sonra 13 Mart tarihinde piyasanın önlemlere istatistiki olarak anlamlı ve %1.18'lik olumlu bir tepki vermiştir (patell test istatistiği=3,39, p<0,01).

İlk ölümün açıklandığı 17 Mart gecesinden sonraki ilk işlem gününde anlamlı bir değişime rastlanmamıştır. Ancak 100. vakanın açıklanmasından sonraki ilk işlem gününde istatistiki olarak anlamlı ve - %1.09'lük anormal getiri gözlenmiştir (patell test istatistiği=-%3,05, p<0,01). Benzer şekilde vaka sayısının 1000'i geçmesi de önemli bir eşik olarak kabul edilmektedir. Olay çalışması sonucu da bu görüş ile paralel sonuçları ortaya koymaktadır. Buna göre 1000. vaka açıklamasından sonraki ilk işlem gününde %-0,94'lük negatif ve anlamlı bir değişim gerçekleşmiştir (patell test istatistiği=-3,51, p<0,01). Benzer tarihte kapsamlı olarak uçuşların durdurulması da dikkate alınmalıdır.

Ölüm sayısının 100'ü geçtiği açıklamasından sonraki ilk işlem gününde anormal getiri negatiftir ancak istatistiki olarak anlamlı değildir. Ölüm sayısının 1000'in üzerine çıkmasına ise BİST-30 yatırımcısı anlamlı bir şekilde negatif tepki göstermiştir (-%0,32, patell test ist.=-1,92 ve p<0,05). Vaka sayısının 100.000'in üzerine çıkması ise anlamlı bir etki yaratmamıştır.

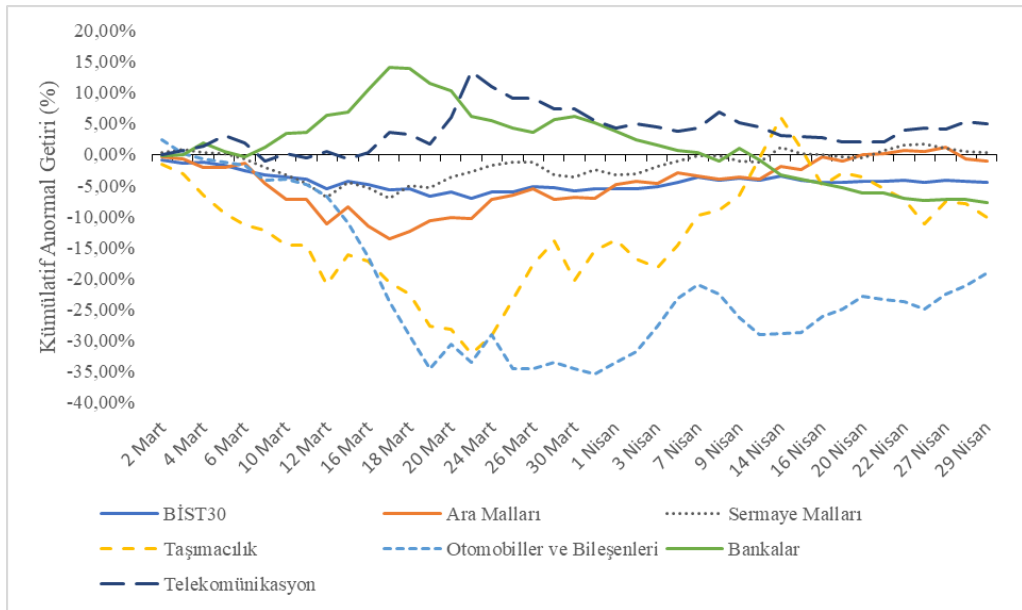
**Şekil 4:** Çeşitli Sanayiler için Kümülatif Anormal Getiri Grafikleri

**Not:** Bu tablolar ilgili sektörlerdeki günlük anormal getirileri göstermektedir.

Şekil 4, BİST-30 endeksine kote olan firmaların oluşturduğu sanayi gruplarının Mart-Nisan 2020 tarihlerindeki kümülatif anormal getirilerini göstermektedir. Bu kapsamda daha önce belirtildiği gibi birden fazla firmanın bulunduğu 6 sanayi grubu incelenmiştir: Ara Mallar, Sermaye Malları, Taşımacılık, Otomobil ve Bileşenleri, Bankalar ve Telekomünikasyon Hizmetleri. Şekil 4'te gösterildiği gibi Ara Mallar ve Sermaye Malları sanayi gruplarında yer alan BİST-30 firmalarında oldukça benzer pay piyasası tepkisi görülmektedir. En sert düşüşler ilk vakanın açıklanmasının ardından 12 Mart ve ilk ölümün gerçekleştiği 17 Mart tarihlerinde görülmektedir. 17 Mart tarihinde Ara mallar grubu

firmalarında kümülatif anormal getiri en düşük seviyesi olan - %13,6' ya, sermaye malları grubu firmalarında ise - %7'ye ulaşmıştır. Buna karşın 12 Mart akşamında açıklanan sosyal tedbirlerin pozitif etki yarattığı görülmektedir. 17 Mart tarihinden itibaren ise tekrar pozitif anormal getiriler gözlenmiş olup, piyasa pandemi kaynaklı kayıplarını telafi etmeye başlamıştır. Taşımacılık sanayi grubunda da negatif anormal getiriler 23 Mart 'a kadar devam etmiştir. Vaka sayısının 1000'i aşması ve durdurulan uçuşların kapsamının genişletilmesi ile bu sanayi grubunda anormal getirilerdeki düşüş oldukça şiddetli gerçekleşmiştir. 2-23 Mart tarihleri arasında kümülatif anormal getirisi - %32 olarak gerçekleşmiştir. Otomobiller ve Bileşenleri grubu, Taşımacılık grubu ile birlikte en düşük kümülatif anormal getiri elde eden diğer sanayi grubudur. Bu grup için, 2-19 Mart tarihleri arasında - %35'lik kümülatif anormal getiri gözlemlenmiştir. Otomobiller ve bileşenleri grubunun toparlanması taşımacılık grubunun aksine daha yavaş gerçekleşmiştir. Bankalar grubu incelendiğinde diğer sanayi gruplarına kıyasla telekomünikasyon ile birlikte ayrıldığı görülmektedir. Buna göre diğer gruplardaki anormal getiriler önce düşüş sonra toparlanma eğilimindeyken bankalar grubunun kümülatif anormal getirilerinin 100. vakaya ulaşılan 18 Mart gününe kadar arttığı daha sonra düşüşe geçtiği gözlemlenmiştir. Telekomünikasyon grubunda ilk önce yatay bir seyir görülmesine karşın alınan tedbirlerin açıklanmasından sonra kümülatif anormal getirileri artmış, 23 Mart tarihinde %13'e ulaşmıştır. 1000 vakaya ulaşılmasından sonra telekomünikasyon grubundaki kümülatif anormal getirilerde kısmen bir azalma görülmüştür.

Şekil 5: Karşılaştırmalı Olarak Sanayi Grup Performansları



Şekil 5 ise sanayi gruplarındaki ve BİST-30'un kümülatif anormal getiri değişimlerini kıyaslamaya olanak sağlamaktadır. Özellikle Mart ayı ortasında Taşımacılık grubunun kümülatif anormal getirilerinin en düşük olduğu görülmektedir. İkinci yarısından itibaren Otomobiller ve Bileşenleri

grubundaki kümülatif anormal getiri düşüşünün hızlandığı ve en çok etkilenen sektör haline geldiği söylenebilir. Sermaye Malları grubunun BIST 30 ile oldukça paralel bir seyir izlediği, ara malları grubunun yine mart ayında bu ikiliden kısmen olumsuz ayrıştığı sonrasında benzer anormal getirilere sahip olduğu görülmektedir. Bankalar ve Telekomünikasyon grupları Mart ayında daha yüksek kümülatif anormal getirilere sahiptir. İlk ölüm ve 100. vakaya ulaşılması ile birlikte bankalar grubunun kümülatif anormal getiriler düşüş seyrine geçmiştir (18 Mart-29 Nisan arası kümülatif anormal getirilerde %22 düşüş). Telekomünikasyonda bu süreç 1000. vaka itibari ile yaşanmış ancak bankalar grubuna göre düşüş hafif yaşanmıştır (23 Mart-29 Nisan arası kümülatif anormal getirilerde %8 düşüş).

Genel olarak bakıldığında bazı sanayi gruplarının belirli tarihlere kadar anormal getirilerinde ayrıştığı, belirli tarihlerden sonra da farkın kapanmaya başladığı gözlenmektedir. 17 ve 23 Mart tarihlerinin Bankalar ve Telekomünikasyon grupları için tepe, diğer dört grup için dip olduğu görülmektedir. Ara Mallar ve Sermaye Malları gruplarında 17 Mart tarihine kadar kümülatif anormal getirilerinde düşüş görülürken bu tarihten sonra toparlanma söz konusudur. Taşımacılık ile Otomobiller ve Bileşenleri gruplarında 23 Mart tarihinde %35'lere varan negatif kümülatif anormal getiri tespit edilmiştir. BİST-30 endeksi de bu farklı yönde etkilenen sanayi gruplarının birbirini dengeleyici etkisiyle Mart-Nisan dönemi içinde kümülatif anormal getirileri 23 Mart'ta - %7'ye ulaşmış, daha sonra artarak %0 olmuştur.

18 Mart günü COVID-19 salgınına karşı açıklanan tedbir paketinin etkisi Bankalar grubunda olumlu bir etki yaratmamış, bu tarihten sonra kümülatif anormal getirilerde uzun süreli bir düşüş tespit edilmiştir. Taşımacılık sektöründe KDV oranlarında yapılan indirim ve sigorta prim ödemelerindeki ertelemelerden kısa süre sonra kümülatif anormal getiriler %2'den %13'e yükselmiş, daha sonra %5 seviyelerine düşmüştür. 15 Nisan tarihinde 2. tedbir paketinin açıklanmasından sonra ise taşımacılık grubu diğer sanayi gruplarından olumsuz anlamda ayrılmış ve kümülatif anormal getirileri %5'dan - %5'e düşmüştür.

## 5. Sonuç

COVID-19 pandemisi, neden olduğu ve olması muhtemel hasarlar nedeniyle firmalar, politika yapımcılar ve yatırımcılar için önemli belirsizlikleri beraberinde getirmiştir. Bu belirsizlikler, dünya finansal piyasalarını derinden ve nadir bir oynaklıkla etkilemiştir. Türkiye'deki finansal piyasalar da diğer gelişmiş ve gelişen piyasalar gibi önemli bir şekilde etkilenmiştir. Bu çalışma ile COVID-19 pandemisi ve pandemiyle ilgili gelişmelerin etkileri ortaya konulmuştur. Çalışma bulgularına göre pay piyasası vaka, ölüm ve tedbir haberlerine istatistiki olarak anlamlı tepkiler vermiştir. Piyasa 100. vaka ve 1000. vaka ve 1000. ölüm haberlerine negatif tepki göstermiştir. Buna karşın alınan tedbirlerin olumlu tepkilere yol açabildiğine ilişkin kanıtlar elde edilmiştir.

Vaka, ölüm ve tedbirlere yönelik piyasanın tepkilerinin sektörel olarak da farklılaşabildiği tespit edilmiştir. Genel olarak Otomobiller ve Bileşenleri grubu ile Taşımacılık grubunun pandemi kaynaklı finansal çalkantıdan incelenen diğer sanayi gruplarına göre daha çok etkilenmiştir. Ara mallar ve

Sermaye malları gruplarının tepkileri sınırlı kalırken, Bankalar ve Telekomünikasyon gruplarında Mart ayının genelinde olumlu performans göstermiştir. Özellikle Bankalar grubu 100. vaka ve ekonomi tedbir paketinden sonra negatif performans göstermiştir. Bu da banka yatırımcılarının borç erteleme ve kredi genişleme kararlarını içeren bu olaya negatif tepki verdiğini göstermektedir.

Pandeminin finansal piyasalara etkisine yönelik gelişen piyasa örneklerinin sınırlı olup, Türkiye özelinde kanıt sunan bu çalışmanın sonraki çalışmalara yol göstermesi amaçlanmaktadır. Pandemi ile ilgili vaka, ölüm ve tedbirlerin etkisinin incelenmesinin daha sonraki dönemlerde firmalara ve politika yapıcılarına alacakları tedbirlerde yol göstereceği düşünülmektedir. Çalışmada yararlanılan firma sayısı sınırlı olduğu için bazı sektörlerle ilişkin analizler yapılamamıştır. Örneklemin genişletilmesi ile perakendecilik ve gayrimenkul gibi gruptaki değişim gözlenebilecektir. Ayrıca yatay kesitsel etkiler de firma özelliklerine göre piyasa tepkilerini anlamaya yardımcı olacaktır.

### Kaynakça

- ALBUQUERQUE, Rui A., Yrjo Koskinen, Shuai Yang, and Chendi Zhang, 2020, Love in the Time of COVID-19: The Resiliency of Environmental and Social Stocks, Working Paper.
- ALFARO, Laura, Anusha Chari, Andrew N. Greenland, and Peter K. Schott, 2020, Aggregate and Firm-level Stock Returns during Pandemics, in Real Time, Working Paper.
- BROWN, S. J., & Warner, J. B. (1985). Using Daily Stock Returns: The Case of Event Studies. *Journal of Financial Economics*, 14(1), 3-31.
- CORRADO, C. J. (1989). A Nonparametric Test for Abnormal Security-Price Performance in Event Studies. *Journal of Financial Economics*, 23(2), 385-395.
- HEYDEN, K. J., & Heyden, T. (2020). Market Reactions to the Arrival and Containment of COVID-19: An Event Study. Available at SSRN 3587497.
- GOOGLE TRENDS. (Erişim Tarihi: 30.04.2020), <http://trends.google.com.tr/trends/explore?date=2020-01%202020-04-30&geo=TR&q=%2Fm%2F01cpyy>.
- GORMSEN, Niels J., and Ralph S. J. Koijen, 2020, Coronavirus: Impact on Stock Prices and Growth Expectations, Working Paper.
- MACKINLAY, A. C. (1997). Event Studies in Economics and Finance. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 13-39.
- MALKIEL, B. G., & Fama, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- PATELL, J. M. (1976). Corporate Forecasts of Earnings per Share and Stock Price Behavior: Empirical Test. *Journal of Accounting Research*, 246-276.
- RAMELLI, S., & Wagner, A. F. (2020). Feverish Stock Price Reactions to Covid-19.
- RUDNYTSKYI, I. (2018). estudy2: An Implementation of Parametric and Nonparametric Event Study (Version 0.8.5). R Package. <https://cran.r-project.org/web/packages/estudy2/estudy2.pdf>
- SPGlobal MSCI Global Industry Classification Standards. (Erişim Tarihi: 14.04.2020), [https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/documents/112727-gics-mapbook\\_2018\\_v3\\_letter\\_digitalspreads.pdf](https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/documents/112727-gics-mapbook_2018_v3_letter_digitalspreads.pdf).
- ZHANG, D., Hu, M., & Ji, Q. (2020). Financial Markets Under the Global Pandemic of COVID-19. *Finance Research Letters*, 101528.

## Extended Abstract

The novel Coronavirus (COVID-19) outbreak was announced as a global pandemic in 11th March 2020 by World Health Organization (WHO). Spreading across many countries, the outbreak has become visible in Turkey over time. The outbreak affects our health, social lives and of course it has some economic impacts. Despite these impacts will become more transparent over time, financial markets has given rapid reactions to pandemic and related news. Studies show that the pandemic has strong influences on stock markets and increase uncertainty. According to Zhang et al.'s research, one of the earliest paper investigating the impacts of pandemic, the average risk level of ten counties with most cases rised from February level of 0.0071 to 0.0196 in March. Volatility of Chinese stock markets has become lowest in March from its prior lead position, while the volatility of US markets has increased most<sup>14</sup>. Ramelli and Wagner analyzed financial impacts of COVID-19 in terms of international trade and financial policies. Findings of the working paper argue that lower cumulative abnormal returns were observed for the firms with high international orientation, high leverage and low cash holdings<sup>15</sup>. Alfaro et al. claim that the lower volatility could be possible via more predictable outbreak projection<sup>16</sup>. Gormsen and Koijen suggests that the decline in stock market could be explained by uncertain growth expectations<sup>17</sup>. There are also evidences of positive influence of environmental and social commitments during the market shock<sup>18</sup>. The research of Heyden and Heyden, which is similar to this study, focused on market reactions to US and European stocks. Applying event study methodology, they investigate the impacts of first case and first death as well as monetary and fiscal policy announcements. In this research, they find evidences of negative investor response to first death and fiscal policy announcements while moderate reactions to monetary policies<sup>19</sup>.

The main objective of this study is to detect the short-term impacts of COVID-19 on Turkish stock markets. In this context, the reaction of Borsa Istanbul BIST-30 stocks to certain events (i.e., 1th case, 100th case, 1th death, 100th death, etc.) in March-April 2020 period is investigated. Additionally, industry-based responses were analyzed and announcements of some economic and social policy responses towards pandemic were considered.

In the study, event study approach is applied to calculate daily abnormal returns. Findings show that stock market gives significantly negative response to 100th case and 1000th death while mainly positive to measures. The decrease in abnormal returns in pandemic was severe in some industries

---

14 Zhang, D., Hu, M., & Ji, Q. (2020). Financial Markets under the Global Pandemic of COVID-19. *Finance Research Letters*, 101528.

15 Ramelli, S., & Wagner, A. F. (2020). Feverish Stock Price Reactions to Covid-19.

16 Alfaro, Laura, Anusha Chari, Andrew N. Greenland, and Peter K. Schott, 2020, Aggregate and firm-level stock returns during pandemics, in real time, Working Paper.

17 Gormsen, Niels J., and Ralph S. J. Koijen, 2020, Coronavirus: Impact on Stock Prices and Growth Expectations, Working Paper.

18 Albuquerque, Rui A., Yrjo Koskinen, Shuai Yang, and Chendi Zhang, 2020, Love in the Tme of COVID-19: The Resiliency of Environmental and Social Stocks, Working Paper.

19 Heyden, K. J., & Heyden, T. (2020). Market Reactions to the Arrival and Containment of COVID-19: An Event Study. Available at SSRN 3587497.

such as in Automobiles and Components, and Transportation in the whole period while Banking and Telecommunication groups performed relatively well in March. However banking investors did not welcome announcement of first and comprehensive economic measure which includes debt relief, credit expansion, etc.

This study differs from work other research in some ways. It includes more certain barriers such as 100th and 1000th cases and deaths, and social measures which are important indicators in the trajectory of the spread of contagion. Furthermore, studies involving emerging markets are limited and to best of my knowledge, yet no study examines COVID-19 impacts on Turkish markets. Thereby, this study aims to determine impacts of COVID-19 on Turkish stock market in general and through industry-focused lenses, and to guide firms and policy makers in their measures.

# TÜRKİYE VE ÇEŞİTLİ ÜLKELER VERGİ SİSTEMLERİNDE VERGİ UZLAŞMASI

## TAX COMPROMISE IN TURKEY AND VARIOUS COUNTRIES TAX SYSTEMS

Özgür KIZILTOPRAK\* 

### Özet

Klasik vergileme tekniğinde ödenmesi gereken vergi miktarı vergi idaresi tarafından tek taraflı olarak belirlenmektedir. Ancak birçok modern vergi sisteminde ödenmesi gereken vergi miktarının belirlenmesi belirli koşullarda vergi idaresi ve mükelleflerin müzakereleri sonucunda belirlenebilmektedir. Bu durum klasik vergilendirme tekniklerindeki paradigmanın değişme eğilimine girdiğini göstermektedir. Bazı vergilendirme işlemleri, vergi idaresinin tek taraflı işlemi olmaktan çıkarak müzakere edilebilir işlem haline dönüşmüştür. Günümüz modern vergi sistemlerinde mükelleflerin ve vergi idaresinin ödenmesi gereken vergi tutarını belirlemeye yönelik müzakere temelli uygulamaları çalışmanın temel konusunu oluşturmaktadır.

Vergi uyumsuzluklarında alternatif çözüm yöntemleri hakkında literatürde yapılmış benzer bir çalışma bulunmamaktadır. Bu yönüyle literatürde yapılmış ilk çalışma niteliğindedir. Ayrıca çalışmanın diğer önemli yönü ise ampirik verilerle desteklenmiş olmasıdır. Bu kapsamda Türkiye ve çeşitli ülkelere alternatif çözüm yöntemlerine ilişkin veriler temin edilmiş ve karşılaştırılabilir analize uygun hale getirilmiştir. Bu çalışmayla, vergi uyumsuzluklarının alternatif çözümleri hakkında literatüre bir projeksiyon sunulması amaçlanmaktadır.

Türk vergi sisteminde vergi uzlaşması ABD vergi sisteminde ise vergi sözleşmesi iki taraflı vergilendirme işlemidir. Birleşik Krallıkta alternatif uyumsuzluk çözümü, Fransadaki arabulucu gibi Kıta Avrupa'sında da iki taraflı vergilendirme işlemleri uygulanmaktadır. Bu nedenle, bu fenomeni çeşitli ülkelerdeki ampirik verilerle incelemek önemlidir ve gereklidir.

**Anahtar Kelimeler :** Vergi Uzlaşması, Alternatif Uyumsuzluk Çözümü, Arabulucu

**JEL Sınıflandırması :** H21, H23, H29

### Abstract

On the classical taxation technique, the amount of tax to be paid is determined unilaterally by the tax administration. However in many modern tax systems, the determination of the tax payable can be determined as a result of tax administration and taxpayer negotiations under certain conditions. The determination of the tax to be paid with the agreement of the administration and the tax payer shows that

\* Dr., Gelir Uzmanı Gelir İdaresi Başkanlığı İVDB Hukuk Bürosu, ozgurkiziltoprak13@gmail.com



the paradigm on the classical taxation techniques tends to change. Some taxation procedures have become negotiable rather than the one-sided transaction of the tax administration. The main subject of the study is the negotiation-based practices of taxpayers and tax administration to determine the amount of tax payable in today's modern tax systems.

There is no similar reserach in the literature about the alternative resolution methods of tax disputes. With this aspect, it is the first study conducted in the literature. In addition, another important aspect of the study is that it is supported by empirical data. In this context empirical data of alternative resolution practices have been provided from Turkey and several countries and have been made suitable for comparable analysis. With this study It is aimed to present a projection to the literature on alternative solutions of tax disputes. In this context, bilateral taxation procedures will be examined in varios countries such as Turkey, France, United Kingdom and Unite State (US). The tax compromise application in Turkey tax system and offer in compromise procedure in US tax system are bilateral taxation procedures. The bilateral taxation procedures are also implementing in the continental Europe such as alternative dispute resolution in United Kingdom and arbiter in France. So it is important and necessary to examine this phenomenon with empirical datas from various countries.

**Keywords:** Tax Compromise, Alternative Dispute Resolution, *Offer in Compromise*

**JEL Classification:** H21, H23, H29

## 1. Giriş

Egemenlik yetkisinin doğal bir sonucu olarak vergilendirmede cebirlik ve tek taraflılık uzun yıllar hakim ilke olarak varlığını sürdürmüştür. Monarşik düzenden ulus devletine geçişle birlikte vergilendirme işlemlerindeki bu mutlak yetki değişime uğramıştır. Verginin tek taraflı belirlenimi son bulmuş ve beyan esası hakim olmaya başlamıştır. Vergi idaresinin mutlak vergilendirme yetkisi anayasa ve yasalara uygunluk yönünden kısıtlanmış, ödenmesi gereken verginin belirlenmesi konusunda bireylere itiraz ve müzakere hakkı sağlanmıştır.

Ödenmesi gereken verginin idarenin ve mükellefin uzlaşısıyla belirlenmesi klasik vergilendirme tekniklerindeki paradigmanın değişme eğilimine girdiğini göstermektedir. Bunun bir sonucu olarak vergilendirmeye dair işlemlerde müzakere ve gönüllü uyumluluk önemli bir ilke haline gelmiştir.

Bu eğilimin en önemli sonuçlarından biri vergi uzlaşmasıdır. Diyalog kanallarının açık olduğu müzakere temelli vergi uzlaşmasında mükelleflere iddia ve itirazlarını sunma imkanı sağlanmaktadır. Bu yöntemle hem vergilendirme işlemlerindeki çekişmeli konuların müzakere ile çözümü sağlanabilmekte hem de vergi gelirlerinin geciktirilmeksizin (yargıya intikal ettirilmeksizin) hazineye intikali sağlanmaktadır. Bu alternatif çözüm kanalları ile hem yargı üzerindeki iş yükü azaltılmakta hem de tarafların ödenecek vergi konusundaki belirsizlik azalmaktadır. Söz konusu alternatif çözüm kanalları ile mükelleflerin vergilendirmeye dair iddia ve itirazlarını doğrudan sunmak imkanı sağlanmaktadır.

Diyalog kanallarının açık olduğu vergilendirme prosedürüne birçok vergi sisteminde rastlamak mümkündür. Fransa'da danışman, arabuluculuk ve vergi uzlaşması şeklinde Birleşik Krallık'ta ise alternatif uyuşmazlık çözümü ve HMRC (Her Majesty's Revenue & Costum) komisyonlarına itiraz gibi çok kanallı bir yapı söz konusu iken ABD'de ve Türkiye'de ise vergi uzlaşması şeklinde tek kanallı bir yapı söz konusudur.

Bazı ülkelerde uzlaşmanın konusu tarhiyat işlemleri iken (tarhiyat öncesi veya sonrası) bazı ülkelerde ise uzlaşmanın konusu kesinleşmiş alacaklardır. Bu nedenle bu ikili yapının irdelenmesi önemli ve gereklidir. Bu kapsamda Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) faaliyet raporlarından, Birleşik Krallık Vergi İdaresi (HMRC) ve Amerika Birleşik Devletleri'nin vergi toplamakla görevli idaresi İç Gelirler İdaresi (Internal Revenue Service (IRS)) faaliyet raporlarından elde edilen uzlaşma verilerinden yararlanılarak karşılaştırmalı değerlendirme gerçekleştirilecektir.

## 2. Alternatif Vergi Uyuşmazlıkları Çözüm Yöntemlerinde Teorik Yaklaşım

Alternatif bir vergileme tekniği olarak da nitelendirilebilen vergi uyuşmazlıklarının çözüm yöntemleri hakkında literatürde sınırlı sayıda çalışma olduğu söylenebilir. Bu durumun doğal sonucu olarak bu olgu hakkındaki teorik tartışmaların oldukça sınırlı kaldığı anlaşılmaktadır. Sınırlı sayıdaki çalışmalarda ise alternatif vergi uyuşmazlık çözüm tekniklerinden vergi uzlaşması hakkında çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Literatürdeki bu sınırlı çalışmalarda ise vergi uzlaşması müessesesi vergiden kaçınma fiiline olan etkileri yönünden irdelenmiştir. Bu nedenle teorik çerçevede vergi uzlaşması olgusunun, vergiden kaçınma fiilinin bağımsız değişkeni olmaktan öteye geçemediğini söylemek mümkündür.

Vergi uzlaşmasını sonuçları yönünden irdeleyen yaklaşımların temelinde vergi uzlaşma görüşmeleri sonrasındaki mükellef davranışlarının yönelimi yatmaktadır. Söz konusu yönelim, uzlaşma sonrası vergiden kaçınma fiillerinde artış gerçekleşip gerçekleşmeyeceğine ilişkindir. Vergi uzlaşması ve vergiden kaçınma olgusu ilişkisi üzerine odaklanan Finley, mükellefin vergi yükünü azaltan vergi uzlaşmaları sonucunda vergiden kaçınma fiillerinde artış olacağını ancak mükellefe vergisel indirim imkânı sağlanmayan mükellefler açısından ise vergiden kaçınma fiilinde önemli bir değişiklik olmayacağını ileri sürmüştür. Ayrıca Finley'e göre vergiden kaçınma fiilleri küçük firmalar arasında daha fazla gerçekleşmektedir. Zira vergi idaresi ile etkileşimi kısıtlı olan ve vergi konusunda danışmanlık hizmetinden nispeten az faydalanan küçük çaplı mükelleflerin lehlerine sonuçlanan vergi uzlaşma görüşmelerinden sonra vergiden kaçınma fiillerine daha fazla yöneldikleri kabul edilmektedir. Vergi incelemesi yapılmayacağı yönünde algı oluşması halinde vergiden kaçınma fiillerinde artış olacağını iddia eden Finley'e göre; vergi uzlaşmasından yüksek fayda sağlayan mükelleflerde tekrar vergi incelemesi yapılmayacağı yönünde algı oluşacaktır. Dolayısıyla bu algı nedeniyle söz konusu mükellefler tarafından gerçekleştirilen vergiden kaçınma fiillerinde artış olacaktır. Ters durumda ise yani mükellefe vergisel indirim imkânı sağlanmayan vergi uzlaşmaları sonrasında vergiden kaçınma fiillerinde artış olmayacağı aksine bazı durumlarda mükelleflerin ek düzeltici vergi beyanlarında bulunarak ödenecek vergi miktarını artıracığı ileri sürülmüştür.<sup>1</sup>

Gemmen ve Ratto tarafından Birleşik Krallık'ta yapılan çalışma Finley'in bulgularını doğrular niteliktedir. Birleşik Krallık uzlaşma verileri dikkate alınmak suretiyle yapılan bu çalışmada vergi uzlaşması sonrası avantajlı indirimler sağlayan mükellefler ve vergi uzlaşmasından indirim sağlayamayan mükellefler olmak üzere iki ayrı mükellef grubu vergiden kaçınma fiilleri yönünden

1 Finley, A. (2017). The Impact of Large Tax Settlement Favorability on Firms' Subsequent Tax Avoidance, Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association, Vol. 110 (2017), s. 29-35.

irdelenmiştir. Söz konusu çalışmada da vergi uzlaşması sonrası avantajlı indirimler sağlayan mükelleflerin vergiden kaçınma fiillerinde artış olduğu yönünde bulgulara ulaşılmıştır. Bu bulgulara göre vergi uzlaşmasının cezaların caydırıcılığı etkisini azaltmaktadır. Zira vergi uzlaşması ile cezai yaptırımlardan kurtulan mükelleflerde cezai yaptırımlardan kurtulmanın mümkün olduğu yönünde algı oluşabilmektedir<sup>2</sup>.

Li ve diğerleri tarafından Çin Halk Cumhuriyeti'nde kurumlar vergisine ilişkin şirketler bazında yapılan çalışma da ise Finley, Gemmen ve Ratto'nun bulgularından farklı bulgulara ulaşılmıştır. Söz konusu çalışmaya göre kurumlar vergisi mükelleflerinin vergi uzlaşma antlaşmalarından sonra vergiden kaçınma fiillerinde azalma olduğu gözlenmiştir<sup>3</sup>.

DeBacker'in çalışması hem Finley hem de Li ve diğerlerinin (2018) bulgularını doğrular niteliktedir. DeBacker'a göre vergi uzlaşmasından sonraki mükellef davranışlarında zamana göre bir ayrışma söz konusudur. IRS vergi uzlaşma verileri üzerindeki bu çalışmada mükelleflerin vergi uzlaşmasından sonraki davranışları vergiden kaçınma fiilleri yönünden incelenmiştir. Çalışmadaki bulgular vergi uzlaşmasından sonraki birkaç yıl içinde vergiden kaçınma fiillerinde artış olduğunu ve ancak sonraki yıllarda ise vergi kaçınma fiillerinde azalış olduğunu göstermiştir<sup>4</sup>.

Bauer ve Klassen'in çalışması, DeBacker'dan farklı olarak mükelleflerin beklentilerini yeterince karşılamayan vergi uzlaşmaları hakkındadır. Vergi uzlaşmasından tatmin edici seviyede kazanım sağlayamamış mükelleflerin vergi uzlaşmalarına verdiği tepkiler gözlem konusudur. Bu görüşe göre vergi uzlaşmasından beklentileri ölçüsünde vergi indirimi elde edememiş mükellef gruplarının vergilendirmeye ve vergi uzlaşmasına ilişkin algıları olumsuz etkilenmektedir. Bu olumsuz algı nedeniyle bu mükellef gruplarının vergiden kaçınma fiillerinde artış olmaktadır<sup>5</sup>. Vergi uzlaşmasına ilişkin teorik yaklaşımların tamamında etkileşimli bir süreç söz konusudur. Zira vergi uzlaşması mükellef ve vergi idaresinin karşı etkileşimine dayanan müzakere odaklı bir süreçtir. Tarafların tercihleri fayda düzeylerinin belirleniminde temel faktördür.

### 3. Çeşitli Vergi Sistemlerinde Vergi Uzlaşması

Vergi uyumsuzluklarının idarenin tek taraflı iradesi ile çözümlenmesi günümüz gelişmiş vergi sistemlerinde terk edilmiş bir uygulamadır. Vergi sistemlerinin tamamında vergi uyumsuzluklarına karşı yargı yoluna gitme hakkı yasal güvenceye kavuşturulmuştur. Ancak uyumsuzlukların yargı yoluyla çözümü hem maliyetli hem de belirsiz bir süreçtir. Bu nedenle uyumsuzlukların diyalog temelli çözümüne ilişkin çeşitli vergi sistemlerinde alternatif yöntemler benimsenmiştir.

2 Gemmell, N. ve Ratto, M. (2012). Behavioral Responses to Taxpayer Audits: Evidence from Random Taxpayer Inquiries. *National Tax Journal*, 65 (1), s.55.

3 Li, W., Pitman, J. ve Wang, Z. (2019). The Determinants An Consequences Of Tax Audits: Some Evidence From China, *Journal of American Taxation Association*, Vol. 41, No. 1, s.91-120.

4 DeBacker, J ve diğerleri. (2015). Legal Enforcement and Corporate Behavior: An Analysis of Tax Aggressiveness after an Audit, *Journal of Law and Economics*, 58 (2), s.322.

5 Bauer, A., Klassen, K. (2017). Assessing the Market Reaction to Unfavorable Tax Settlements: Using Textual Analysis to Categorize Ambiguous Disclosure, *National Bureau Of Economic Research*. 29, s.213.

Diyalog kanallarının açık olduğu vergilendirme prosedürüne birçok vergi sisteminde rastlamak mümkündür. Fransa'da danışman, arabuluculuk ve vergi uzlaşması şeklinde Birleşik Krallık'ta ise alternatif uyuşmazlık çözümü ve HMRC (Her Majesty's Revenue & Costum) komisyonlarına itiraz gibi çok kanallı bir yapı söz konusu iken ABD'de ve Türkiye'de ise vergi uzlaşması şeklinde tek kanallı bir yapı söz konusudur.

## 2.1. ABD'de Vergi Sisteminde Alternatif Çözüm Yöntemi

ABD vergi sisteminde vergilendirme işlemleri gerçekleştirilirken (tarhiyat kesinleşmeden) mükelleflere uzlaşma gibi seçimlik hak tanıyan herhangi bir düzenleme bulunmamaktadır. Vergi uzlaşması kapsamında değerlendirilebilecek "*offer in compromise*" adı altında bir düzenleme bulunmakta ise de bu durum ödeme güçlüğü içine girmiş mükelleflere kesinleşmiş vergi borçlarını azaltma imkanı tanıyan düzenleme niteliğindedir.

ABD vergi sisteminde vergi uzlaşması Türkiye ve kıta Avrupa'sındaki uygulamadan tamamıyla farklı bir uygulamadır. IRS, etkin vergi yönetimi hedefi doğrultusunda, mükellefin potansiyel ödeme gücünün aşılması veya toplam vergi yükünün mükellefin varlık toplamından fazla olması gibi nedenlerle ödeme güçlüğü içinde bulunan mükelleflerle borcun azaltılması konusunda anlaşabilmektedir<sup>6</sup> Ancak uzlaşma talebinin kabulü birçok şarta bağlanmıştır.

Ödeme gücü kriteri bu şartlardan biridir. Öncelikle uzlaşmak isteyen vergi mükelleflerinin cari yıla ilişkin tüm beyannamelerinin eksiksiz beyan edilmesi ve cari yıla ilişkin hesaplanmış vergilerin tamamen ödenmiş olması gereklidir. Ayrıca ödeme gücü kriterine göre uzlaşma teklifleri tutarlarının makul tahsilat potansiyelinin altında bulunmaması gerekmektedir. Mükelleflerin ödeme potansiyelinin göstergesi olarak kabul edilen otomobil, menkul ve gayrimenkul varlıklar ile banka hesapları ve gelecek gelirlerine dayanılarak oluşturulan makul tahsilat potansiyelinin altındaki uzlaşma teklifleri reddedilir. Ödeme gücü kriteri mükelleflerin gelir düzeyinin uzlaşmayla belirlenen tutarı karşılayacak düzeyde olmasını gerektirmektedir. Söz konusu kriterle tahsil imkânı kalmayacağı anlaşılan vergiler mükellef ve vergi idaresi arasındaki ödeme gücü oranında pazarlıkla ödenebilecek düzeye indirilmektedir. Söz konusu indirimin sonucunda hem zor durumdaki mükelleflerin vergi yükü hafifletilmekte hem de hazineye gelir sağlanmaktadır. Ayrıca uzlaşma talebinde bulunacak mükellefin iflas halinde bulunmaması gerekmektedir. İflas halinde olan mükelleflerin herhangi bir şekilde ödeme gücü olmadığı gibi ticari faaliyetinin tasfiye işlemleri ile sınırlı olması nedeniyle uzlaşma kapsamı dışında tutulmuştur<sup>7</sup>.

Ayrıca uzlaşma teklifi kabul edilen mükellefin vergi yasalarını ihlal etmemesi gerekmektedir. Uzlaşma teklifi kabul edilen mükelleflerin vergi yasalarına uyumlu hareket ederek vergi ödevlerine dair herhangi bir ihmalde bulunmaması gerekmektedir. Tahsilat veya etkin vergi yönetimi kapsamında yapılan uzlaşma tekliflerinde teklif kabul tarihinden itibaren beş yıl boyunca tüm beyannamelerini ve ödemeleri süresinde gerçekleştirmesi gerekmektedir. Söz konusu şartların ihlali halinde uzlaşma

---

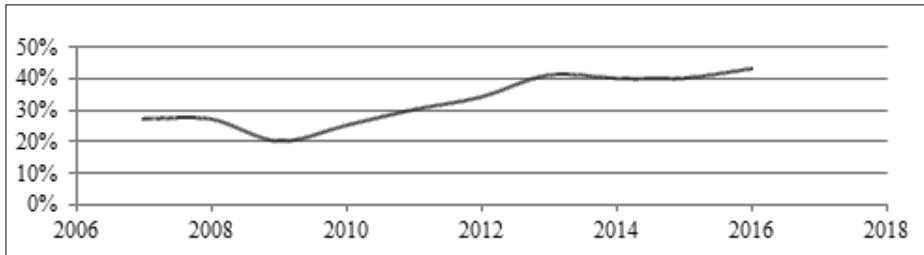
6 IRS, Offers In Compromise, Form 656 Booklet, Rev.8, 2019, s.3-26.

7 IRS, Offers In Compromise, Form 656 Booklet, Rev.8, 2019, s.3-26.

geçersiz sayılmaktadır. Diğer taraftan uzlaşma başvurularının standart ücrete tabi olması uzlaşma talebinde bulunmayı zorlaştıran bir diğer sebep olarak gösterilebilir. Ayrıca mükellefin uzlaşma teklifiyle birlikte teklif edilen miktarın en az %20'sini ödeme zorunluluğu bu yöntemin gelişimini sınırlandıran başlıca nedenlerdendir<sup>8</sup>

IRS tarafından yayımlanan 2017 yılı faaliyet raporuna göre ülke genelinde 2007 yılında %27 civarında olan uzlaşma oranı 2016 yılı itibariyle %43 seviyesine ulaşmıştır. Söz konusu rapordaki verilerden uzlaşma oranlarının 2007-2016 döneminde artış eğiliminde olduğu anlaşılmaktadır. IRS faaliyet raporundan elde edilen verilerden yararlanılarak oluşturulan Şekil 1, ABD'de 2007-2016 dönem aralığında vergi uzlaşma oranlarının gelişimini göstermektedir. Şekil 1'e Göre, ABD'de uzlaşma oranlarının (2009 yılı hariç) artış eğiliminde olduğu görülmektedir. 2009 yılındaki düşüşün sebebinin ise bu yılda yaşanan küresel ekonomik kriz olduğu söylenebilir. 2007 yılında %27 civarında olan uzlaşma oranı 2016 yılı itibariyle %43 seviyesine ulaşmıştır. Örneğin 2016 yılında, 63.000 uzlaşma talebinden 27.000'ni uzlaşmayla sonuçlanmıştır. Ayrıca Vergi Mükellefi Avukatlık Servisi'nin kongreye sunduğu 2010 yılı raporuna göre IRS tarafından, gecikmiş borca sahip her bir 290 vergi mükellefinden biriyle uzlaşma gerçekleştirildiği yönündeki sonuç ABD'de uzlaşma taleplerinin ve buna paralel olarak uzlaşma kabul oranlarının düşük olduğunu doğrular niteliktedir<sup>9</sup>.

**Grafik 1:** ABD'de Toplam Uzlaşma Taleplerinin Kabul Edilme Oranı (2006-2016)



Kaynak: IRS, 2016 Data Book, 2017

ABD sisteminde uzlaşma teklifinin 2 yıl içinde kabul veya ret edilmemesi halinde teklif otomatik olarak kabul edilmiş sayılmaktadır. Reddedilen uzlaşma teklifi kararlarına karşı 30 gün içinde itiraz edilebilmekte olup itiraz talepleri IRS bünyesinde kurulmuş komisyonlarca karara bağlanmaktadır. Ancak komisyonun kararlarına karşı yargı yoluna gidilememektedir.

Sonuç itibariyle ABD'de uygulanan türdeki vergi uzlaşmasının mükellefiyet ödevlerini aksatmamaya çalışan mükellefleri ekonomiye kazandırmayı amaçlayan bir uygulama olduğu anlaşılmaktadır. Ticari faaliyeti sona eren her bir ticari işletme genel ekonomi için bir kayıptır. Bu nedenle ödenmemiş vergi borçlarının ödenecek miktara indirilmesi stratejisini dürüst vergi mükelleflerini ekonomiye kazandırma politikası olarak nitelenebilir.

8 IRS, s.3-26

9 Internal Revenue Service, 2016 IRS Data Book , Offers In Compromise, 2017, s.39.

### 3.2. Birleşik Krallık'ta Vergi Uyuşmazlıklarında Alternatif Çözümler

Birleşik Krallık'ta vergi uzlaşması ABD sisteminden çoğu yönüyle farklıdır. Birleşik Krallık Vergi İdaresince (Her Majesty Revenue and Customs (HMRC) ) yayımlanan 2017 yıllık faaliyet raporuna göre uygulamada pek az uyuşmazlık yargı organlarına intikal etmekte, vergilendirme işlemleri çoğunlukla tarafların uzlaşmasıyla çözümlenmektedir. Birleşik Krallık'ta ortaya çıkan vergi uyuşmazlığının çözümlenmesine yönelik birçok uygulama bulunmaktadır. Alternatif Uyuşmazlık Çözümü (Alternative Dispute Resolution (ADR) ) bunlardan biridir<sup>10</sup>.

Arabulucuların merkezi rol oynadığı ADR sisteminde, taraflar arasında (vergi idaresi ve mükellef) vergilendirmeye dair çekişmeli konularda karşılıklı iddiaların anlaşılmasını sağlamak temel amaçtır. ADR'de mükellef ile vergi idaresinden bağımsız olarak bulunan arabulucu, taraflar arasında uzlaşmayı sağlamaya yönelik faaliyette bulunmaktadır. Bu anlamda arabulucu, taraflar arasında diyalog kanalını açık tutarak tarafların bir araya gelmesini ve sonuç olarak ortak faydada uzlaşma sağlanmasını amaçlamaktadır.

ADR'ye konu uyuşmazlıklar teknik nitelikte olmayıp olgusal niteliktedir; ADR'de mükellefin vergilendirmeye ilişkin bir fiili veya ticari faaliyeti uyuşmazlık konusudur. Bir fiil veya ticari faaliyetin vergilendirilmesi hususunda taraflar arasında görüş ayrılığı bulunmaktadır. Mükellefin ve vergi idaresinin vergi kanunlarının işleyişi ve yorumlanmasından kaynaklanan uyuşmazlıklar ADR görüşmelerindeki temel konudur. Ancak borç yönetimi, ödeme sorunları veya geç beyandan kaynaklı ceza işlemleri gibi işlemler ADR görüşmeleri kapsamına dahil değildir. Görüşmelere mükellefle kanuni temsilcileri veya mali müşavirlerinin de katılabildiği ADR sisteminde işlem maliyetinin de diğer yöntemlere kıyasla oldukça düşük olduğu bilinmektedir. ADR Birleşik Krallık vergi sisteminde mükellef ile vergi idaresinin arabulucu tarafından karşılıklı müzakeresine dayanan ve birden çok görüşme veya oturumda da sonlanabilen müzakere temelli uyuşmazlık çözüm kanalıdır<sup>11</sup>.

**Tablo 1:** Birleşik Krallık'ta Arabuluculuk ile Vergi Uyuşmazlıklarının Çözümü (2016-2018)

Alternatif Uyuşmazlık Çözümü (ADR)	2017-2018	2016-2017
Toplam Başvuru Sayısı	1.411	1.265
Değerlendirmeye alınan Başvuru/ Kısmen veya Tamamen Kabul Edilen Başvuru	82%	79%

**Kaynak:** HMRC Annual Report And Accounts 2017/2018 raporundan faydalanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır. <https://assets.publishing.service.gov.uk> (Erişim tarihi: 01.09.2019)

Tablo 1.2'de ADR yöntemiyle 2016-2017 ve 2017-2018 dönemlerine ilişkin faaliyetleri gösterilmektedir. Uyuşmazlıkların ADR yöntemiyle çözümü için 2017-2018 döneminde bir önceki döneme kıyasla daha az başvuru yapıldığı anlaşılmaktadır. HMRC (2018) tarafından yayımlanan yıllık vergi raporuna göre 2016-2017 döneminde ADR tarafından olumlu sonuçlandırılan vergi

10 HMRC (2018). Annual Report and Accounts 2017/2018, s.86.

11 HMRC. (2019). Compliance Checks Series – CC/FS21.

uzlaşma tutarı 25,1 milyon sterlin iken bu tutarın 2017-2018 döneminde 40,7 milyon sterlin olarak gerçekleştiği belirtilmiştir.

Birleşik Krallık'ta Vergi uyuşmazlıklarının çözümünde ADR dışında da değerlendirme birimleri bulunmaktadır. Söz konusu uzlaşma yönteminde tarafların karşılıklı müzakeresi yerine sunulan belgeler üzerinden değerlendirme yapılmaktadır. Vergi uyuşmazlıklarına ilişkin değerlendirme birimlerinde uyuşmazlık konusu tutara ve konuya göre hiyerarşik temelli bir yapılanma söz konusudur. Hiyerarşik temelli yapının tepe noktasında üç HMRC üyesinden oluşan komisyon bulunmakta olup komisyon vergi stratejisini etkileyen önemli uyuşmazlıkları ve 100 milyon sterlin üzeri uyuşmazlıkları karara bağlayan en yetkili birimdir<sup>12</sup>.

HMRC komisyonundan sonra yetkili olan birimler sırayla; vergi uyuşmazlık çözüm kurulu, mükellef uyuşmazlık çözüm kurulu ve itiraz değerlendirme birimidir. Örneğin 2018 yılında 5 milyon sterline kadar olan vergi uyuşmazlıkları yerel itiraz değerlendirme birimlerince karara bağlanırken, 5 milyon sterlin – 100 milyon sterlin arası uyuşmazlıklarda yetkili mercii mükellef uyuşmazlık çözüm kuruludur. Özellikle konularda ve 100 milyonu aşan uyuşmazlıklarda yetkili mercii ise vergi uyuşmazlık çözüm kurulu ve HMRC yönetimindeki üç komisyon üyesinden oluşan kurulca karara bağlanabilmektedir. Ayrıca söz konusu komisyonlarda mükellef haricinde uzlaşma konusuna göre değişen ve alanında uzman ve taraflardan bağımsız sektör temsilcileri de bulunmaktadır<sup>13</sup>.

**Tablo 2 :** Birleşik Krallık Vergi Uyuşmazlıkları Değerlendirme Sonuçları 2017/2018

Uzlaşma Birimi	Başvuru sayısı	Kabul	Ret	Komisyonla sevk
İlk Derece Uzlaşma Birimi	34.114	17.421	16.668	
Mükellef Uyuşmazlık Çözüm Kurulu (CCG DRB)	94	20	66	8
Vergi Uyuşmazlık Çözüm Kurulu (TDRB)	41	6	3	32
HMRC Komisyonu	40	21	19	
<b>Toplam</b>	<b>34.289</b>	<b>17.468</b>	<b>16.756</b>	<b>40</b>

**Kaynak:** HMRC raporundan faydalanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır. Annual Report And Accounts 2017/2018, <https://assets.publishing.service.gov.uk> (Erişim tarihi : 22.10.2019).

HMRC (2018) tarafından yayımlanan yıllık vergi raporuna göre HMRC komisyonları tarafından 2016-2017 ve 2017-2018 dönemlerinde sırasıyla olumlu sonuçlandırılan görüşmelerde 3,9 ve 2.07 milyar sterlin vergi ödenmesi konusunda uzlaşıldığı rapor edilmiştir. Ayrıca Tablo 1.3'te gösterilen faaliyet sonucu raporuna göre HMRC uyuşmazlık çözüm birimlerine (ADR hariç) 2017/2018 döneminde 34.114 başvuru yapıldığı ve bu başvurulardan 17.468'inin kısmen veya tamamen mükellefin talebi doğrultusunda olumlu sonuçlandırıldığı ve bunun sonucunda vergilendirme işleminin kısmen veya tamamen kaldırıldığı anlaşılmaktadır. Ayrıca söz konusu tablodan ilk derece itiraz birimi dışındaki kurul ve komisyonlar tarafından oldukça sınırlı sayıda uyuşmazlığın karara bağlandığı anlaşılmaktadır. Bu durum vergi uyuşmazlıklarında ilk derece itiraz birimi olan yerel vergi idarelerinin daha etkin olduğunu göstermektedir.

12 HMRC (2018). Annual Report and Accounts 2017/2018, s.89-90.

13 HMRC, s.91.

### 3.3. Fransa'da Vergi Uyuşmazlıklarında Alternatif Çözümler

Fransız vergi sisteminin müzakere odaklı yapısını ve buna hizmet eden diyalog sürecini söz konusu ülke hukuk sisteminde görmek mümkündür. Çünkü vergi uzlaşması müessesinden ayrı olarak Fransa vergi sisteminde danışman ve arabuluculuk uygulaması da bulunmaktadır. Gerek danışmanlık gerekse arabuluculuk uygulamasında mükellefin hakkındaki vergilendirme işlemi hakkında pazarlık ve itiraz imkânı bulunmaktadır. Yargı yoluna başvurmadan önceki barışçıl çözüm yollarından biri de danışmana başvurudur. Danışmana başvuru yönteminde mükellefin kendisi hakkında hazırlanan vergi inceleme raporuna karşı vergi idaresine itiraz imkânı tanınmaktadır. Tarhiyat öncesi uzlaşma olarak nitelendirilen bu Aşamada, ilk hesaplamalar üzerinden tespit edilen vergi ve buna ilişkin faiz tutarı mükellefe bildirilmektedir. Karşılıklı düzeltme prosedürü (procédure de rectification contradictoire) olarak nitelendirilen bu süreçte vergi idaresince mükellefe hakkında ek vergilendirme işlemi yapıldığına dair bildirim yapılır. Bu bildirimle mükellefe itiraz ve iddialarını yapmak için 30 günlük cevap hakkı verir. Vergi idaresine 30 gün içinde sunulacak bilgi, belge ve açıklamalara göre ek tarhiyat işlemi iptal edebileceği gibi tarhiyat işlemine devam edebilmektedir. Bu kapsamda, hakkında işlem yapılan mükellefler vergi incelemesinden sonra yapılan vergilendirme işlemine karşı üst birimlere itiraz başvurusu yapabilmektedirler. Üst birimdeki danışman olarak kişi itirazı değerlendirirken mükellefin temel hakları ile vergi incelemesi usul ve kurallarına uygun inceleme yapılıp yapılmadığını kontrol eder <sup>14</sup>.

Vergi mükellefinin karşılıklı düzeltme prosedüründeki talebinin reddine ilişkin tebliğden itibaren 30 gün içinde ilgili uzlaşma komisyonuna hem vergi idaresince hem de mükellef tarafından başvuru yapılabilmektedir. Büyük ölçekli mükelleflerin vergi uyuşmazlıkları ulusal uzlaşma komisyonunda değerlendirilirken, küçük ölçekli mükelleflerin ve bireylerin vergi uyuşmazlıkları bölgesel uzlaşma komisyonlarında değerlendirilmektedir. Yasaların suistimali nedeniyle vergi kaybına sebep olunması halinde ise yapılan cezalı vergilendirme işlemlerine karşı yargıç ve mükellef temsilcilerinden oluşan hukuk komitesine başvurulabilmektedir. Gerek uzlaşma komisyonları kararları gerekse hukuk komitesi kararları öneri niteliğindedir. Zira vergi idaresinin komisyon kararlarına uyma zorunluluğu bulunmamaktadır. Ancak konunun yargıya intikal ettirilmesi halinde komite kararlarına uymayan vergi idaresinin vergilendirme işlemlerinin hukukiliğini (haklılığını) ispat yükümlülüğü bulunmaktadır<sup>15</sup>.

**Tablo 3:** Fransa'da Aracılık Başvuruları (2010-2018)

Yılı	Toplam Başvuru	Kabul Edilen	Başka Merciyeye Yönlendirilen
2010	3308	1893	1397
2011	3410	1974	1389
2012	4049	2053	1996
2013	4225	1865	2197
2014	4906	1956	2836

14 Durmuş, N. K. (2016). Vergi Uyuşmazlıklarında Barışçıl Çözüm Yolları: Fransa Örneği, İzmir İktisat Dergisi, Cilt:34 Sayı:1, s.55-56.

15 Jacquot, N. ve Diğerleri (2018). Tax Litigation in France: Overview, Practical Law. <https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/5-624> (Erişim tarihi: 20.02.2019)



2015	5226	2038	3017
2016	7334	1974	5000
2017	6105	1805	4002
2018	5000	1967	2992

**Kaynak:** Fransa Ekonomi ve Maliye Bakanlığı 2018 yılı Aracılık Raporu [https://www.economie.gouv.fr/files/directions\\_services/mediateur/rapports/rapport-mediateur-2018.pdf](https://www.economie.gouv.fr/files/directions_services/mediateur/rapports/rapport-mediateur-2018.pdf) (Erişim Tarihi: 28.05.2020).

Arabuluculuk ise verginin hesaplanmasında yapılan hesap hataları ile ilgili olarak idareyle irtibata geçmesiyle başlayan bir süreci ifade eder. Danışmana itiraz aşamasından sonuç elde edemeyen mükellef arabulucuya başvurabilir. İtiraz değerlendirme sonuçları, cezalara ilişkin indirim taleplerinin reddi işlemleri ile borçların vadelenirilmesiyle dair birçok işlem arabuluculuk başvurusuna konu edilebilir. Arabuluculuğun gittikçe yaygınlaştığı Fransa'da Ekonomi ve Maliye Bakanlığı verilerine göre 2010 yılından 2016 yılına kadar arabulucuya başvuru sayısında düzenli bir artış gerçekleşmiştir. 2010 yılında 3308 olan aracıya başvuru sayısı, 2015 yılında 5226, 2016 yılında ise 7334 olmuştur. Ancak aracıya başvuru sayısının tepe yaptığı yılı (2016) takip eden yıllarda ise (2017 yılında 6105 ve 2018 yılında 5000 olmak üzere) aracıya başvuru sayısında düşüş gerçekleşmiştir. Diğer yıllarla kıyaslandığında 2016 yılındaki aracılık başvuruları 2015 yılına göre %40, 2010 yılına göre ise %121 oranında artmıştır. Ancak 2017 yılında %20, 2018 yılında ise %18 olmak üzere aracılık başvuru sayılarında bir önceki yıla göre düşüş gerçekleşmiştir. Bu dönem aralığında (2010 – 2018) yapılan başvuruların %40,2'sinin kısmen ya da tamamen başvuranların lehine sonuçlandığı anlaşılmıştır.

#### 4. Türkiye'de Vergi Uzlaşması

Türkiye'de ve Kıta Avrupa'sında vergi uzlaşması asıl itibarıyla masum mükellefiyet ihlallerini korumaya yönelik bir uygulama niteliğindedir. Vergilendirme işlemlerinin önemli kısmı birtakım hesaplamaları içeren karmaşık yapıdadır. Vergi ödevleri ifa edilirken birçok tereddüt ve yorum farklılığının ortaya çıkması kaçınılmaz olmaktadır. Özellikle vergi kanunlarının somut olaylara uygulanması sırasında yoruma açık birçok vergilendirme işlemi ortaya çıkabilmektedir. Yasaların öngöremediği veya muğlak olduğu bu gibi durumlara birçok vergilendirme sisteminde rastlamak mümkündür. Bu gibi durumlarda idare ile mükelleflerin iddia ve itirazlarının yargıya intikal ettirilmeksizin diyalog kanalı ile çözümlenmesi daha rasyonel olabilmektedir. Vergi uzlaşması mükellefin ve vergi idaresinin vergilendirme işlemlerine dair uyuşmazlıkları müzakere temelli çözümlenmesine hizmet eden en yaygın vergilendirme müesseselerinden biridir.

Nitekim Türk vergi sisteminde uzlaşmaya ilişkin 213 sayılı Vergi Usul Kanununun Ek 1. maddesinde vergi uzlaşmasının ancak kanun hükümlerine yeterince nüfuz edememekten ya da 369'uncu maddede yazılı yanılmadan kaynaklandığının veya kanunun 116, 117 ve 118'inci maddelerinde yazılı vergi hataları ile bunun dışında her türlü maddi hata bulunduğu veya yargı kararları ile idarenin ihtilaf konusu olayda görüş farklılığının olduğunun ileri sürülmesi hallerinde uzlaşmaya varılabileceği

belirtilmiştir. Benzer durum İngiliz ve Fransız vergi sistemlerindeki uzlaşma prosedürleri için de geçerlidir. Amaç tartışmalı vergisel işlemlerin yargıya intikal ettirilmeksizin çözümüdür<sup>16</sup>.

Vergi idaresine hızlı ve etkin tahsilat imkanı sağlayan mükelleflere ise yargılama sürecindeki uzunluk ve belirsizliğin yarattığı maddi ve manevi yükten kaçınma imkanı sağlayan vergi uzlaşması; Türk vergi sistemine ilk olarak 1963 yılında 205 sayılı Kanun'la dâhil olmuştur. Vergi uzlaşmasında beyan dışı bırakıldığı tespit olunan vergi ve buna ilişkin ceza söz konusudur. Mükellefe hakkında cezalı vergilendirme işlemi yapıldığına dair tebligatın yapılması üzerine uzlaşma talep süreci başlar. Mükellef 30 gün içinde birer seçimlik hak niteliğinde olan; uzlaşma talebinde bulunabilir, dava açabilir veya vergiyi ödemeyi tercih edebilir. Mükellefin uzlaşma talebi üzerine ilgili vergi idaresi mükellefin uzlaşma talebini değerlendirerek uzlaşma gününü belirler. Belirlenen gün ve saatte uzlaşma görüşmeleri tarafların katılımı ile başlar.

Yasa metninden (Ek 1 madde) uzlaşmanın beyana dayalı vergiler için olmadığı anlaşılmaktadır. Mükelleflerin beyanı sonrasında (Pişmanlıkla veya yasal süresinden sonra verilen düzeltme beyanları hariç) ortaya çıkan birikmiş vergi borçları uzlaşmaya konu olamamaktadır. Dolayısıyla uzlaşma talebine ancak mükelleflerin beyan dışı bıraktıkları tespit edilen vergiler ve buna ilişkin cezalar konu edilebilmektedir.

Vergi Usul Kanunu'nda asıl olarak tarhiyat sonrası uzlaşma türü ön görülmüş olmakla birlikte yasayla Maliye Bakanlığı'na tarhiyat öncesi uzlaşma yapabilme yetkisi de verilmiştir. Bu yetkiye istinaden Maliye Bakanlığı'na yayımlanan tarhiyat öncesi uzlaşma yönetmeliğiyle mükelleflere inceleme aşamasında tarhiyat öncesi uzlaşma hakkı da sağlanmıştır. Ancak tarhiyat öncesi uzlaşma talebinde bulunmakla birlikte uzlaşmanın sağlanamaması durumunda tarhiyat sonrası uzlaşma hakkından faydalanma imkânı bulunmamaktadır. Tarhiyat öncesi uzlaşma vergi incelemesini yapan denetim mercileri bünyesinde oluşturulan kurullardan oluşturulurken, tarhiyat sonrası uzlaşma mükellefin bağlı bulunduğu Gelir İdaresi Başkanlığı'na bağlı birimler (uzlaşmanın tutarına göre bağlı olduğu vergi dairesi, vergi dairesi başkanlığı veya gelir idaresi başkanlığınca oluşturulan uzlaşma komisyonları) yetkisinde olmaktadır. Ayrıca tarhiyat öncesi uzlaşmanın kapsamına özel usulsüzlük cezaları da dâhil iken, tarhiyat sonrası uzlaşma kapsamına özel usulsüzlük cezaları girmemektedir<sup>17</sup>. Uzlaşma komisyonlarının teşekkülü ve özel usulsüzlük cezası dışında uzlaşma süreci ve sonuçları her iki uzlaşma biçiminde de aynıdır. Bu nedenle çalışmadaki ampirik değerlendirme Türk vergi sisteminde asıl öngörülen ve daha yaygın olan tarhiyat sonrası uzlaşma verilerine dayanmaktadır.

#### 4.1. Türkiye 2007-2018 Vergi Uzlaşması Uygulama Sonuçlarının Analizi

Vergi uzlaşması görüşmeleri, vergi idaresi ve mükellef olmak üzere iki oyuncudan oluşan etkileşimli bir süreci ifade eder. Her bir tarafın nihai teklifinin karşı tarafın kazancını etkilediği uzlaşma görüşmelerine ilişkin uygulama sonuçları bu olgunun önemi ve yeri hakkında önemli bir projeksiyon

16 213 sayılı Vergi Usul Kanunu (10/01/1961 tarih ve 10703 Sayılı T.C. Resmi Gazete).

17 GİB, (2011). Vergi Dairesince Yapılan Tarhiyatlarda Mükellefin İdari Başvuru Yolları, Yayın No:127, s.1-5.

sunmaktadır. Bu nedenle Türk Vergi Sistemine ilişkin uygulama sonuçlarının değerlendirilebilir veriye dönüştürülmesi gerekmiştir. Bu kapsamda Gelir İdaresi Başkanlığı faaliyet raporlarından faydalanarak 2007-2018 periyodunda vergi uzlaşma sayısının yıllar itibarıyla gelişimi, toplam uzlaşma talebi içinde gerçekleşen uzlaşma sayısı gibi veriler karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Uzlaşma öncesi ve sonrası tutarların belli bir periyottaki karşılaştırmalı gelişimi çalışmaya ilişkin analizin somut veriler ışığında değerlendirilmesini mümkün kılmıştır. Bu kapsamda analiz konusu dönemlerde vergi aslı ve cezalar ayrıştırlarak her biri için gerçekleşen indirim oranları yıllar itibarıyla ele alınmıştır.

Tablo 4'de 2007-2018 yılları arasında Türkiye geneli taşra ve merkez komisyonlarının yıllar itibarıyla vergi uzlaşması sonuçları gösterilmiştir<sup>18</sup>. Söz konusu Tablo'ya göre vergi uzlaşmalarının %90'nın uzlaşmayla sonuçlandığı anlaşılmaktadır. Bu durum Türkiye'de her 10 uzlaşma görüşmesinden 9'nda uzlaşma sağlandığını göstermektedir. Uzlaşma görüşmelerinde vergi ve cezalar için ayrı teklifler sunulduğundan vergi aslı ile buna ilişkin ceza her yıl itibarıyla farklı sütunlarda gösterilmiştir. Örneğin 2007 yılında 1.437.196.000 TL tutarındaki uzlaşma konusu vergide uzlaşının sağlanması neticesinde, toplam vergi aslının %62'si oranında indirimle uzlaşma sağlanmış olup vergi aslı 545.908.000 TL'ye düşürülmüştür. Aynı yılda (2007 yılında) 1.565.552.000 TL değerindeki uzlaşma konusu cezada uzlaşının sağlanması neticesinde, toplam cezaya %97,50'i oranında indirim uygulanarak uzlaşma sağlanmış olup, vergi cezası 32.078.000 TL'ye düşürülmüştür

Uzlaşma komisyonlarınca uzlaşma konusu vergi aslına göre uzlaşma konusu cezada daha fazla indirim yapıldığı anlaşılmaktadır. Zira söz konusu inceleme döneminde (2007-2018) vergi aslında ortalama %60 indirim sağlanmışken cezada ise %97 gibi yüksek bir oranda indirim sağlandığı anlaşılmaktadır. Uzlaşmaya konu vergi ve ceza toplamı üzerinden ise ortalama %78'e varan indirim sağlandığı görülmektedir. Diğer bir ifade ile uzlaşmanın taraflarından devlet, toplam alacağının %78'inden vazgeçmiş iken mükellef ödemesi gereken verginin %22'si olduğu yönündeki idare teklifini kabul ederek hesaplanan vergi ve cezanın tamamından kurtulmuştur.

Diğer taraftan 2007-2018 dönem aralığında indirim oranı ortalamasının; vergi aslında %54, vergi cezasında ise %94,6 olarak gerçekleştiği anlaşılmıştır. İncelenen dönem aralığında 2017 ve 2018 yıllarında indirim ortalamalarından önemli oranda sapmalar olduğu anlaşılmaktadır. Buna göre 2017 yılında vergi aslında %33, vergi cezasında ise %85 oranında indirim gerçekleşmiş iken, 2018 yılında ise vergi aslında %15, vergi cezasında ise %83 oranında indirim gerçekleşmiştir.

**Tablo 4 :** Türkiye Uzlaşma Verileri Gelişimi (2007-2018)

Yıl	Talep Sayısı	Uzlaşma Sayısı	Uzlaşma Oranı (%)	Uzlaşma Konusu Vergi Aslı (Bin TL)	Vergi Aslında Uzlaşma (Bin TL)	Vergide İndirim Oranı (%)	Uzlaşma Konusu Ceza (Bin TL)	Cezada Uzlaşma (Bin TL)	Cezada İndirim Oranı (%)
2007	137.503	124.951	91	1.437.196	545.908	62	1.565.552	32.078	98
2008	145.621	133.050	91	1.413.458	526.161	63	1.875.078	38.443	98

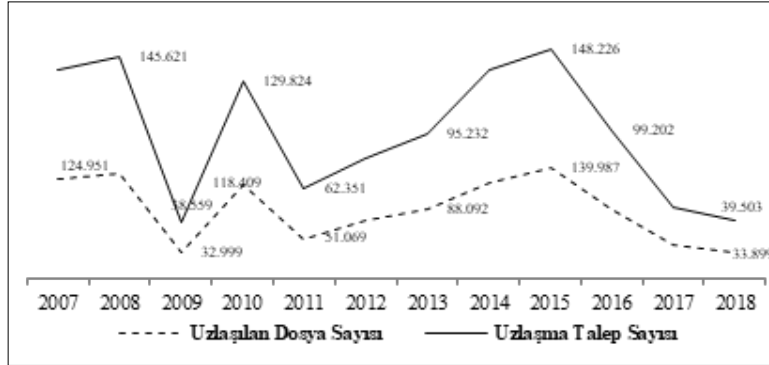
18 GİB (2020). Faaliyet Raporları 2007-2018

2009	38.559	32.999	86	701.974	353.982	50	1.072.222	33.582	97
2010	129.824	118.409	91	1.666.110	305.952	82	1.587.255	24.376	98,5
2011	62.351	51.069	82	1.129.619	140.133	88	1.616.020	11.364	99,5
2012	77.754	73.787	95	337.762	201.867	40	526.369	21.393	96
2013	95.232	88.092	93	494.246	315.616	46	652.336	30.602	95,50
2014	140.943	121.282	86	931.471	457.116	51	1.313.777	42.879	97
2015	148.226	139.987	94	1.802.638	799.642	56	2.215.336	52.446	98
2016	99.039	88.668	90	1.155.722	388.826	66	1.688.942	81.803	95
2017	46.006	43.967	90	188.535	124.631	33	316.782	45.563	85
2018	39.503	33.899	86	181.079	153.404	15	338.510	56.964	83
<b>2007-2018 Ortalaması</b>			<b>89,6</b>			<b>54</b>			<b>94,6</b>

**Kaynak:** GİB 2007-2018 yılları faaliyet raporları verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yıllar itibariyle toplam uzlaşma vaka sayısı ile uzlaşa sağlanan toplam görüşme sayısının gelişim eğilimini gözlemlemek için Şekil 2'den faydalanılmıştır. Tablo 1'deki toplam uzlaşma sayısının yıllar itibariyle gelişimini daha anlaşılabilir kılmak için Şekil 2'de grafiksel gösterimden faydalanılmıştır. Söz konusu şekilden de anlaşılacağı üzere 2007-2018 dönem aralığında uzlaşma sayısı dalgalı bir seyir izlemiştir.

**Grafik 2 : Vergi Uzlaşması Sayısı (2007-2018)**



**Kaynak:** GİB 2007 – 2018 Faaliyet Raporlarından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Grafik 2'de görüldüğü üzere uzlaşma talep sayısının dip yaptığı yıllarda hem uzlaşma sayısında hem de uzlaşma tutarlarında düşüşler olmuştur. Vergi afları diye nitelendirilen ve 2009, 2011, 2016, 2017 ve 2018 yıllarında uygulanan vergi yapılandırılmalarındaki yüksek katılımın uzlaşma sayısı ve tutarındaki dalgalanmaların (düşüşlerin) temel sebebi olduğu düşünülmektedir. Vergi afları ile ilgili dönemlerde vergi uzlaşmasına konu birçok kamu alacağının vergi affı kapsamına alınması neticesinde vergi uzlaşma sayısında önemli ölçüde düşüşler gerçekleşmiştir.

Tablo 5'de ise taşra ve merkez uzlaşma komisyonları 2007-2018 yılları uzlaşma sonuçları kategorize edilmiştir. Merkezi uzlaşma komisyonlarının uzlaşmayla sonuçlanan vakalarda 2007-2018 arasında

indirim ortalaması %87 iken taşra uzlaşma komisyonlarının ortalama indirim oranı %72'dir. Oniki yıllık dönem aralığında taşra uzlaşma komisyonlarının uzlaşma oranı %90 iken, merkezi uzlaşma komisyonların uzlaşma oranı ise %68'dir. Bu duruma göre taşra uzlaşma komisyonlarının uzlaşma oranının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Merkezi uzlaştırma komisyonlarının indirim oranı daha yüksek olduğu halde, yani merkezi komisyonlar tarafından uzlaşma masasında taşra komisyonlarına kıyasla daha fazla indirim teklifi sunulduğu halde uzlaşma oranının taşra komisyonlarının uzlaşma ortalamasının altında kalması rasyonel görünmeyebilir. Bu durum ilk bakışta tezat gibi görünse de bunun ardında farklı bir neden yatmaktadır. Uzlaşma konusu miktar arttıkça uzlaşma oranı düşmektedir. Merkezi uzlaşma komisyonları yüksek miktarda uzlaşma taleplerinde yetkili iken taşra komisyonları nispeten düşük miktarda uzlaşmalar taleplerinde yetkilidirler. Sonuç olarak uzlaşmanın sağlanıp sağlanmayacağı hususunda uzlaşma görüşmelerine konu tutarın önemli belirleyicilerden biri olduğu söylenebilir. Dolayısıyla bu durum; uzlaşma konusu miktar yükseldikçe uzlaşma oranının azaldığını, uzlaşma konusu miktar düştükçe ise uzlaşma oranının yükseldiğini göstermektedir.

**Tablo 5 : Taşra ve Merkez Uzlaşma İndirim Oranları (2007-2018)**

Komisyon Türü	Uzlaşma Öncesi Vergi Miktarı	Uzlaşma Sonrası Vergi Miktarı	Uzlaşma Sonucu İndirim Oranı (%)	Ortalama Uzlaşma Oranı (%)
Taşra	9.849.692	2.740.462	72	90
Merkez	16.617.163	2.148.195	87	68

**Kaynak:** GİB 2007-2018 Faaliyet Raporlarından faydalanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

## 5. Sonuç

Vergi kanunlarının vergilendirilebilir gelire uygulanması karmaşık bir süreci gerektirdiği için birçok vergi sisteminde ödenmesi gereken verginin belirlenimine ilişkin olarak mükellefler ile vergi idaresi arasında görüş farklılıklarının ortaya çıkması sıkça rastlanan bir durumdur. Hukuk devleti ve demokratik yönetim yaklaşımlarının önemli bir yansıması olarak vergi sistemlerinde yer bulmaya başlayan alternatif uyuşmazlık teknikleri ile taraflara doğrudan iletişim ve müzakere olanağı sağlanarak bu tür uyuşmazlıkların yargıya intikal ettirilmeksizin çözümü sağlanmıştır.

Vergi uyuşmazlıklarına ilişkin alternatif çözüm yöntemlerinin yıllar itibarıyla vergi sistemlerinde uygulama alanı genişlemiştir. Bu genişlemenin ABD'de sınırlı kaldığı ve ancak Türkiye dahil Avrupa Fransa ve Birleşik Krallık gibi ülkelerde yaygınlaştığı anlaşılmıştır. Vergi uyuşmazlıklarının iki taraflı görüşmelerle çözülmesi hem mahkemelerin iş yükünü azalmış hem de tarafların karşılaşacakları belirsizlikleri (yargılama sürecinin uzun ve belirsiz olması nedeniyle) ortadan kaldırmıştır.

Türkiye uygulaması ile karşılaştırıldığında gerek ABD gerekse Birleşik Krallık vergi sistemlerinde mükellefin ve vergi idaresinin karşılıklı pazarlığına dayanan müzakere temelli uzlaşma söz konusu değildir. Değerlendirme ilgili komisyonlarda dosya üzerinden yapılmaktadır. Bununla birlikte gerek Birleşik Krallık gerekse ABD vergi sisteminde uzlaşma yaygın bir uygulama niteliğinde değildir.

Zira ABD'deki uygulamada uzlaşma sadece ödeme gücünü içinde bulunan vergi mükelleflerinin toplam vergi borcunu ödenebilir düzeye çekme şeklindedir. Dolayısıyla ABD sisteminde vergi uzlaşması Avrupa ve Türkiye uygulamasında olduğu gibi ihtilafli vergilendirme işlemlerinin çözümü işlevine yönelik bir müessese değildir. İhtilafli vergilendirme işlemleri ancak dava yolu ile çözümlenebilmektedir. Uzlaşma komisyonlarının kararları gerek idare gerekse mükellef için bağlayıcıdır. Bunun tek istisnası Fransadaki uygulamadır. Fransa'da uzlaşma komisyonu kararlarına vergi idaresinin uyma zorunluluğu bulunmadığı gibi, dava yolundan önce uzlaşma yoluna gitmek zorunludur. Ancak Türkiye'de uzlaşma komisyonu kararları kesin ve bağlayıcıdır.

Türkiye'de diğer ülkelere kıyasla vergi uyuşmazlıklarının çözümünde alternatif çözüm kanallarının (vergi uzlaşması) kullanılmasının daha yaygın olduğu anlaşılmıştır. Çeşitli ülkelere ilişkin alternatif vergi uyuşmazlığı uygulama sonuçlarının incelenmesi sonucunda; 2015 yılı itibarıyla Türkiye'de uzlaşma vakası 148.226 iken bunların 139.987'nin (%90'nın) uzlaşma ile sonuçlandırıldığı, ABD'de uzlaşma vakasının 63.000, uzlaşma oranının ise %42, Birleşik Krallık'ta ise 34.144 ve %52 olarak gerçekleştiği anlaşılmıştır.

Ayrıca vergi uzlaşması Birleşik Krallık ve ABD'de işlem dosyası üzerinden değerlendirilirken Türkiye'de ve Fransa'da mükellef ve vergi idaresinin bir araya geldiği uzlaşma görüşmesinde bir nevi pazarlık söz konusudur. Uzlaşma görüşmeleri tek oturumluk görüşmelerdir. Oturum sonucunda uzlaşmanın sonuçlanması kesindir. Ancak Birleşik Krallık ve ABD uygulamasında uzlaşma tekliflerinin değerlendirilmesi ve sonuçlandırılması daha uzun sürmektedir. Uzlaşma değerlendirme sürecinin uzamasının bir sonucu olarak ortaya çıkan göreceli belirsizliklerin gecikme maliyetini artırdığı söylenebilir. Bu nedenle gecikme maliyetinin Birleşik Krallık ve ABD uzlaşma sistemlerine göre Türkiye ve Fransa uzlaşma sistemlerinde daha düşük olduğunu belirtmek mümkündür.

Vergi uzlaşmasını düzenleyen 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 1. maddesinden de anlaşılacağı üzere Türkiye'de vergi uzlaşmasıyla tartışmalı vergilendirme işlemlerinin mükelleflerle karşılıklı diyalog temelli çözümü amaçlanmıştır. Ancak uygulamada bu sürecin bir nevi hak doğuran matbu indirim prosedürü olarak kullanıldığı anlaşılmaktadır. Farklı ülke uygulamalarına ilişkin ampirik sonuçlar bu durumu doğrular niteliğindedir. Zira 2017/2018 döneminde Birleşik Krallık'ta vergi uzlaşma komisyonlarınca mükelleflerin haklı görüldüğü 14.992 vergilendirme işlemi geri alınarak iptal edilmiş iken aynı dönemde Türkiye uygulamasında vergi uzlaşma görüşmelerinde bu yönde vergilendirme iptallerinin söz konusu olmadığı anlaşılmaktadır. Türkiye vergi sisteminde vergi uzlaşması ile sadece vergide indirim imkânı sağlanmakta olup haksız veya hukuksuz olduğu tespit edilen vergilendirme işlemlerinin komisyonlarca iptali sağlanamamaktadır.

Türkiye'de vergi uzlaşmasının etkinliğini azaltan unsurlardan biri de uzlaşma tekliflerindeki aşırı standardizasyondur. Uzlaşma komisyonlarının görüşmelerdeki tekliflerini sınırlandıran her hangi bir yasal engel olmadığı halde uzlaşma komisyonlarınca bu yetkiler tam olarak kullanılmamaktadır. Uzlaşma görüşmelerindeki indirim teklifleri teamüllere göre belirlenmekte olduğu için bu durum komisyonların etkinliğini sınırlamaktadır. Oysa ki uzlaşma komisyonlarının her uzlaşma görüşmesine konu olayın gerçek mahiyetini esas alarak teklif ve değerlendirmelerde bulunması

gerektiği gibi uzlaşmaya konu hukuksuz vergilendirme işlemlerini terkin yetkileri bulunmalıdır. Uzlaşmaya konu vergilendirme işleminin hukukiliği, vergi mükellefinin ödeme gücü, iyi niyetliliği gibi her bir mükellefe özel unsurların uzlaşma görüşmelerinde dikkate alınması gereklidir.

### **Kaynakça**

- BAUER, A. K. (2017). Assessing the Market Reaction to Unfavorable Tax Settlements: Using Textual Analysis to Categorize Ambiguous Disclosure, National Bureau Of Economic Research(29).
- DEBACKER, J. B. (2015). Legal Enforcement and Corporate Behavior: An Analysis of Tax Aggressiveness after an Audit. *Journal of Law and Economics* s 58 (2): 291–324.
- DURMUŞ, N. K., (2016). Vergi Uyuşmazlıklarında Barışçıl Çözüm Yolları: Fransa Örneği, *İzmir İktisat Dergisi*, 34(1): 49-73
- FİNLEY, A. R. (2017). The impact of large tax settlement favorability on firms' subsequent tax avoidance, *Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*, 110: 35.
- GEMMELL, N. (2012). Behavioral responses to taxpayer audits: evidence from random taxpayer inquiries, *National Tax Journal*, 65 (1): 33-58.
- GİB (2011). Vergi Dairesince Yapılan Tarhiyatlarda İdari Başvuru Yolları, 127.
- GİB (2019). Faaliyet Raporları (2007-2018). <https://www.gib.gov.tr/kurumsal/stratejik-yonetim/faaliyet-raporlari> (Erişim Tarihi: 06.06.2020)
- HMRC (2019). HMRC Annual Report and Accounts 2017/2018.
- HMRC (2019). Compliance checks series – CC/FS21.
- IRS (2016). Topic No. 204 Offer in Compromise. <https://www.irs.gov/taxtopics/tc204>. (Erişim Tarihi 20.11.2019)
- IRS. (2017). IRS Data Book , Offers In Compromise. IRS Data Book 2016, 39.
- IRS. (2019). Offer in Compromise. Form 656-B(8), s. 3-26.
- JACQUOT, N. ve diğerleri (2018). Tax litigation in France: Overview, *Practical Law*. <https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/5-624> (Erişim tarihi: 20.09.2019)
- LI, W. P. (2019). The determinants an consequences of tax audits: some evidence from China. *Journal of American Taxation Association*, 41(1).
- MİNİSTÈRES De Le'Économie Et Des Finances. (2018). Le médiateur des ministères économiques et financiers, Rapport 2018. [https://www.economie.gouv.fr/files/directions\\_services/mediateur/rapports/rapport-mediateur-2018.pdf](https://www.economie.gouv.fr/files/directions_services/mediateur/rapports/rapport-mediateur-2018.pdf)
- 213 Sayılı Vergi Usul Kanunu (10/01/1961 tarih ve 10703 Sayılı T.C. Resmi Gazete).

## Extended Abstract

The emergence of tax disputes between taxpayers and tax administration is a common case. Tax disputes are often resolved by independent courts. However, such disputes cause an indefinite process for all actors which negatively affects financial planning and increase the workload of the courts. Therefore, it is important and necessary to apply alternative non-jurisdiction solution methods for tax disputes.

Alternative dispute resolution methods are successfully applied in many tax systems. The tax compromise application in Turkish tax system and offer in compromise procedure in US tax system are non-jurisdiction solution methods of tax disputes. The bilateral taxation procedures are also implementing in the continental Europe such as alternative dispute resolution in United Kingdom and arbiter in France. The application area of alternative solution methods for tax disputes has expanded over the years. While this expansion remains limited in the United States it has become widespread in European countries such as France, United Kingdom and Turkey.

In Turkey, the number of cases that resolved with alternative dispute resolution methods is higher than the other countries like USA, UK and France. In 2015, While 139.987 tax dispute case resolved with tax reconciliation application in Turkey, it is 63.000 in United State of America and 34.144 in United Kingdom.

There are some differences on application of alternative tax dispute resolution methods in different countries . For example, in France tax systems, commissions have the authority to cancel the tax that subject to dispute. However, in Turkey tax systems, reconciliation commissions do not have the authority to cancel the tax that subject to dispute. However in Turkey tax system the reconciliation commissions have authority to deduct tax.

There is no mutual negotiation in alternative solution practices in the US and UK tax systems. So the evaluation is done through the file in the relevant commissions. However, reconciliation is not common practice in both the UK and the US tax system. Because, in the practice in the USA, reconciliation is only in the form of increasing the total tax debt of the taxpayers who have difficulty in payment to the level of payment. Thus, the US tax system does not represent a compromise in solving the contentious taxation in the application process as well as Europe and Turkey.

But in Turkey and France tax systems mutual negotiation is the basis of alternative solution management. Tax administration and tax payer's mutual meetings are an important fundamental element. Verbal bargaining offers are available during these meetings. In this meetings parties aims to increase their profits by trying to demonstrate its rightness.

In Turkey tax system conciliation before assessment is the only alternative solution management. This process has to be before assessment of tax. Accrued taxes are not be within the scope of tax settlement conciliation before assessment. But vice versa in the US tax system. There isn't any alternative solution management before assessment of tax In US tax system. For this reason, there



are two basic strategies for paying and filing lawsuits for US taxpayers. But in Turkey tax system before assessment of tax process tax payers have three basic strategies such as compromise, paying taxes and filing lawsuits.

Reconciliation in the US tax system is not common practice. With a compromise in the US tax system it is aimed to reduce the total tax debt of the tax payers, who have difficulty in payment. Thus, the offer in compromise in US tax system is not applied for resolving tax disputes solution such as in Europe and Turkey. As a result, it is possible to say that the compromise in the US tax system is not an alternative dispute resolution method.

There is an interactive process on tax reconciliation and primary objective of the actors is utility maximization. It is realized by bargaining meeting of the taxpayers at a determined date and time. In these meetings, after the mutual offers of the parties there are two basic options such as compromise or disagreement.

One of the factors that reduce the effectiveness of the tax settlement in Turkey is excessive standardization of compromise proposals. Although there is no legal obstacle limiting the offers of negotiating commissions, these powers cannot be fully used by the negotiating commissions. The discount offers in the negotiations are determined according to the precedents. So this kind of discounts limits the effectiveness of the commissions. However, reconciliation commissions should make proposals and evaluations based on the true nature of the event subject to each negotiation meeting. The reconciliation commission should be able to abandon payable tax when it is necessary. The legal aspects of the taxation process subject to consensus, the taxpayer's solvency and the goodwill intent should be taken into account by the reconciliation commissions in Turkey

# TEKSTİL SEKTÖRÜNDE SURİYELİ ÇOCUK EMEĞİ: İSTANBUL ÖRNEĞİ\*

## SYRIAN CHILD LABOR IN TEXTILE SECTOR: CASE OF ISTANBUL

Sevgi Ceren LORTOĞLU\*\*   
Miriş Meryem KURTULMUŞ\*\*\* 

### Özet

Günümüz kapitalizmde yetişkin işsizliğindeki artış, yetişkinlerin geçimlik ücret bile elde edememesi, kayıt dışı ekonominin yaygınlığı, göçmen emeğindeki artış ile birlikte çocuk işçiliği de artmaktadır. Özellikle ekonomik kriz dönemlerinde sermaye çocuk emeğine daha çok yönelmekte ve ucuz, güvencesiz ve 'uysal' emek olan çocuk emeği özellikle de göçmen çocuk emeği işverenlerin tercihi olmaktadır. Göçmen çocuklar, kayıt dışı çalışma ve çocuk işçiliğinin yaygın olduğu Türkiye'de de emek piyasasına yoğun bir şekilde dahil olmakta ve en kötü koşullarda çalışmaya mecbur bırakılmaktadırlar. Bu çalışma, uluslararası göçün önemli bir boyutu olan göçmen çocuk istihdamını Türkiye'de tekstil sektöründe çalışan Suriyeli çocuk işçiler bağlamında ele almaktadır. Suriyeli çocuk işçilerin yaşam ve çalışma koşulları İstanbul Çağlayan'da tekstil sektöründe çalışan 12 Suriyeli çocuk ile yarı yapılandırılmış yüz yüze görüşmelerden elde edilen bulgular çerçevesinde çocukların gözünden ortaya konmaya çalışılmıştır. Bu süreçte çocukların katılımı ile yapılan araştırmalarda gözetilecek etik kurallar hassasiyetle takip edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Göçmen çocuk istihdamı, tekstil sektörü, çocuk emeği  
**JEL Sınıflandırması:** J13, J15, J61

### Abstract

In contemporary capitalism, child labour increases with the expansion in adult unemployment, the inability of adults to earn a living wage, the prevalence of the informal economy, and the increase in

\* Bu çalışma Sevgi Ceren Lortoğlu'nun Dr. Miriş Meryem Kurtulmuş danışmanlığında Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Ekim 2019'da tamamlanan Yüksek lisans tezine dayanmaktadır. Lortoğlu C. (2019). Tekstil Sektöründe Suriyeli Çocuk Emeği: İstanbul Örneği, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Bu çalışma Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırma Etik Kurulu tarafından incelenerek etik olarak uygun olduğu onaylanmıştır. Öncelikle bizlerle görüşmeyi kabul eden ve 12 saatlik iş günü sonunda bize zaman ayıran göçmen çocuklara çok teşekkür ederiz. Ayrıca tez izleme komitesinde yer alan Doç.Dr. Emel Coşkun ve Doç.Dr. Selmin Kaşka'ya eleştiri ve önerilerinden dolayı teşekkür ederiz.

\*\* E-Mail: cerenlordoglu.cll@gmail.com

\*\*\* Dr. Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Öğretim Üyesi, E-Mail: mkiroglu@marmara.edu.tr, mirismeryem@yahoo.com

migrant labour. Especially in times of economic crisis, capital tends towards child labour and especially immigrant child labour, which is cheap, precarious and 'docile', is preferred by employers. Immigrant children participate in the Turkish labour market in which informal employment and child labour already common and are forced to work in the worst conditions. This study examines the immigrant child employment as an important dimension of international migration. The living and working conditions of Syrian child workers are tried to reveal through the eyes of these children within the framework of the findings obtained from semi-structured face-to-face interviews with 12 Syrian children working in the textile industry in Istanbul Çağlayan. In this process, the ethical rules in the research conducted with the participation of children have been followed carefully.

**Keywords:** Migrant child employment, textile sector, child labour

**JEL Classification:** J13, J15, J61

## 1. Giriş

İnsanlığın varoluşundan beri devam eden göç olgusu insanların çeşitli sebepler ile yaşadıkları yerden bir başka yere gitmeleri olarak tanımlanmaktadır<sup>1</sup>. Ekonomik, siyasi, askeri, dinsel ve çevresel nedenlerden dolayı insanlar daima göç etmişlerdir. Alman ekonomist August Lösch, dünyadaki varlığımızın zamanını bizim seçme şansımızın olmadığını fakat dünyadaki yerimizi seçmekte serbest olduğumuzu, doğru yeri seçmemizin ise bize başarılı ve mutlu bir yaşamın kapılarını araladığını düşünmektedir<sup>2</sup>. Fakat gerçeklik ne yazık ki tam olarak böyle değildir. Çünkü göçler tarihsel olarak çoğu kez kıtlık, savaş, işsizlik, mülksüzleştirme gibi nedenlere bağlı zorunlu olarak ortaya çıkmaktadır,<sup>3</sup> kendi isteği, iradesi, tercihi gibi ayrımlar yapılarak “gönüllü” olarak tanımlanan göçler olsa da iradenin sınırını belirlemek zordur.<sup>4,5</sup>

Günümüzdeki insan hareketliliği devletlerin sıkı, caydırıcı politikalarına rağmen hızlı ve çeşitli bir biçimde ilerlemektedir. Kısıtlamalar ve düzenlemeler göç akışına engel olmamakta erkek, kadın ve çocuklar göç yollarına düşerek yasadışı yollar ile hedeflenen ülkelere giriş yapmaya

1 Lee göçü; “genel olarak yaşanan yerin kalıcı ya da yarı kalıcı olarak değiştirilmesi” şeklinde tanımlamıştır. Lee, E. S. (1969). *A Theory of Migration*, Migration, (Der) J.A. Jackson, Great Britain: Cambridge University Press, 283-297, s.285. Uluslararası Göç Örgütü (International Organization for Migration-IOM) ise göç kavramını en geniş anlamıyla; “Uluslararası bir sınırı geçerek veya bir devlet içinde yer değiştirmek; süresi, yapısı ve nedeni ne olursa olsun insanların yer değiştirdiği nüfus hareketleri” olarak tanımlamaktadır.

2 Tekeli, İ. (2008). *Göç ve Ötesi*, 1. Baskı, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları, s.7

3 Gün, S. (2017). *Çocuk: İşçi, Yoksul, Göçmen –İktisadi ve Politik Bir Analiz*, 1. Baskı, İstanbul: NotaBene Yayınları, s.73

4 Kaya, M. (2017). *Türkiye’deki Suriyeliler: İç İç Geçişler ve Karşılaşmalar*, İstanbul: Hiperlink Yayınları, s.16

5 Yasal kategoriler ve politika uygulamaları sabit, tarafsız veya nesnel değildir. “Mülteciler” ile “göçmenler” arasında keskin bir ayrım yapmak, “farklı motivasyonlara sahip insanların birlikte göç ettikleri” gerçeğini ve bireylerin durumlarını göç sürecinde değiştirebileceklerini ya da aynı anda iki ve bazen daha fazla önceden var olan kategoriye dahil olabileceklerini göz ardı ederek göç sürecinin “gerçek dünyada” nasıl gerçekleştiğini yansıtmaz. “Göçmenler” gibi, evini, geçimini ve çoğu zaman aile üyelerini kaybeden “mülteciler” de ihtiyaç ve özlemleri olan insanlardır. Sadece kendilerini güvende hissetmeyi değil aynı zamanda kendileri ve çocukları için ekonomik ve sosyal bir gelecek arzulurlar. Crawley, H. ve D. Skleparis (2018). Refugees, Migrants, Neither, Both: Categorical Fetishism and the Politics of Bounding in Europe’s ‘Migration Crisis’, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 44(1):48-64. Kategorilerin kullanılma amaçları ve oluşturulma süreçlerini göz önünde bulundurarak ve kategoriler arasında keskin ayrımlar yapmanın zorluğunu da dikkate alarak bu çalışmada daha kapsayıcı olması açısından “mülteci” yerine “göçmen” tanımlamasını kullanmayı tercih ediyoruz.

çalışmaktadır. Böylelikle oluşan düzensiz göç akımları, göçmenlerin işgücü piyasalarına yoğun bir şekilde dahil olmalarını beraberinde getirmektedir.

Yetişkin işsizliğindeki artış, yetişkinlerin geçimlik ücret bile elde edememesi, kayıt dışı ekonominin yaygınlığı, göçmen emeğindeki artış ile birlikte çocuk işçiliğın de artmasına sebep olmaktadır. Özellikle ekonomik kriz dönemlerinde sermaye çocuk emeğine daha çok yönelmekte ve ucuz, güvencesiz ve ‘uysal’ emek olan çocuk emeği özellikle de göçmen çocuk emeği işverenlerin tercihi olmaktadır.

Türkiye de kuruluş yıllarından itibaren göç hareketlerine sahne olan ve bu göç hareketleriyle sosyal yapısı şekillenen bir ülke olmuştur. 1980li yıllar ile beraber göç alan ve aynı zamanda göç veren ülke konumunda yer almaya başlayan Türkiye bu bağlamda transit ve düzensiz göçmen istihdamının kilit noktalarından biri haline gelmiştir. Son dönemde Suriye’de gerçekleşen iç karışıklığın neticesinde 2011 yılında başlayan Suriyelilerin kitlesel göçü ise geçmiş deneyimlerden farklı olarak nitelendirilebilecek özellikler taşımaktadır. Suriyelilere yönelik uygulanan “açık kapı” politikası ile birlikte İç İşleri Bakanlığı Göç İdaresi Daire Başkanlığı 2019 Eylül ayı verilerine göre Türkiye’de kayıtlı Suriyeli sayısı 3.666,59 kişiye ulaşmıştır. Başlangıçta Suriye’deki savaşın uzun süreli olmayacağı düşünöldüğünden herhangi bir statüye dayanmaksızın “misafir” olarak adlandırılan ve insani gerekçeler ile kabul edilen Suriyeliler ilerleyen dönemlerde Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu rejimi ile Geçici Koruma Statüsüne sahip olmuşlardır<sup>6</sup>. Bu statü ise yalnızca insani hizmetleri sağlamaya ve temel ihtiyaçları gidermeye yönelik olmuştur.

Türkiye emek piyasasına eklenen Suriyeliler en kötü koşullarda çalışmaya mecbur bırakılmaktadırlar<sup>7</sup>. Kayıt dışı çalışma ve çocuk işçiliğının zaten yaygın olması ve çocuk göçmenlerin yetişkinlere nazaran daha ucuz, tam bağımlı ve güvencesiz, kolaylıkla işten çıkarılabilir ve/veya işe alınabilir olmaları nedeniyle sermaye tarafından tercih edilmeleri sonucu Suriyeli göçmen çocuklar da Türkiye işgücü piyasasına yoğun bir şekilde dahil olmuştur.

Bu çalışma kapsamında uluslararası göçün önemli bir boyutu olan göçmen çocuk istihdamı Türkiye’de tekstil sektöründe çalışan Suriyeli çocuk işçiler bağlamında ele alınacaktır. Suriyeli çocuk işçilerin tekstil sektöründeki çalışma koşulları İstanbul Çağlayan’da tekstil sektöründe çalışan 12 Suriyeli çocuk ile yarı yapılandırılmış yüz yüze görüşmelerden elde edilen bulgular çerçevesinde çocukların gözünden ortaya konmaya çalışılacaktır. İkinci bölümde tarihsel olarak çocukların çalışma yaşamına dahil olma süreçlerine ve kapitalist üretim ilişkilerinin yaygınlaşmasıyla çocukların nasıl işçileştigiine kısaca değinilecektir. Üçüncü bölümde İstanbul

6 Geçici koruma statüsü, mültecilik, geçici mültecilik ve ikincil koruma gibi olağan sığınma statüleri dışında kalan bir statüdür ve bireysel statülerin tespitinin mümkün olmadığı kitlesel akınlar için düşünölmüş olan grup tabanlı bir koruma sistemidir. Akçabay, C. (2016). Mülteciler ve Hukuk Politikası: Suriyeli Sığınmacılara Tanınan Geçici Koruma, DİSK-AR Bülteni, 4, s.128

7 2016 yılında “Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik” ile birlikte Suriyelilere çalışma izni verilmesi yasal olarak düzenlenmiştir fakat yapılan araştırmalar Suriyeli yetişkinlerin çoğunun çalışma izninden yararlanamadığını, enformel olarak, her türlü sömürüye açık bir biçimde çalıştıkları gerçeğini ortaya koymaktadır. Dedeoğlu, S. (2016). Türkiye’de Mevsimlik Tarımsal Üretimde Yabancı Göçmen İşçiler Mevcut Durum Raporu, Ankara: Altan Matbaası, s.51.

Çağlayan'da yapılan alan araştırmasının yöntemi, kısıtları ve veri toplama sürecine ilişkin detaylar paylaşılacaktır. Dördüncü bölümde ise göçmen çocuk işçilerin göç süreçleri, barınma durumları, çalışma yaşamları ve geleceğe ilişkin beklentilerine dair sahadan elde edilen bulgular sunulacaktır.

## 2. Çocuk Çalışması, Çocukların İşçileşmesi ve Göçmen Çocuk İşçiler

Çocuk çalışmasının tarihi de göç gibi çok eskilere dayanmaktadır. Çocuk çalışması, avcı-toplayıcı toplumlardan günümüze, tarihin her döneminde varlığını sürdüren bir olgudur<sup>8</sup>. Mezopotamya uygarlıklarından<sup>9</sup> Roma ve Antik çağa, Orta çağdan erken modern döneme çocuklar çalıştırılmıştır.<sup>10</sup> Feodal toplumlarda ise çocuklar esnaf ve sanatkarların yanında çırak olarak çalışmışlardır.<sup>11</sup> Çıraklık kurumu esasen geleneksel toplumlarda çocukların usta-çırak ilişkisi içinde zanaat edinmeye dönük olarak lonca sistemine, dolayısıyla bir meslek grubu içine girmeleri anlamını taşımaktadır. Çırak çalışır, ustanın evine yerleşir, eğitim süresi boyunca onunla yaşar, eğitim süresi sonunda çırağın başarılı olması halinde dükkan açabilirdi ki işyeri açıp üretime geçmek için gerekli olan sermayenin çok yüklü bir miktar olmasına gerek yoktu.<sup>12,13</sup>

Avrupa'da feodalite çözülmeye başladığında fakat henüz fabrika üretimine geçilmeden evlerde sanayi üretimi yapılmaya başlandığında ise çocuklar bu üretimin içerisinde ücretsiz aile emeği olarak yer almışlardır.<sup>14</sup> Makinaların insan hayatına girmediği dönemde hammadde, sanayileşme ile beraber işçi sıfatını alacak kimselerin evinde işleniyor, kadınlar ve çocuklar bu süreçte yardımcı olarak çalışıyor ve özellikle çocukların çalışması sanayileşmeyle beraber gelen 8-10 saatlik gibi belirli bir çalışma saat ile belirlenmiyor, rekabetin ezici gücü henüz varlığını göstermediği için çalışma biçimi gereksindikleri ölçüde gerçekleşiyordu.<sup>15</sup>

Sanayileşme ile birlikte ev üretimi yerini fabrikada çalışmaya bırakmış, ekonomik güçlerini kaybeden küçük zanaat yaşamının usta ve kalfaları ile topraklarını terk ederek fabrikaların bulunduğu bölgelere göç eden çiftçiler, yeni oluşmaya başlayan fabrika sanayinin vasıflı ve yarı vasıflı işgücünü oluşturmuşlardır.<sup>16</sup> Üretilen ürünlerin kişisel tüketimden ziyade pazar

8 Makal, A. (2006). Çocukluk, Ufacıkım: Türkiye'de 1920-1960 Döneminde Çocuk İşçiliği, Tartışma Metinleri, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, s.1

9 Başaranbilek, E. (1993). Arkeolojik Eserlerde Çocuk, Toplumsal Tarihte Çocuk Sempozyumu, İstanbul: Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı Yayınları, 36-48.

10 İnal, K. (2014). Çocuk ve Demokrasi, İstanbul: Ayrıntı Yayınları, s.35

11 Çöpoğlu, M. (2001). Dünyada ve Türkiye'de Çocuk İşçiliği. İstanbul: TEKGIDA-İŞ Sendikası Genel Merkezi Eğitim Yayınları, 11, s.39

12 Huberman, L. (2013). Feodal Toplumdan Yirminci Yüzyıla, M. Belge (çev.), İstanbul: İletişim Yayıncılık, s.67.

13 Çıraklık kurumu esas olarak geleneksel toplumlarda çocukları usta-çırak ilişkisi ve geleneksel emek ilişkileri içinde zanaat edinme anlamından sanayileşmeyle birlikte bazı ülkelerde tamamen çözülmüş ve ortadan kalkarak yerini başka kurumlara terk etmiş, bazı ülkelerde ise nitelik değiştirerek sanayi için gerekli emeğin yetiştirildiği formal eğitim kurumları haline dönüşmüştür.

14 Erder, S. (1995). Çocuklar Neden Çalışıyor? Çocuk ve Çalışma Kavramları, Çalışan Çocuklar İlköğretim Müfettişlerini Bilgilendirme Semineri, İstanbul: İnsan Kaynağını Geliştirme Vakfı Yayını, 7-16, s.8

15 Engels, F. (1997). İngiltere'de Emekçi Sınıfın Durumu, Çev. Y. Fincandı, Ankara: Sol Yayınları, s.47

16 Mamur Işıkçı, Y. ve S. Karatepe. (2016). Türkiye'de Çocuğa Yönelik Sosyal Politika Uygulamaları ve Tarihsel Analizi, Akademik Yaklaşımlar Dergisi 7(1), 69-100, s.72

için yapılması, meta üretimi, kapitalist bir toplumda akla gelebilecek hemen hemen her şeyi alınıp satılan birer metaya dönüştürmüş, insanların emek güçleri de bu sistem içerisinde metalaşmıştır.<sup>17</sup> Üreticiler üretim araçlarından koparılmış, burjuvazi ve varlığının devamı için emeğini satmaktan başka bir çaresi olmayan işçi sınıfının ortaya çıkışı emeğin metalaşmasıyla sonuçlanmıştır.<sup>18</sup> Kapitalist üretim için gerekli olan emeğin temin edilme hikayesi aslında emekçinin üretim araçlarından nasıl yoksun bırakılmasının hikayesidir.<sup>19</sup> Erkelerin kazancının yetmemesi ve iş bölümünün de gelişmesi ile gerekli olan vasıfların en aza indirgenmesi, vasıfsız işgücü ihtiyacının ucuz emek olan kadın ve çocuklar ile giderilmesini getirmiştir. Toplumsal işleyişin içerisinde *çocuk olma hali* sınıfsal bir olgudur. Başka bir biçimde ifade edilecek olursak çocuklar, ailelerinin sınıfsal konum ve koşullarının devamı içerisinde yaşarlar.<sup>20</sup> Dolayısıyla toplumsal yapıda meydana gelen bu önemli değişiklik çocuk emeğinin sömürüsünün ciddi bir biçimde önünü açmıştır. Batı ülkelerinde gelişen fabrika yaşamı içerisinde, çocuk emeği yaygın bir biçimde kullanılarak istismar edilmiştir.<sup>21</sup> Kapitalist üretim sistemi ile beraber kötü koşullarda ve uzun saatler çalışan çocuklar sömürülen en önemli kesimlerden birini oluşturmuştur. Tarihsel açıdan baktığımızda çocuk emeği kullanımı yeni bir durum değildir fakat kapitalizm ile beraber bu emek kullanımı sistematik bir hale gelmiş ve küçük çocuklar tercih edilen bir üretim faktörü halini almıştır.<sup>22</sup> Dolayısıyla çocuk emeğinin sömürüsünün sınıflı toplumlar ile başladığını<sup>23</sup> ancak 18. yüzyılda sanayi devriminin başlaması ile çocukların işçileştirildiğini ve sömürünün farklı bir boyutta arttığını söylemek mümkündür.

Bu dönemde çocukların çalıştırılmasının gün geçtikçe daha kötü bir hal alması<sup>24</sup> neticesinde ilk sosyal politika önlemleri de onlara ilişkin alınmaya çalışılmıştır.<sup>25</sup> Sonraki süreçte çocuk işçiliğinin azaltılmasına yönelik ulusal ve uluslararası birçok düzenlemeler yapılmış olmasına rağmen, çocuk işçiliği<sup>26</sup> ve göçmen çocuk işçiliği özellikle de üçüncü dünya ülkelerinde hala en önemli sorunlardan biri olmaya devam etmektedir.

17 Marx, K. (2009). Kapital. Birinci Cilt, Çev. A. Bilgi, Ankara: Sol Yayınları. S.47

18 Mandel, E. (1999). Marksizme Giriş, Çev. O. Dilber, Ş. Ozansü, B. Tanatar, 4. Baskı, İstanbul: Yazın Yayıncılık, s.47

19 Huberman, 2013, s.185

20 Tunçcan Ongan, N. (2017). Kapitalizm ve Çocuk Emeği, Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi, 16(62-63): 4-10, s.4

21 Makal, 2006, s.2

22 Ongan, 2017, s.4

23 Başaranbilek, 1993, s.56

24 İngiltere de çocukların çalışmaya başlama yaşları 7-8 olarak değişmekte ve günlük çalışma saatleri 15-16 saati bulmaktaydı. Belçika'da bu dönemde 10-12 yaşlarında çok sayıda çocuk çalıştırılmaktaydı. Briket imalathanelerinde çalışan çocuklar hava koşullarından korunmayacak derecede kötü yapılardaki barakalarda kalmaktaydılar. Yine keten imalathanelerinde çalışan çocukların bir süre sonra yoğun sıcakta çıplak ayak ile çalışmaları nedeniyle kangren oldukları, kibrit imalathanelerinde yaşları 5'e kadar düşen çalışan çocukların yoğun fosfordan dolayı kemiklerinin olumsuz etkilendiği bilinmektedir. Boybek, S. (2009). Sosyal Yardım Uygulamaları ve Çocuk İşçiliği Arasındaki İlişki: Keçiören Örneği, Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi, Ankara: Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, s.80.

25 Türkiye'de de 1802 tarihinde çıkarılan Çırağların Bedensel ve Tinsel Sağlıkları adlı yasa ile çocukların günlük çalışma saatleri 12 saat olarak belirlenmiş, gece çalıştırılmaları yasaklanmış, okuma yazma öğrenmeleri için eğitime devam etmeleri sağlanmıştır. Talas, C. (1997). Toplumsal Politika. 4. Baskı, Ankara: İmge Kitabevi, s.266.

26 ILO 138 sayılı İstihdama Kabulde Asgari Yaş Sözleşmesine göre "15 yaşın altında ailesine katkıda bulunmak ve

Günümüzde de çocuklar; yasadışı sayılması nedeniyle hukuksal yükümlülükleri sağlamadan, yetişkinlerden çok daha ucuza hatta bazen emeğinin karşılığı mal ile ödenerek çalıştırılabilmeleri, tam bağımlı ve güvencesiz olmaları, kolaylıkla işe alınıp aynı kolaylıkla işten çıkarılabilmeleri, fazla mesaiyi, ücretlerin eksik ve geç yatırılması gibi sorunları yetişkinlere oranla daha kolay kabullenebilir olmaları,<sup>27</sup> meslek öğrenmenin doğal zorunluluğu olarak görülüp karın tokluğuna ya da ücretsiz çalıştırılabilmeleri<sup>28</sup> gibi nedenlerle işverenler tarafından tercih edilmektedir. Göçmen çocuklar ise bu sayılan olumsuzlukların üzerine bir göçmen olmanın getirdiği savunmasızlık nedeniyle en kötü koşullarda istihdam edilmektedirler.

### 3. Alan Araştırmasının Yöntemi

2011 yılı Mart ayı ile beraber başlayan Suriye iç politika karışıklığı, istikrarsızlıklar ve savaş Suriyelileri güvenli bölge arayışına sürüklemiştir. İç savaş nedeniyle yapılan bu göç Türkiye'ye cumhuriyet dönemi boyunca yapılan en büyük göç olma özelliği taşımaktadır<sup>29</sup>. Bu yoğun göç süreci konuya ilişkin çeşitli araştırmaları da beraberinde getirmiştir. Çalışmaların çoğu göçmenlerin geliş nedenleri, Türkiye'yi tercih etme sebepleri, çalışma hayatları ve yaşam koşulları üzerinde şekillenmiştir. Bu çalışmanın amacı Suriye göçü ile beraber Türkiye'de çalışma hayatına entegre olan Suriyeli çocuk işçilerin tekstil sektöründeki çalışma koşullarını çocukların gözünden ortaya koymaktır.

Uluslararası göç olgusunun incelenmesi öncelikle göç edenlerin farklı gruplar olması, göç nedenlerinin değişkenlik göstermesi ve çeşitli bağlamlar içinde bu hareketliliğin ortaya çıkması sebebi ile göçü yalnızca bir sınır geçme hareketi olmaktan çıkarıp, farklı boyutlarının ilişkilerini ve gerçek dinamiklerini ele almayı gerektiren bir olgu haline getirmiştir. Bu doğrultuda göç çalışmaları yöntemsel açıdan incelendiğinde birkaç farklı yönelimden bahsetmek mümkündür. (a) Göç olgusunun sonuçlarını ve nedenlerini araştıran ve bu bağlamda göçün makro düzeyde dinamiklerini ortaya koymayı hedefleyen çalışmalar (b) Göçü yaşayanların, göç deneyimine ve bu doğrultuda bu deneyimin bireyin hayatındaki anlamına ilişkin mikro düzeyde ayrıntıları ortaya koymayı amaçlayan çalışmalar. Bu iki yönelimin dışında göçün kapsamı, hacmi, dönemi gibi çeşitli faktörlerin etkileri ile çeşitli gruplara ayrılacak yönelimler de mevcuttur. Bu çalışmalar bir yandan bir değişim incelemesi iken diğer yandan yeniden uyum ve kültürel bütünleşme incelemeleri sayılabilmektedir.<sup>30</sup>

---

hayatını idame ettirebilmek için çalışma hayatına atılan çocuklar” çocuk işçi olarak nitelendirilmektedir. Bazı istisnai durumlarda bu asgari yaştan 13'e kadar düşebileceği fakat sebebi nedeni ne olursa olsun 13 yaşında çalışma yaşamına giren her çocuğun çocuk işçi olarak değerlendirileceği belirtilmiştir. ILO 138 Sayılı Sözleşme.

27 Çatal, B. (2006). Çocuk İşçiliği İçin Risk Faktörlerinin Belirlenmesi; Çocuk İşçi ve Okuyan Öğrencilerin Sağlık Durumlarının Karşılaştırılması, Halk Sağlığı Uzmanlık Tezi, Pamukkale Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı Anabilim Dalı, s.19

28 Şahin, L. (2012). Geçmişten Günümüze Çocuk İşçiliği. Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi, 2, 103-118.

29 Lordoğlu, K. ve Aslan M. (2018). Görünmeyen Göçmen Çocukların İşçiliği: Türkiye'deki Suriyeli Çocuklar, Çalışma ve Toplum, 57(2), s.716

30 Kümbetoğlu, B. (2016). Göç Çalışmalarında “Nasıl” Sorusu”, Küreselleşme Çağında Göç, N. A. Şirin Öner ve S. G. İhlamur Öner (Der), İstanbul: İletişim Yayınları, s.49-50

Göç çalışmalarında uzunca bir zamandır araştırma konusu ve amacına bağlı olarak niteliksel yöntem kullanılmaktadır. Göç olgusunun bireylerin hayatlarını ne denli etkilediği, hangi süreçlerden geçildiği ve bugün hangi sürece dâhil oldukları araştırılırken kanıtlar değil kesitler sunmak ve ayrıntıları göz önüne seren kişisel deneyimlerin yorumlanması esaslı bu alandaki niteliksel araştırmaların özünü oluşturmaktadır. Göç araştırmalarında niceliksel yöntemler ile oluşturulan bilgiler ise daha çok tamamlayıcı niteliktedir<sup>31</sup>.

Bu çalışmada Suriyeli çocukların göç deneyimleri ve geldikleri ülke Türkiye'de yaşama ve işgücü piyasasına dahil olma koşullarını, onların gözünden anlama amacıyla İstanbul Çağlayan'da tekstil sektöründe çalışan 12 Suriyeli çocuk ile yarı yapılandırılmış yüz yüze görüşmelere dayanan bir alan araştırması gerçekteşirilmifitir.

### 3.1. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları

Alan araştırması çerçevesinde İstanbul Çaėlayan'da tekstil sektöründe çalışan Suriyeli çocuk işçiler ile görüşülmüştür. Uygulama alanı olarak İstanbul'un sečilmesinin nedeni Türkiye için ekonomik merkez olma özelliği taşımasıdır. İç göç için önemli bir çekim noktası olan İstanbul, dış göç içinde önemli bir varış noktası ve düzensiz göçmenlere ev sahipliği yapma konusunda Türkiye'deki en önemli ildir. Uygulama alanı olarak tekstil sektörünün yaygın olduğu birçok ilde yapılması elbette daha uygun olacaktır fakat zaman ve maliyet kısıtları neticesinde yalnızca İstanbul'da yapılmıştır ancak Türkiye'deki diğer tekstil işletmeleri açısından önemli ipuçları vererektir.

Tekstil ve hazır giyim sektörü imalat sanayi içerisinde kayıt dışı istihdamın en yaygın olduğu sektör olarak tarif edilebilir. Üretimin yüksek teknoloji düzeyi gerektirmemesi sektörün özellikle geç sanayileşen ülkeler için ana sektörlerden biri olarak işlev görmesine yol açmaktadır<sup>32</sup> Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının Temmuz 2019 tarihli verilerine göre tekstil işkolunda 1.092.376 kişi çalışmaktadır. Kayıtlı çalışanlar içinde 559,299 sendika üyesi bulunmaktadır ve sendikalaşma oranı %9,12'dir<sup>33</sup>. Tekstil sektöründe kayıt dışılık yaklaşık %80 düzeyindedir ve yapılan birçok araştırma göstermektedir ki bu sektörde işgücü hiyerarşisinin en alt katmanında kent yoksulları ve göçmenler yer almaktadır. Bu göçmenlerin bir kısmı son yirmi beş yılda değişik göç dalgaları ile gelen yabancı göçmenlerden oluşmaktadır.<sup>34</sup> Tekstil ve Hazır Giyim sektöründeki tüm çalışanların maruz kaldığı düşük ücretler ve zorlu çalışma koşullarına ek olarak yabancı işçiler çalışma izinlerinin olmaması sonucu yerli işçilere oranla çok daha fazla sömürülmeye maruz kalmaktadırlar. Bu durumda yabancı işçiler sektörde daha kırılğan bir konumda bulunmaktadır.<sup>35</sup> Daha önce Azeri, Afgan, Özbek gibi birçok farklı milletten

31 Kumbetoğlu, 2016, s.59-61

32 Erol, E. vd. (2017). Suriyeli Göçmen Emeği: İstanbul Tekstil Sektörü Araştırması, İstanbul: Birleşik Metal-İş Yayınları, s.16

33 Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, 2019

34 Danış, D. (2016). Konfeksiyon Sektöründe Küresel Bağlantılar: Göçmen İşçiler, Sendikalar ve Küresel Çalışma Örgütleri, Alternatif Politika, 8(3): 562-586, s. 565

35 şenses, N. (2015). Rethinking Migration in the Context of Precarity: The Case of Turkey, Critical Sociology, 42(7-8): 975 – 987.



göçmenin çalıştığı sektörde son dönemlerde ağırlıklı olarak Suriyelilerin çalıştığı görülmektedir.<sup>36</sup> Bu bağlamda tekstil sektörü, kayıt dışı istihdamın yüksek olması, çalışma saatlerinin esnek olması, üretimin emek yoğun nitelikli olması ve İstanbul'daki büyüklüğü açısından Suriyeli mültecilerin Türkiye'de emek piyasasına eklenme deneyimini anlamak için işlevsel inceleme alanı oluşturmaktadır.<sup>37</sup> Sektörde merdiven altı, kolay ulaşılabilir ve güvencesiz bir yapıya sahip olması nedeniyle çocuk istihdamı da yaygındır dolayısıyla önemli ölçüde göçmen çocuk da istihdam edilmektedir. Göçmen çocuk işçilerin – özellikle Suriye göçü ile beraber – tekstil sektörünün emek sömürsünde ciddi rol oynuyor olması ve çocukların bu alanda önemli ölçüde istihdam edilmeleri çalışmanın bu sektörde yürütülmek istenmesinin önemli nedenlerinden biridir. Elbette göçmen çocuk emeğinin farklı sektörlerde karşılaştırmalı olarak çalışılması daha bütüncül ve kapsamlı bulgulara ulaşılmasını sağlayacaktır ancak bu çalışma kapsamında zaman ve maliyet açısından tekstil sektörü ile sınırlanmıştır.

Çalışma kapsamında aktarılabilecek bilgilerin gerek görüşme yapılan bölgede çalışan tüm göçmen çocuk işçileri gerekse de göçmen çocukların çalıştıkları işyerlerini temsil edici nitelikte olmadığını söylemekte yarar vardır. Görüşme yapılan bölgede birçok tekstil firmasının göçmen çocuk çalıştırdıkları aşikârdır. Fakat elde edilen bilgiler bölgenin tamamında faaliyet gösteren tekstil firmalarında çalışan tüm göçmen çocuk işçilere genellenemez. Yapılan görüşmeler işyerlerindeki göçmen çocuk emeğine ilişkin perspektifin anlaşılmasına yöneliktir. Özetle çalışma kapsamında aktarılabilecek olan bulgular, göçmen çocuk emeğinin tekstil sektöründeki yerini ve çalışan çocukların genel anlamda yaşantılarına dair işleyişi anlamaya yöneliktir. Genelleme iddiası olamamakla birlikte yapılan çalışma kapsamında elde edilen bulguların göçmen çocuk emeğine ilişkin önemli ipuçları sunacaktır.

### 3.2. Çocuklarla Çalışmada Etik

Yukarıda bahsi geçtiği gibi niteliksel yöntem ile göç süreci ve göç sürecindeki kişilerin hayatlarına ilişkin çeşitli verilere ulaşmak mümkündür. Çalışma kapsamında, görüşmecilerin göç sürecindeki kişiler olmasının yanında çocuk oldukları gerçeği sahada özel bir hassasiyet ve ehliyet gerektirmektedir. Günümüzde çocukların ve gençlerin görüşlerini ortaya koyan araştırmaların değerine ve meşrutiyetine önem verilmektedir. Çocukların yer aldıkları araştırmalar çocukların yaşamlarını anlama noktasında büyük önem arz etmektedir. Araştırmada çocukların varlığı, deneyimleri ve bakış açıları, araştırmaya doğru ve özgül bilgi girdisine yol açmakta ve tüm bunlar elde edilen bulguların geçerliliğini ve değerini artırmaktadır. Çocukların bir araştırmada yer almaları, kendilerini etkileyen durumlara katılma haklarının güvence altına alınması açısından büyük önem taşımaktadır.<sup>38</sup>

Bu bağlamda Uluslararası Çocuk Merkezi (UÇM), çocukların haklarının korunması için yapılan araştırmaların ve çocuklarla yapılan çalışmaların etik ilkeler ile gerçekleştirilebilmesi için bu

36 Danış, 2016, s.565

37 Mutlu, P. vd. (2018). Suriyeli Göçmen İşçilerin İstanbul Ölçeğinde Tekstil Sektörü Emek Piyasasına Eklenmeleri ve Etkileri, Çalışma ve Toplum, 56(1): 69-92, s.88-89

38 Graham, A. vd. (2013). Ethical research involving children. Florence: UNICEF Office of Research-Innocenti.

konuda uęraŐan araştırmacılara yardımcı olması açısından ocukların Katılımı ile Yapılan Araştırmalarda Gözetilecek Etik Kurallarını (ERIC, The Ethical Research Involving Children) bir araç olarak sunmuŐtur.<sup>39</sup> ERIC projesi, temelinde çocukların yer aldığı araştırmaları yapanların dikkat etmesi gereken hususları  maddede bir araya getirmiştir: (a) Sayęı (b) Yarar (b) Adalet.

Bu maddelerden ilki olan sayęı ile söz konusu olan çocuklara yeterli değerin verilmesi, yaşadıkları koşulların dikkate alınması ve sayęınlıklarının gözetilmesidir. Araştırmalarda ocukların bilgiye dayalı onaylarının alınması, çocuklara yönelik bu sayęının sergilemenin önemli bir yoludur.<sup>40</sup>

İkinci madde olan yararlı olma ilkesi “zarar vermeme” ve “yarar sağlama” biçiminde iki bileşen olarak değerlendirilmektedir. Zarar vermeme ilkesi, araŐtırmacılardan çalışma kapsamındaki çocuklara zarar verme ve incitme gibi hususlara yönelik zen ve dikkat talep eder. Yetişkinlerle ocuklar arasındaki g eşitsizlikleri nedeniyle zarar vermeme ilkesinin çocuklar ile yapılan araştırmalarda özel önemi olmalı ve araştırmalar yöntemsel ve etik açıdan sağlam, titiz, uygun ve etki yaratıcı nitelikte olmalıdır. Yarar sağlama ilkesi ise çocukların iyi olma hallerini geliŐtiren eylemlerin karŐılıęıdır. Özetle araştırmacının çocukların statüsünü, haklarını ve/ya da iyi olma hallerini daha ileriye götüren araştırmalara yönelme yükümlülüğüdür.<sup>41</sup>

Adalet ilkesi ise araştırmacıların, araştırma kapsamındaki ocuk/yetişkin ilişkisinde içsel g farklılıklarını göz önünde bulundurmalarını gerektirir. Çocukların görüşlerinin sayęıyla dinlenmesi, bu görüŐlere gerekli ağırlığın tanınması ve söylediklerinin karŐılıęının verilmesi, araŐtırmadan hakkaniyetli sonuçlar çıkmasını kolaylaŐtırmanın bir parçasıdır. Tüm bu konular, araştırma projesi ile daha geniş anlamda siyasal ve toplumsal dünya arasındaki ilişkiler için olduğu kadar bireysel olarak her ocuk ile araŐtırmacı arasındaki ilişkiler için de önemli ve anlamlıdır<sup>42</sup>.

ÇalıŐmamızın ocuklar ile gerçekleştirilmesi ve ocuk olmalarının yanına eklenen savaş psikolojisi ile mücadele ediyor olmaları etik kurallarının titizlik ile yerine getirilmesini gerekli kılmıştır.<sup>43</sup> Dolayısıyla veri toplama süreci çocukların katılımı ile yapılan araştırmalarda gözetilecek etik kurallar hassasiyetle gözetilerek ancak “cenazede cenaze sahibinden daha fazla ağlayan yabancı” durumuna düŐmeden yöntem fetiŐizminden de kaçınılarak gerçekleştirilmiştir.<sup>44</sup>

---

39 Graham vd., 2013

40 Graham vd., 2013

41 Graham vd., 2013

42 Graham vd., 2013

43 Bu kapsamda alan araştırması çerçevesinde çocuklar ile yapılan görüşmeler Sevgi Ceren Lortoğlu ve Marmara Üniversitesi Eğitim Fakültesi'nden pedagojik formasyon eğitimi almış olan danıŐmanı Dr. Miriş Meryem Kurtulmuş tarafından yukarıda bahsi geçen etik kuralları titizlikle gözetilerek yürütülmüştür.

44 Okyere, S. (2018). 'Like the stranger at a funeral who cries more than the bereaved': ethical dilemmas in ethnographic research with children, *Qualitative Research*, 18(6), 623-637.

### 3.3. Veri toplama Süreci

Görüşmecilere ulaşabilmek için öncelikle daha önce tekstil sektöründe göçmen işçiler üzerine çalışmış olan Ercüment Akdeniz'in Mülteci İşçiler<sup>45</sup> adlı kitabından yararlanılmış ve kitapta bahsi geçen Çağlayan İşçi Derneği'ne ulaşabilmek için Ercüment Akdeniz ile irtibata geçilmiştir. Kendisinden derneğin faaliyet göstermediğini, fakat dernek adına daha önce çalışmış olan ve bizlere yardımcı olabileceğini düşündüğü bir kişi<sup>46</sup> ile irtibat kurmamızda yardımcı olabileceğini öğrenmemiz ile beraber kendisinin yardımı ile bu kişiye ulaşılmıştır. Ayşe ile ilk etapta telefon görüşmesi yapılarak tanışılmış ve çalışmanın kapsamı, amacı ve önemine yönelik gerekli ayrıntılı bilgiler paylaşılmıştır. Burada Ayşe çocukları tanıyan ve çocukların güvendiği biri olması sebebiyle bizi göçmen çocuklara ve ailelerine kolaylık ile ulaştıran anahtar kişi (contact person) olmuştur. Çalışma kapsamında anahtar kişi araştırmanın problemine ilişkin zengin bilgi kaynağı olabilecek birey ve durumların saptanmasında etkilidir. Süreç "Bu konuda en çok bilgi sahibi kimlerdir? Bu konuyla ilgili olarak kim veya kimlerle görüşmemi önerirsiniz" sorularıyla başlar ve çalışma kapsamında doğru birey ve durumlara ulaşma noktasında etkili olur.<sup>47</sup> Anahtar kişi sayesinde ulaştığımız ve görüştüğümüz çocuklar ise bizi kendi arkadaşları ile görüştürmüş dolayısıyla çalışmamız kapsamında kartopu tekniği kullanılmıştır. Kartopu tekniği, tekstil sektörüne giriş yapabilmemizin ve göçmen çocuklar ile görüşebilmemizin oldukça zor olması ve bu tekniğin çocuk işçilere ulaşmada kolaylık sağlaması sebebiyle tercih edilmiştir. Görüşmeye başlamadan önce çocuklar ve aileleri (abileri) ile sohbet edilmiş ve bizi tanımalarına yardımcı olunmuştur. Çocuklara ve ailelerine yapacağımız görüşmelerin nedenleri hakkında ayrıntılı bilgi verilerek akıllarındaki soru işaretleri giderilmeye çalışılmış, güvenleri kazanılmaya çalışılmış ve ailelerinin ve kendilerinin onayları alınarak çocuklar ile görüşmeler yapılmıştır. Özellikle çocuklarla görüşme esnasında çok samimi ya da çok mesafeli olmayacak şekilde yaklaşmış ve öncelikle kendilerini rahat hissetmeleri sağlanmaya ve güvenleri kazanılmaya çalışılmıştır. Görüşmelerin başında uzun bir iş günü sonrası zaman ayırıp görüşmeye geldikleri için teşekkür edilmiş selamlaşırken elleri sıkılarak saygınlıkları gözetilmiştir. Yukarıda bahsi geçen çocukların yer aldığı araştırmalarda yapanların dikkat etmesi gereken üç temel husustan saygı unsuru titizlikle gözetilerek hem görüşmelerin yapılması ve kayda alınması için izin alınması sürecinde görüşlerinin ciddiyetle dinlenmesi hem de görüşmeye zaman ayırmalarından dolayı teşekkürlerimizin iletilmesi yoluyla gerekli ve yeterli saygı gösterilmeye çalışılmıştır.

Diğer taraftan zarar vermeme ilkesi de titizlikle gözetilerek çalışma kapsamındaki çocuklara zarar vermemeye özellikle özen gösterilmiştir. Alınması gereken cevapların ötesinde görüşmenin onların anlatmak istedikleri yöne gitmesine izin verilmiştir ki yarı yapılandırılmış görüşme tekniği buna imkan vermektedir. Yetişkinlerle çocuklar arasındaki güç eşitsizlikleri her ne kadar bertaraf edilmesi oldukça güç de olsa görüşmenin başında ve sonunda el sıkışılması görüşme boyunca masada oturularak çocuklarla göz hizasında olunması ve kendi görüşlerimizi ya da

45 Akdeniz, E. (2014). Suriye savaşının gölgesinde mülteci işçiler, İstanbul: Evrensel Basım Yayın.

46 Bundan sonra Ayşe olarak adlandırılacaktır.

47 Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2018). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, 11. Baskı. Ankara: Seçkin Yayıncılık, s.54

bildiklerimizi onlara aktarmak değil çocukları ciddiyle dinleyerek onlardan öğrenme isteğimizi özellikle gösterme hususunda titizlik gösterilmiştir.

Çalışma kapsamında yarı yapılandırılmış soru formu, analiz etmeye daha elverişli olan açık uçlu sorular ile görüşmecinin eklemek istedikleri de dikkate alınacak şekilde hazırlanmıştır. Soru formu ilk kısımda görüşmecilerin kişisel bilgileri, ikinci kısımda göç sürecine, üçüncü kısımda aile yaşantısına, dördüncü kısımda eğitim durumlarına ve son olarak beşinci kısımda ise çalışma yaşamına ilişkin sorular olmak üzere beş kısımdan oluşmaktadır. Saha araştırmasında yüz yüze görüşme tekniği kullanılmış ve gözlem yapılmıştır.

Görüşmecilerin tamamı İstanbul Çağlayan'da bulunan tekstil firmalarında çalışan Suriyeli çocuklardan oluşmaktadır. Yapılan görüşmeler iş saati dışında ve görüşme esnasında işverenlerinin bulunmadığı bir ortamda yapılmıştır. Dolayısıyla görüşmeye müdahale edilme ihtimali olmamasına karşın yine de görüşmecilerin çekinmesini gerektirecek sorunlar en aza indirgenmeye çalışılmıştır. Çalışma kapsamında toplamda 12 göçmen çocuk ile görüşülüp, görüşmeler İstanbul Çağlayan'da kafe ve çay ocağı tarzı bir yerde gerçekteşirilmifitir. Ortalama görüşme süresi 20-30 dakika sürmüştür. Görüşmeler, görüşmecilerin ve ailelerinin izni ile ses kaydına alınmış ve daha sonra bizler tarafından deşifre edilmiştir. Birçok görüşmecinin dil problemi yaşıyor olması görüşme süresinin kısa tutulmasına neden olmuştur. Görüşmecilere ve bizlere Türkçe bilen arkadaşları tercümanlık etmiştir. Bu noktada bizlerin dışında üçüncü yabancı bir kişinin görüşmelere dahil olmasındansa zaten birbirlerini tanıyan çocukların arkadaşlarının sözlerine tercüman olmaları özellikle tercih edilmiştir.

Çocukların görüşleri saygıyla dinlenmiş, özellikle onların görüşlerine gerekli ağırlık verilmiştir. Umuyoruz ki izlediğimiz yöntem ve kullandığımız araştırma teknikleri, çocuklarla görüşme yaptığımızın farkında olarak özellikle titizlik gösterdiğimiz hususlar bizim için çok anlamlı olan bu çalışmadan Graham vd. belirttiği gibi hakkaniyetli ve anlamlı sonuçlar çıkmasını kolaylaştıracaktır.

#### **4. Tekstil Sektöründe Çalışan Suriyeli Çocuk İşçiler: Alan Araştırması Bulguları**

Tekstil sektörü, kayıt dışı istihdamın yüksekliği, çalışma saatlerinin esnekliği, üretimin emek yoğun niteliği ve sektörün geneline oranla İstanbul'daki büyüklüğü aısından Suriyeli göçmenlerin Türkiye'de emek piyasasına eklenme deneyimini anlamak ve Türkiye'li işçilerle emek sürecindeki etkileşimlerini irdelemek ve aıklamak için işlevsel bir inceleme alanı oluşturduğunu belirtmiştik.<sup>48</sup> Hem bu sebeple hem de çocuk işçiliğin yaygın olması nedeniyle çalışmamız aısından tekstil sektörü tercih edilmiştir. Çalışmamızın yöntem kısmında üzerinde durduğumuz gibi Çağlayan İşçi Derneği bağlantılı kişi/kişilerin bu semtte bağlantıları olması sebebiyle çalışma Çağlayan'da gerçekteşmiştir. Bu doğrultuda ailelerinin ve kendilerinin onayı alınarak ve çocuklar ile görüşmenin getirdiği etik kurallar gözetilerek ulaşılan 18 yaş altı tekstil sektöründe çalışan 12 Suriyeli göçmen çocuk ile görüşmeler gerçekteştirilmifitir.

---

48 Lordoğlu ve Arslan, 2018, s.716

Görüşmecilerin yaşları 11-17 yaş aralığındadır. Her ne kadar 15 yaş altı çocuklarla görüşme yapılması konusunda birtakım etik tartışmalar yürütülmekteyse de resmi istatistiklerin görmediği bu çocukların bizler tarafından da görmezden gelinmesi yoluna gidilmemiştir. Kartopu tekniği ile tasarlamadan karşılaştığımız bu çocukların da görüşlerinin yansıtılmasının önemli olduğu düşüncesiyle araştırma kapsamından çıkarılmamıştır.

Bu çalışma kapsamında elde edilen bulgular, göçmen çocuk işçilerin göç süreci ve tekstil sektöründeki iş yaşamına ilişkin koşulların daha iyi anlaşılabilmesi ve değerlendirilmesi açısından beş temel kategoride sınıflandırılmıştır. İlk kategori göç eden çocuk işçilerin demografik özelliklerine ilişkindir. 2011 Mart ayı ile beraber Suriye'deki iç karışıklığın bir sonucu olarak yapılan göç, göçmenlerin hayatında maddi manevi birçok değişime sebep olmuştur. Göçün getirdiği değişimlerden en çok etkilenen kesimlerden biri de göçmen çocuk işçilerdir. Dolayısıyla ikinci kategoride onların göç sürecine ilişkin görüşleri yer almaktadır. Üçüncü kategoride ise göçmen çocuk işçilerin eğitim durumlarına ilişkin veriler sunulmaya çalışılmıştır. Savaş dönemi ve göç süreci ile beraber eğitim durumlarında yaşanan olumsuz değişimler bu kategoride ele alınmıştır. İş yaşamına ilişkin bulgular ise dördüncü kategoride ele alınmıştır. Özellikle Suriye göçü ile beraber Türkiye'deki birçok sektörde göçmenlerin ucuz emek olarak kullanılmasının önü açılmıştır. Bu durumdan en çok etkilenen ve en ucuz emek sayılabilecek çocuk işçilerin, tekstil sektörü özelinde çalışma yaşamına ilişkin durumları, iş geçmişleri, işe devama ilişkin görüşleri bu kategoride değerlendirilmiştir. Son olarak göçmen çocuk işçilerin geleceğe ve çalışma yaşamına ilişkin beklentileri beşinci kategoride incelenmiştir.

#### 4.1. Çocuk İşçilerin Demografik Özellikleri

Araştırma kapsamında on biri oğlan ve biri kız çocuğu olan 11-17 yaş aralığında on iki çocuk işçi ile görüşülmüştür. On iki çocuk işçinin en küçüğü 11 yaşında, biri 13 yaşında, içlerinden biri kız çocuğu olan üç çocuk 14 yaşındadır. Geriye kalan çocuklardan dördü 15 yaşında, ikisi 16 yaşında ve son olarak en büyüğü 17 yaşındadır.

Göçmenlerin geldikleri ülkede yaşadıkları yerleşim yerleri de farklılık göstermektedir. Kimileri Halep şehir merkezinden gelirken kimisi köylerden göç etmişlerdir. Bir görüşmeci Suriye'den Lübnan'a göç edip bir süre orada yaşadından sonra Türkiye'ye giriş yaptığını ifade etmiştir.

Çocukların bir kısmı geldikleri ülkede öğrenci iken savaş nedeniyle okulu terk edip Suriye'de çalışma hayatına atılmış, diğer kısmı ise Türkiye'ye geldikten sonra çalışmaya başlamıştır. Çocuklardan ikisi ne Suriye'de ne de Türkiye'de hiç okula gitmemiştir. Sadece iki çocuk ilk okul mezunu diğer yedisi ilkökul terktir. Görüşme yaptığımız Suriyeli çocuk işçilerden sadece biri Türkiye'de okula devam etmektedir.

Çocukların birçoğunun göç sürecinde aile yapılarında değişiklikler meydana geldiği gözlenmiştir. Görüşülen çocukların aile yapıları büyüklük açısından çeşitlilik göstermektedir. Görüşmecilerden altı göçmen çocuğun çekirdek ailesi ile yaşadığı, üç göçmen çocuğun hane halkı içerisinde başka aile ve/veya akrabalarının olduğu ve üç göçmen çocuğun ise eksik aile modeli ile yaşadığı

gözlenmiştir. Geleneksel olarak geniş aile yapıları olan Suriyeliler göç sonrasında birkaç aile birlikte yaşamaktadır. Başka aile ve/veya akrabaları ile yaşayan bir göçmen çocuk bu durumun nedenini maddi yetersizlik ile açıklamaktadır.

Evdde ben annem babam amcam yengem kardeşlerim, amcamın çocuğu ve babamın kardeşi (hala) yaşıyoruz. Suriye’de evlerimiz ayrıydı ama burada beraberiz çünkü kiralar çok fazla oluyor. İki tane eve para yetmiyor biz de beraber yaşıyoruz. Biraz zor oluyor bazen ama yine de güzel. (6. Görüşmeci, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Ailesinden ayrı yaşayan bir diğer görüşmeci ise bu durumun sebebini yine maddi yetersizlik ile açıklamıştır.

Ailem Halep’te. Ben burada tekim. Pansiyonda kalıyorum. Aileme yardımcı olmak için burada çalışıyorum (12. Görüşmeci, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

#### 4.2. Çocuk İşçilerin Göç ve Yeni Yaşama Başlamalarına İlişkin Bulgular

Göçmen çocuklar ve aileleri tüm birikimlerini Suriye’de bırakarak Türkiye’ye göç etmişlerdir. Göç esnasında yanlarında pek bir şey getiremediklerinden ve burada yeni bir yaşam kurmaya çalıştıklarından bahsetmişlerdir.

Göç ederken daha küçüktüm. Pek fazla bir şeyimiz yoktu. Önce Hatay’a gitmiştik sonra İstanbul’a geldik. Annemin akrabaları vardı onlarda kaldık biraz. Sonra kiraya gittik. Bize eşyayı onlar verdi. Yatak falan verdiler. Tencere verdiler bir de yemek yapmak için ateş... Nasıl diyeyim küçük ocak yani. Abim maaş alınca biraz daha eşya sonra aldık. (5. Görüşmeci, 14 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Göçmen çocukların ikisi göç ederken önce Hatay’a gittiklerinden ve oradan İstanbul’a geldiklerinden bahsetmişlerdir. Bir görüşmeci daha önce Adana’da kaldığından ve sonra İstanbul’a geldiğinden, bir diğer görüşmeci ise Gaziantep’ten sonra İstanbul’a göç ettiklerinden bahsetmiştir.

Suriye’deki karışıklığının sonucunda Türkiye’ye giriş yapan ilk gruplar Türkiye-Suriye sınırında bulunan Hatay ilini tercih etmişlerdir. Ancak Suriye krizinin etkisinin genişlemesi ile Türkiye’ye giriş yapan Suriyeli sayısı günden güne artış göstermiş ve Hatay ili tek başına yeterli olmamıştır. Devamında Kilis, Gaziantep, Mardin, Maraş gibi iller de Suriyelilerin barınma merkezlerinden olmuştur <sup>49</sup>.

Görüşmecilerin hepsi en az 1 yıldır İstanbul’da yaşadığını belirtmiştir. Bir görüşmeci Adana’da 8 ay kaldıktan sonra 1 yıldır, diğer bir görüşmeci bir yıl Antakya’da yaşadıktan sonra iki senedir,

49 Taş, H. Y. ve S. Özcan. (2018). Suriyeli Göçmen Sorunlarının, Sosyal Politikalar Bağlamında Analizi, HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, 7(17), s.44

bir başkası Gaziantep'te bir süre kalıp iki yıldır İstanbul'da yaşadığını belirtmiştir. Görüşülen çocukların ikisi 2 yıldır, dört görüşmeci 3 yıldır, bir görüşmeci 1 yıl ve diğer iki görüşmeci ise 5 yıldır İstanbul'da yaşamaktadır.

Barınma durumlarına ilişkin yöneltilen soruya cevap olarak iki görüşmeci pansiyonda kaldığını ve barınma ücreti olarak aylık 300 TL ödediklerini söylemişlerdir. Diğer görüşmecilerin tamamı kirada oturmaktadır ve kira fiyatları 900 TL – 1300 TL arasına değişmektedir.

Görüşmecilerden birkaçı barınma durumlarına ilişkin birtakım sorunlar yaşamışlardır. Özellikle “Suriyelilere kiralık ev vermeme durumu”ndan ve kabul görmemelerinden bahsetmişlerdir.

İstanbul'a geldiğimizde kiraya hemen gidemedik çünkü ev bulamadık. “Kalabalıksınız ve Suriyelisiniz, diğerleri (apartmanda oturan aileler) istemiyorlar” dediler. Annemin akrabası vardı onlarda kaldık işte. Sonra kiraya gittik bir sene sonra bizi çıkardılar, “kalabalıksınız diğerleri istemiyor” dediler. Sonra başka yere kiraya gittik. Çalıştığım yere biraz uzak yürüyorum ben de. Eski ev daha yakında (çıkartıldıkları ev). Kira 1200 TL veriyoruz bodrum katı. (5.Görüşmeci, 14 yaş, tekstil atölyesinde çalışıyor).

Hem uluslararası düzeyde hem de gruplar düzeyinde baktığımızda farklı kimlik ve grup yapılarının birbirlerine yönelik toleransları gün geçtikçe azalmaktadır. Bu süreç, devamında birbirini olumsuz anlamda etiketlemeyi ve “diğer”i olarak görmeyi getirmektedir<sup>50</sup>. Sosyolog ve felsefeci George Simmel'e göre her ilişki ağı bir sınıra işaret etmektedir ve sınır; içerisini ve dışarısını, yerliyi ve yabancıyı ayırt etmektedir. “Yabancı” kolektif bilinçte en dışta kalan, kapı ağzında, gelen ve gitmeyendir<sup>51</sup>. Toplumdaki bu ayırım ve farklı grupların birbirlerine yönelik bu tutumu “öteki”nin inşa edilmesine sebep olmaktadır. Bir ötekileştirme pratiği olarak savaşlar bu noktada önem arz etmektedir. Savaş ve gruplar arası çatışmaların mağduru olan insanlar, göç ettikleri yerlerde “misafir” ya da “yabancı” olarak nitelendirilmeleri ile ilk ötekileştirici hamle ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Gittikleri ülkenin dillerini ve kültürel dokularını bilmemeleri, özellikle adaptasyon sürecinde düşük statülü işlerde çalışmaya, insani koşullara uymayan şartlarda yaşamaya zorlanmaları ve bu durumun normatif söylemler ile meşrulaştırma gayesi ötekileştirme sürecini de pekiştirmektedir.<sup>52</sup> Suriyeli görüşmecilerin anlattıkları ötekileştirmenin somut örneği niteliğindedir.

Kira da yaşıyoruz. Çok ev değiştirdik. Suriyeliyiz diye çıkartıyorlardı. Bazısından da biz çıktık çok kira istediler diye. Pek kimseyle konuşmuyoruz binada. Onlarda bizle konuşmuyorlar. Nedenini bilmiyorum ama bence Suriyeli olduğumuz için. Mesela

50 Çömez Polat, F. ve Kaya E. (2017). Bir Ötekileştirme Pratiği: Türkiye'de Yaşayan Suriyelilere Yönelik Tutumlar, Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü e - Dergi, 1(1):38-48, s.41-42

51 Durgun, S. (2016). Yabancıya Kimse Yabancı Olmaz: Uluslararası Emekli Göçünün Türkiye'deki Yansımaları, Küreselleşme Çağında Göç, S. G. I. Öner ve N. A. Ş. Öner (Der), İstanbul: İletişim Yayınları, s.531

52 Çömez Polat ve Kaya, 2017, s.41-42

başkası ses yapıyor bize diyorlar ki siz ses yapıyorsunuz. Ama biz yapmıyoruz mesele öyle diyorlar. Ama şimdiki ev sahibi iyi biri. Kira 1200 TL ödüyoruz. (6.Görüşmeci 15 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

### 4.3. Çocuk İşçilerin Eğitim Durumlarına İlişkin Bulgular

Çocukların istihdama katılmalarının en hayati sonuçlarından biri, eğitim yaşamının dışında kalmalarıdır. Çocuk emeğinin ucuz emek olarak talep görmesi ve yoksul hanelerde yaşayan yetişkinler için çocuğun çalışmasının elzem olması, çocukların genel olarak hiç okula gitmemelerine ya da okulu bırakmalarına neden olmaktadır. Yerli çocuklardan farklı olarak, Suriyeli çocukların dil bilmemesi, ülkesindeyken okuduğu sınıfları ile Türkiye'dekiler arasında kopuklukların olması, belgelendirme ve aldıkları eğitimin tanınmama sorunu, aldıkları eğitimin gelecekte tanınıp tanınmayacağı endişesi ve başvuru yapmalarına rağmen bazı okul yönetimlerinin başvuruyu kabul etmemesi gibi nedenler de eğitim yaşamına dahil olamamalarına yol açmaktadır<sup>53</sup>.

Görüşme yapılan çocuk işçilerin yalnızca biri okula devam etmektedir. Bir görüşmeci hem okula gittiğinden hem de çalıştığından bahsetmiştir. Görüşülen diğer onbir çocuk işçi okula devam etmemektedir.

Okula gidiyorum.7. sınıfa gidiyorum. Suriyeli kimliği ile gidiyorum. Matematik öğretmeni okumak isterim. Hem okuyorum hem de çalışıyorum. (1. Görüşmeci, 11 yaş, Tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Suriye'de savaşın etkisini göstermesi ile beraber çocukların eğitim hayatı sekteye uğramıştır. Görüşme yapılan 12 çocuk içerisinde 4'ünün Suriye'de okula gittiği ve Türkiye'ye gelmeleri ile çalışma hayatına girdikleri anlaşılmıştır. Görüşme yapılan diğer 8 çocuk ise çalışmaya Suriye'de başladıklarını, savaşın etkisini göstermeye başlaması ile beraber Suriye'de okula devam edemediklerini ve maddi zorluk yaşamaları sebebi ile okulu terk edip çalışmaya başladıklarını ve Türkiye'ye geldiklerinde de devam ettiklerini aktarmışlardır.

Görüşme yapılan çocukların büyük çoğunluğu ailelerine destek olmak amacıyla çalışmalarını sebebiyle okula devam edemediklerinden bahsetmişlerdir.

Suriye'de iki sene okudum. Sonra Lübnan'a gittim orada çalıştım. Babam amcam orada çalışıyordu gidip geliyorlardı ben de oraya gittim. Oradan Türkiye'ye geldik. Paraya ihtiyacımız var okula gidemiyorum. (10.Görüşmeci, 16 yaş, tekstil atölyesinde overlokçu olarak çalışıyor).

53 Soyalp İ. O. (2016). Suriye'den Gelen Göç ve Çocukların Mevcut Durumu, Türkiye'de Çocuk İşçiliği Sorunu: Suriye'den Gelen Mülteciler Sonrası Mevcut Durum ve Çözüm Önerileri Konferans Raporu, 11 Mart 2016, İstanbul: Hayata Destek Derneği ve Bilgi Üniversitesi Göç Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi,11-14, s.12



Suriye'de dört yıl okula gittim. Sonra savaş oldu gidemedim. Çalıştım. Oda tekstil. Okula gitmek isterdim ama gidemiyorum. Ailemin paraya ihtiyacı var onlara veriyorum. (4. Görüşmeci,14 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Suriyeli çocukların okullaşmasının önündeki en önemli engel ailelerinin gelirlerinin düşük olması nedeniyle çocukların çalışmak zorunda olmalarıdır. Özellikle erkek çocuklar, babalarını savaşta kaybettiğinde ya da babaları çalışmayacak durumda olduğunda, çok küçük yaşlarda çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Erkek çocuklar kendilerinden büyük ablaları olsa dahi öncelikli olarak çalışmaya başlamaktadırlar. Anne ve baba dışarıda bir işte çalıştığı ve evde bakıma muhtaç bebek ya da yaşlı birileri olduğu durumda, kız çocuklar bu bakım işleri ile ilgilenmek için evde kalmakta ve okula gidememektedir. Yapılan birçok çalışma bazı iş yeri sahiplerinin anne-babalar yerine küçük çocukları istihdam etmeyi tercih ettiklerini göstermektedir. Çocukların ucuz bir işgücü olarak görülmesi bu durumun en temel nedenidir. Bu nedenle ebeveynler iş bulamadığında çocuklar çalışmak zorunda kalmaktadır.<sup>54</sup>

Suriye'de beşinci sınıfa kadar okudum sonra okumadım. Paraya ihtiyacımız vardı. Okumak isterdim. Telefon tamiri hocası olmak isterdim. (1. Görüşmeci,11 yaş, tekstil sektöründe ortacı olarak çalışıyor).

Ayrıca görüşmeciler arasında kimlik belgesi sorunu yaşadıklarını, kimliklerinin başka bir şehre bağlı olduğunu ve bu nedenle okula devam edemeyeceklerini ifade edenler de vardır.

Okula gitmiyorum. Çalışıyorum. Suriye'de iki sene okudum. Kimliğim Antakya'da burada almazlar. Okusaydım spor hocası olmak isterdim. (3. Görüşmeci 14 yaş, tekstil atölyesinde düz makineci olarak çalışıyor).

Suriyeli göçmen çocuk işçiler ailelerinin içerisinde buldukları zor ekonomik koşullardan dolayı düşük ücretler karşılığında uzun çalışma saatlerini kabul etmektedirler. Dolayısıyla bu uzun ve zor olan koşullar çocukların eğitimini engellemektedir. Göçmen çocukların küçük yaşta çalışmaya başlamaları onları bir insan hakkı olan temel eğitimden yoksun bırakmaktadır.<sup>55</sup>

Elde ettiğimiz bulgular neticesinde Suriyeli göçmen çocukların Türkiye'de eğitimlerine devam etme konusunda istekli oldukları fakat içinde buldukları şartların buna elverişli olmaması sebebiyle devam etmedikleri ve muhtemelen devam edemeyecekleri anlaşılmıştır. Türkiye'deki Suriyeli çocukların okullaşmamasını analiz eden çalışmalarda da yaptığımız araştırma ile uyumlu bir şekilde ekonomik sorunların ve çocukların çalışmak zorunda olmasının okullaşmanın önündeki en önemli engel olduğu görüldüğü görülmektedir.

54 Taştan, C. ve Çelik, Z. (2017). Türkiye'de Suriyeli Çocukların Eğitimi: Güçlükler ve Öneriler, Ankara: Eğitim-Bir-Sen Yayınları, s.36

55 Lordoğlu ve Aslan, 2018, s.727-729

Görüşmecilere yönelttiğimiz “kızın/oğlun olursa çalıştıracak mısınız?” sorusuna tümü okutmaktan ve meslek sahibi olmalarından yana olduklarını ifade etmişlerdir.

Çocuklarım olsa onları okuturum çalıştırmam hiç. Çünkü çalışmak zor bence. Suriye’de olsak ben de okumak isterdim. Suriye’de iş yok diye buraya geldik aileme yardımcı olmak istiyorum o yüzden okula gitmiyorum. Ama çocuklarıma (okula) gidin derim onları çalıştırmam. Benim gibi olmasınlar. Çünkü yazık. (6.Görüşmeci, 15 yaş tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Pek çok ülkede mücadele edilmeye çalışılan çocuk işçiliği olgusu, yalnızca ekonomik değil toplumsal bir sorundur. Çocukların çalışması çoğunlukla eğitim alanının dışında olmalarına ve bu sebeple ileriki yaşamları için gerekli olacak donanımdan da yoksun kalmalarına karşılık gelmektedir.<sup>56</sup>

#### 4.4. Çocuk İşçilerin Çalışma Yaşamına İlişkin Bulgular

##### 4.4.1. Türkiye’de İşe Giriş Süreci ve İş Geçmişi

Çocukların çoğu 9-10 yaşlarında işe başlamıştır. Geldikleri ülkede de tekstilde çalışanlar olduğu gibi çalışmaya Türkiye’de başlayanlar ve tekstilden önce tercümanlık, satıcılık, market elemanı olarak çalışanlar da vardır. Yedi çocuk ortacı, bir çocuk ütücü, bir çocuk overlokçu olarak çalışmakta, iki çocuk düz makine dikişinde, bir çocuk düğme dikişinde çalışmaktadır.

Çocuklardan dördünün babası da çalışmakta, diğer dört çocuk abileri ile birlikte hanelerinin geçimini sağlamaktadır. Bir çocuk tek başına yaşamakta ve çalışmaktadır. Hanede kadınların da (abla, anne, hala) çalıştığını belirten üç çocuk vardır.

Görüşme yapılan çocuk işçilerin Türkiye’de işe giriş sürecine ilişkin verdikleri cevaplar farklılık göstermektedir. Birkaç görüşmeci iş bulmakta zorlandıklarından ve kısa sürede iş bulamadıklarından bahsederken kimisi de kolaylıkla iş bulabildiğini belirtmiştir.

9 yaşında Suriye’de çalışmaya başladım. Lokanta. Burada 2 ay iş bulamadım. Abim buldu ben de onun yanında çalışmaya başladım. İş öğrenmekte biraz zorlandım. (9.Görüşmeci, 15 yaş, tekstil atölyesinde makineci ve ortacı olarak çalışıyor).

Çalışmaya Suriye’de 9 yaşında başladım. Türkiye’ye gelince hemen iş bulamadım. Çok aradım. En son kendim buldum. (4.Görüşmeci, 14 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

56 Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, 2017, s.10

Suriye’de okuyordum. Savaşın sonra buraya gelince çalışmaya başladım. 11 yaşında çalışmaya başladım. İlk önce markette çalışıyordum sonra tekstilde başladım. İş bulmakta zorlanmadım. (6.Görüşmeci, 15 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Hep tekstilde çalıştım. Türkiye’ye gelir gelmez çalışmaya başladım. İşleri arayarak buluyorum. Çıkıyorum yola bakıyorum nerede atölye var gidiyorum. (6.Görüşmeci, 15 yaş, tekstilde ortacı olarak çalışıyor).

Çalışma yaşları ve iş geçmişleri açısından değerlendirecek olursak görüşmecilerin neredeyse tamamı yaşları hala küçük olsa da çok daha küçük yaşlarda çalışmaya başlamış ve birkaç farklı sektör dışında genellikle tekstil sektöründe çalışmışlardır.

5 senedir çalışıyorum. 10-11 yaşında çalışmaya başladım. İlk üç sene Hatay/Uzunçarşıda çalıştım. Elbise falan sattım, tercüman olarak çalıştım kuyumcudaydım. Hatay’da tekstil az vardı. Şimdi çalıştığım yerde eskiden çalışıyordum.1 sene çalıştım sonra patron çağırды dedi gel. Geri döndüm 2 hafta oldu çalışalı. (7.Görüşmeci, 15 yaş, mont dikim atölyesinde düğmeci olarak çalışıyor).

Görüşmecilerin tamamının ifadeleri değerlendirildiğinde çok küçük yaşlarda çalışma yaşamına atıldıkları ve genel itibarıyla işe ulaşmanın daha kolay olması sebebiyle tekstil sektörünün tercih ettikleri ilk alanlardan biri olduğu anlaşılmaktadır.

İstanbul Bilgi Üniversitesi Çocuk Çalışmaları Birimi ve Göç Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından 2017 baharında, İstanbul’da Küçükçekmece ve Bağcılar 301 çalışan çocuk ve ebeveynleriyle yapılan görüşmelerde çocukların ortalama 3 yıldır çalıştıklarını saptanmıştır. Rapora göre çocukların dörtte birinin 11 yaş ve altında çalışmaya başladığı görülmüştür. Mevzuata uygun olarak 15 yaş ve üstünde çalışanların oranının sadece yüzde 27 olduğu ve hiçbirinin yasal düzenlemelerin öngördüğü biçimde çalışmadığı belirtilmiştir<sup>57</sup>. Çalışmamız kapsamında yaptığımız görüşmeler neticesinde de çocukların çalışma yaşı ve şartlarına ilişkin benzer bulgulara ulaşılmıştır.

#### 4.4.2. Çalışma ve İş Değişirme Nedenleri

Görüşmelerde, işverenlerin çocuk işgücü talebinin yanı sıra kapitalist üretim ilişkileri içinde sistemin emek gücü ve üretim araçları arasındaki sömürü düzeninin neden olduğu ve ülkelere ve/veya sektörlere göre değişen ve çocukları çalışma mecburiyetinde bırakan yoksulluk, görüşme yaptığımız çocukların tamamı için çalışma nedeni olarak karşımıza çıkmıştır. Göç süreci ile beraber yoksulluğun artması ve değişen hayat düzeni çocukların çalışmasındaki temel faktörlerden biri olduğu anlaşılmaktadır. Çalışma nedenine ilişkin ifadelerden bazıları şöyledir;

57 Uyan Semerci, P. vd. (2017). Çalışan Çocuk: Bağcılar ve Küçükçekmece Pilot Araştırması, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

2 sene okudum sonra çalışmaya başladım. Lübnan'da da çalışıyordum. Buraya da gelir gelmez hep çalışmaya başladım. alıŐmak zor, her Şey zor yani. Eskiden Suriye'de okuyorduk, rahattık. Ev kirası yok. Babam tek başına çalışıyor, biz okuyorduk. Fazla paraya ihtiyaımız yoktu elhamdülillah. Ama Şimdi bir gün alıŐmasak a kaırız. (10.Görüşmeci,16 yaş, tekstil atölyesinde overlokçu olarak alıŐıyor).

Aileme yardımcılık için çalışıyorum. Tabi çalışmak zor. Eskiden Suriye'de rahatık, mutluyduk. Burada hep çalıŐıyoruz, hepimiz, yine de yetmiyor. Suriye'de evimiz vardı kira yoktu. Babamın işi güzeldi. Şimdi Suriye'de yine ama işi pek yok. Şimdi burada kira da veriyoruz. Her Őeye para gidiyor hepsi pahalı. alıŐsam aileme yardımcı olamam. Benim aldığım parada yarıyor bir Şeylere. O yüzden çalışıyorum. (5.Görüşmeci, 14 yaş, tekstilde ortacı olarak alıŐıyor).

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşıldığı gibi çocukların çalışma sebeplerinin başında ailelerinin içinde bulunduğu maddi yetersizliğe destek olmak amacı gelmektedir.

Ailem Suriye'de tek para kazanan benim. 1200 TL alıyorum 600 TL aileme gönderiyorum. (12.Görüşmeci, 17 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak alıŐıyor).

Daha önce yapılmış çalışmalar ortaya koymaktadır ki Suriyeli ailelerin ciddi bir kısmı yoksulluk nedeniyle çocuklarının çalışmasını kabul etmekte ve hatta teşvik etmektedir.<sup>58</sup> Her ne kadar yeterli resmi veri olmasa da beyana dayalı kanıtlar ve yapılan çalıŐmalardaki gözlemler Suriyeli ocukların ocuk iŐiliđinin en kötü hali olarak tabir edebileceğimiz koşullarda çalıştıklarını ve Suriyeli ailelerin ekonomik zorluklarla mücadele etme yollarından en yaygın olanının çocuklarını çalıŐtırmak olduğunu göstermektedir.<sup>59</sup>

lkelerindeki Şiddet ve istismar durumundan kaçarak Türkiye'ye sığınan Suriyeli ocuklar, Türkiye'de de farklılaşan deneyimlerle kendilerini istismar içerisinde bulmaktadır. Savaş sonrası geldikleri bir ülkede derin bir yoksulluk deneyimi ile karşı kaŐıya kalan Suriyeli ocuklar, ocuk olmayı bırakarak denetimsiz ve plansız bir Şekilde, enformel istihdama eklemelenmektedir. Suriyeli ocukların istihdam deneyiminde enformelliğin beraberinde getirdiği dezavantaj "mültecilik" ile birleŐerek emeğin en savunmasız halini ortaya çıkarmaktadır<sup>60</sup>.

Görüşmecilerin birçoğunun sık sık iş deđiŐtirdikleri ve kısa süreli çalıştıkları anlaşılmıştır.

58 Lordoğlu, K. ve Aslan, M. (2018). Görünmeyen Göçmen ocukların iŐiliđi: Türkiye'deki Suriyeli ocuklar, çalışma ve Toplum, 57(2), 722

59 Soyalp, 2016, s.13

60 Harunoğulları, M. (2016). Suriyeli ocuk iŐiler ve Sorunları: Kilis rneği, G Dergisi Yayınları, 3(1): 29-63; Lordoğlu ve Aslan, 2018

6-7 aydır şimdiki çalıştığım yerde çalışıyorum. Ondan önce 1 ay çalıştım. Hep tekstilde çalıştım.3 kere iş değiştirdim. (11.Görüşmeci, 16 yaş tekstil atölyesinde ütücü olarak çalışıyor).

Son çalıştığım yerde 1 haftadır çalışıyorum. Ondan önce 4 ay evde oturdum. Daha öncesinde de 1 yıl çalıştım. 5 kere iş değişikliği yapmışımdır. (12.Görüşmeci,17 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Sıklıkla iş değiştirmelerinin sebebine ilişkin yöneltilen soruya verdikleri cevaplar benzerlik göstermektedir. Yöneltilen soruya verilen cevaplardan birkaçı şu şekildedir;

Patron bağıyor falan, kızıyor, kötü davranıyorlar. Para veriyorlar ama çok az veriyorlar o yüzden çıkıyorum işten. (12.Görüşmeci,17 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Çok iş değiştirdim. 4-5 kere değiştirmişimdir. Çünkü patron paramı vermiyor bazen. Bazen de kızıyor. Bir kere bir yerde çalışıyordum patron tokat vurdu bana. Ben de çıktım oradan. En başta markette çalışıyordum orası iyiydi. Patron pek kızmıyordu iyi davranıyordu biraz. Ama biz oradan taşındık ben de tekstilde çalıştım. Diğer yerlerde de kızıyorlardı bazen de paramı az veriyorlardı. (6.Görüşmeci, 15 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Bazen bağıyor patron, bazen paramı vermiyor bazen de iş duruyor. Bu yüzden iş değiştiriyorum. (11.Görüşmeci, 16 yaş, tekstil atölyesinde ütücü olarak çalışıyor).

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşıldığı üzere iş değiştirme sebepleri içerisinde işverenin kötü muamelesine maruz kalmaları ve ücrete ilişkin sorunlar yaşamaları en çok verilen cevaplar içerisinde yer almaktadır. Diğer taraftan çocuklar en kolay işe alınan ve çıkartılan grup olmaları nedeniyle işlerde bir durgunluk olduğunda öncelikle işten çıkartılmaktadır.

#### 4.4.3. Çalışma Koşulları ve İşveren ile İlişkileri

Yapılan çalışmalar göçmen ailelerinde yetişkinlerin sosyo-ekonomik yetersizlik, dil sorunu ve emek piyasasının koşulları nedeniyle işgücü piyasasına dahil olamadıklarını ya da emek piyasasına dahil olsalar bile geçimlerini sağlayacak gelir elde edemediklerini ve göçmen çocukların emek piyasasına eklenmek zorunda kaldıklarını göstermektedir.<sup>61</sup> Özellikle Suriye'deki savaş nedeniyle zorunlu göç sürecine dâhil olan çocukların aileleri tüm birikimlerini ve gelir kaynaklarını yitirmiştir. Refakatsiz ve/veya aileleri ile zorunlu göçe maruz kalan göçmen

61 Toran, 2010, s.293.

çocuklar, kötü koşullar altında çalışma hayatına girmekte, istismara ve sömürüye açık hale gelmektedir.<sup>62</sup>

Bizim araőtirmamızda da görüşülen Suriyeli mülteci çocukların, yetişkinlere göre daha ucuz emek olmaları nedeniyle daha kolay iş bulabildikleri görülmüştür. Aynı zamanda çocuk işçilerin çalışma Őartları zor ve yıpratıcı olduğu anlaşılmaktadır. Çalışma saatlerine ilişkin yöneltilen sorulara verdikleri cevaplar doğrultusunda çalışma saatlerinin yaklaşık 11-12 saat olduğunu görülmektedir. Ortalama olarak sabah 08:00 akőam 7:30 arasında çalıştıkları belirlenmiştir. Kimi görüşmecilerin işe baőtama ve iőtten paydosları yarımőar saat değişiklik gösterse de ortalama çalışma saatleri 11-12 saate tekabül etmektedir.

Sabah 08.00'de işe baőtıyoruz. Sabah saat 07.00 de kalkıyorum. Yemek yiyorum, gi-yiniyorum çıkıyorum saat tam 08.00 oluyor burada. Akőam saat 19.30'a kadar çalıőtıyorum. (10.Görüşmeci, 16 yaş, tekstil atölyesinde overlokçu olarak çalıőtıyor).

Sabah saat 09.00 işe baőtıyoruz akőam saat 20.00'de paydos ediyoruz. Ben 08.00 de kalkıyorum ancak yetiőtıyorum işe. Akőam dönerken de biraz yürüyorum iőyerim eve çok yakın değil. (6.Görüşmeci,15 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalıőtamakta).

Görüşmecilere yöneltilen "Patronun/iş sahibin sana nasıl davranıyor?" "Hastalandığında izin almak istesen izin veriyor mu?" gibi sorulara çocukların neredeyse tamamına yakını işveren tarafından az veya çok kötü muameleye maruz kaldıkları ve herhangi bir durumda kolaylıkla izin alamadıkları cevabını vermiőtlerdir. Daha önce de bahsedildiği gibi işverenlerin bu tutumu sonucunda sık iş deđiőtirdikleri anlaşılmaktadır.

Patron bazen kızıyor bazen iyi davranıyor. Hastalansam izin vermiyor, iőtın var di-yor. Gidersen gelme diyor. (4.Görüşmeci, 14 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalıőtıyor).

İyi davranmıyor. Kızgın biri her Őeye kızıyor. Mesela bir Şey desen "ne var çabuk söyle" diyor, pek dinlemiyor. Sonra kızıyor. Hastalansam izin istemem, vermez za-ten. Baőtka yerde çalıőtmiőtüm patron küfür etmiőtü ben de oradan çıkmıőtüm. (6.Görüşmeci,15 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalıőtıyor).

Çok iyi davranmıyor. Bir yanlışın olsa kızıyor hemen. Ama erkeklere daha çok kızıyor, amcamın oğlu ile beraber çalıőtıyoruz ona tokat atmıőtü bir kere o da iőtı bıraktı sonra geri çağırdı patron. Kızlara öyle yapmıyor ama çok iyi davranmıyor yine de.

62 Sallan Gül, S. vd. (2019), Türkiye'de Emeğin En Savunmasız Hali: Őanlıurfada Suriyeli Mülteci Çocuk İşçi Olmak, Çalışma ve Toplum, 69(2): 917-940, s.933. Bu zorunlu göç yolcuğunda çok sayıda çocuk da kaybolmuş ya da hayatını yitirmiştir. Laczko F., Black J. and Singleton A. (2019), Missing Migrant Children, Fatal Journeys Volume 4, IOM, GMDAC.

Hastalandığımda izin istesem vermez bence. (5.Görüşmeci, 14 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Suriyeli çocuklar bedensel olarak kaldıramayacakları ağır iş şartlarına boyun eğerken küfür ve hakaretlere de maruz kalmaktadırlar.<sup>63</sup>

İstanbul'un 6 ilçesinde yaklaşık 744 bireyi barındıran 124 Suriyeli hane ile Hayata Destek Derneği'nin yürüttüğü bir proje sonucunda elde edilen bulgular, çocukların çalıştığı sektörler arasında –özellikle Avcılar, Küçükçekmece, Ümraniye gibi yerlerde – tekstil sektörünün önemli bir yer tuttuğunu, tekstil atölyelerinin aydınlatmanın olmadığı, tacizlerin olduğu, insani çalışma koşullarından mahrum birçok olumsuzluğun yaşandığı ve çalışma ve sağlık açısından pek uygun sayılmayacak ortamlar olduğunu göstermektedir.<sup>64</sup>

#### 4.4.4. Ücretler

Maaşlarına ve yemek ücretlerine ilişkin verdikleri cevap birçoğunda aynıdır. Aylık aldıkları maaş 1000-1400 TL arasında değişkenlik göstermektedir. Yalnızca bir görüşmeci haftalık 500 TL aldığını söylemiştir. Öğlen yemeğine ilişkin yönelttiğimiz soruda verilen cevapların çoğu öğlen yemek ücreti almadıklarına ilişkindir. Birkaç görüşmeci yemek ücretini aldığını fakat harcamayıp yemek ihtiyacını evden karşıladıklarından bahsetmiştir. İki görüşmeci işveren tarafından aylık 70 TL'ye tekabül eden yemek kartı aldıklarını söylemişlerdir.

1000 TL maaş alıyorum. Patronum yemek parası vermiyor. Evden götürüyorum. (4.Görüşmeci, 14 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

1200 TL maaş alıyorum. Yemek parası için aylık 70 TL alıyorum. Lokantaya gönderiyorlar bizi. Kart veriyorlar. Tabakla yemek alıyoruz. İçinde çok az yemek oluyor. (9.Görüşmeci,15 yaş, tekstil atölyesinde makineci ve ortacı olarak çalışıyor).

Daha önce yapılan çalışmalar da göstermektedir ki yetişkin işçilerle birlikte en kötü koşullarda, çoğunlukla küçük, izbe atölyelerde, uzun saatler çalışan çocuk işçilere, aynı işi yapmış olsalar bile yetişkinlerden daha az ücret verilmektedir<sup>65</sup>. Kireçdağ 2016 yılında Suriyeli çocuklar üzerine Antakya'da yaptığı alan araştırmasında görüşme yaptığı tekstilde çalışan Suriyeli çocuk işçilerin yarısının haftalık 50 TL altında ücret aldığını saptamıştır. Atölye sahibi Türkiyeli overlokçu ve makineci işçilere aylık ödediği miktarın toplamda 6.400 TL iken Suriyeli 14-15 yaşındaki

63 Kaygısız, İ. (2017). Suriyeli Mültecilerin Türkiye İşgücü Piyasasına Etkileri, Friedrich Ebert Stiftung, s.11

64 Kaya, A. (2016). İstanbul'da Yaşayan Suriyeli Çocuk İşçilerin Durumuna Dair Veriler, İstanbul Bilgi Üniversitesi Göç Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi Konferans Notları, 11 Mart 2016, İstanbul: Hayata Destek Derneği, 26-30, s.27

65 Kaygısız, 2017, s.11

çocukları çalıştırmaya başlamasıyla aynı işe ödediği ücretin aylık 1720 TL'ye tekabül ettiğinden bahsetmiştir. <sup>66</sup>

Düşük ücretlerin yanında görüşme yaptığımız Suriyeli çocuk işçilerin çoğu ücretlerini düzenli alamamaktadır hatta hiç alamaları da söz konudur. Düşük ücretler, ücretlerin ödenmemesi ve kötü muamelenin Suriyeli mülteci çocuk işçiler için anlamı yeniden iş aramaktır.

Eski patronum paramı vermedi. Alamazsın oğlum dedi. Param onda kaldı bana vuracaktı ben de hemen kaçtım. 350 TL'mi vermedi. (4.Görüşmeci, 14 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Eskiden biz ikimiz beraber çalışıyorduk (yanındaki Suriyeli göçmen arkadaşı). Patron dedi ki siz çalışın ben paranızı veririm. 1 ay sonra paramızı vermedi. Abimi götürdük. Patron dedi ki siz kavga mı istiyorsunuz ben polisi ararım. Abim de ben kavga istemiyorum, bizim ihtiyacımız var çocukların parasını istiyorum dedi. Patron "veririm çocuklara" dedi ama sonra hiçbir şey vermedi. Benim 1200 onun 1300 TL (arkadaşının) paramız onda kaldı. (9.Görüşmeci, 16 yaş, tekstil atölyesinde overlokçu olarak çalışıyor).

Bir kere patronum 400 TL mi vermedi. Hep diyorum diyor haftaya haftaya... Ben de arkadaşımı aldım gittim istedim paramı öyle verdi. (7.Görüşmeci, 15 yaş, mont dikim atölyesinde düğme dikme işi yapıyor).

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşıldığı üzere çalışan çocukların birçoğu işverenenden ücretini alma konusunda sorunlar yaşamış veya ücretlerini düzensiz almışlardır. Ücretlerinin ödenmemesi Suriyeli işçilerin yaşadığı en önemli sorunlar arasındadır. Bir sorun yaşadıklarında hangi makama şikâyet edeceklerini, haklarını nerede arayacaklarını bilememeleri ve kayıt dışı çalışmaları gibi nedenlerle işverenlerin Suriyelilerin ücretlerini ödememesi yaygın davranışlardan biridir. <sup>67</sup>

Türkiyeli çalışan çocuklar ile aldıkları ücret arasında fark olup olmadığına dair yönelttiğimiz soruya ilişkin verilen birkaç cevap şöyledir;

1000 TL maaş alıyorum. Türk çocuklar var. 1200 – 1400 TL alıyorlar. Benden fazla alıyorlar. (4.Görüşmeci, 14 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Emeğimin karşılığı bu değil. Makineciyim, ortacıyım her şeyi yapıyorum. Patron az para veriyor. Zam gelecek diyor ama vermiyor. Türklere daha çok para veriyor.

66 Kireçdağ, N. (2017). Antakya'da Bir Alan Araştırmasına Dayalı Gözlemler: Suriyeli Sığınmacı Çocuk İşçiler, TBB Mesleki ve Sağlık Güvenlik Dergisi, 16(62-63): 29-35, s.34

67 Kaygısız, 2017, s.18



Mesela ben onlardan daha iyi çalışıyorum onlara 1800 TL bana 1200 TL veriyor. (9.Görüşmeci, 15 yaş, tekstil atölyesinde makineci ve ortacı olarak çalışıyor).

Onlar Türk bize Suriyeli deyip az veriyorlar. Burada biz Suriyeliyiz diye öyle yapıyorlar. (7.Görüşmeci, 15 yaş, mont dikim atölyesinde düğme dikme işi yapıyor).

Türk çocuklara davranışları çok farklı. Mesela onlara bağırımlar, yerleri süpürüyorlar. İşleri kaldırıyoruz ya taşınıyoruz ya onlar kaldırmazlar biz kaldırıyoruz. Türk benim yaşında bir çocuk olsa benden daha büyükte olsa o yapmıyor. Ben ve bu (yanındaki göçmen arkadaşı) tuvaleti temizliyorduk ben yapmam dersin git bir daha geri gelme diyor. Hemen hadi ya çabuk olun diyorlar. Yavaş olduğumuzu söylüyorlar. “Böyle çalışırsanız para vermeyeceğim size” diyor patron. (10.Görüşmeci, 16 yaş, tekstil atölyesinde overlokçu olarak çalışıyor).

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşıldığı üzere Suriyeli çalışan çocuklar Türkiyeli çocuklara kıyasla daha az ücret aldıklarından yakınmaktadırlar. Bu durumun sebebi olarak ise verilen cevapların birçoğu yukarı da ifade edildiği gibi “Suriyeli olma” durumu ile ilişkilendirmektedirler. Yerel çocuk emeğiyle kıyasla mülteci çocuk emeği daha da savunmasız ve itaatkârdır. Göçmen çocuklar bunun yanında ayrımcılık ve ırkçılık ile de karşı karşıya kalmaktadır.

#### 4.5. Çocuk İşçilerin Geleceğe İlişkin Beklentileri ve Geri Dönüşe Dair Görüşleri

Görüşme yapılan çocuklar içerisinde çalışma saatleri dışında çeşitli faaliyetler ile ilgilenen ve bu yönde gelişim göstermeyi hedefleyen çocuklar vardır. Geleceğe yönelik beklentileri içerisinde yaptıkları bu faaliyetler doğrultusunda planları olduğu anlaşılmıştır.

Spor hocası olmayı istiyorum. Salı, Perşembe ve Cumartesi günleri 19.00-23.00 arasında kickbox yapıyorum. (10.Görüşmeci, 16 yaş, tekstil atölyesinde overlokçu olarak çalışıyor).

Paten sürüyoruz, adliyenin önünde. Bir de kickbox yapıyoruz. Spor hocası olmak istiyorum ben de. (7.Görüşmeci, 15 yaş, mont dikim atölyesinde düğme dikimi yapıyor).

Paten sürüyoruz. İleri de kamera alıp video çekmek istiyorum. Youtube yüklemek istiyorum oradan para kazanmak istiyorum. Şimdi kamera almak için para biriktiriyorum. (10.Görüşmeci, 16 yaş, tekstil atölyesinde overlokçu olarak çalışıyor).

Yukarıdaki ifadelerden de anlaşıldığı üzere görüşmecilerin bazıları geleceğe ilişkin hobilerine yönelik meslekleri tercih etmek istediklerini belirtmişlerdir. Kimi görüşmeciler yine tekstil

sektöründe çalışmayı hedeflediklerini kimisi ise farklı birkaç alana yönelmeyi istediklerini belirtmişlerdir.

Savaş biterse ve Suriye'ye gidersek ileride öğretmen olmak isterim. Burada olamam çünkü çalışıyorum. Ama eğer gidersek orada öğretmen olmak istiyorum. Tekstilde çalışmak istemiyorum (5.Görüşmeci, tekstil sektöründe ortacı olarak çalışıyor).

İleri de doktor olmak isterdim ama şimdi çalışıyorum olamam. Ama burada kalırsak ileride ya tekstil yeri açmak isterim ya da bakkal. Tekstili seviyorum ama çalışmak zor. Şimdi bir şeyler öğreniyorum belki ileride kendi yerim olur. (6.Görüşmeci,15 yaş, tekstil sektöründe ortacı olarak çalışıyor).

Görüşülen çocukların göç etmek zorunda kalışları, düzensiz bir yaşamın içerisinde olmaları ve ülkelerine dönüp dönmeyeceklerinin belirsizliği geleceğe ilişkin beklentilerini etkilemektedir. Yine de hobilerinden bahsederken gözlerinin içi parlıyor. Umutlular. Görüşmecilerin Suriye'ye yönelik beklentileri içerisinde ise en başta savaşın son bulması yatmaktadır.

Benim babamla iki abim Suriye'de. Ama onlar da gelecekler artık. Babam Suriye'yi çok seviyor gelmek istemiyor bizi oraya geri götürmek istiyor ama orada iş yok ev yok. Her şey yıkıldı. Geldiğimizde annem hep ağlıyordu ama şimdi alıştık. Savaş ne zaman biter belli değil artık barış olmasını isterim. (5.Görüşmeci, 14 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Eskiden güzeldi Suriye. Ne zaman ki savaş oldu her şey kötü oldu. İşimiz okulumuz hep yıkıldı. İnternette bazen bakıyorum her yer çok kötü olmuş. Eski Suriye güzeldi. (6. Görüşmeci, 15 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Geri dönüş, göç gibi geniş ve aynı zamanda karmaşık bir olgudur. Kendine has dinamiklere sahip olan uluslararası göç zincirinin bir halkası, göç hareketinin olası sonlarından biridir. Geriye göç kararları iktisadi ve siyasi nedenlerin yer aldığı makro düzeyden, bireysel bakış açılarının önem taşıdığı mikro düzeye kadar uzanmaktadır. Göçmenin yalnızca bir nedenden dolayı geri döndüğünü söylemek doğru olmayacaktır. Aynı anda birçok neden bu dönüşe sebep olabilmektedir. Geri dönüş kararları verilirken ekonomik etkilerin yanı sıra, güçlü aile bağları, memleket özlemi gibi faktörler de ağır basmaktadır.<sup>68</sup> Ülkelerinde savaşın travmasını yaşayan, ailesi bölünen ya da akrabalarını kaybeden göçmenlerin sığındıkları ülkelerde yabancı dil engeli ve kendini ifade edememe, kimliksizlik, farklı bir kültüre alışma, depresyon ve stres bozukluğu

---

68 Zorunlu göçmenlerin kimisi ülkelerindeki çatışmaların son bulmasını beklerken kimisi ise çeşitli nedenlerden dolayı çatışmalar sürdüğü esnada geri dönmektedir. Şirin Öner, N. A. (2016). "Son mu Başlangıç mı? Göç Çalışmalarında Sosyal Bir Olguyu Olarak Geri Dönüş", Küreselleşme Çağında Göç, N. A. Şirin Öner ve S. G. İhlamur Öner (Der), İstanbul: İletişim Yayınları, 263-286, s.268

gibi sorunlar yaşadıkları bilinmektedir.<sup>69</sup> Ayrıca göçmenlerin geri dönüş kararları içerisinde saydığımız nedenlerin dışında çeşitli önyargıların ve ayrımcılık gibi olumsuz deneyimlerin de bu dönüşe sebebiyet verdiğini söylemekte yarar vardır.<sup>70</sup>

Geri dönüşler yerinden edinmiş kişilerin yaşadığı sosyal bir gerçekliktir. “Terk etme” veya “insan hakları ihlallerinden kaçma” hakkı nasıl temel haklardan sayılıyorsa anavatana geri dönüş hakkı da temel bir haktır. Geriye dönüş, toplumsal açıdan da çatışma/savaş sonucu yerinden edilmiş kişilerin ülkeleri ile kopan bağlarının onarılması için atılan ilk adımlardan biri olarak değerlendirilebilir. Ancak savaşın açtığı yaraların ve hasarın tamiri ciddi bir süreç istemektedir ve bu bağın tekrar sağlanmasının ne denli mümkün olacağı tartışma konusudur.<sup>71</sup>

Buradan hareketle çalışmamız kapsamında değerlendirecek olursak geriye dönüşe yönelik yönelttiğimiz sorulara cevap olarak görüşmecilerin birçoğu Suriye’de savaşın bitmesi koşulu ile geri dönmek istediklerinden bahsetmişlerdir.

Ülkeme dönmek isterim çünkü orası daha güzeldi. Okula gidiyorduk. Burası da güzel ama kendi vatanım gibi değil yine de. Arkadaşlarım vardı akrabalarım da. Bazısı savaşta öldü. O yüzden şimdi gitmek istemem ama savaş biterse gitmeyi isterim. (16 yaş tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Suriye’ye dönmek isterim. Ailem orada çünkü. Ama onlar da buraya gelmek istiyorlar çünkü savaş var. Savaş olmasa gelmezdik zaten (12.Görüşmeci, 17 yaş, tekstil atölyesinde ortacı olarak çalışıyor).

Ancak kimisi de Türkiye’ye alıştıklarını, düzen kurduklarını ve savaşın yarattığı olumsuzlukların da etkisiyle geri dönmeyi düşünmediklerini ifade etmişlerdir. Geri döndüklerinde askere alınacakları ve savaşa katılmaya zorlanacaklarından çekinen bazı görüşmeciler ise Türkiye’de yaşamaya devam etmek istediklerinden bahsetmiştir.

Suriye’ye gitmek isterim çünkü bizim vatanımız. Savaş tamamen biterse giderim. Bizim köyde savaş bitti ama eğer gidersek abimleri askere alırlar. 20 üstünde mecbur askere gidecekler. O yüzden gitmek istemiyorum... (7. Görüşmeci, 15 yaş, mont dikim atölyesinde düğme diyor).

Ülkeme dönmeyi şimdi düşünmüyorum çünkü savaş bitmez. Ama biterse gideriz tabi. Buraya da alıştım 5 senedir burada kaldık çünkü. Savaş biterse gideriz. Çünkü

69 Buz, S. (2008). Türkiye Sığınma Sisteminin Sosyal Boyutu, TBB Dergisi, 21(77), 120-130. [http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/\(02.07.2019\)](http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/(02.07.2019))

70 Şirin Öner, 2016, s.268-269

71 Şirin Öner, 2016, s.268-282

bizim vatanımız orası. Sen Suriye'ye gitsen buraya gelmek istemez misin? (10.Görüşmeci, 16 yaş tekstil atölyesinde overlokçu olarak çalışıyor).

Artık Suriye'de kimsem kalmadı. Dönmek istemem bir daha. (11. Görüşmeci, 16 yaş, tekstil atölyesinde ütücü olarak çalışıyor).

Türkiye'nin muhatap olduğu göç dalgası henüz tamamen bitmemiştir ve savaş sona ermediği, Suriye'de istikrar sağlanmadığı sürece Türkiye'ye göçler devam edecektir. Türkiye'de yaşamakta olan Suriyelilerin büyük çoğunluğunun yakın dönemde ülkelerine geri dönme ihtimalleri düşüktür. Örneğin 1992-1995 yılları arasında Bosna Hersek'teki savaştan kaçan göçmenlerin yüzde ellisinden fazlası geri dönmemiştir. Afet ve Acil Durumu Yönetimi Başkanlığı'nın (AFAD) yayınladığı Suriyelilere ilişkin raporda her beş Suriyeliden üçünün geri dönmek istemediği yönündedir.<sup>72</sup>

## Sonuç

Hannah Arendt'e göre 20.yüzyılın başı, Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra yaşanan ulus devlet kurma çabaları ve bu doğrultudaki iç savaşlar önceki dönemlerin savaşlarından farklı olarak hiçbir yere kabul edilemeyen, yurtsuz ve insani haklardan yoksun bir göçmen kitlesi yaratmıştır<sup>73</sup>. Arendt'in tarif ettiği bu süreç yüzyıl başı ve Avrupa Kıtası ile sınırlı kalmamıştır, günümüzde ve coğrafyamızda yaşanmaya devam etmektedir.

1980'lerden bu yana göçler için hem geçiş hem de hedef ülke haline gelen Türkiye 2011'de Suriye'den büyük bir göç dalgası ile karşılaşmıştır. Özellikle batılı ülkelere gitme arzuları olsa da uygulanan kısıtlayıcı göç politikaları nedeniyle Türkiye'de kalmış tekstil, inşaat gibi sektörlerde vasıfsız işlerde istihdam edilmektedirler. Göç eden işçiler göç ettikleri ülke vatandaşlarına nazaran daha tehlikeli, daha kötü şartlarda ve daha düşük ücretlere çalışmaktadırlar. Ucuz emek yolu ile uluslararası üretim zincirlerine eklenme çabası içinde olan Türkiye açısından düşük ücretli kadın ve çocuk emeği ile beraber göçmen emeğinin kullanılması da sermayenin stratejisinin önemli parçası bir haline gelmiştir. Bu durum neticesinde en savunmasız, en itaatkar olan göçmen çocuk emeği, düşük ücretler, uzun çalışma saatleri ile kötü koşullarda çalışmaya hazır yedek işgücü ordusunun bir parçası haline gelmiştir.

Bu çalışmada kapitalist birikimin önemli alanlarından biri olan ve göçmen emeğinin fazlasıyla kullanıldığı tekstil sektöründe göçmen çocuk işçilerin yaşam biçimleri ve çalışma koşulları Suriyeli çocuk işçiler bağlamında ele alınmıştır. Bu çerçevede İstanbul Çağlayan'da tekstil sektöründe çalışan 12 göçmen çocuk ile yarı yapılandırılmış yüz yüze görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Zorlu göç koşulları ile geldikleri Türkiye'de eğitimlerine devam etmedikleri, çok küçük yaşlarda, bazılarının Suriye'de bazılarının Türkiye'ye geldikten sonra çalışmaya başladıkları görülmüştür.

---

72 Taş ve Özcan, 2018, s.42.

73 Arendt, H. (1998). Totalitarizmin Kaynakları-2 Emperyalizm, B. Şener (çev.), İstanbul: İletişim Yayınları, s.256

Tekstil sektöründe düşük ücretlerle, uzun saatler (11-12 saat) çalışmakta, ücretlerini düzenli alamamakta hatta bazen hiç alamamaktadırlar ve hemen hepsi işverenler tarafından hakarete, kötü muameleye maruz kalmaktadır. Bu nedenlerle de sık sık iş değiştirmektedirler.

Görüşme yaptığımız Suriyeli çocukların çoğu savaşın biteceğine ya da ülkelerindeki olumsuzlukların ortadan kalkacağına dair umutları olmadığından geri dönmeyi düşünmemektedir. Türkiye’de zor koşullarda da olsa bir yaşam kurmuşlar, küçük yaşta büyük sorumluluk altına girmişlerdir. Ancak daha önce belirtildiği gibi mültecilerin, sığınmacıların zorla yerinden edilenlerin de hayata dair özlemleri vardır. 12 saatlik iş gününün sonunda spor salonuna gitmek, kickbox yapmak, paten kaymak gibi hobilerinden bahsederken gözlerinin içi parlıyor, umut saçıyorlar. Suriyeliler, Suriyeli çocuklar artık Türkiye’de toplumsal yapının bir parçasıdır. Bu noktada vatandaş olsun olmasın bütün çocukları kapsayacak kalıcı koruyucu politikalar geliştirmelidir.

### Kaynakça

- AKÇABAY, C. (2016). Mülteciler ve Hukuk Politikası: Suriyeli Sığınmacılara Tanınan Geçici Koruma, DİSK-AR Bülteni, 4
- AKDENİZ, E. (2014). Suriye Savaşının Gölgesinde Mülteci İşçiler, İstanbul: Evrensel Basım Yayın.
- AKKUZU, İ. (2015). Göç ve Kapitalizm, DİSK-AR Bülteni, 4, 23.
- AREN, S. (1990). 100 Soruda Ekonomi El Kitabı-Türkiye Ekonomisinden Örneklerle, İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- ARENDR, H. (1998). Totalitarizmin Kaynakları-2 Emperyalizm, (Çev.) B. Şener, İstanbul: İletişim Yayınları.
- BAŞARANBİLEK, E. (1993). Arkeolojik Eserlerde Çocuk, Toplumsal Tarihte Çocuk Sempozyumu, İstanbul: Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı Yayınları, s.36-48.
- BOYBEK, S. (2009). Sosyal Yardım Uygulamaları ve Çocuk İşçiliği Arasındaki İlişki: Keçiören Örneği, Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi, Ankara: Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü.
- BRİZON, P. (1997). Emeğin ve Emekçilerin Tarihi, (Çev) C. Süreyya, Ankara: Onur Yayınları.
- BUZ, S. (2008). Türkiye Sığınma Sisteminin Sosyal Boyutu, TBB Dergisi, 21(77): 120-130. [http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/\(02.07.2019\)](http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/(02.07.2019))
- CİĞERCİ ULUKAN, N. (2015). Kapitalizmin Denizinde Boğulanlar: Göçmenler ve Göç Politikaları, İşçi Sınıfı ve Göç, DİSK-AR Bülteni, 4.
- CRAWLEY, H. ve D. Skleparis (2018). Refugees, Migrants, Neither, Both: Categorical Fetishism and the Politics of Bounding in Europe’s ‘Migration Crisis’, Journal of Ethnic and Migration Studies, 44(1):48-64.
- ÇATAL, B. (2006). Çocuk İşçiliği İçin Risk Faktörlerinin Belirlenmesi; Çocuk İşçi ve Okuyan Öğrencilerin Sağlık Durumlarının Karşılaştırılması, Halk Sağlığı Uzmanlık Tezi. Pamukkale Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı Anabilim Dalı.
- ÇÖMEZ POLAT, F. ve Kaya, E. (2017). Bir Ötekileştirme Pratiği: Türkiye’de Yaşayan Suriyelilere Yönelik Tutumlar, Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü e – Dergi. 1(1): 38-48.
- ÇÖPOĞLU, M. (2001). Dünyada ve Türkiye’de Çocuk İşçiliği, İstanbul: TEKGIDA-İŞ Sendikası Genel Merkezi Eğitim Yayınları No.11.
- DANIŞ, D. (2016). Konfeksiyon Sektöründe Küresel Bağlantılar: Göçmen İşçiler, Sendikalar ve Küresel Çalışma Örgütleri, Alternatif Politika, 8(3): 562-586.

- DANIŞ, D. (2018). Suriyeli Gcmen Emegi: Küresel Konfeksiyon Sektörünün (Őimdilik) Son Halkası, Sosyal Demokrat Dergisi, [http://www.sosyaldemokratdergi.org/didem-danis-suriyeli-gocmen-emegi-kuresel-konfeksiyon-sektorunun-simdilik-son-halkasi/\(02.02.2019\)](http://www.sosyaldemokratdergi.org/didem-danis-suriyeli-gocmen-emegi-kuresel-konfeksiyon-sektorunun-simdilik-son-halkasi/(02.02.2019))
- DEDEOĞLU, S. (2016). Türkiyede Mevsimlik Tarımsal retimde Yabancı Gcmen İŐiler Mevcut Durum Raporu, Ankara: Altan Matbaası.
- DURGUN, S. (2016). Yabancıya Kimse Yabancı Olmaz: Uluslararası Emekli Gcnn Türkiyedeki Yansımaları, Küreselleşme ağında Gc, (Der) S. G. I. ner ve N. A. Ő. ner, İstanbul: İletişim Yayınları.
- ENGELS, F. (1997). İngilterede Emekçi Sınıfın Durumu, (ev.) Y. Fincandı, Ankara: Sol Yayınları.
- ERDER, S. (1995). Çocuklar Neden alıŐıyor? ocuk ve alıŐma Kavramları, alıŐan ocuklar İlkretim Müfettişlerini Bilgilendirme Semineri, İstanbul: İnsan Kaynağını Geliştirme Vakfı Yayını, 7-16.
- ERDER, S. (2010). “alıŐan çocuklar: ırac mı İŞi mi?”, Türkiyede ocuk Emegi, (Der) K. İnal, Ankara: Ütopya Yayınları, 39-53.
- EROL, E., Akyol A E., Salman C., Pınar E., GmŐcan İ., Mısırlı K Y., Kahveci M. ve Mutlu P. (2017). Suriyeli Gcmen Emegi: İstanbul Tekstil Sektörü Araştırması, İstanbul: Birleşik Metal-İŞ Yayınları.
- ERTÜRK, Y. (2010). Türkiyede ocuk Emegiinin Kullanım Biçimleri, Türkiyede ocuk Emegi, (Der) K. İnal, Ankara: Ütopya Yayınları, s.29-38.
- FİŐEK, G. (1998). Türkiyede ocuk Emegine Genel Bakış, [https://gurhan.fisek.net/turkiye-de-cocuk-emegi-calismalarina-genel-bakis/\(10.05.2019\)](https://gurhan.fisek.net/turkiye-de-cocuk-emegi-calismalarina-genel-bakis/(10.05.2019))
- GRAHAM, A., Powell, M. A., Anderson, D., Fitzgerald, R. ve Taylor, N. J. (2013). Ethical Research Involving Children, Florence: UNICEF Office of Research-Innocenti.
- GÜN, S. (2017). ocuk: İŞi, Yoksul, Gcmen –İktisadi ve Politik Bir Analiz, 1. Baskı, İstanbul: NotaBene Yayınları.
- HARUNOĞULLARI, M. (2016). Suriyeli ocuk İŐiler ve Sorunları: Kilis rneği, Gc Dergisi Yayınları, 3(1): 29-63.
- Hayata Destek Derneği. (2016), Gc Yolunda Geçen ocukluk. Ankara.
- HUBERMAN, L. (2013). Feodal Toplumdan Yirminci Yüzyıla, (ev) M. Belge, İstanbul: İletişim Yayıncılık.
- İÇDUYGU, A., Erder S. ve Gençkaya  F. (2014). Türkiye'nin Uluslararası Gc Politikaları, 1923-2023: Ulus-Devlet OluŐumundan Ulus-Ötesi DönüŐümlere, İstanbul: Koç Üniversitesi Gc Araştırmalar Merkezi.
- İçiŐleri Bakanlığı Gc İdaresi Genel Müdürlüğü, [https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638\(05.07.2019\)](https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638(05.07.2019)).
- İNAL, K. (2014). ocuk ve Demokrasi. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- KAÇMAZOĞLU, H. B. (2014). Smriye Dayalı Kapitalist Sistemde ocuk Emegi, Sosyal Refah Devleti ve Bu Koşulları Yaratan Batı Düzenine Yönelik Bazı Eleştiriler, Kapitalizm ve Paternalizm Kısacasında ocuk: Türkiyede ocuklara İlişkin Sorunlar ve Alternatif Politika ArayıŐı Uluslararası Sempozyumu, 29-30 Kasım 2014, Malatya: EĞitim-Sen Yayınları, s.47-55.
- KARA, M. A. (2014). Türkiye'ye Yönelik Düzensiz Emek Gc ve Gcmen İŐtihadı: İnaat Sektörü rneği, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KARA, M. A. ve M. M. Kurtulmuş. (2015). İnaat Sektöründe Gcmen İŞi İŐtihadı zerine Alan Araştırması, DİŐK-AR Bülteni, İstanbul, 4.
- KAYA, A. (2016). İstanbul'da Yaşayan Suriyeli ocuk İŐilerin Durumuna Dair Veriler, İstanbul Bilgi Üniversitesi Gc alıŐmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi Konferans Notları, 11 Mart 2016, İstanbul: Hayata Destek Derneği, s.26-30.
- KAYA, M. (2017). Türkiyedeki Suriyeliler: İ İe Geçişler ve Karşılaşmalar, İstanbul: Hiperlink Yayınları.

- KAYGISIZ, İ. (2017). Suriyeli Mültecilerin Türkiye İşgücü Piyasasına Etkileri, Friedrich Ebert Stiftung.
- KİREÇDAĞ, N. (2017). Antakya’da Bir Alan Araştırmasına Dayalı Gözlemler: Suriyeli Sığınmacı Çocuk İşçiler, TBB Mesleki ve Sağlık Güvenlik Dergisi, 16(62-63): 29-35.
- KÜMBETOĞLU, B. (2016). Göç Çalışmalarında “Nasıl” Sorusu”. Küreselleşme Çağında Göç, (Der) N. A. Şirin Öner ve S. G. Ihlamur Öner, İstanbul: İletişim Yayınları, s.49-88.
- LACZKO F., Black J. and Singleton A. (2019), Missing Migrant Children, Fatal Journeys Volume 4, IOM, GMDAC.
- LEE, E. S. (1969). A Theory of Migration, Migration, (Der) J.A. Jackson, Great Britain: Cambridge University Press, s.283-297.
- LORDOĞLU, K. ve M. Aslan. (2018). Görünmeyen Göçmen Çocukların İşçiliği: Türkiye’deki Suriyeli Çocuklar, Çalışma ve Toplum, 57(2).
- LORDOĞLU, K. ve Erder, S. (1993). Geleneksel Çıracılıktan Çocuk İşçiliğine Bir Alan Araştırması, İstanbul: FriedrichEbert Yayınları.
- LORTOĞLU C. (2019). Tekstil Sektöründe Suriyeli Çocuk Emegi: İstanbul Örneği, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- MAKAL, A. (2006). Çocuktum, Ufacıktım: Türkiye’de 1920-1960 Döneminde Çocuk İşçiliği, Tartışma Metinleri, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi.
- MAMUR IŞIKÇI, Y. ve Karatepe S. (2016). Türkiye’de Çocuğa Yönelik Sosyal Politika Uygulamaları ve Tarihsel Analizi, Akademik Yaklaşımlar Dergisi, 7(1): 69-100.
- MANDEL, E. (1999), Marksizme Giriş, (Çev) O. Dilber, Ş. Ozansü, B. Tanatar, 4. Baskı, İstanbul: Yazın Yayıncılık.
- MARX, K. (2009). Kapital, Birinci Cilt, Çev. Alaattin Bilgi, Ankara: Sol Yayınları.
- MUTLU, P., Mısırlı, K Y., Kahveci, M., Akyol, A. E., Erol E., Gümüşcan İ., Pınar E. ve Salman C. (2018). Suriyeli Göçmen İşçilerin İstanbul Ölçeğinde Tekstil Sektörü Emek Piyasasına Eklemlenmeleri ve Etkileri, Çalışma ve Toplum, 56(1): 69-92.
- OKYERE, S. (2018). ‘Like the Stranger At A Funeral Who Cries More Than The Bereaved’: Ethical Dilemmas In Ethnographic Research With Children, Qualitative Research, 18(6): 623-637.
- ÖZDEMİR, A. M. ve Yücesan Özdemir, G. (2005). Küresel Kapitalizmde Çocuk Emeginin Ekonomi Politikası: Çocuk İşçilerin Oyun Hakkı Var mıdır?, TBB Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi, 6(23): 8-15.
- SALLANAN GÜL, S., Türkmen, E. ve Kaya Nizam, Ö. (2019). Türkiye’de Emegin En Savunmasız Hali: Şanlıurfa’da Suriyeli Mülteci Çocuk İşçi Olmak, Çalışma ve Toplum, 69(2): 917-940.
- SOYALP İ. O. (2016). Suriye’den Gelen Göç ve Çocukların Mevcut Durumu, Türkiye’de Çocuk İşçiliği Sorunu: Suriye’den Gelen Mülteciler Sonrası Mevcut Durum ve Çözüm Önerileri Konferans Raporu, 11 Mart 2016, İstanbul: Hayata Destek Derneği ve Bilgi Üniversitesi Göç Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi, s.11-14.
- ŞAHİN, L. (2012). Geçmişten Günümüze Çocuk İşçiliği, Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi, 2, 103-118.
- ŞENSES, N. (2015), Rethinking Migration in the Context of Precarity: The Case of Turkey, Critical Sociology, 42(7-8): 975-987.
- ŞİRİN ÖNER, N A. (2016), Son Mu Başlangıç mı? Göç Çalışmalarında Sosyal Bir Olgu Olarak Geri Dönüş, Küreselleşme Çağında Göç, (Der) N. A. Şirin Öner ve S. G. Ihlamur Öner, İstanbul: İletişim Yayınları, s.263-286.
- TALAS, C. (1997). Toplumsal Politika, 4. Baskı, Ankara: İmge Kitabevi.
- TAŞ, H. Y. ve Özcan, S. (2018), Suriyeli Göçmen Sorunlarının Sosyal Politikalar Bağlamında Analizi, HAK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi,7(17).

- TAŞTAN, C. ve elik, Z. (2017). Türkiyede Suriyeli ocukların Eğitimi: Güçlükler ve neriler, Ankara: Eğitim-Bir-Sen Yayınları.
- TEKELİ, İ. (2008). G ve tesi, 1. Baskı, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- TOKŐŐZ, G., Erdoğdu, S. ve Kaşka, S. (2012). Türkiyeye Düzensiz Emek Göçü ve Göçmenlerin İŞgücü Piyasasındaki Durumları, Ankara: Uluslararası G rgt (IOM) Türkiye Derneği.
- TUNÇCAN ONGAN, N. (2017). Kapitalizm ve ocuk Emeği, Mesleki Sağlık ve Güvenlik Dergisi, 16(62-63): 4-10.
- UYAN Semerci, P., Erdoğan, E. ve Durmuş, G. (2017). alıŐan ocuk: Bağcılar ve Kkkkmece Pilot Araştırması, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu. <https://mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.6458.pdf> (15 Ağustos 2019).
- YILDIRIM, A. ve Şimşek, H. (2018). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, 11. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.



## Extended Abstract

With industrialization, artisans of the craft production and the farmers who have excluded from the land and migrated to the cities where the factories are located formed the skilled and semi-skilled workforce of the newly established factory industry. With the insufficient earnings of men and, and the development of the division of labour, minimizing the necessary qualifications increased the need for unskilled labour of women and children of working-class families. This critical change in the social structure has seriously paved the way for the exploitation of child labour. Therefore, it is possible to say that, from a historical perspective, the use of child labour is not a new situation, but with capitalism has become systematic and, young children have become a preferred production factor.

Turkey has met with a massive wave of immigration since 2011 from Syria. With the restrictive immigration policies of Western countries, immigrant Syrians settled in Turkey even if they want to continue the way to West. They are employed in unskilled jobs in many sectors such as textiles, construction. Migrant workers work in most dangerous, worse working conditions with lower wages than citizens. Due to the socio-economic insufficiencies of migrant families, the language problem and the conditions of the labour market, parents cannot participate in the labour market or earn a living even if they participate in the labour market, and refugee children have to join to the labour market. The families of children who involved in the forced migration process due to war in Syria have lost all their savings and income sources. Unaccompanied and/or immigrant children who have been subjected to forced migration with their families, enter the working life under worst working conditions and become vulnerable to exploitation. Poverty, as well as the employers' demand for child labour, which varies according to countries and/or sectors, are the main reasons for immigrant child labour. Previous studies reveal that a significant number of Syrian families in Turkey accept and even encourage their children to work due to poverty. Empirical-based evidence and observations in the literature on Syrian immigrants in Turkey show that the most common way for Syrian families to tackle economic challenges is to make their children work. As a result, the most vulnerable, most obedient migrant child labour has become a part of the reserve army of labour ready to work in bad conditions, long working hours with low wages in Turkey. So Syrian immigrant children have been a part of the Turkish labour market in which informal employment and child labour already common and forced to work in the worst conditions.

In this study, living and working conditions of migrant child workers in the textile sector, which is one of the essential areas of capitalist accumulation in Turkey and where immigrant labour is used extensively, are discussed in the context of Syrian child workers. Within this framework, semi-structured face-to-face interviews were held with 12 immigrant children working in the textile industry in Çağlayan, Istanbul. The living and working conditions of Syrian child workers are tried to be revealed through the eyes of these children.

Researches that reveal the views of children and young people is of great importance in understanding children's lives. The existence, experiences and perspectives of children in the

research lead to accurate and specific information, and all this increases the validity and value of the findings obtained. The involvement of children in research is crucial to guarantee their right to participate in situations that affect them. The fact that our study was carried out with children and that they were forced to migrate because of war made it necessary to follow the ethical rules strictly. Therefore, the data collection process was carried out by carefully following the ethical standards to be observed in the researches carried out with the participation of children, but avoiding methodology fetishism without falling into the status of “a foreigner who cries more at the funeral than the bereaved”.

So, it is understood that the increase in poverty with the hard migration process that changed the lives of millions of Syrians is the main factor of participation of all the children we interviewed into the labour market. Interviewed migrant children do not continue their education in Turkey. All of them started working at very young ages as 9-10, some in Syria and some of the others after arriving in Turkey. They work long hours as 11-12 hours in the textile industry with low wages, are unable to receive their payments regularly, sometimes even at all and almost all of them are subjected to insults and ill-treatment by employers. And for these reasons, they often change their jobs.

Most of the Syrian children we interviewed do not think of returning to Syria because they have no hope that the war will end or the problems in their country will disappear. They have a life in Turkey, albeit in difficult circumstances, with great responsibility at such a young age. However, as stated earlier, all migrants, indifference what they are called refugees, asylum-seekers and displaced persons, are also people with needs and aspirations. They desire not only to feel safe but also an economic and social future for themselves and their children. When we interviewed children at the end of 12-hour workday, their eyes were shining while talking about their hobbies such as going to the gym, kickboxing and skating and they were full of hope. Syrians, Syrian children, is now part of the social structure in Turkey. At this point, it should be developed permanent protective policies to cover all children, whether citizens or not.

# XIX. YÜZYILDA OSMANLI İMPARATORLUĞU VE JAPONYA'DA SANAYİSİZLEŞME: İPEKLİ İMALATI ÜZERİNE KARŞILAŞTIRMALI BİR DEĞERLENDİRME

## DEINDUSTRIALIZATION IN THE XIXth CENTURY OTTOMAN EMPIRE AND JAPAN: A COMPARATIVE ANALYSIS ON SILK MANUFACTURING

Özgür TEOMAN\*   
Cumali BOZPİNAR\*\* 

### Özet

Osmanlı İmparatorluğu ve Japonya XIX. yüzyıla kadar imalata dönük üretim ilişkilerinin kapitalizm öncesi ekonomilerin ortak özelliğine uygun olarak geleneksel yöntemlerle yürütüldüğü iki ülkedir. Her iki ülkenin XIX. yüzyılda sanayileşmiş Batı ülkeleriyle imzaladıkları serbest ticaret antlaşmaları sonucunda merkez-çevre ilişkisi kapsamında uluslararası iş bölümü dâhil olmaları bu ülkelerde tarım dışı üretimin temel faaliyeti olan tekstil sektörünün tüm alt kollarında kapitalist yönde dönüşüme yol açarak bir sanayisizleşme sürecini harekete geçirmiştir. Her iki ülkede de sanayisizleşme sürecinin gözlendiği alt sektörlerden biri yüzyıllar boyunca dış pazarlarda mukayeseli üstünlüğün elde edildiği ipekli imalatı sektörü olmuştur. Sanayisizleşme sürecinin geriletici/yıkıcı etkileri ipekli dokuma ürünlerinde üretimin azalması ve işgücünün üretimden çekilmesi olarak ortaya çıkarken ilerletici etkisi dış pazarlara dönük ham ipek üretiminde uzmanlaşma olmuştur. Bu çalışmada Osmanlı İmparatorluğu ve Japonya'da XIX. yüzyılda ipekli imalatı sektöründe ortaya çıkan sanayisizleşme deneyimleri karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Osmanlı İmparatorluğu, Japonya, Sanayisizleşme, İpekli İmalatı  
**JEL Sınıflandırması:** N00

### Abstract

The Ottoman Empire and Japan are two countries in which production relations in manufacturing are carried out in traditional ways in line with the common characteristics of pre-capitalist economies until the XIXth century. As a result of free trade acts signed with industrialized Western Countries in the XIXth century, in the international division of labour with the context of the periphery-centre relation led to a capitalist transformation in the sub sectors of textile industry, which is the main activity of non-agricultural production, and initiated the process of deindustrialization. One of the sub sectors in which

\* Doç. Dr., İktisat bölümü, Hacettepe Üniversitesi, 06800, Çankaya-Ankara, E-Mail: ozgurt@hacettepe.edu.tr

\*\* Dr., Çevre ve Şehircilik Bakanlığı (Milli Emlak Genel Müdürlüğü), 06510, Çankaya-Ankara, E-Mail: cumalispontik@gmail.com

the deindustrialization process is observed in both countries is the silk manufacturing sector where comparative advantage in foreign markets has been achieved for centuries. The regressive/destructive effects of the deindustrialization process occurred as the decline of production in silk weaving products and the withdrawal of labour force, while the progressive effect was observed in the form of specialization in raw silk production for foreign markets. In this study, the experience of deindustrialization in silk manufacturing sector has been examined in the XIXth century Ottoman Empire and Japan.

**Keywords:** Ottoman Empire, Japan, Deindustrialization, Silk Manufacturing

**JEL Classification:** N00

## 1. Giriş

Ülkeler arasındaki iktisadi gelişmişlik farklarının temellerinin atıldığı Sanayi Devrimi ile birlikte ortaya çıkan iktisadi gelişme dinamiği, XIX. yüzyıldan itibaren üretim ve bölüşüm ilişkilerinin kapitalizm öncesi geleneksel üretim yapılarınınca belirlendiği ülkelerin dış ticaret yoluyla uluslararası işbölümüne dâhil olmaları sonucunu ortaya çıkarmıştır. Sanayileşmiş ülkelerin telkin ve dayatmaları sonucu serbest ticaretin önündeki engellerin kalkmasıyla oluşan ve I. Wallerstein tarafından merkez-çevre ayrımı kavramsallaştırmasıyla ifade edilen söz konusu iş bölümü süreci, dış ticaret aracılığıyla gerçekleşen ham madde-mamul mal mübadelesi ile çevreden sanayileşen merkez ülkelere sürekli ve sistematik bir kaynak aktarımını güvence altına almıştır. Öte yandan merkez-çevre ilişkisine dâhil olan çevrede geleneksel üretim yapılarında “erken sanayisizleşme” süreci gözlenmiştir. Sanayisizleşme sürecinin göstergesi sanayileşmiş ülkelerin mamul mallar ithalatının rekabeti karşısında ustalaşmış el emeğine dayanan ev sanayileri imalatı ve zanaatlardaki gerilemeye bağlı olarak mamul mal üretiminden iş gücünün çekilmesi ve dış pazarlara dönük birincil mal üretiminde uzmanlaşma olmuştur.

Osmanlı İmparatorluğu ve Japonya imalata dönük üretim ilişkilerinin kapitalizm öncesi ekonomilerin ortak özelliğine uygun olarak geleneksel yöntemlerle yürütüldüğü ve XIX. yüzyılda serbest ticaretin önündeki engellerin kalkmasıyla merkez-çevre ilişkisine dâhil olmuş iki ülkedir. Her iki ülkenin merkez-çevre ilişkisine dâhil olmalarının sonucunda artan nitelikli mamul mallar ithalatı iç piyasada rekabeti artırmış ve bu ülkelerde tarım dışı üretimin temel faaliyeti olan tekstil sektörünün tüm alt kollarında sanayisizleşme sürecini harekete geçirmiştir. Sürecin geriletici/yıkıcı etkileri yüzyıllar boyunca iç pazarın yanı sıra dış pazara dönük bir alt sektör olan ipekli imalatı sektöründe gözlenir hale gelmiştir. Öte yandan sürecin merkezdeki sanayilere tarımsal meta ihracatının artması formundaki tamamlayıcı etkisi her iki ülkede dış pazarlara dönük ham ipek üretiminde uzmanlaşma olarak ortaya çıkmıştır. Japonya uzmanlaşma sürecinde içinde bulunduğu sosyoekonomik koşulları doğru analiz ederek ham ipek üretimi, verimi ve pazarlanması konusunda devlet desteğinde kurumsal bir dönüşümü başarıyla gerçekleştirerek XX. yüzyılın ilk çeyreğinde dünya pazarlarına hâkim olmayı başarmıştır. Osmanlı İmparatorluğu'nda ise dış borçların geri ödenmesine dönük olarak 1881'de batılı devletlerce kurulan Düyun-u Umumiye İdaresi'nin almış olduğu bazı teşvik tedbirlerinin uygulamaya konulmasıyla ham ipek üretimi ve ihracatında artışlar sağlanabilmişse de kurumsal faktörler bakımından yapısal anlamda bir dönüşüm gerçekleştirilememiştir.

İki ülkenin ipekli imalatı sektöründeki sanayisizleşme deneyimini karşılaştırmalı olarak ortaya koymayı amaçlayan çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde erken sanayisizleşme olgusunun kavramsal içeriği açıklanmaktadır. Üçüncü ve dördüncü bölümler Osmanlı İmparatorluğu ve Japonya'nın merkez-çevre ilişkisine dâhil olmalarının ardından ipekli imalatı sektöründe meydana gelen sanayisizleşme sürecinin incelenmesine dönük hazırlanmıştır. Genel bir değerlendirmenin yapıldığı beşinci bölüm çalışmayı sonlandırmaktadır.

## 2. Sanayisizleşme: Kavramsal Çerçeve

Sanayisizleşme kavramı ile genellikle el ustalığına dayalı imalatlara<sup>1</sup> dönük örgütlenmelerde küçülme ve buna bağlı olarak mevcut iş gücünün atıl kalması ya da başka işlere yönelmesi kastedilmekle birlikte sanayisizleşmenin sebepleri ve sonuçları ülkelerin kendilerine özgü sosyoekonomik koşullarının varlığına bağlı olarak farklılık göstermektedir<sup>2</sup>.

Öncelikle sanayisizleşmeyi tarihsel süreç içerisinde “erken” (premature) ve “ileri” (advanced) sanayisizleşme olarak ele almak daha doğru görünmektedir. Zira erken sanayisizleşme Sanayi Devrimi sonrasında merkez ve çevre ülkeleri arasında gelişme gösteren uluslararası ticari iş bölümünün belirlediği ticaret hadlerinin sonucunda ortaya çıkan bir olgu iken ileri sanayisizleşme erken sanayisizleşmeden farklı olarak II. Dünya Savaşı sonrası sanayileşme çabasına giren Üçüncü Dünya ülkelerinin sanayileşme sürecindeki geri ve ileri bağlantıları üzerine odaklanmaktadır<sup>3</sup>. Bu çalışmanın temel konusunu Osmanlı İmparatorluğu ve Japonya'da XIX. yüzyılda ipek sektöründe

- 1 Bu tür imalatlar kasaba ve şehirlerde gerçekleştirilen zanaatlara dayalı üretimin yanı sıra tüccarların verdikleri sipariş üzerine kırsal hane halkı emeği ve becerisi aracılığıyla gerçekleştirilen kırsal ev sanayilerini de kapsamaktadır (Pamuk & Williamson, 2009: 9).
- 2 Kavramsal açıdan olduğu gibi sanayisizleşmenin ölçümü konusunda da farklı yaklaşımlar bulunmakta ve ölçüm konusundaki tartışmalar sanayinin toplam çıktı düzeyinin mi yoksa toplam istihdamdaki payının mı esas alınması gerektiği üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu kapsamda sanayide istihdam edilen iş gücü faktörünün verim düzeyine ve teknolojik gelişme sonucu ortaya çıkan sermaye faktörü ikamesine bağlı olarak ortaya çıkan çıktı değişimleri belirleyici olarak kabul edilirse, sanayisizleşmenin ölçümünde sanayi sektörünün hem toplam istihdamdaki hem de toplam hâsıla içindeki payındaki değişimlerin izlenmesi daha uygun olmaktadır. Bu kabul çerçevesinde F. Tregenna (2015), çeşitli ülkelerin sanayi istihdamı seviyesindeki değişimi, toplam sanayi istihdamındaki yüzde değişim ve sanayideki iş gücü yoğunluğundaki yüzde değişim olarak ikiye ayırmıştır. Yapılan ölçümler gelişmekte olan Asya ülkelerinde Filipinler hariç sektör düzeyinde yüksek ve pozitif yönlü büyüme etkisi ile negatif yönlü iş gücü yoğunluğu etkilerini beraberce ortaya koymuştur. Tregenna'nın bir diğer bulgusu ise neredeyse tüm gelişmiş ülkelerde sanayinin hâsıla içerisindeki payı artarken istihdamın sanayideki payının mutlak olarak azaldığıdır. Söz konusu bulgu bu tür ülkelerde iş gücü verimliliğindeki artış etkisinin sanayideki büyüme (çıkıtı) artışı etkisinden daha ağır bastığı şeklinde yorumlanabilir.
- 3 Bluestone ve Harrison (1984) ileri sanayisizleşmeyi “bir ülkenin sanayi sektöründeki sistematik yatırım azalması” şeklinde tanımlamaktadır. Singh (1977) ise ileri sanayisizleşmeyi bir ülkenin sanayisinin ithalat gereksinimlerini karşılamaya yetecek kadar ihracat gerçekleştirip gerçekleştirmediği bağlamında ele almaktadır. Rowthorn ve Wells (1987) bu konuda “negatif” ve “pozitif” sanayisizleşme ayırımında bulunmuşlardır. Bu bağlamda pozitif sanayisizleşme, gelişmiş ekonomilerde büyümenin doğal bir sonucu olarak görülmektedir. Bunun başlıca sebebi sanayi sektöründeki hızlı verimlilik artışlarıdır. Negatif sanayisizleşme ise iş gücünün sektörler arasındaki mobilite sorunundan kaynaklanmakta ve sanayideki verimlilik artışlarıyla birlikte iş gücü sanayi sektöründen hizmetler sektörüne yeterince geçiş yapmadığı için işsizlik artmaktadır. Pieper (2000) ileri sanayisizleşmeyi, verimlilik sanayisizleşmesi (*productivity deindustrialization*), istihdam sanayisizleşmesi (*employment deindustrialization*) ve çıktı sanayisizleşmesi (*output deindustrialization*) olarak üçe ayırmaktadır. Verimlilik sanayisizleşmesi, bir ülkedeki genel verimlilik artışına sanayi sektörünün katkısının azalması şeklinde tanımlanmaktadır. İstihdam ve çıktı sanayisizleşmesi ise sanayi sektörünün toplam çıktı ve istihdam düzeyine katkısının azalması şeklinde ifade edilmektedir.

meydana gelen sanayisizleşme sürecinin karşılaştırılmalı olarak incelenmesi oluşturduğundan sanayisizleşme kavramsal açıdan erken sanayisizleşme olarak ele alınacaktır.

Buna göre erken sanayisizleşmenin kaynağını coğrafi keşifler sonucunda Avrupa'ya taşınan değerli madenlerin yaratmış olduğu ilave sermaye birikiminin Avrupa'da "merkez" olarak tanımlanan ülkelerde yoğunlaşmış sanayileşmede kullanımı ile elde edilen yüksek teknolojik mamul mal üretiminin uluslararası ticarete değerlendirilmesi sonucu "çevre" bölgelerde yarattığı iktisadi etkiler oluşturmaktadır<sup>4</sup>. Söz konusu sermaye birikimi bu bölgelerde kapitalist üretim ve bölüşüm ilişkilerinin egemen hale gelmesinin ardından makineli üretime geçiş için gerekli finansman olanağını yaratmış ve bu olanağın teknolojik icat ve yeniliklerle desteklenmesiyle meydana gelen Sanayi Devrimi sürecinde değerlendirilmesi merkezdeki üreticilere mevcut mamul mal üretiminde mutlak bir rekabet üstünlüğü getirmiştir. Rekabet üstünlüğünün "çevre bölgelere" giderek artan oranlarda ürün satışı ile değerlendirilmesi ise üreticilere ilave kâr elde etme olanağını sağlamıştır. Bununla birlikte merkez ülkeler için ihracatın sürekliliği ve rekabet gücünün korunması çevreden kaliteli ve ucuz hammadde tedarikine bağlıdır. Dolayısıyla ifade edilen ticari süreç merkez ve çevre arasında bir bakıma zorunlu olarak görülebilecek bir iş bölümünü ortaya çıkarır. İş bölümünün gelişmesi ile birlikte karşılaştırmalı üstünlük kapsamında başta tarımsal ürünler olmak üzere birincil mallar üretiminde uzmanlaşan ve merkez ülkelere yönelik ihracatı artan çevrede kısa dönemde bir hâsıla artışı meydana gelir. Hâsıladaki artışın kaynağını dışa açıklığın artması ve ticari engellerin azalması ile birlikte merkez ülkelere birincil mallar ihracatının artması teşkil eder. Çevre açısından serbest ticaretin önündeki engeller kaldırıldıktan sonra kırsal alanlardan ihraç edilebilir malların fiyatlarının ithal malları fiyatlarına oranı ne denli yüksek olursa, geleneksel tarım ürünlerinin ekiminden ve kırsal alanlarda tarım dışı üretim faaliyetlerinden vazgeçilmesi ve tarım ürünlerinde uzmanlaşma süreci o denli hızlı olur<sup>5</sup>. Uzun dönemde ise merkez ülkelerde üretilen sanayi malları ile çevrede üretilen birincil mallar arasındaki ticaret hadlerinin sanayi ürünleri lehine dönmesiyle

4 Ülkeler arasında uluslararası düzeyde eşitsiz meta mübadelesi aracılığıyla meydana gelen sosyoekonomik ve kültürel sömürü mekanizması iktisat yazınında P. Baran, A. G. Frank, I. Wallerstein ve S. Amin gibi iktisatçıların başını çektiği Bağımlılık Okulu tarafından ortaya konmuştur (Ersoy, 1991). Kapitalizmin emperyalist aşamasında ortaya çıkan sosyoekonomik ve kültürel sömürü mekanizması I. Wallerstein tarafından "modern dünya sistemi" modeliyle "merkez-çevre" ayrımı ile kavramsallaştırılmıştır. Buna göre modern dünya sisteminde farklı üretim biçimlerini kullanan iki sistem bulunur. Bunlardan "dünya-imparatorluk sistemi" adını verdiği sistem çevreyi (*periferi*) tanımlar. Wallerstein'a göre sistem yeniden dağıtıcı/haraççı biçimi kapsamında organize olmuştur. Sistemde sermaye birikimi maksimize olmamıştır ve iktisadi kaynakların yeniden dağıtımı politik kararlar aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Wallerstein'ın "dünya-ekonomi" adını verdiği diğer sistem ise merkez ülkeleri kapsar ve kapitalist üretim biçimini kullanır. Kapitalist üretim biçiminde sermaye birikimi sadece piyasa aracılığıyla toplumsal ilişkileri kontrolü altına almayı amaçlar. İki sistem karşı karşıya geldiklerinde biri diğerini içermeye eğilimine girer. Tarihsel süreçte eğilim dünya imparatorluklarının dünya ekonomileri tarafından içerilerek kendilerine bağımlı kılınması yönündedir. Zira kaynağını farklı üretim biçimlerinin yeniden dağıtım konusundaki yapısal farklılığının oluşturduğu teknolojik üstünlük iki sistem arasındaki dış ticari meta ilişkileri yoluyla söz konusu bağımlılığın doğmasını sağlar (Wallerstein, 1979: 389-391). Wallerstein dünya ekonomik sistemine dâhil olan ülkeler için "merkez ülke" ifadesini kullanırken "çevre ülkeleri" yerine "çevre alan-bölgeler" ifadesini tercih etmektedir. Söz konusu tercihin sebebi ise çevre bölgelerde yerel devletlerin de facto zayıf olmasına dayandırılmaktadır. Zayıflığın derecesi ise hiç var olmamaktan yani tam sömürge durumundan düşük bir özerklik derecesine yani yarı sömürge/manda olma durumuna kadar uzanan geniş bir yelpazede değerlendirilmektedir (Wallerstein, 2004: 361).

5 Pamuk, Ş. (1979-1980), Dünya Ekonomisi ve Osmanlı Dış Ticaretinde Uzun Dönemli Dalgalanmalar, ODTÜ Gelişme Dergisi, 2: 38.

giderek artan oranda bir eşitsiz değişim ilişkisi ortaya çıkar. Eşitsiz değişim yoluyla çevredeki yarı proleter<sup>6</sup> olarak ifade edilebilecek birincil mal üreticisi sektörlerden merkezdeki yüksek teknolojiye sanayilere artık transferi sistematik hale gelir. Zira merkez ve çevre arasında sistematik hale gelen artık transferi yoluyla kapitalist dünya ekonomisinin bir parçası haline gelen çevre bundan böyle sermaye birikiminde artışın sürdürülebilmesi için gerekli iş bölümüne zorunlu biçimde karşılık vermek durumunda kalır. Bu zorunlu durum sıklıkla çevredeki mülkiyet yapısında ve üretimin sosyal ilişkilerinde bazı değişimlere ihtiyaç gösterir<sup>7</sup>. Söz konusu değişimler çevrede el işçiliği ve zanaatlara dayalı imalatlarda sanayisizleşme olgusunun ortaya çıkması ile ifadesini bulur. Zira sürekli hale gelen ithalat sonucunda çevredeki bu tür imalatlarda bir yandan mevcut imalatların yabancı mallarla fiyat ve kalite açısından rekabet edebilme şansı ortadan kalkarken diğer yandan imalatlarda çalışan iş gücü açığa çıkarak birincil mallar üretimine yönelmek durumunda kalır<sup>8</sup>. Sonuçta Batı Avrupa'da feodalizmden kapitalizme geçiş sürecinde ortaya çıkan, lonca örgütlenmesi çerçevesinde usta-çırak ilişkisine dayanan imalathanelerin ortadan kalkmasına benzer süreç çevrede gerçekleşmiş olur<sup>9 10</sup>.

Teorik çerçevesi çizilen erken sanayisizleşme süreci Sanayi Devrimini takiben Avrupa ülkeleriyle ticari ilişkilere giren çevrede gözlemlenmiştir. Coğrafi keşiflerin ardından Akdeniz ticaretinde güvenli ticaretin giderek artması ve takiben buharlı gemilerin devreye girişinin taşıma maliyetlerini düşürmesi Avrupa'dan çevre ülkelere ucuz ve kaliteli mallar ihracatını giderek yükseltmiş ve çevre ülkelerde kurulu bulunan el işçiliği ve zanaata dayanan imalatlar için önemli bir rekabet sorununu doğurmuştur. Söz konusu rekabet sorununun ortaya çıkardığı sonuç ise önceleri çevreden Avrupa'ya ihraç edilmekte olan pamuklu, ipeklili, keten dokuma ürünleri gibi mamul mallar ihracatının miktar ve kalite olarak gerilemesi olmuştur<sup>11</sup>. Gerileme çevre ülkeler açısından mutlak, hatta gerilemeyle

- 
- 6 El emeği ve ustalığa dayalı imalatlarda kişi bizzat kendi emeğini kullanarak üretimi gerçekleştirdiği gibi bazı koşullarda bir başkasının atölye/imalathanesinde ücret karşılığı çalışabildiğinden yarı proleter olarak tanımlanabilmektedir.
- 7 Wallerstein, I. ve diğerleri. (1987). *The Incorporation of the Ottoman Empire into the World Economy, The Ottoman Empire and World Economy*, Cambridge University Press, s. 89.
- 8 Pamuk, Ş. (2009). *Ottoman Deindustrialization 1800-1913: Assessing the Shock, Its Impact and the Response*, The National Bureau of Economic Research Working Paper Series, Working Paper No. 14763. s. 3-4.
- 9 Söz konusu dönüşüm sürecine bağlı olarak Batı Avrupa'da Sanayi Devrimi öncesinde loncaların iktisadi güçlerinin gerileyerek ortadan kalkmaları sürecine dönük olarak bk. Cıpolla (2005).
- 10 Çünkü dış ticaretin ortaya çıkardığı rekabetle birlikte usta-çırak ilişkisi çerçevesinde örgütlenen yapılar P-M-Ė (Para-Mal-Para) döngüsü içinde sürekli ve dengeli olarak varlıklarını sürdüremezler. Bu tarzda örgütlenen yapılar ya P-M-Ė döngüsünden tekrar M-P-M (Mal-Para-Mal) döngüsüne geri dönmek ya da üretim sürecinde ücretli iş gücü kullanımının başlatılacağı kapitalist tarzda üretime geçerek gerçek sermaye birikimine geçişi kaçınılmaz kılacak boyutlara kadar büyümek zorunda kalırlar. Buradaki ilk durum zaten geçimlik üretim koşullarına dönüşü ifade ettiğinden küçük üreticilerin ticari tarzda üretimden uzaklaşarak hane halkı ihtiyaçlarının karşılanmasına dönük küçük üreticiliğe yönelmeleri ya da mamul mal üretiminden vazgeçerek ham madde tedarikçisi olmaları anlamına gelir. İkinci alternatif ise üreticilerin P-M-Ė döngüsü içindeki sermaye birikimini sürekli kılacak düzeyde sözleşme karşılığı ücretli iş gücü kullanımı ile kapitalist üreticiliğe geçişlerini tanımlar (Boratav, 1980: 45). Kapitalist tarzda örgütlenmenin zorunlu kıldığı dönüşüm aynı zamanda bundan böyle üretim ve pazarlama konusunda lonca benzeri örgütlü yapılarda geçerli olabilen piyasa zihniyeti dışındaki kuralların (örf, adet, gelenek vb.) ve kontrollerin (narh, mubayaa vb.) ortadan kalkması ve bundan böyle tamamen piyasa rasyonalitesine dayalı kuralların geçerli olması anlamına taşır.
- 11 Çevre ülkelerin mamul mallar ihracatındaki gerilemede Avrupa ülkelerinde üretilen malların muadillerinin üretim teknolojilerinde Sanayi Devrimi sonrasında gerçekleşen teknolojik ilerlemeler şüphesiz temel etkindir ancak sanayileşen ülkelerin tarif artırımları yoluyla ithalatı sınırlandırmaya yönelik dış korumacılığın etkisi de göz ardı edilmemelidir (Issawi, 1980: 469).

birlikte dış pazarlardan iç pazara yönelen mamul mallar üretimine arz düşüşleri eşlik etmiş ve bu durum bazı imalathanelerin kapanması sonucunu doğurmuştur. Oluşan tüm bu olumsuzluklara karşın çevre ülkelerde el işçiliği ve zanaatlara dayalı üreticiliğin bazı direnç mekanizmalarını devreye sokarak üretici niteliğini farklı formlarda da olsa sürdürdüğü görülmektedir<sup>12</sup>.

### 3. Osmanlı Bursa İpekli İmalatı Sektörünün Sanayisizleşme Kapsamında İncelenmesi

İpek yumuşak, parlak ve dayanıklı bir ürün olup ipliğinin kolay boya tutması bakımından diğer dokuma ham maddelerinden ayrılmaktadır. Belirtilen özellikleri ile dokumaları daima aranan ve tercih edilir bir ürün olmasının yanı sıra ham ipeğin elde edilme süreci diğer dokuma ham maddelerine göre daha meşakkatli olduğundan lüks ve dolayısıyla pahalı bir ürün olma özelliğine sahiptir. Zira ipek ham maddesi dut yaprağıyla beslenen bir tırtıl türünün yaşam evrelerinden birini geçirmek üzere örmüş olduğu kozadan elde edildiğinden ham ipek arzı elde edilebilen koza sayısı sınırlıdır<sup>13</sup>. İpekli imalatının nihai ürünü olan dokuma ürününün elde edilebilmesi için gerekli üretim zinciri ise yedi halkadan oluşmaktadır. Bunlar ipek böceği yetiştirme, eğrilen ipliği makaraya sarma, çekme, dokuma, boyama, basma ve bitirme-tamamlama aşamalarıdır. Toplam üretim maliyetleri bakımından ipek böceği yetiştirme ve sarma aşamaları ağırlıklı kısmı oluşturduğundan sentetik lif üretimi devreye girene dek endüstriyel bir ürün olan ipekli kumaş üretiminde tarımsal ham maddeyi (ipek böceği kozası) sağlayan üreticiye önemli düzeyde bir kaynak transferi gerçekleştirilme zorunluluğu bulunmuştur<sup>14</sup>.

Anadolu topraklarında ipekli dokumacılığın ipek böceği tohumlarının Orta Asya'dan Bizans'a getirilmesinin ardından İstanbul çevresi ve Bursa'da başladığı ve Osmanlıların Bursa'nın fethinin ardından Bizans'la olan ilişkilerinden yararlanarak XV. yüzyılın ikinci yarısından itibaren Bursa'yı bir ipekçilik merkezi haline getirdikleri bilinmektedir<sup>15</sup>. Bursa ve civarının ipek böceğinin beslenebilmesi için gerekli dut ağacı yetiştirilmesine uygun iklim ve toprak koşullarına sahip olması bölgenin ham ipek üretimine yönelmesinin temel sebebi olmuş ve elde edilen ipeğin zanaatkarlar tarafından ağırlıklı olarak küçük ölçekli imalathanelerde işlenmesiyle bölgede ipekli dokuma ürünlerinde bir uzmanlaşma gerçekleşmiştir<sup>16</sup>. Bursa'nın o günkü koşullarda görece olarak büyük bir şehir olması ve

12 Bazı iktisat tarihçilerine göre merkez-çevre ilişkisinin çevre ülkelerindeki geleneksel imalatlardan iş gücünün üretimden çekilmesiyle ortaya çıkan istihdam etkisi mevcut imalatların çöküşünden değil karakter değiştirmesinden kaynaklanmaktadır. Sanayisizleşme tezine bir alternatif olarak geliştirilen ticarileşme tezi bu iddiasını Hindistan başta olmak üzere çevreye dâhil ülkelerde geleneksel imalatlardan kopmak zorunda kalan iş gücünün başta kırsal ev sanayi imalatı olmak üzere maliyetler yönünden karşılaştırmalı üstünlüğünün bulunduğu alanlara yönelerek iktisadi açıdan katma değer yaratmaya devam etmesine dayandırmaktadır (Baskıcı, 2005: 181-182).

13 Akıncı, E. (1986). Doğal İpekte Sermaye Birikimi (Bursa Örneği), Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları, No: 15, Ankara, s. 13-14.

14 Kinjo, A. (t.y.). "The Japanese and Italian Silk Industry in the Late Nineteenth to Early Twentieth Centuries: How One's Rise Affected the Other.", Gakushin Women's College, s. 44, <https://glim-re.repo.nii.ac.jp>, (Erişim Tarihi: 05.05.2019).

15 Dalsar, F. (1960). Türk Sanayi ve Ticaret Tarihinde Bursa'da İpekçilik, İstanbul, İstanbul Üniversitesi Yayınları, s. 359.

16 Bu konuda XVI. yüzyıl itibarıyla Venedikliler ham ipeği zorlukla tedarik etmekte iken Osmanlı üreticilerin kolaylıkla ve istedikleri düzeyde ipeği doğu ülkelerinden satın alarak ipekli dokudukları, dokunan kumaşların iç piyasa talebini karşılamakla kalmayıp ihraç ettiklerine dair bilgiler bulunmaktadır. Ham ipek ticaretinin büyüklüğü hakkında Bursa İpek Gümrüğü verileri bu konuda fikir verebilir. Buna göre 1460 yılında 180.000 akçe düzeyinde olan ham ipek işlem hacmi 1492 yılında 661.000 akçeye ve ardından 1494 yılında 5.500.000 akçeye kadar yükselmiştir (Dalsar, 1960:141-142).



konum olarak İstanbul'a yakınlığı imalathanelerin XIX. yüzyılın ortalarına kadar genelinde devletin<sup>17</sup>, özelinde ise loncaların denetiminde üretimi gerçekleştirdikleri<sup>18</sup> ve gerek imalathane sahiplerinin sahip oldukları sermaye birikiminin gerekse zanaatkarlar arasındaki farklılaşma derecesinin sınırlı düzeyde olması olasılığını güçlendirmektedir. Görelî olarak lüks bir mal olmasına karşın Osmanlı iç piyasasında talep yönünden diğer dokuma ürünlerine göre daha tercih edilir olması sebebiyle zaman içerisinde imalathanelerde el tezgâhlarında gerçekleştirilen ipekli dokuma ürünleri üretiminde ve teknolojisinde mekanik düzeyde gelişmeler ortaya çıkmış ve ipekli ürünler görelî olarak yüksek kazanç getiren ürünler olmuştur<sup>19</sup>. Nitekim daha 1550'lerde İstanbul'da bir devlet dokuma atölyesinin açılmış olması ve yine İstanbul'da Saraya bağlı birçok kişinin dokuma atölyesi sahibi olduklarına dair belgeler<sup>20</sup> yüksek düzeyde talebe bağlı olarak ipekli dokumacılığın ticari açıdan yüksek kazanç getiren bir üretim faaliyeti olduğunu göstermektedir. İpekli dokumaların diğer dokuma ürünlerine kıyasla daha yüksek ticari kazanç getiren bir ürün olması, ihracata yönelik önemli bir pazara sahip olmasının yanı sıra iç talep yönünden de avantajlı olmasıyla ilişkilendirilebilir. Nitekim iç piyasa talebinin fazla oluşuna yönelik olarak defterdarlıklara ait mali kayıtlarından başta Saray olmak üzere zenginler ve askeri bürokrasinin ipekli ürünlerine yüksek düzeyde talepte bulunduğu anlaşılmaktadır<sup>21</sup>. Öte yandan ipekli dokuma imalatı ve ticareti her ne kadar başlangıçtan itibaren doğrudan lonca dolaylı olarak devlet kontrolünde gerçekleştiriliyor olsa da iç piyasanın yanı sıra dış piyasaya da dönük bir üretim faaliyeti olması sebebiyle diğer imalat faaliyetlerinden farklı olarak devlet tarafından herhangi bir engelleme/sınırlama durumuyla karşılaşmamıştır. Bu durumun ipekli ürünler imalatında üretim

İpek satışlarına dair belgeler, doğu vilayetlerinden gelen ipeklerin devletin gösterdiği belli yerlerde toplanarak devletin yetkili kıldığı komisyoncuların (dellâl) değer biçtiği fiyatlardan pazarlandığını göstermektedir (Dalsar, 1960: 146). Ayrıca "Atlılar" adı verilen yarı kamusal nitelikte bir denetim örgütünün varlığı ham ipek ticaretinde bir tür otokontrol sisteminin bulunduğuna işaret etmektedir. Nitekim her cumartesi günü dokuma ustaları, işçiler ve iş yaptırmak isteyenler Atlılar'ın huzurunda toplanıyor ve yeni iş anlaşmaları şeffaf biçimde örgüt üyelerinin huzurunda yapılıyordu. Söz konusu uygulamadan amaçlanan iş yaptırınların birbirlerinin işçi ve ustalarını ayartmalarını engellemek ve işveren ile işçiler arasındaki şikâyetleri inceleyip sonuçlandırmaktı (Akıncı, 1986: 21-22).

- 17 Öncelikle Saray, Bursa ipeklilerinin önemli bir alıcısı konumundaydı. İkinci olarak devlet İstanbul'da kurmuş olduğu Kârhane-i Hassa olarak bilinen imalathanelerine ham ipek tedarikini güvence altına almak amacıyla dokuyucu ve boyacılara çeşitli düzenlemeler getiriyor, böylece kazançlı ipek ticaretinden pay alıyordu. Son olarak ipek öşrü devlet maliyesi açısından önemli bir gelir kaynağıydı. Ayrıca verginin nakit olarak toplanmadığı durumlarda aynı vergi formunda toplanan ipekli giysiler aynı altın gibi uluslararası işlemlerde kullanılmak üzere depolarda saklanıyor ve ödeme aracı olarak kullanılıyordu (Çizakça, 1980: 145).
- 18 Devlet özellikle İstanbul ve çevre vilayetlerde zanaatkarların işsiz kalmasının doğurabileceği toplumsal ve siyasi sonuçlardan çekindiği için, özellikle bu bölgelerde tüm imalatlarda lonca örgütlenmesini desteklediğine dair kayıtlar bulunmaktadır (Pamuk, 1994: 127).
- 19 Söz konusu talebin yardığı ipekli dokuma üretiminde iplik elde edilmesi ve dokunması olmak üzere iki aşama gereklidir. Bunun için öncelikle elde edilen ipek böceği kozalarından çekilen ham ipek "mancınk" adı verilen mekanik bir aletle iplik haline getirilirdi (Dalsar, 1960: 357-358). İpek iplikler büklüm çeşidine göre "meşdüd" ve "püd" olmak üzere ikiye ayrılırdı. Daha sıkı çevrilen meşdüd ipliklerdeki lif sayısı dokunacak kumaşın cinsine göre 1.800'den (tafta) 8.150'ye kadar (gülîstânîkemhâ) değişebiliyordu. İpekli dokumada girişimciler "hamcı" ve "dolaççı-bükücü" olarak iki kategoriye ayrılıyordu. Hamcı tüccarlar bezzâsistandan ham ipeği satın alır ve dolaççılara vererek bunu iplik haline getirtirdi. Hamcı, iplik haline getirttiği ipekli iplikleri boyacılara boyattıktan sonra dokumacılara satardı (İnalıcık, 2000).
- 20 Bu konuda 1577 yılına ait bir belgede Saray mensuplarından 28 kişinin 88 dokuma atölyesine sahip olduğu belirtilmektedir (Dalsar, 1960: 155).
- 21 Genç, M. (2002). "Ottoman Industry in the Eighteenth Century: General Framework, Characteristics, and Main Trends." Manufacturing in the Ottoman Empire and Turkey, 1500-1950, (Ed. D. Quataert), State University of New York Press, Albany.

ve kazanç koşulları bakımından Osmanlı geleneksel düşünce sisteminin<sup>22</sup> dışına çıkılarak piyasa zihniyeti çerçevesinde belirlenen ilkelerin daha kolay benimsenmesi ve uygulanmasına katkı yapmış olduğu izlenimini uyandırmaktadır.

İpekli imalatında iktisadi kârlılık açısından oldukça avantajlı olan bu durum XI. yüzyılın ikinci yarısından itibaren değişmeye başlamış ve ipekli dokumalardaki kârlılık düzeyi ham ipekteki kâr düzeyinin altına düşmüştür. Söz konusu değişme, coğrafi keşiflerle birlikte ticarete ortaya çıkan değişmelerin ipekli dokuma imalatı üzerinde meydana getirdiği maliyet ve fiyat etkilerine bağlı olarak gerçekleşmiştir. Buna göre coğrafi keşifler sonucunda Avrupa'ya taşınan değerli madenlerin yaratmış olduğu fiyat devriminin ortaya çıkardığı hammadde fiyatlarındaki artışlar tüm imalatlarda olduğu gibi dokumacılıkta da önemli maliyet artışlarını beraberinde getirmiştir. Nitekim 1550-1650 yılları arasında ipekli dokumadaki ücret maliyetleri başta olmak üzere iplik boyası ve ham ipek maliyetlerinde sürekli artışlar ortaya çıkmıştır<sup>23</sup>. Öte yandan ham ipek maliyetlerindeki artışların ipekli dokuma fiyatlarındaki artışlar ile karşılaştırılması iç ticaret hadlerinin ipekli dokumaların aleyhine döndüğünü göstermekte ve bu koşulda sermaye sahiplerinin doğal olarak sermayelerini ham ipek üretimi ve/veya ticaretine yöneltmeleri daha rasyonel hale gelmektedir. Nitekim aynı araştırmada 1548-1637 yılları arasında ham ipek fiyatlarında meydana gelen artış düzeyi %568 olarak hesaplanmış, ham ipek fiyatlarındaki artışların kaynağı hem arz hem de talep yönlü değişmelere dayandırılmıştır. Arz bakımından etkili faktör 1587-1628 döneminde Osmanlı İmparatorluğu ile İran arasında süregelen savaşlar sebebiyle İrandan gelen ham ipek miktarındaki ani ve önemli düşüşler olmuştur. Talep bakımından ise İtalya başta olmak üzere İngiltere, Fransa ve İsviçre gibi ülkelerin ipekli dokuma ürünleri için belirli kalitede çekilmiş ham ipek talebi ön plandadır. Buna göre Avrupalı tüccarların Osmanlı pazarlarından düzenli olarak artan düzeylerde ham ipek ithal etmeleri ham ipek fiyatlarında yükselişlere yol açmış ve bu durum ham ipek üretimindeki kâr oranlarını yükseltmiştir<sup>24</sup>. Bu durum ham ipek üretiminde artışları beraberinde getirmiştir. Nitekim XVIII. yüzyılın sonunda Bursa'da üretilen ham ipek İstanbul, Halep ve Bursa dokuma pazarının talebini karşılayabildiği gibi 300 kantar ipek de dış pazarlara gönderilebiliyordu. Yine aynı dönem itibarıyla en az 2.000 ipekli dokuma tezgâhı üretime devam etmekteydi<sup>25</sup>. Öte yandan 1750'lerden itibaren İngiltere'nin ham ipek talebinin gerilemeye başlamasıyla eğilim tersine dönmüş<sup>26</sup> ve ham ipek fiyatlarındaki düşüşle

22 Osmanlı geleneksel iktisadi düşünce sistemi iâşe (provizyonizm), gelenekçilik ve fiskalizm olmak üzere üç ilkeye dayanmakta idi. Bunlardan iâşe ilkesi iktisadi faaliyete tüketici merkezli bakıyor ve insanların ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla üretilen mal ve hizmetlerin olabildiğince bol, kaliteli ve ucuz tedarikini esas alıyordu. Gelenekçilik ilkesi ise iktisadi ilişkilerde oluşan değişime dönük eğilimlerin mümkün olduğunca engellenmesini, değişme ortaya çıktığı takdirde eski duruma dönmek üzere değişmeyi ortadan kaldırma iradesinin hâkim olmasını öngörüyordu. Son olarak fiskalizm ilkesi ekonomide yaratılan artıktan devlete aktarılan payın yüksek tutularak devlet gelirlerinin mümkün olan en yüksek düzeye çıkarılmasını hedefliyordu (Bozpinar, 2018).

23 Çizakça, M. (1978). Bursa İpek Sanayinin Maliyet Yapısı Üzerine Düşünceler ve Ham İpek Fiyatları: 1550-1650, ODTÜ Gelişme Dergisi: 1978 Özel Sayısı, s. 101.

24 Çizakça, 1978, 101.

25 Küçükkalay, M. (2001). Coğrafi Keşifler ve Ekonomiler Avrupa ve Osmanlı Devleti, Konya, Çizgi Kitabevi Yayınları, s. 253.

26 Eğilimin tersine dönüşünü Çizakça (1980: 150) İngiltere'nin ipek pazarına giren ucuz Bengal (Hindistan) ve Çin ipeğinin tüketici tercihleri üzerinde yaratmış olduğu rekabet ile İngiltere'nin İtalyadan artan ham ipek ithalatı ile ilişkilendirmektedir.

birlikte ipek giysi üretimi 1750-1830 arasında dikkate değer biçimde yükselmiştir. Dolayısıyla XVIII. yüzyılın sonu itibarıyla Bursa bölgesinde ipekli ürünler imalatının halen görece olarak ileri seviyede olduğu anlaşılmaktadır.

Bursa ve civarında ipekli dokumacılığın gerileyerek ham ipek üretim ve ticaretine yönelik eğilimi esas itibarıyla 1820'lerden itibaren ucuz ve dayanıklı İngiliz fabrika üretimi pamuklu dokuma ürünlerinin Osmanlı pazarına girerek tüketici tercihlerinin ipeklilerden pamuklulara kayması ve dış piyasalarda Osmanlı ipekli dokumalarına olan talebin gerilemesiyle başlamıştır. Buna göre Sanayi Devrimi ile birlikte İngiltere'de pamuk eğirme makinesinin devreye girmesiyle dayanıklı ve ucuz pamuklu kumaşlar birçok çevre ülkede olduğu gibi Osmanlı pazarına girmiş ve XIX. yüzyılın ilk yarısında toplumsal tabakalarda yukarıdan aşağı doğru bir moda değişikliği gerçekleşerek ipeklilerin yerini pamuklu giysiler almaya başlamıştır. Ayrıca Tanzimat Dönemi'nin başında çıkarılan iradelerle kamuda giyim düzenlemeleri kaldırılmış ve pamuklu kumaşlara yönelik ivme kazanmıştır<sup>27 28</sup>. İç piyasadaki ipekli dokuma ürünlerine olan talebin gerilemesi ise ipekli dokuma ürünlerindeki kontrolün güçleşmesi ve kalite düzeyindeki düşme ile ilişkilendirilebilir. Buna göre yukarıda ifade edildiği gibi XVII. yüzyılda ipekli dokumaların fazla rağbet gören ürünler olması ve dolayısıyla talebin artması ehil olmayan pek çok kişiyi dokumacılığa yöneltmiş ve özellikle büyük bir tüketim merkezi olan İstanbul'da dokumacı sayısı yükselmiştir. Piyasaya bol miktarda ucuz ve kalitesi düşük kumaşın sürülmesi ise ipekli kumaşlara olan rağbeti azaltmıştır<sup>29</sup>.

Bursa ipekli sektöründe yapısal nitelikteki dönüşüm ise şüphesiz 1838 yılında İngiltere ile imzalanan Balta Limanı Ticaret Antlaşması ve antlaşmanın Osmanlı dış ticaretinde ortaya çıkardığı etkiler neticesinde gerçekleşmiştir. Osmanlı İmparatorluğu'nun merkez-çevre ilişkisine dâhil oluşunun<sup>30</sup> bir bakıma resmi belgesi niteliği taşıyan antlaşmanın başlıca hedefleri arasında Osmanlı ham madde piyasasını liberalleştirmek suretiyle merkeze ucuz ve kaliteli ham madde sevkiyatının sağlanması bulunuyordu. Zira antlaşma öncesindeki dış ticaret mevzuatı gerek ham madde ihracatına kısıtlama/ yasaklamalar getiriyor, gerekse "yed-i vahit" adı verilen tekelleri bir satın alma sistemi<sup>31</sup> gereği ham

27 Quataert, D. (2011). Sanayi Devrimi Çağında Osmanlı İmalat Sektörü, (Çev. Tansel Gülsoy), İstanbul, İletişim Yayınları, s. 202.

28 Nitekim 1850'lerde tüketimde tüm dokuma ürünleri içerisinde %46 düzeyine yükselen pamukluların payı 1871 yılına gelindiğinde %80'e ulaşmıştır (Altun, 2013: 23).

29 Önsoy, R. (1988). Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası, Ankara, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, s. 23.

30 Osmanlı İmparatorluğu'nun iktisadi yönden merkez-çevre ilişkisine ne zaman dâhil olduğuna dönük çeşitli görüşler bulunmaktadır. S. Shaw, İ. Sunar, H. İ. İslamoğlu ve Ç. Keyder gibi iktisat tarihçileri dâhil olma sürecinin başlangıcında coğrafi keşifler sonucunda Akdeniz ekonomisinin gerilemeye başlamasını ve Avrupada oluşan fiyat devriminin ticari etkilerini esas almakta ve başlangıcı XVI. yüzyıla kadar geri götürmektedirler. Başlangıç hakkındaki tartışmalar bir yana bırakılırsa merkez-çevre ilişkisine dâhil oluşun Osmanlı ekonomisinde zanaata dayalı imalatlar üzerindeki çözücü etkilerinin belirmeye başlaması, XVIII. yüzyılın ortasında Osmanlı dış ticaretinde ilk defa ithalatın ihracatı aşması ve yerleşik tüketim kalıplarının değişmeye başlamasının ardından somut olarak gözlenir hale gelmiştir (Wallerstein, 1979: 393-398; İslamoğlu, 1987).

31 Yed-i Vahit sistemi iki benzer uygulamaya dayanan tekelleri bir sistemdir. Birinci uygulama, yüksek bir memuru bir bölgede belirli bir ürünün ya da ürünlerin tek alıcısı olarak tayin etmek, üreticileri de ürünlerini bu alıcıya önceden tespit edilmiş resmi fiyatlardan satmaya zorlamak şeklinde yürütülüyordu. Ürün satın alındıktan sonra ya kullanıcılar arasında yine tespit edilmiş resmi fiyatlarla paylaşılıyordu ya da yabancı tüccarlara tekelleri fiyatlarından satışı yapıyordu. İkinci uygulama ise yerli tüccarlara ya da herhangi bir kişiye satın alma teskereleri verilmesi suretiyle işlerlik kazanıyordu.

madde fiyatlarının piyasa koşullarında oluşmasının önünde ciddi bir engel oluşturuyordu. Her iki uygulama yün, haşhaş, zeytinyağı, tahıllar ve meyankökü gibi tarımsal ham maddelerde olduğu gibi ham ipek için de geçerli olup antlaşma ile ucuz ham madde ihracının önündeki bahsedilen engeller kaldırılmıştır. Buna göre Balta Limanı Ticaret Antlaşması'nın 4. maddesi İngiliz tüccarların Osmanlı İmparatorluğu'nda üretilen bir malı satın almaları durumunda malın değeri üzerinden %3 oranında gümrük vergisi ödenmesi koşuluyla hiçbir engelle karşılaşmaksızın söz konusu malın ülke dışına çıkarılması imkânını getirmiştir<sup>32</sup>. Ayrıca yerli tüccarlar ülke içi mal ticaretinde iç gümrükleri ödemeye devam ederken, yabancı tüccarlar bu uygulamanın dışında bırakılmış, böylece önemli bir ayrıcalık elde etmişlerdir. Antlaşmanın ihracat ve ithalat<sup>33</sup> üzerindeki etkileri birlikte değerlendirildiğinde antlaşma ile Osmanlı birincil mal ve zanaata dayalı imalat pazarlarının bir "açık pazar" haline getirildiği sonucu ortaya çıkmaktadır. Osmanlı imalatlarının açık pazar koşullarıyla karşı karşıya kalması ile oluşan fiyat ve kalite rekabeti ise ipekli dokuma ürünleri bakımından çalışmanın teorik bölümde çerçevesi çizilen erken sanayisizleşme olgusunu ortaya çıkarmıştır. Nitekim 1860'ların ilk yarısı itibarıyla Bursa ve civarında ipekli kumaş üretimi 1820'lerdeki düzeyiyle kıyaslandığında %90 oranında azalırken ipekli kumaş dokuyan tezgâhı sayısı %75 oranında gerilemiştir<sup>34</sup>. Bursa ve civarındaki toplam ipekli ve pamuklu dokumacılarının el tezgâhlarında ürettikleri toplam giysi miktarındaki azalış da söz konusu gerileme sürecini teyit eder niteliktedir. Öyle ki, 1843 yılı itibarıyla bölgede el tezgâhı ile üretim yapan dokumacılar 20.000 parça giysi üretmekte iken bu sayı 1846'da 13.000'e ve 1863'e gelindiğinde ise 3.000'e kadar düşmüştür<sup>35</sup>.

Bu veriler merkez-çevre ilişkisine dâhil olma neticesinde Bursa ve civarında ipekli dokumacılığında üretim ve istihdam yönünden bir gerileme sürecinin ortaya çıkmış olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte gerileme süreci, teorik bölümde ifade edilen ticarileşme tezinin öngörüsüne yakın biçimde mevcut imalatların karakter değiştirmesi olgusunu ortaya çıkarmış ve dokumacılar başta evde imalat olmak üzere devreye sokmuş oldukları direnç mekanizmaları sayesinde çözümlene sürecini yavaşlatabilmişlerdir.

El dokumacılarının bir kısmının direnebilmesindeki etkili faktör, XIX. yüzyıldan itibaren Osmanlı pazarına giren Avrupa menşeli dokuma ürünlerinin talep yönünden tüm pazarı dönüştürememiş olmasıyla ilintilidir. Her ne kadar ithal dokuma ürünler genel anlamda bir moda değişimine yol açmışsa da Avrupadaki imalatçılar doğal olarak yerel zevk ve geleneklere hitap eden "keyfiye", "poşu", "krep",

---

Teskerelere sahip olabilmek için devlete bedelini ödemek gerekiyordu. Her yörede belli bir ürün için bir tane teskere sahibi bulunduğundan, hükümetin fiyatları kontrol etme girişimleri de başarısız kaldığından yine teknelci bir yapıyı ortaya çıkarmaktaydı (Gürsel, 1985: 10-11).

32 Eşiyok, A. B. (2010). Osmanlı İmparatorluğu'nun Dünya Ekonomisine Eklemlenmesinde Bir Dönüm Noktası: 1838 Serbest Ticaret Antlaşması: Mülkiye Dergisi, XXXIV (266), s. 106.

33 Antlaşma öncesinde Osmanlı İmparatorluğu gerek ithalat gerekse ihracat üzerinden %3 oranında gümrük vergisi almakta iken bu oranlar ihracatta %12'ye, ithalatta ise %5'e yükseltilmiştir (Pamuk, 1994: 2).

34 Bu konuda XVI. yüzyılda Bursa ve civarında yaklaşık 1.000 adet olan el tezgâhı sayısının XX. yüzyılın başında 800'e düşmesi ve aynı dönemde Bursa'nın nüfusunun üçe katlanmış olması dokumacılıktaki gerilemenin boyutu hakkında önemli fikir vermektedir (Quataert, 1987:2).

35 El tezgâhlarında ipekli dokumacılığına dair yeterli ve güvenilir veriler tam olarak mevcut olmadığından ve dokumacılık dönem itibarıyla tamamen el emeğine dayalı olarak yürütüldüğünden giysi miktarındaki azalma istihdamdaki azalma hakkında fikir verebilir (Issawi, 1980: 470).

“abani”, “kutnu”, “başörtüsü” gibi bazı ürünleri dokumamışlardır. Dolayısıyla sıralanan ürünlerin dokunmasına el tezgâhlarında devam edilmiştir<sup>36</sup>. Dokuma imalatçıların devreye soktukları diğer direnç mekanizması dokumalarda yerli üretim ipek ipliği yerine alternatif iplik türlerini kullanarak maliyetler yönünden bir rekabet gücü edinmeye çalışmaları olmuştur. Dokumalarda saf ipek veya pamuk-ipek karışımı ürünlerde daha ucuz olan İngiliz ipliğinin kullanılmaya başlanması<sup>37</sup> ile ipek-pamuk karışımı (hakir, kutnu ve kaftan gibi) kumaşların fiyatları %8-10 oranında düşmüş ve bu düşüş artan rekabet koşullarında üretimin devamı anlamında bir direnç oluşturabilmiştir. Yine kırsal alanlarda el tezgâhlarında dokuma faaliyetinde bulunan kadınların birçoğunun ipek-pamuk karışımı ürünler için yerli pamuğu eğirerek iplik yapmanın bir zaman kaybına yol açtığını fark ederek İngiliz ipliği kullanımına yöneldiklerine dair bulgular kadın emeğine dayalı olarak el dokumacılığının sürdürülebildiğini göstermektedir<sup>38 39</sup>.

Sanayisizleşme sürecinin bir çevre ülkesi olarak Osmanlı İmparatorluğu, özelinde ise Bursa ipekli imalatı sektörü üzerindeki tamamlayıcı etkisi ise yine teorik öngörüye uygun biçimde ham madde imalatı ve ticaretinde uzmanlaşma olarak kendini göstermiştir. Buna göre antlaşmanın yürürlüğe girmesinin ardından bölgedeki dokuma tezgâhı ve imalathane sahipleri ile başta yabancılar olmak üzere tüccarlar mevcut parasal ve beşeri sermaye birikimlerini kârlılık yönünden daha avantajlı gördükleri ham ipek imalatı ve ticaretine yönelik olarak organize etmeye başlamışlardır. Ham ipek imalatında uzmanlaşma ve kapitalizm öncesi üretim ilişkilerinde çözülme ise tekstil imalatında 1830’lardan itibaren hızla mekanizasyon sürecine giren başta Fransa olmak üzere Avrupa ülkelerinin giderek artan kaliteli ham ipek talebine bağlı olarak gerçekleşmiştir<sup>40</sup>. Zira Avrupa’nın talep ettiği yüksek dayanıklılık ve kalitedeki ipeğin elde edilebilmesi mevcut ipek çekme teknolojisinde meydana getirilecek yeniliklere bağlıdır. Nitekim esas olarak Fransa’nın Lyon bölgesindekiler olmak üzere Avrupalı ipek tekstilcilerinin uğraşları sonucunda ham ipek imalatı teknolojisinde önemli bir dönüşüm gerçekleşerek makineli üretime geçilmiştir. İlk defa 1838’de ipek çekmede kullanılan ve “kısa-tepme mancınık” adı verilen ayakla çalıştırılan basit bir mekanik aletin yerini alan “buharlı mancınık” söz konusu teknolojik dönüşümün bir simgesi olarak kabul edilebilir. Buharlı mancınığın kullanıldığı modern flatür (iplik çekme fabrikası) tesislerinin devreye girmesiyle<sup>41</sup> elde edilebilen yüksek kalitedeki ham ipek üretiminde 1840-1850 döneminde iki kat artış meydana geldiği gibi<sup>42</sup>

36 Dalsar, 1960, 291-313.

37 Bu konuda 1840 yılı itibarıyla üretilen 18.000 top kumaş için 6.100 kg İngiliz ipliği kullanıldığı belirtilmektedir (Quataert, 2011: 204).

38 Pamuk, Ş., Williamson J. G., 2009, 13.

39 Osmanlı Sanayii İstatistiklerine göre 1917 yılı itibarıyla Bursa’da ipekli dokumaya dönük olarak evlerde 1.400 kadar el tezgâhı bulunmaktadır. Ev imalatı sadece dokumacılıkta değil, ham ipek imalatında da devam etmiştir. Bu konuda aynı istatistiklere göre 1913’te bölgedeki 60 kadar evde 127 adet ayaklı mancınık kullanılarak üretime devam edilmektedir (Osmanlı Sanayii 1913-1915 İstatistikleri, 1984: 141-146).

40 Osmanlı İmparatorluğu’nun merkez-çevre ilişkisine eklenme süreci ham ipek ve pamuğun yanı sıra diğer birincil malların artan ihracat rakamlarında ifadesini bulmaktadır. Nitekim XIX. yüzyılın ikinci yarısında buğday, arpa, incir, haşhaş, tütün, zeytinyağı gibi ürünlerin ihracatında sürekli artışlar gözlenmektedir (Pamuk, 1979-1980: 50).

41 1850’lerden itibaren gerek buharlı sistemle üretime geçen tesis sayısında gerekse mancınık sayısındaki çarpıcı artışlar ham ipek üretimindeki modernizasyonu gözler önüne sermektedir. Buna göre mancınikhane sayısı 1857’de 64 iken 1863’te 92’ye çıkarken 1857’de 2.788 olan toplam mancınık sayısı 1863’te 4.622’ye ulaşmıştır (Quataert, 2011: 219-221).

42 Altun, D. (2013). XIX. Yüzyılda Bursa’da İpekböcekçiliği, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmış

fabrika tipi üretilen ham ipeğin toplam ipek üretimi içindeki oranı sürekli yükselerek 1871 yılında %92 seviyesine ulaşmıştır<sup>43</sup>. Endüstriyel ham ipek imalatında sağlanan söz konusu olumlu süreç Güney Fransa'da 1854'te ortaya çıkan ve ipek böceği yumurtalarına zarar veren "pébrine" isimli bir bakterinin yol açmış olduğu salgının yayılması sebebiyle bir süreliğine kesintiye uğramıştır. Hastalığın olumsuz etkilerinin sağlıklı koza sayısını düşürmesiyle ham ipek üretiminde 1857-1863 döneminde %50'ye yakın azalma meydana gelmiştir. Bursalı üreticiler hastalığa karşı bazı tedbirler almış olsalar da üretim düzeyindeki gerileme azalarak da olsa devam etmiştir<sup>44</sup>.

Ham ipek imalatındaki gerileme süreci, Osmanlı dış borçlarının geri ödenebilmesi amacıyla 1881'de kurulan Düyun-u Umumiye İdaresi'nin ipekten alınan vergi gelirlerini artırmaya dönük uygulamaları ile sona ermiş ve ham ipekte dış pazarlara dönük uzmanlaşma zincirinin ikinci halkasını İdarenin almış olduğu teşvik tedbirleri oluşturmuştur. Buna göre Düyun-u Umumiye İdaresi Osmanlı yönetimiyle birlikte sektördeki hem çıktı düzeyini artıracak hem de kaliteyi yükseltecek bir program hazırlamıştır. Program kapsamında İdare ham ipekte alıcı tekeli olmuş ve ipek kozaları belirli bir yerde memurlarının gözetiminde açık artırma ile satılmaya başlanmıştır<sup>45</sup>. Yine programa uygun biçimde Fransız kimyager L. Pasteur'un keşifleri sonucunda benimsenen muayene prosedürleri<sup>46</sup> gerek ithal gerekse yerli ipek böceği yumurtalarına uygulanmaya başlanarak kurtçuk yetiştirilmesinde uygulanan yöntemler denetim altına alınmış, bunu yumurta ve koza satışları üzerindeki sıkı kontroller izlemiştir. Üretim artırılmasına dönük olarak karşılıksız olarak dut ağacı fidanları dağıtılmış ve sadece Bursa'da yaklaşık 130.000 dönümlük alana 60 milyondan fazla dut ağacı dikilmiştir. 1888'de Bursa'da eğitici kadrosunun ağırlıklı olarak azınlıkların oluşturduğu bir İpek Okulu (Harir-Darü't-talimi) kurulmuş ve okul ipekböcekçiliğinde ileri yöntemlerin yayılmasında önemli rol oynamıştır. Düyun-u Umumiye İdaresi üretimin artırılmasına dönük çeşitli mali tedbirleri de program dâhilinde uygulamaya koymuştur. Bu kapsamda dut ve ipek böceği yetiştirenlerin ödemekte oldukları öşürden ve diğer vergilerden muaf tutulmaları kararı alınmıştır. Ardından kredi mekanizmasını devreye sokularak üreticiler teşvik edilmiş ve ham ipek

Yüksek Lisans Tezi, Ankara, s. 23-24.

- 43 Sıralanan gelişmeler ile flatür fabrikalarının bundan böyle Bursa'daki dokuma tezgâhları için değil neredeyse Lyon'daki makineli dokuma tezgâhları için ipek üretir hale gelmiştir. Öyle ki XIX. yüzyılın ikinci yarısında Bursa'dan gerçekleştirilen ihracatın %90'ı Fransa'ya yapılmakta olup, ihracatın tümünü ipek ipliği ve ipek böceği kozası oluşturmaktadır (Aktar, 1990: 160). Bu kapsamda Bursa ipekli sektörünün çalışmanın teorik bölümünde açıklanan modern dünya ekonomik sistemine dâhil olduğu söylenebilir. Bu iddiayı destekleyen önemli bir kanıt 1892'de tamamlanarak hizmete açılan 42 kilometrelik Bursa-Mudanya demiryoludur. Demiryolunun amacı tamamen Bursa'da üretilen ipeğin Mudanya Limanı üzerinden Marsilya Limanı'na ve oradan da Lyon'a sevkini sağlamaktır. Ham ipek ticaretine benzer biçimde uzun lifli ve yüksek kalitede pamuğun Söke ve Nazilli gibi üretim merkezlerinden düşük maliyetle İzmir Limanı'na sevkine dönük olarak 1860 yılında hizmete giren Aydın-İzmir demiryolu hattı ve iktisadi etkileri için ayrıca bk. Kurmuş (2012).
- 44 Tedbirler kapsamında 1864 yılından itibaren Japonya'dan hastalık bulaşmamış ipek böceği yumurtası ithaline başlanmıştır. Bunu İran, Rumeli ve Kafkaslardan yumurta ithali takip etmiştir (Issawi, 1980: 257). Böylece 1880 yılına gelindiğinde Bursa pazarında satılmakta olan yaş kozaların %70'ini Japon kökenli sarı kozalar oluşturmuştur. Bununla birlikte ithal edilen kozaların nispi olarak küçük olması yerli kozalarla kıyaslandığında eş miktarda ipek elde etmek için iki katı koza kullanımına ihtiyaç gösterdiğinden ham ipek üretiminde istenilen düzeyde artışlar sağlanamamıştır (Quataert, 2011: 223).
- 45 Osmanlı Sanayii 1913-1915 İstatistikleri. (1984). Yay. Haz. Gündüz Ökçün, İstanbul, Hil Yayın, s. 143.
- 46 Pasteur ipek böceği tohumunun alınacağı kelebeğin kanının önce mikroskopla muayene edilmesi ve hastaliksız olduğu anlaşıldıktan sonra tohumların saklanması yönünde bir prosedür geliştirmiştir (Dalsar, 1960: 425).

üretimini yabancı acenteler tarafından denetlenmesini sağlamıştır. Bu sayede ürünün dış pazarlarda değerlendirilebilmesine dönük standart kalitede üretilebilmesi olanağı elde edilmiştir<sup>47</sup>. Son olarak ham ipek ve ipekli kumaş üretiminde makineli üretim teknolojisinin devreye sokulmasına dönük olarak bazı teşvik tedbirleri alınmıştır<sup>48</sup>. Program kapsamında gerçekleştirilen tüm bu uygulamalar üretim düzeyi üzerinde etkisini göstermiş ve 1885-1908 arasında gerek yaş koza üretiminde gerekse ham ipek üretiminde yeniden ve sürekli olmak kaydıyla yukarı yönlü bir ivme gerçekleşerek ham ipek üretim düzeyi yaklaşık beş kat artmıştır<sup>49</sup>.

Ham ipek üretimindeki artış dünya pazarlarında devreye giren Japonya'nın rekabetine karşın Avrupa piyasalarına yönlendirilebilmiş ve Osmanlı ham ipek ihracatı yaklaşık 4,5 kat artarak 1878-1879'daki ortalama 302.000 kg düzeyinden 1909-1911'de 1.390.000 kg düzeyine yükselmiştir. Aynı dönemde yaş koza ihracatında da dört katı bulan bir artış gerçekleşmiştir<sup>50 51</sup>. Ancak ham ipek imalatı ve ticaretinde Düyun-u Umumiye İdaresi tarafından oluşturulan ilerleme süreci I. Dünya Savaşıyla birlikte dut ağaçlarının bakımsız kalması<sup>52</sup>, üretici örgütlenmesinin yetersiz olması ve düşük sermaye koşullarına bağlı olarak kredi mekanizmasının işletilememesi<sup>53</sup> gibi sebeplerle sekteye uğramıştır. Savaşın ardından dünya piyasalarında ikame ürün olan suni ipeğin devreye girmesiyle birlikte ise Bursa ipeği dünya piyasalarında rekabet gücünü kaybetmiştir.

Tüm bu gelişmelerden Bursa ve yöresinde ham ipekte Balta Limanı Antlaşması'nın ardından merkez-çevre ilişkisine eklenme ile başlayan ancak 1854'teki salgın hastalık sebebiyle kesintiye uğrayan uzmanlaşma sürecinin Düyun-u Umumiye İdaresi'nin almış olduğu tedbir ve teşviklere bağlı olarak geliştirildiği sonucu çıkmaktadır. Dolayısıyla Osmanlı İmparatorluğu'nda birincil mallar ihracatı bakımından uluslararası işbölümüne dâhil olma süreci teorik öngörüye uygun bir biçimde nihai malda (ipekli dokuma) bir erken sanayisizleşme sürecini harekete geçirerek üretim ve istihdamda bir gerilemeye yol açarken hammadde (ham ipek) üretim ve ticareti bakımından bir uzmanlaşmayı ortaya çıkarmıştır. Bu noktada dış talebin uyarılmış olduğu uzmanlaşma sürecinin devletin iktisadi gelir kaynaklarına el koyarak temelinde dönemin sanayileşmiş emperyalist ülkelerinin çıkarlarına hizmet etme amacına yönelik olarak kurulan bir İdare tarafından ilerletilebilmiş olması dikkat çekicidir. Ancak Düyun-u Umumiye İdaresi sadece Batılı ülkelerin borçlarının geri ödenebilmesine dönük olarak organize olduğundan gerek finansal yönden piyasaların etkin işletilmesi gerekse üreticilerin kolektif biçimde organize olmaları yönünde kurumsal açıdan bir yapısal dönüşüm

47 Owen, R. (1981). *The Middle East in the World Economy 1800-1914*, London, New York, Methuen & Co. Ltd, s. 205.

48 Kaygalak, S. (2008). *Kapitalizmin Taşrası: 16. Yüzyıldan 19. Yüzyıla Bursa'da Toplumsal Süreçler ve Mekânsal Değişim*, İstanbul, İletişim Yayıncılık, s. 168.

49 Quataert, 2011, 220.

50 Owen, 1981, 205.

51 Ham ipek ve yaş koza ihracatında değer açısından aynı dönemde yaklaşık aynı artışlar geçerli olmuştur.

52 Dut ağaçlarının bakımsızlığına bağlı verim düzeyindeki gerileme, I. Dünya Savaşı öncesinde; 1913 yılında yaş koza üretiminin 7.614.670 kg düzeyinden 1916 yılında yaklaşık %60 düzeyinde azalarak 2.979.075 kg düzeyine düşmüş olmasından saptanabilir (Osmanlı Sanayii 1913-1915 İstatistikleri, 1984: 145).

53 XX. yüzyılın başı itibarıyla ham ipek elde edilmesine dönük flatür fabrikalarının çoğunluğu sahipleri tarafından işletilmemekte ve başkalarına kiraya verilmekte, hatta mevsimsel olarak el değiştirmektedir. Bu durum söz konusu tesislerde istisna olanları hariç kullanılan teknoloji düzeyinin geri kalmasına neden olmuştur (Osmanlı Sanayii 1913-1915 Sanayii İstatistikleri, 1984: 142).

gerçekleşmemiştir. Söz konusu yetersiz gelişmenin sonucu ise ham ipek imalatı ve ticaretindeki ilerleme sürecinin kalıcı bir niteliğe sahip olmaması olmuştur.

#### 4. Japonya’da İpekli Sektörünün Gelişimi ve Sanayisizleşme Sürecinin İncelenmesi

Japonya, 1868 yılında başlayan Meiji Restorasyonu dönemine dek Osmanlı İmparatorluğuna benzer biçimde kapitalizm öncesi ekonomilerde gözlenen, geleneklere göre organize olmuş üretim ve bölüşüm ilişkilerinin süregeldiği bir sosyoekonomik yapı sergilemiştir. Restorasyon öncesinde yaklaşık 260 yıl süren Tokugawa Hanedanı döneminde hanedan ve idari bürokrasi siyasi birliğin sağlanabilmesi için ülkedeki mevcut feodal yapıların (Daimyo) ve emperyalist emelleri olan dış ülkelerin merkezi otoriteyi tehdit edici iktisadi güçleri karşısında öncelikli hedefi otarşizmin sağlanmasına dönük, müdahaleci ve korumacı bir iktisadi anlayışı benimsemiştir. Hanedan, tüccar kesim başta olmak üzere iktisadi sınıflara tanımış olduğu yetki ve imtiyazlardan başarılı bir vergi aktarımı sağlayabilmiş ve denetim mekanizmasını sıkı bir şekilde işleterek başta Tokyo ve Osaka gibi büyük şehirlerdeki üretimi kontrolü altında tutarak tedrici biçimde merkez kaç güçlerin iktisadi gücünü kırabilmiştir. Dış ticari ilişkiler bakımından ise coğrafi keşiflerle birlikte merkantilist politikalar kapsamında dünyanın çeşitli bölgelerinden uluslararası kaynak aktarımına yönelen Portekiz, İspanya ve Hollanda’nın oluşturduğu ticaret ağının koloniler aracılığıyla Uzak Doğu’ya kadar uzanması Japon yöneticileri tedirgin etmiş ve Japonya’nın bu ülkelerle ticari ilişkilerini tamamen kesmelerine neden olmuştur<sup>54</sup>. Ticari açıdan “inziva dönemi” olarak ifade edilebilecek bu dönemde Japon ekonomisinin temel ürünü olan pirincin yanında ipek özel bir öneme sahip olmuştur. Çalışmanın ele aldığı diğer ülke olan Osmanlı İmparatorluğu’ndaki Bursa yöresi gibi Japonya’da da Akita Bölgesi dut ağacı yetiştirilmesi dolayısıyla ipek böceği yetiştiriciliğine uygun bir bölgedir. Nitekim XIV. yüzyıldan itibaren Akita Bölgesinde yine Osmanlı İmparatorluğu benzeri ham ipek ve ipekli dokuma ürünleri imalatında el ustalığına dayalı bir uzmanlaşma gerçekleşmiş ve söz konusu ürünlerin gerek iç piyasada gerekse Uzak Doğu piyasalarında pazarlanmasıyla ticari bir sermaye birikimi oluşturulabilmiştir. Bununla birlikte Japonya’da geleneksel yöntemlerle gerçekleştirilen ham ipek üretiminde bir dönüşümün gerçekleşerek uluslararası işbölümünün etkin bir parçası haline gelmesi, ipekli dokumada ise sanayisizleşme olgusunun ortaya çıkması ilk bakışta Japonya’nın merkez-çevre ilişkisine dâhil oluşunu andırır biçimde Meiji Restorasyonuna denk gelmektedir.

Japonya ABD’nin baskıları sonucu 1854’te yapmış olduğu Kanagava Antlaşması (Perry Sözleşmesi) ile dış ticarete kapalı olan limanlarını ticarete açarak ülkenin sosyoekonomik dönüşümünde ilk adımı atmış ve Japon ham ipeğinin başta Avrupa pazarları olmak üzere dünya pazarlarına açılma süreci başlamıştır. Dış ticarete kısıtlamaların kalkarak Batılı ülkelere ham ipek ihracatının başlamasının genelinde Japonya’nın iktisadi kalkınması üzerinde, özelinde ipek sektörünün gelişmesinde önemli etkileri olmuştur. Dış ticaret gelirleri açısından düşünüldüğünde, Meiji Restorasyonunun başlangıcı itibarıyla Japonya’nın ihracat gelirinin %43’ü ham ipek ihracatından sağlanmaktadır. Dolayısıyla ham ipek Japonya’nın ihracat gelirleri bakımından Osmanlı İmparatorluğu’ndan farklı olarak

54 Bu bağlamda sadece imtiyaz verilen bazı Hollandalı tüccarlara Nagazaki’deki Dejima adasında oluşturulan serbest bölgeden ticaret yapma izni verilmiş ve diğer ülke tüccarlarıyla ticari ilişkiler kurulması yasaklanmıştır



monokültürel (tek) ürün<sup>55</sup> olma özelliğine benzer bir ürün olup ham ipek ihracatının yükselmesi dış ticaret dengesinin sağlanmasında ve işbaşına gelen Mutsuhito Hükümetinin asli hedefi olan sanayileşme<sup>56</sup> için gerekli sermaye birikiminin oluşturulmasında kritik öneme sahipti. Bu bakımdan ticaret kısıtlamalarının kalkmasını takiben Japonya başta ipek olmak üzere potansiyel tarımsal hammaddelerin ihracatının yükselmesine dönük uygulamaları yürürlüğe koymuştur. Bu amaca yönelik olarak hükümet öncelikle tarım kesimine kaynak artırımına dönük vergi uygulamalarını<sup>57</sup> devreye sokmuş ve kiracı köylülerin işlemekte oldukları topraklar üzerindeki tasarruf haklarını teminat altına alarak üretici tipolojisi açısından tercihini küçük köylülükten yana kullanmıştır. Böylece hükümet kırsal alanlardan kasaba ve şehirlere olası bir göçü engellediği gibi tarımda ucuz iş gücünün devamlılığını da sağlamıştır<sup>58</sup>. O dönemdeki üretim koşulları göz önüne alındığında ipekli imalatı sektöründe maliyetlerin %80 civarındaki kısmını ipek böceği üretimi ve ipek sarma aşamaları oluşturmaktadır. Dolayısıyla küçük köylülükten yana yapılmış olan tercih ham ipek üretiminde ucuz iş gücü koşullarının sürdürülebilmesine olanak sağlayarak Japonya'nın ham ipek ihracatında dünya pazarlarında ileride elde edeceği rekabet avantajı bakımından önemli bir etken olmuştur. Yine toprak mülkiyeti bakımından üreticilerin istedikleri ürünü ekip biçmelerine ve toprağın satışına yönelik reform niteliğindeki uygulamalar küçük üreticiliğin üretim sürecindeki devamlılığına katkıda bulunmuştur. Toprak mülkiyeti açısından yapılan bu doğru tercihin yanı sıra tarımsal hammaddelerin üretim ve verimliliğinin artırılmasına yönelik olarak Mutsuhito Hükümeti iktidara gelişinin daha ilk aylarında sanayileşmeye dönük uzun vadeli bir kalkınma planı hazırlamıştır. Bu plan çerçevesinde tarım sektörüne dönük olarak tarım okulları ve araştırma istasyonları açılarak tarımsal üreticilerin modern tarım tekniklerinin kullanımı konusunda eğitilmeleri sağlanmış ve beşeri sermayeye yapılan bu yatırım toplam üretim ve iş gücü verimliliği düzeyinde sağlanan çarpıcı artışlarla karşılığını bulmuştur<sup>59</sup>.

Japonya'nın ham ipek ihracatında atılım niteliğindeki gelişme ise çalışmanın Osmanlı İmparatorluğu bölümünde ifade edildiği gibi Fransadan başlayarak tüm Avrupa'ya yayılan ipek böceği kozalarında

55 Ş. Pamuk dış ticaret verilerinden hareketle XIX. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğundaki ürün ekim kalıplarına, monokültür koşullarının hiçbir zaman ve hiçbir bölgede egemen olmadığını belirtmektedir. Buna göre hiçbir yılda hiçbir tarımsal ürünün toplam ihracat gelirleri içerisindeki payı %15'i aşmamıştır (Pamuk, 1994: 50).

56 Japonya devlet kapitalizmi aracılığıyla sanayileşme sürecini başarıyla gerçekleştirerek XX. Yüzyılın ikinci yarısında sanayi ürünleri imalatı ve ihracatı bakımından ABD ve Batı Avrupa ülkeleri için ciddi bir rakip olmayı başarmıştır. Japonya'nın sanayileşme deneyimi için bk. Macpherson (1994).

57 Japonya'nın Meiji Restorasyonu ile birlikte bir sanayi toplumu olmaya dönük planladığı yatırımlar için gerekli kaynaklar dış borçlanmanın sistası sonuçlarından çekinilmesine bağlı olarak iç kaynaklara dolayısıyla artık yaratan temel sektör olan tarım kesiminden kaynak aktarımına bağlı olarak yürütülmüştür. Kaynak aktarımına dönük olarak 1873'te yeni bir Toprak Vergisi Yasası yürürlüğe konmuştur. Yeni Toprak Vergisi'nin oranı Tokugawa Döneminde uygulanan orandan yüksek olmayıp gerçekleşen üretim düzeyine bakılmaksızın tarımsal arazilerin potansiyel verim düzeyi üzerinden alınmaya başlanmıştır. Böylece hükümet hem istikrarlı bir gelir olanağına kavuşmuş hem de üreticiler toprağı maksimum düzeyde kazanç elde edebilecekleri şekilde işlemeye zorlanmışlardır (Cameron, R & Neal, L, 2003: 266). Öte yandan yeni düzenlemeyle tarım kesiminde yaratılan artı ürün Tokugawa Döneminde doğrudan feodal güçler (Daimyo) tarafından feodal rant formunda mal edilirken Meiji Dönemi'nde hükümet tarafından elde edilir hale gelmiştir (Smith, 1959: 211).

58 Moore, B. (1992). Diktatörlüğün ve Demokrasinin Toplumsal Kökenleri: Çağdaş Dünyanın Yaratılmasında Soylunun ve Köylünün Rolü, Çev. Şirin Tekeli, Alaeddin Şenel, Ankara, V Yayınları, s. 213-215.

59 1878-1928 dönemi göz önüne alındığında toplam tarımsal üretimde %153, tarımsal iş gücü verimliliğinde ise %163'ten fazla artış sağlanmıştır (Ranis, 1970: 38).

meydana gelen salgın hastalık sonucunda oluşan ihracat potansiyelinin değerlendirilmesiyle ortaya çıkmıştır. Hastalık, Avrupadaki ipek sanayilerinin koza temini bakımından uzak bir ada ülkesi olması sebebiyle salgından etkilenmeyen Japonya'ya yönelmeleri sonucunu doğurmuş ve Japon ipek böceği yumurtaları yaklaşık 30 yıl devam eden salgının etkileri sebebiyle Avrupa piyasalarında sürekli talep görmüştür. Öyle ki 1880'lerin son çeyreğine gelindiğinde tüm İtalyan ipek sanayisinin yaklaşık yarısının ham ipek girdisi Japonya'dan ithal edilen ipek böceği yumurtalarından elde edildiği belirtilmektedir<sup>60</sup>.

Japonya'nın artan ipek böceği yumurtası ihracatından elde edilen fonların ipek çekiminde geçerli olan geleneksel üretim yöntemlerini ikame eden modern ipek çekme tesislerinin kurulmasında değerlendirilmesi, ipekli imalatı sektöründeki atılımın ikinci aşamasını oluşturmaktadır. Söz konusu aşama Osmanlı deneyimine paralel olarak yaklaşık aynı tarihlerde başlamış ve benzer biçimde buharlı çekim tesislerinin kurulması üzerinden gelişme göstermiştir. Batılı ipek alıcılarının elle çekim yöntemiyle elde edilen ipeğin zarar görmesi hakkındaki şikâyetleri üzerine hükümet Restorasyonu izleyen yıllarda ham ipek üretiminde bir kalite kontrol sistemini uygulamaya koymuş ve üç yıl sonra sistem yumurta-koza ihracatını kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Buna göre ihracat amacıyla Yokohama Piyasasına intikal eden ipek burada kontrol edilmekte ve asgari seviyede kaliteyi sağlamayan ipeğe el konulmaktadır. Kalite kontrol sistemi 1872'de reforma tabi tutulup bölgesel ön kontrol merkezleri oluşturulmasına karşın sistemin karmaşık ve aşırı bürokratik kurallar içeriyor olması istenilen düzeyde başarı elde edilmesini engellemiş ve sistem 1877'de kaldırılmıştır. Ardından 1,5 milyon Yen düzeyinde bir fon oluşturularak bu fon ipek çekme tesislerinin yapılmasına dönük olarak ekonomik gücü gerileyen Samurayların<sup>61</sup> kullanımına verilmiş ancak kurulan tesislerde verimlilik ve kalite açısından beklenen başarı elde edilememiştir. Zira Samurayların girişimcilik yeteneği ve tecrübesi sınırlı olduğu için aldıkları desteği modern buhar makinelerine yatırmak yerine elle çekim yapılan geleneksel aletlerin satın alımı ve kurulumunda kullanmışlardır<sup>62</sup>.

Japonya'da buharlı ipek çekim teknolojisine geçiş Gumma bölgesinde Tomioka Fabrikası'nın hükümet tarafından anahtar teslim olarak Fransızlardan satın alınması ile başlamış ve Tomioka Fabrikası bazılarınca Japon ipek sektörünün simgelerinden biri olarak kabul edilmiştir. Tomioka Fabrikası'nın kuruluş amacı ipek imalatında buharlı çekim yöntemini üstünlüğünü göstermek ve iş gücünü bu modern yöntemi kullanarak üretim yapabilmesi için eğitmektir. Nitekim Japon kadınları 1874'e gelindiğinde Batılı eğitimcilerle ihtiyaç duymaksızın üretim yapabilecek konuma gelmişlerdir. Bununla birlikte tarihteki birçok kamusal nitelikteki işletmecilik deneyiminde olduğu gibi fabrika finansal yetersizlik sebebiyle uzun bir süre zararına işletildikten sonra satışa çıkarılmıştır. 1881'de meydana gelen "Matsuka Deflasyonu" nun genel makroekonomik dengeleri bozması hükümetin ipek sektörüne olan destekleme anlayışında değişikliğe gitmesine neden olmuş ve 1882'de ham ipek

60 Zanier, C. (1996). Tradition and Change in the Early Marketing of Japanese Silkworm Eggs: The First Large-Scale Japanese Inroad into Western Markets, in Japan's Socio Economic Evolution, Ed. Sarah Metzger Court & Werner Pascha, s. 50-54.

61 Japonya'da XII. Yüzyıldan itibaren feodal nitelikteki gücü ellerinde bulunduran kişilerin (Daimyo) askeri hizmetinde bulunup bu hizmet karşılığında kendilerine pirinç formunda aynı ödemede bulunulan silahlı destekçileri.

62 Federico, G. (1997). History of the Silk Industry, 1830-1930, University of Pisa, Cambridge University Press, s.179-180.

ihracatına doğrudan destek süreci başlatılmıştır. Destek süreci ipek böcekçiliğinin geliştirilmesi amacıyla koza kalitesinde bilinen en iyi yöntemlerin kullanılması üzerine odaklanmıştır. Bu konuda dut yapraklarından çoklu hasat elde edilmesi sayesinde ipek böceklerinin sürekli beslenebilmesi sağlanmış ve böylece ipek böceği kozalarının daha düzenli biçimde ipek çekim fabrikalarına arz edilmesi imkânı doğmuştur<sup>63</sup>. Yine ipek böcekçiliğinin ıslahı bakımından eldeki sermaye Osmanlı İmparatorluğu'na kıyasla daha etkin bir biçimde kullanılmış ve kozaların kurutulmasına dönük Japon yapımı mekanik cihazlar devreye sokularak bölge bazında kurutma teknolojisinde hızlı bir ilerleme gerçekleşmiştir<sup>64</sup>.

İpekli sektöründe ipek böcekçiliği ve ham ipek üretimine yönelik teknik anlamdaki devlet desteği ve ilgisinin yanı sıra yukarı yönlü ivmenin yakalanmasında etkili diğer faktör finans ve örgütlenme bakımından kurumsal yapıda gerçekleştirilen hamleler olmuştur. Kurumsal yapıdaki girişimler açısından öncelikle Japonya Merkez Bankası Bank of Japan ile Yokohoma Specific Bank tarafından bölgesel bankalara kredi verilmesi ve bu kredilerin perakendeci tüccarlara kullanılması süreci başlatılmış ve ipek ihracatı yapan tüccarlara 1 milyon Yen düzeyinde bir ihracat kredisi desteği sağlanmıştır. Finansal bakımdan dönüşüm sürecinin tamamlayıcı halkasını ise 1893'te hizmete açılan Yokohoma İpek Borsası'nın kurulması oluşturmuştur. Finansal açıdan gerçekleştirilen bu girişimler Japonya'nın yabancı işletme sermayesine olan bağımlılığının giderek azalması sonucunu doğurmuş ve 1913-1914'e gelindiğinde Japon ipek ihracatının neredeyse 2/3'ü Japon finansörler tarafından finanse edilebilir hale gelmiştir.

Örgütlenme bakımından ise ipek böceği üretimini gerçekleştiren küçük köylülüğün kooperatif çatısı altında örgütlenerek ürettikleri ham ipeğin satışı ve pazarlanmasında daha güçlü ve etkin olmaları sağlanmıştır. Nitekim ilki 1890'larda kurulan kooperatiflerin sayısı izleyen 30 yılın sonunda 21.600'e ulaşmış ve zaman içerisinde kooperatifler tüccarlarla olan bağımlılık ilişkilerini azaltarak doğrudan ipek çekim tesisleri ile ihracata dönük pazarlama yapan firmalardan sipariş alıp satış yapar hale gelmişlerdir<sup>65</sup>. Başarıyla gerçekleştirilen dönüşüm sürecinin sonucunda 1868'te değer olarak 2 milyon pound seviyesinin biraz altında olan ham ipek üretimi 1893'te 10 milyon pound düzeyine, I. Dünya Savaşı öncesinde ise 30 milyon pound düzeyine yükselmiş ve XX. yüzyılın ilk çeyreği itibarıyla Japonya dünya ham ipek piyasasında egemen ülke haline gelmiştir<sup>66 67</sup>.

Ham madde imalatında sağlanan uzmanlaşmanın aksine Osmanlı İmparatorluğu'na benzer biçimde el dokumacılığına dayanan üretim biçimleri merkez-çevre ilişkisine dâhil olmanın getirdiği rekabet

63 Federico, G, 1997, 181-182.

64 Owen, R. (1987). The Silk-Reeling Industry of Mount Lebanon, 1840-1914: A Study of the Possibilities and Limitations of Factory Production in the Periphery, in The Ottoman Empire and the World Economy, Ed. Huri İslamoğlu İnan, Cambridge University Press, s. 282.

65 Kooperatifleşme sonucunda 1923 yılına gelindiğinde Japonya'da ipek çekme tesisleri kendi ihtiyaç duydukları ham ipeğin %47'sini uzun dönemli anlaşmalar yoluyla kooperatifler kanalıyla temin ederlerken %23'ünü borsadan ve %30'unu tüccarlardan elde eder hale gelmişlerdir (Federico, 1997: 150).

66 Cameron, R, Neal, L. (2003). A Concise Economic History of the World, New York, Oxford University Press, s. 267-268.

67 Dünya piyasalarında sağlanan egemenlik bakımından I. Dünya Savaşı'nın başında ABD ipek piyasasında tüm Avrupa ülkelerinden gerçekleştirilen ithalata denk kısmının tek başına Japonya tarafından gerçekleştirildiği (Owen, 1987: 282) ve 1930 yılı itibarıyla ise dünya ham ipek piyasasının %80'inin Japonya'nın elinde bulunduğu bulgusu verilebilir

sebebiyle çözülmüş ve bunların yerini alan makineli üretim II. Dünya Savaşı'nın sonuna kadar dış pazarda bir rekabet gücüne sahip olamamıştır. Bu bağlamda Japonya yukarıda bahsi geçen inziva dönemine bağlı olarak ipekli dokuma katma değer zincirinin ipek böceği üretimi ve iplik sarma aşamalarında belirli bir teknik yeterliliğe sahip olmakla birlikte dokuma, boyama basma ve bitirme aşamalarında geri kalmış ve Batı'nın makineli üretim teknolojisine ayak uyduramamıştır. Zira ilk iki aşama da diğer aşamalar gibi kaliteli ve ucuz ürün temini açısından yenilik gerektirmesine karşın fazla miktarda sermayeye ihtiyaç göstermiyor ve kuşaklar boyunca süregelen ustalaşmış yetenekli insan emeği tarafından gerçekleştiriliyordu. Oysa ipek böcekçiliği ve ipek sarma aşamalarını takip eden aşamalar görece olarak yüksek seviyede parasal ve fiziki sermaye stoku gerektiriyordu. Ayrıca sanayileşme sürecine giren Batı Avrupa ülkeleri bu süreçte yüksek teknoloji makine üretimine geçmiş ve nihai mal üretiminde o dönem için erişilmesi güç bir rekabet üstünlüğüne sahip olmuşlardı. Bu konuda önemli bir gösterge 1920'lerde İtalya'nın ipekli dokuma sektöründe ihtiyaç duyduğu ham ipeğin tamamına yakın bir kısmını Japonya'dan ithal ediyor olmasına karşın ipek ibrişim (makinede bükülmüş ipek) ihracatında 1863-1929 döneminde ihracat bakımından %66'nın üzerindeki piyasa payıyla dünya lideri olma özelliğini korumasıdır. İtalyan ipek sektörü bu konudaki liderliğinin yanı sıra yüksek teknoloji fabrikaları sayesinde katma değer zincirindeki boyama, basma ve bitirme aşamalarında üstün konuma geçebilmiştir<sup>68</sup>.

Sıralanan tüm bu gelişmelere dayanarak Japonya'nın XIX. yüzyılın ikinci yarısında aynı Osmanlı İmparatorluğu gibi uluslararası işbölümü uyarınca dâhil olduğu merkez-çevre ilişkisinde ham ipek imalatında bir uzmanlaşmayı gerçekleştirdiği ancak mamul mal bakımından rekabet gücünü kaybettiği anlaşılmaktadır. Japonya'nın Osmanlı'dan farklı olarak devlet desteği öncülüğünde ham ipek imalatı ve pazarlanması konusunda kurumsal dönüşümü piyasa rasyonalitesi gereğince başarılı bir biçimde gerçekleştirmiş olması, dış piyasalardaki rekabet gücünü geçici değil sürekli kılan temel faktör olarak olmuştur.

## 5. Sonuç

Osmanlı İmparatorluğu ve Japonya XIX. yüzyıla kadar kapitalizm öncesi ekonomilerin ortak özelliğine uygun biçimde zanaata dayalı üretim faaliyetlerinin geleneksel yöntemlerle gerçekleştirildiği iki ülkedir. Her iki ülkede imalatlar arasında temel faaliyet kolunu tekstil imalatı oluşturmuş ve tekstil içinde ipekli ürünler iç pazarın yanı sıra dış pazara dönük olması sebebiyle özel bir öneme sahip olmuştur. Osmanlı İmparatorluğu'nda Bursa, Japonya'da ise Akita Bölgesi iklim ve toprak koşulları itibarıyla dut ağacı ve dolayısıyla ipek böceği kozası üretimine elverişli bölgeler olmalarına bağlı olarak ipekli ürünler imalatı ve ticareti bakımından birer merkez olma özelliğine sahip olmuşlardır. İki ülkenin XIX. yüzyılda sanayileşmiş ülkelerle imzaladıkları antlaşmalar sonucunda merkez-çevre ilişkisi kapsamında uluslararası işbölümüne dâhil olmaları, her iki bölgede ipekli ürünler imalatında sanayisizleşme sürecini harekete geçirmiştir. Sanayisizleşme ipekli imalatı sektöründe kapitalizm öncesi üretim ilişkilerinin çözümlenerek bir yandan ithal ürünlerin artan fiyat ve kalite rekabeti nedeniyle

68 Kinjo, A. (t.y.). "The Japanese and Italian Silk Industry in the Late Nineteenth to Early Twentieth Centuries: How One's Rise Affected the Other.", Gakushin Women's College, s. 44, <https://glim-re.repo.nii.ac.jp>, (Erişim Tarihi: 05.05.2019).

dokuma ürünlerinde üretim ve istihdam bakımından bir gerilemeye yol açarken diğer yandan yaş koza ve ham ipek üretimi ve ihracatında uzmanlaşmaya neden olmuştur.

Bursa ve yöresi açısından uzmanlaşma süreci dokuma ürünleri imalatında makineli üretim teknolojisine geçen başta Fransız olmak üzere batı Avrupalı tekstil sanayicilerinin kaliteli ham ipek talebini karşılamaya dönük olarak başlamıştır. Uzmanlaşma süreci ipek çekimine dönük modern buhar teknolojisi kullanan flatür tesislerinin kurulması üzerinden gelişme göstermiş ve ham ipek üretim ve ihracatında önemli artışlar sağlanmıştır. Uzmanlaşma sonucu sağlanan üretim ve ihracat artışları Avrupa'da ipek böceği kozalarında meydana gelen salgın hastalığın yayılmasıyla sekteye uğramışsa da süreç Osmanlı borçlarının geri ödenebilmesi amacıyla alacaklı Avrupalı devletler tarafından kurulan Düyun-u Umumiye İdaresi'nin planlı bir program dâhilinde uygulamaya koyduğu teşvik ve tedbirler ile yeni bir boyut kazanmış ve Bursa ipeği yeniden dış pazarlarda talep gören bir ürün haline gelmiştir. Japonya'da ise uzmanlaşma devletin Meiji Restorasyonu ile ülkeyi bir sanayi toplumu olma yönünde dizayn etmeye dönük destek politikalarının bir parçası olarak ham ipek üretimi ve kalitesini artırmaya dönük olarak almış olduğu tedbirler neticesinde ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla her iki ülke açısından ham madde üretiminde uzmanlaşmanın ortak özelliği, niteliği ve amacı farklı da olsa bir merkezi otorite/organizasyon desteğinde gerçekleşmiş olması olarak saptanmıştır. Ancak Japonya ham ipekteki uzmanlaşma sürecinde finansal açıdan ve üretici örgütlenmesi düzeyinde kurumsallaşmanın sağlanması yönünde doğru adımlar atmış olmasına karşın, Osmanlı İmparatorluğu'nda Düyun-u Umumiye İdaresi'nin kendi misyonu gereğince böyle bir hedefi bulunmadığı için bu yapısal bir dönüşümün gerçekleşmemiştir. Bu farklı gelişme dinamiğine bağlı olarak sonuç Japonya bakımından XX. yüzyılın başında dünya ipek pazarında egemenlik kurmak olurken Osmanlı İmparatorluğu'nda ipek ihracatında sağlanan artışlar geçici bir nitelik taşımış ve I. Dünya Savaşı ile birlikte dış pazarlardaki rekabet gücü kaybedilmiştir.

## Kaynakça

- AKINCI, Ersoy. (1986). Doğal İpekte Sermaye Birikimi (Bursa Örneği), Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları No: 15, Ankara.
- AKTAR, A. (1990). Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi. İstanbul: Afa Yayıncılık.
- ALTUN, D (2013). XIX. Yüzyılda Bursada İpek Böcekçiliği, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- BARRINGTON, M. (1992). Diktatörlüğün ve Demokrasinin Toplumsal Kökenleri: Çağdaş Dünyanın Yaratılmasında Soylunun ve Köylünün Rolü, Çev. Şirin Tekeli, Alaeddin Şenel, Ankara: V Yayınları.
- BASKICI, M. (2005). 1800-1914 Yıllarında Anadolu'da İktisadi Değişim, Ankara: Turhan Kitabevi.
- BLUESTONE, B., HARRISON, B. (1984). The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry, New York: Basic Books.
- BORATAV, K. (1980). Tarımsal Yapılar ve Kapitalizm, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları No: 454, Ankara: Ankara Üniversitesi Basımevi.
- BOZPİNAR, C. (2018). Osmanlı Devleti'nde İktisadi Zihniyet ve Sanayileşme Sorunsalı: Bursa İpek Sektörü Örneği, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yayınlanmış Doktora Tezi, Ankara.

- CAMERON, R., NEAL, L. (2003). *A Concise Economic History of the World*, New York, Oxford University Press.
- CIPOLLA, C. M. (2005). *Before The Industrial Revolution: European Society and Economy (1000-1700)* (3rd Ed.). London: Methuen & Co. Ltd.
- ÇİZAKÇA, M. (1978). Bursa İpek Sanayiinin Maliyet Yapısı Üzerine Düşünceler ve Ham İpek Fiyatları: 1550-1650. *ODTÜ Gelişme Dergisi: 1978 Özel Sayısı*, s. 98-110.
- ÇİZAKÇA, M. (1980). "A Short History of the Ottoman Bursa Silk Industry (1500-1900)." *Journal of the Economic History of the Orient*, Vol. XXIII, Parts I and II, s. 142-152.
- DALSAR, F. (1960). *Türk Sanayi ve Ticaret Tarihinde Bursada İpekçilik*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- ERSOY, M. (1991). "Bağımlılık Okulunun Eleştirisi." *Ekin Belleten*, s. 23-34.
- EŞİYOK, A. B (2010). "Osmanlı İmparatorluğu'nun Dünya Ekonomisine Eklemlenmesinde Bir Dönüm Noktası: 1838 Serbest Ticaret Antlaşması.", *Mülkiye Dergisi*, Cilt: XXXIV, Sayı 266, s. 67-108.
- FEDERICO, G. (1987). *An Economic History of the Silk Industry, 1830-1930*, University of Pisa, Cambridge University Press.
- GENÇ, M. (2002). "Ottoman Industry in the Eighteenth Century: General Framework, Characteristics, and Main Trends." *Manufacturing in the Ottoman Empire and Turkey, 1500-1950*, (Ed. D. Quataert), State University of New York Press, Albany.
- GÜRSEL, S. (1985). "1838 Ticaret Antlaşması Üzerine." *Yapıt*, Sayı 10, s. 7-36.
- ISSAWI, C. (1980). "De-Industrialization and Re-Industrialization in the Middle East." *International Journal of Middle East Studies*. 12, s. 469-479.
- ISSAWI, C. (2006). *The Economic History of Turkey 1800-1914*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- İNALCIK, H. (2000). İpek, İçinde Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi (Cilt 22, 362-5). <http://www.islamansiklopedisi.info/index.php>, (Erişim Tarihi: 11/05/2019).
- İSLAMOĞLU, H. (1987). *The Ottoman Empire and World Economy*, (Ed. H. İslamoğlu) Cambridge University Press, Cambridge, New York.
- KAYGALAK, S. (2008). *Kapitalizmin Taşrası: 16. Yüzyıldan 19. Yüzyıla Bursada Toplumsal Süreçler ve Mekânsal Değişim* (1. Baskı), İstanbul: İletişim Yayıncılık.
- KINJO, A. (t.y.). "The Japanese and Italian Silk Industry in the Late Nineteenth to Early Twentieth Centuries: How One's Rise Affected the Other.", *Gakushin Women's College*, s. 44, <https://glim-re.repo.nii.ac.jp>, (Erişim Tarihi: 05.05.2019).
- KURMUŞ, O. (2012). *Emperyalizmin Türkiye'ye Girişi*, İstanbul: Yordam Kitap.
- KÜÇÜKKALAY, M. (2001). *Coğrafi Keşifler ve Ekonomiler Avrupa ve Osmanlı Devleti*, Konya: Çizgi Kitabevi Yayınları.
- MACPHERSON, W. J. (1994). *The Industrialization of Japan*, Oxford, Cambridge, Mass, Blackwell Publishers.
- OSMANLI SANAYİİ 1913-1915 İSTATİSTİKLERİ. (1984). Yay. Haz. Gündüz Ökçün, İstanbul: Hil Yayın.
- OWEN, R. (1981). *The Middle East in the World Economy 1800-1914*, London, New York, Methuden & Co. Ltd.
- OWEN, R. (1987). *The Silk-Reeling Industry of Mount Lebanon, 1840-1914: A Study of the Possibilities and Limitations of Factory Production in the Periphery*, in *The Ottoman Empire and the World-Economy*, (Ed. Huri İslamoğlu-İnan), Cambridge University Press, s. 271-283.
- ÖNSOY, R. (1988). *Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası*, Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Genel Yayın No: 291, Ekonomi Dizisi: 22.

- PAMUK, Ş. (1979-1980). Dünya Ekonomisi ve Osmanlı Dış Ticaretinde Uzun Dönemli Dalgalanmalar, 1830-1913, ODTÜ Gelişme Dergisi-Türkiye İktisat Tarihi Üzerine Araştırmaları 2, ODTÜ İdari İlimler Fakültesi Yayınları, s. 18-36.
- PAMUK, Ş. (1994). Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme (1820-1913), Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.
- PAMUK, Ş., WILLIAMSON, J. G. (2009). "Ottoman De-Industrialization 1800-1913: Assessing the Shock, It's Impact and the Response." National Bureau of Economic Research Working Paper Series, Working Paper 14763, <http://www.nber.org/papers/w14763>, (Erişim Tarihi: 05/05/2019).
- PIEPER, U. (2000). Deindustrialization and the Social Economic Sustainability Nexus in Developing Countries: Cross-Country Evidence on Productivity and Employment, *The Journal of Development Studies*, 36: 66-99.
- QUATAERT, D (1987). Osmanlı Devleti'nde Avrupa İktisadi Yayılımı ve Direniş: 1881-1908, (Çev. S. Tekay), Ankara: Yurt Yayınevi.
- QUATAERT, D. (2011). Sanayi Devrimi Çağında Osmanlı İmalat Sektörü, (Çev. Tansel Gülsoy), İstanbul: İletişim Yayınları.
- RANIS, G. (1970). "The Financing of Japanese Development." *Agriculture and Economic Growth: Japan's Experience*, Kazushi Okhawa, (Ed. Bruce F. Johnston, Hiromitsu Kaneda), Princeton & Tokyo, Princeton University Press, pp. 37-58.
- ROWTHORN R., WELLS, J. R. (1987). *De-Industrialization Foreign Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SINGH, A. (1977). UK Industry and the World Economy: A Case of De-Industrialization?, *Cambridge Journal of Economics*, 1 (2): 113-36.
- SMITH, T. C. (1959). *The Agrarian Origins of Modern Japan*, Stanford: Stanford University Press.
- TREGENNA, F. (2015). "Deindustrialisation: An Issue for Both Developed and Developing Countries." *Routledge Hand Book of Industry and Development* Routledge Press, s. 111-129.
- WALLERSTEIN, I. (1979). "The Ottoman Empire and the Capitalist World-Economy: Some Questions for Research." *Review*, Vol.2, No.3, Winter, s. 389-398.
- WALLERSTEIN, I., DECDELİ, H, KASABA, R. (1987). "The Incorporation of the Ottoman Empire into the World Economy." *The Ottoman Empire and the World Economy*, (Ed: Huri İslamoğlu İnan), Cambridge University Press.
- WALLERSTEIN, I. (2004) *Modern Dünya Sistemi*, I. Cilt, İstanbul: Bakış Yayınları.
- ZANIER, C. (1996). Tradition and Change in the Early Marketing of Japanese Silkworm Eggs: The First Large-Scale Japanese Inroad into Western Markets, in *Japan's Socio Economic Evolution*, (Ed. Sarah Metzger Court & Werner Pascha), s. 50-65.

## Extended Abstract

The Ottoman Empire and Japan are two countries in which production relations in manufacturing are carried out in traditional ways in line with the common characteristics of pre-capitalist economies until the XIXth century. As a result of free trade acts signed with industrialized Western Countries in the XIXth century, their inclusion in the international division of labour in the context of the periphery-centre relation led to a capitalist transformation in the sub sectors of textile industry, which is the main activity of non-agricultural production, and initiated the process of deindustrialization. One of the sub sectors in which the deindustrialization process is observed in both countries is the silk sector where comparative advantage in foreign markets has been achieved for centuries. The regressive/destructive effects of the deindustrialization process occurred as the decline of production in silk weaving products and the withdrawal of labour force, while the progressive effect was observed in the form of specialization in raw silk production for foreign markets.

The industrialization of textile products is mainly a result of the Balta Port Treaty (1838) in terms of the Ottoman Empire and the Kanagawa Treaty (1854) in terms of Japan. Because, with the opening of the textile market to foreign competition, the introduction of British, French and Italian textile products has led to a significant decrease in the levels of production and employment in textiles. Progress in the production of raw silk in Japan has been achieved by turning the opportunity of not being affected by the infectious diseases occurred in silkworm cocoons in Europe into the advantage with the support policies implemented by the state. The disease has caused silk industries in Europe to turn to Japan, which is not affected by the epidemic, as it is a faraway island in terms of supply of cocoons. Depending on this situation, Japanese silkworm eggs have found a large market in the Europe for about 30 years. The evaluation of the funds obtained from Japan's growing export of silkworm eggs in the establishment of modern steam silk factories, which substitute the traditional methods of production in silk extraction, was the second stage of the breakthrough in the raw silk industry. Following "Matsuka Deflation" which deteriorated the general macroeconomic indicators in 1881, the direct support for raw silk exports initiated. The support process focused on the use of the best known methods of cocoon quality in order to improve silkworm production. Thanks to the multiple harvesting of mulberry leaves, silkworms continued to be permanently fed and thus, silkworm cocoons more regularly to be supplied to silk factories. Again, the existing capital for the improvement of silkworm production has been used effectively and the drying of cocoons with the introduction of Japanese mechanical devices has made a rapid progress. In addition to the state support and interest in silkworm and raw silk production, other effective factor was the initiatives made in institutional structure in terms of finance and organization. In terms of institutional initiatives, the Central Bank of Japan and Yokohama Specific Bank has given loans to regional banks and these loans have been made available to retailers. In addition, export credit support has been provided to merchants who export raw silk. The complementary ring of the financial transformation process was the establishment of the Yokohama Stock Exchange, which was opened in 1893. In terms of organization, the small peasantry, which produce silkworm, organized under the umbrella of cooperatives, provided stronger and more effective in the sale and marketing of silk. Depending on all the developments listed, as of the first quarter of the XIXth century, Japan has achieved to



become the dominant country in the world's raw silk market. In the Ottoman case, the process of specialization started with the increasing demand of raw silk from European countries, which started machine manufacturing in weaving products. However the process of specialization has been interrupted due to the infectious disease in silk cocoons. The demand for Bursa silk in foreign markets began to re increase with the implementation of the Düyun-u Umumiye Administration, which was established to repay the Ottoman foreign debts by increasing the tax revenues taken from silk. The administration established a monopoly on raw silk and silk cocoons were started to be sold in a certain place under the supervision of the officials of the administration. Following the transition to purchasing monopoly, the administration has implemented a program aimed at increasing raw silk production. Within the scope of the program, firstly technical precautions were taken and the procedures of French chemist Pasteur were started to be applied to domestic and imported silkworm eggs. In 1888, a silk school (Harir-Daru't-talimi) was established in Bursa which mainly consisted of minorities. The school played an important role in the dissemination of advanced methods. Finally, the administration has encouraged manufacturers to operate the credit mechanism and ensured that raw silk production can be controlled by foreign agencies and produced in standard quality. The measures took effect on production level and an upward acceleration was realized in both production of cocoon and raw silk. However, the progress achieved by the Düyun-u Umumiye Administration in raw silk production and trade was interrupted with the World War I as the mulberry trees remained neglected, the lack of producer organization and the lack of capital due to low capital conditions. As a result, unlike Japan, Bursa Silk has lost its competitive power in the world markets after World War I.

Whatever the result is the process of specialization in raw silk production that emerged in the XIXth century Ottoman Empire and Japan is realized by the means of measures taken by the state or another organization within the scope of planning. However, the administration (Düyun-u Umumiye) in Ottoman experience has not had a mission to realize a structural transformation from an institutional perspective as it is only organized to repay the debts of the Ottomans to Western countries. For this reason, no structural transformation has taken place within the scope of efficient markets and the collective organization of the producers, and the export increases in raw silk were not permanent. However, Japan was able to maintain competitive advantage in foreign markets by successfully realizing the structural transformation.

# KURUMLARDA YAŞANAN AHLAKİ ÇÖZÜLME MEKANİZMASINA İLİŞKİN BİR ÖRNEK OLAY İNCELEMESİ

## A CASE STUDY ON MORAL DISENGAGEMENT MECHANISM IN ORGANIZATIONS

Dilek Işıluy ÜÇOK 

### Özet

Ahlaki çözülme kavramı, kişilerin, ahlaki standartlarıyla, içinde buldukları davranışın birbirleriyle uyuşmaması neticesinde yaşamış oldukları çelişkiyi, bir takım bilişsel mekanizmaları kullanarak ortadan kaldırma çabası içine girmeleri olarak tanımlanabilir. Bu çalışmada, kurumlarda yaşanan etik dışı davranışların zeminini oluşturabileceği düşünülen ahlaki çözülme sürecinin aşamaları, hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir kurumda gerçekleşmiş olan bir örnek olay yardımıyla derinlemesine incelenmiştir. Bunun yanı sıra, bu çalışmanın hem ahlaki çözülme mekanizmalarına zemin oluşturabilecek öncellerin tespiti hem de konuyla ilgili alandaki az sayıdaki nitel çalışmayı destekleyici özelliği nedeniyle yazına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

**Anahtar Sözcükler:** Ahlaki Çözülme, Ahlaki Çözülme Mekanizmaları, Etik Dışı Davranış

**JEL Sınıflandırması:** M10, M12, M51

### Abstract

Moral disengagement is defined as “a set of eight cognitive mechanisms that decouple one’s internal moral standards from one’s actions, facilitating engaging in unethical behavior without feeling distress”. In this study, moral disengagement mechanisms which are supposed to be the basis for unethical behaviors in organizations have been profoundly analyzed with the help of a case study in a service organization. In addition, this study will provide a contribution to the literature by identifying the antecedents that lead to moral disengagement mechanisms and supporting to the limited number of qualitative studies in this field.

**Keywords:** Moral Disengagement, Moral Disengagement Mechanism, Unethical Behavior

**JEL Classification:** M10, M12 M51

\* Dr. Öğr. Üyesi, İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu, İşletme/Yönetim Organizasyon Bölümü,  
E-mail: diucok@kavram.edu.tr

## 1.Giriş

Son yıllarda örgütlerde açığa çıkan etik dışı uygulamaların altında yatan nedenleri bulmak amacıyla yapılan araştırmalarda, kişilerin bireysel özelliklerinin, konuya olan yakınlıklarının, olumsuz sonuçlardan etkilenme düzeylerinin ve iyi yapılandırılmamış kurum kültürünün bu uygulamaları tetikleyici nedenler olarak kabul edildiği ortaya çıkmıştır.<sup>1</sup> Bu nedenlerin yanında, son dönemde özellikle örgütsel davranış alanındaki çalışmalarda dikkati çeken ve etik dışı davranışların açıklanmasında bir değişken olabileceği düşünülen<sup>2</sup> ahlaki çözümler kavramının da, örgütlerde yaşanabilecek birtakım olumsuz iş sonuçlarının önüne geçmede etkili olacağı düşünülmektedir. Kişilerin içinde buldukları çalışma hayatının kendileri açısından en önemli sosyalizasyon süreçlerinden biri olduğu düşünüldüğünde, örgüt içinde çalışanların duygu, düşünce, tutum ve davranışları üzerinde kendi bilişsel süreçlerinin yansımaları olduğu bilinen bir gerçektir. İşte bu noktada, çalışanların örgütlerde bir takım etik dışı davranışların içinde olmalarında örgütsel nedenlerin yanı sıra, birtakım psikolojik süreçlerin de rolünün olabileceğinin altını çizen ahlaki çözümler kavramı, Bandura<sup>3</sup> tarafından kişilerin yapmış oldukları davranışın kötü sonuçlar doğuracağını bilmelerine rağmen, o davranışa devam etmeleri ve bu davranışı rasyonel bir zemine oturtma çabaları olarak tanımlanmıştır. Sosyal-bilişsel kuram kapsamında da değerlendirilen bu kavram, kişilerin, içinde buldukları etik dışı davranışların sonuçları üzerindeki sorumluluklarını, öz-denetim mekanizmalarını etkisiz hale getirerek, suçluluk duygularını yaşamaktan kaçınmaları ve bu davranışları sürdürmeleri olarak ifade edilmektedir.<sup>4</sup> Bilindiği üzere kişiler, bilişsel çelişki yaşamaları durumunda, yaşamış oldukları rahatsızlık hissini azaltmaya ya da ondan kaçınmaya çalışmakta ve kendileri için en ideal olan bilişsel uyum düzeylerine tekrar ulaşmak için çaba sarf etmektedirler.<sup>5</sup> Bu bağlamda değerlendirildiğinde, ahlaki çözümler kavramı, kişilerin içinde buldukları etik dışı davranışın, toplum tarafından kabul edilen ahlaki/vicdani standartlara uygun olmadığını bilmeleri nedeniyle yaşamış oldukları çelişkileri, bir takım bilişsel mekanizmaları kullanarak pasifleştirme çabası içine girmeleri olarak tanımlanabilir. Bu noktada, kişilerin, davranışları üzerindeki sorumluluğu pasifleştirerek ahlaki çözümler içine girmeleri, kullandıkları sekiz bilişsel mekanizmayla açıklanmaktadır. Bu mekanizmalar; ahlaki gerekçelendirme, örtmeceli etiketleme, avantajlı kıyaslama, sorumluluğun yer değiştirmesi, sorumluluğun yayılması, sonuçları saptırma/önemsememe, insan dışı görme ve suç yükleme olarak sınıflandırılmışlardır.<sup>6</sup>

1 Kish-Gephart, J. J. ve diğerleri (2010). Bad Apples, Bad Cases, and Bad Barrels: Meta-Analytic Evidence about Sources of Unethical Decisions at Work, *Journal of Applied Psychology*, 95(1): 13.

2 Christian, J. S., Ellis, A. P. J. (2014). The Crucial Role of Turnover Intentions in Transforming Moral Disengagement into Deviant Behavior at Work, *Journal of Business Ethics*, 119(2): 193.

3 Bandura, A. (1999). Moral Disengagement in the Perpetration of Inhumanities, *Personality and Social Psychology Review*, 3(3): 195.

4 Fida, R. ve diğerleri (2015). An Integrative Approach to Understanding Counterproductive Work Behavior: The Roles of Stressors, Negative Emotion and Moral Disengagement, *Journal of Business Ethics*, 130(1): 132.

5 Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford: Stanford University Press.

6 Bandura, A. (1990). Selective Activation and Disengagement of Moral Control, *Journal of Social Issues*, 46(1): 28.

*-Ahlaki Gerekçeleştirme (Moral Justification);*

Kişilerin içindeki buldukları etik-dışı davranışları, daha “yüksek” ve sosyal olarak “kabul gören” bir amaca/değere ulaşmak için yapılması gereken zorunlu davranışlar olarak görmeleri şeklinde açıklanabilir. Örneğin, savaş zamanlarında kişilerin kendi can güvenliğini koruma amacıyla başka bir insanı öldürme, dünya barışını sağlama amacıyla savaş çıkarma, rekabetçi pazar şartlarında ayakta kalabilme amacıyla toplu işten çıkarma kararları alma vb. kararlar, yapılan etik dışı davranışın vicdani sorumluluğunu ortadan kaldırmayı ya da belirli bir düzeye indirmeyi amaçlayan bilişsel gerekçeleştirmeler olarak kabul edilmektedir.

*- Örtmeceli Etiketleme (Euphemistic Language);*

Kişilerin kendileri için bilişsel çelişki yaratan davranışlarını farklı bir şekilde adlandırmaları suretiyle, bu davranışların diğer kişiler tarafından kınanabilecek ya da etik dışı olarak adlandırılacak taraflarının yumuşatılarak, “kabul edilebilir” hale getirilmesi olarak ifade edilebilir. Örneğin, örgütlerde çalışanların işten atılmalarının “iş sözleşmelerinin fesh edilmesi” olarak ifade edilmesi, medyada kişilerin linç edilmesinin/öldürülmesinin, “etkisiz hale getirilme” olarak açıklanması, dövme yerine “müdahalede bulunmak” ifadelerini kullanmak, yöneticiler ya da medya tarafından başvurulan örtmeceli etiketleme örnekleri olarak gösterilebilir.<sup>7</sup>

*-Avantajlı Kıyaslama (Advantageous Comparing);*

Kişilerin olumsuz sonuçlar doğurabilecek davranışlarını, daha zararlı ya da korkutucu sonuçları olan başka olumsuz davranışlarla karşılaştırıp, kendi davranışlarını daha makul/haklı göstermeye çalışmaları olarak ifade edilebilir. Örneğin, Vietnam savaşında halkın komünistler tarafından öldürülme karşısında turuncu gaz (agent orange) maruz bırakılmalarının daha iyi olacağını düşünülmesi, Hiroşima ve Nagasaki’ye atılan atom bombasının binlerce Amerikalının hayatını kurtarmış olduğuna inanılması, büyük saldırıları gerçekleştiren rehinelere üzerinde işkence yöntemlerinin kullanılmasının onaylanması, günümüzde kullanılan avantajlı kıyaslama örnekleri arasında gösterilebilir.

*-Sorumluluğun Yer Değiştirmesi (Displacement of Responsibility);*

Kişilerin içinde buldukları etik dışı davranışın sorumluluğunu diğer kişilere/ortamsal koşullara yükleyerek, bu davranışların gerçek failleri olmadıklarını düşünmeleri ve bu nedenle durumu sonlandırma gereği duymamaları olarak ifade edilebilir. 2.Dünya Savaşı sonrasında Nürnberg Ceza Mahkemesinde “sadece emirleri uyguladık”larını söyleyen Nazi askerlerinin kendilerinin sorumlu olarak hissetmemeleri, Milgram Otoriteye İtaat Deneyinde<sup>8</sup> katılımcıların, deneklere otorite olarak kabul ettikleri araştırmacının yönlendirmeleri doğrultusunda elektrik vermeye devam ettiklerini ifade etmeleri, özellikle emir-komuta ilişkisinin yoğun olduğu ortamlarda görülebilen sorumluluğun yer değiştirmesi örnekleri olarak kabul edilebilir.

7 Yalçın, Ö. (2014). Ahlaki İhlallere Tanıklıkta Ahlaki Geri Çekilme: Ahlaki Temel Ve İçgrup/Dışgrup Durumlarında Gözlenen Farklılıklar (Doktora Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, s.14.

8 Milgram, S. (1974). Obedience to Authority: An Experimental View, New York, NY: Harper & Row.

*-Sorumluluğun Yayılması (Diffusion of Responsibility);*

Kişilerin, bir topluluk içerisinde diğer üyelerle beraber aldıkları kararlarda ya da ortaklaşa giriştikleri davranışlarda, sorumluluğun tek kişinin üzerinde kalmasından ziyade herkes tarafından paylaşıyor oluşu, meydana gelen olumsuz sonuçlar üzerinde kişilerin kendi sorumluluklarını diğer kişilerin üzerine yüklemeleri olarak ifade edilebilir. Örnek olarak, sokak gösterilerinde kişilerin çevredeki işyerlerine saldırarak zarar vermeleri, zor durumdaki birine yardım edilmesi gereken acil durumlarda, izleyici kişi sayısı arttıkça kişilerin yardım etmekten kaçınması (izleyici etkisi) vb. durumlar, sorumluluğun kişiler arasında yayılması örnekleri olarak kabul edilebilir.

*-Sonuçları Saptırma veya Önemsizleme (Disregard or Distortion of Consequences);*

Kişilerin davranışları sonucunda diğer kişilere/çevreye vermiş oldukları zararın büyüklüğüyle yüzleşmekten kaçınmaları ya da yaşamış oldukları suçluluk duygusuyla baş edebilmeleri amacıyla, neden oldukları mağduriyeti sonuçlarını saptırma ya da önemini küçümseme eğiliminde olmaları şeklinde tanımlanabilmektedir. Örnek olarak, askeri olarak yapılan nokta operasyonlarda ölen insanların sayısının beklenilenden daha az olduğunun ifade edilmesi, kullanılan gazlardan zarar gören insanların olmasına rağmen, gazın doğal ve zarar verici olmadığına ifade edilmesi, sonuçların azımsanması olarak kabul edilebilir.<sup>9</sup>

*-İnsan dışı Görme (Dehumanization);*

Kişilerin, diğer insanlara karşı yapmış oldukları etik dışı davranışları, bu kurbanların insan olma özelliklerini (kişilik, karakter, duygu, şeref vb.) bir kenara bırakıp, onları sanki insandan daha aşağı, duygusuz ya da cansız bir varlık gibi algılama eğilimine girmeleri olarak tanımlanmaktadır. Örneğin, insan haklarının ihlal edildiği soykırım zamanlarında ve savaş suçu işlendiği dönemlerde, işkence yapan kişilerin kurbanlarını “insan olmayan hainler” ya da “zararlı varlıklar” olarak görmeleri, bu tür bir düşünce örneği olarak gösterilebilir.<sup>10</sup>

*-Suç Yükleme (Attributions of Blame);*

Kişilerin yaptıkları etik dışı davranışları gerçekleştirmelerinde, kendi tercihlerinden ziyade birtakım durumsal & kurbanın neden olduğu faktörlerin baskın rol oynadığını düşünmeleri ve belirtilen kötü davranışların “ağır tahrik “içinde gerçekleştirildiğini savunmaları olarak ifade edilebilir. Örneğin, kadına şiddet uygulanan durumlarda faillerin “karım beni tahrik etti, bu nedenle dayağı hak etti” ya da saldırganların tecavüz sonrasında “mini etek giymişti” şeklinde söylemlerde bulunmaları, etik dışı davranışın meydana gelmesinde, kişilerin kendi tercihlerinden ziyade, karşı tarafın “suç”nun olduğuna inanma eğilimlerini göstermektedir.

Ahlaki çözülme ile ilgili son yıllarda yapılan çalışmalara bakıldığında, kişilerde görülen bu bilişsel sürecin, birtakım olumsuz duygu, tutum ve davranışla beraber anıldığı dikkati çekmektedir. Ahlaki çözülme sürecine zemin oluşturan ve/veya sonrasında ortaya çıkabilecek unsurların belirlenmesi

9 Yalçın, 2014, 18

10 Yalçın, 2014, 19

amacıyla yapılan akademik çalışmalarda, saldırganlık,<sup>11</sup> kişilerde görülen kaygı bozuklukları, iş özellikleri nedeniyle ortaya çıkan olumsuz duygulanım, korku/sinirlilik hali, empati eksikliği, düşük öz-saygı, sinizm, sorumluluk duygusu, dışadönük olma,<sup>12</sup> Makyavelizm, dış kontrol odağı, yumuşak başlılık, ahlaki gelişmişlik düzeyi, suçluluk duygusu<sup>13</sup>, örgütlerde görülen olumsuz, sapkın, zorba, saldırgan, etik dışı, kalıplaşmış/yetkeci ve yıkıcı iş davranışları,<sup>14</sup> etik dışı karar verme<sup>15</sup> ve çalışanlardaki etik iklim algısının<sup>16</sup> üzerinde sıklıkla durulduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra, konuyla ilgili ulusal yazın incelendiğinde, ahlaki çözülme sürecinin kişi-çevre uyumu üzerindeki etkisi incelenmiş ve kişi çevre uyumu boyutlarıyla ahlaki çözülme arasında negatif yönlü ilişkiler olduğu ifade edilmiştir. Benzer bir diğer çalışmada ise, kişi çevre uyumunun takım çalışması işlevsizliği üzerindeki pozitif yönlü etkisinde ahlaki çözülme sürecinin aracılık etkisinin olduğu belirtilmiştir.<sup>17</sup> Ahlaki çözülme sürecini etkileyen unsurların ortaya çıkartılmasını hedefleyen bir diğer çalışmada ise, bu sürece tanıklık eden kişilerdeki çözülme sürecini etkileyen durumsal ve bireysel birtakım değişkenler üzerinde durulmuş, kişilerdeki ahlaki temel farklılaştıkça, ahlaki çözülme yaşama düzeylerinin farklılaştığı ifade edilmiştir.<sup>18</sup> Kişilerin zarar verici eylemlerde bulunmaları sonucunda yaşamış oldukları vicdani yükten kurtulmalarında ahlaki çözülme süreçlerinin rolünü incelediği çalışmasında ise Kiraz'ın bu sürece sosyal-psikolojik açıdan yaklaştığı görülmektedir.<sup>19</sup> Gelecekte yapılacak olan çalışmalarda, bu kavramların ahlaki çözülme süreci üzerindeki çok yönlü etkilerinin belirlenmesi ve bu sürecin örgütsel ortamlarda neden olabileceği olumsuz sonuçları açığa çıkartacak nitel ve/veya nicel araştırmaların çoğalmasına ihtiyaç duyulduğu belirtilmektedir.

## 2.Hizmet Sektöründe Bir Örnek Olay İncelemesi

### 2.1 Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı; ahlaki çözülme mekanizmalarının çalışma ortamındaki kişiler arasında nasıl açığa çıktığını ve ilerlediğini, hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir bankada gerçekleşen örnek olay yardımıyla incelemektir. Bunun yanında, ilgili yazın incelendiğinde, ahlaki çözülme mekanizmalarıyla ilgili yapılan çalışmalarda, çoğunlukla nicel araştırma yöntemlerinin kullanılmış olması, yapılan bu çalışmanın hem konunun çok yönlü yapısının daha derinlemesine anlaşılmasına

- 
- 11 Bandura, A. ve diğerleri (1996). Mechanisms of Moral Disengagement in the Exercise of Moral Agency, *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2): 369.
  - 12 Caprara, G. V. ve diğerleri (2013). Individual Differences in Personality Conducive to Engagement in Aggression and Violence, *European Journal of Personality*, 27(3): 290.
  - 13 Detert, J. R. ve diğerleri (2008). Moral Disengagement in Ethical Decision Making: A Study of Antecedents and Outcomes, *Journal of Applied Psychology*, 93(2): 382.
  - 14 Fida ve diğerleri, 2015, 135.
  - 15 Detert ve diğerleri, 2008, 381.
  - 16 Saidon, I. ve diğerleri (2012). Organizational Ethical Climate and Interpersonal Deviance: The Mediating Role of Moral Disengagement. Z. Zinuddin (Eds.), *Proceedings of the 3rd International Conference on Business and Economic Research* (pp. 1057-1075), Bandung, Indonesia.
  - 17 Erbaş, E., Perçin, N.Ş. (2016). Kişi-Çevre Uyumu ve Takım Çalışması İşlevsizliği İlişkisinde Ahlâki Çözülme'nin Aracı Rolü, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(2): 85.
  - 18 Yalçın, 2014, 257.
  - 19 Kiraz, B. Ö. (2016). A Social Psychological Approach to the Conduct of Al-Qaeda Terrorism, *Tesam Akademi Dergisi*, 3(1): 81.

yardımcı olması, hem de yazında yer alan az sayıdaki nitel araştırmayı destekleme ve gelecekte bu konuda çalışacak olan araştırmacılara yol gösterme amacını taşımaktadır. Ayrıca, bazı üretim & hizmet alanlarının<sup>20</sup> ve rekabete dayalı çalışma ortamının<sup>21</sup> ahlaki çözülme mekanizmaları üzerindeki belirleyici rolü düşünüldüğünde, bu çalışmadaki örnek olaya zemin oluşturan bankanın (rekabetin yoğun olarak yaşandığı hizmet sektörün öncü aktörlerinden biri olması, bankacılık sektöründe yaşanan etik dışı davranışların son yıllarda artış göstermesi) araştırma amacına uygun olarak seçildiğini göstermektedir. Aynı zamanda bu çalışma, aşağıdaki araştırma sorularına da yanıt bulma amacını taşımaktadır.

- Örgütlerde ahlaki çözülme mekanizmalarının kullanılmasına zemin oluşturan örgütsel & bireysel faktörler neler olabilir?
- Örgütteki karar vericilerin ahlaki çözülme mekanizmalarının kullanmalarının, diğer çalışanlar üzerinde ne gibi etkileri olabilir?
- Ahlaki çözülme mekanizmalarının, buna maruz kalan kişi üzerinde ne gibi olumsuz etkileri vardır?

## 2.2 Çalışmanın Yöntemi

Bu çalışma betimsel bir araştırmadır. Betimsel çalışmalarda amaç, üzerinde çalışılan durumu derinlemesine inceleyerek, bu durumu ortaya çıkaran etkenleri daha önceden belirlenen

standartlar doğrultusunda değerlendirmektir. Araştırma yöntemi olarak, nitel araştırma yöntemi olarak kullanılan örnek olay incelemesinden faydalanılmıştır. Nitel araştırmalarda kişilerinin algılarının ya da gerçekleşen olayların gerçekçi bir biçimde açığa çıkartılması hedeflenmektedir. Örnek olay araştırmaları ise; özel bir durumu kendi gerçek ortamında derinlemesine incelemeyi sağlayan ve bu durumun süreç içerisinde nasıl geliştiğini ortaya çıkarmaya yönelik olarak kullanılan bir araştırma yöntemidir. Bütüncül bir bakış açısıyla ele alınması gereken örnek olay çalışmalarının özellikle sosyoloji, tarih, psikoloji gibi alanlarda sıklıkla kullanıldığı ifade edilmekte<sup>22</sup> ve toplanan bilgilerin sadece o araştırma konusu açısından geçerliliğinin olduğu, onun dışında bir genelleme amacı bulunmadığı bilinmektedir.<sup>23</sup> Çalışma kapsamında araştırma konusuyla ilgili önceden hazırlanmış soruların yanında, araştırmacıya daha ayrıntılı bilgi sağlmasına yardımcı olacak ek sorular yönelme imkânını tanıyan görüşme formu yöntemi kullanılmıştır.<sup>24</sup> Görüşme formunda yer alan soruların kolay anlaşılabilir, tek amaçlı ve varsayimsız olmasına dikkat edilmiştir. Bunun yanında, görüşmenin planlandığı şekilde uygulanabilmesi ve karşılıklı beklentilerin doğru anlaşılması açısından kolaylık sağladığı düşünülen görüşme protokolünden yararlanılmıştır.<sup>25</sup> Örnek olay çalışmalarında kurumdaki bütün katılımcılara odaklanmak yerine daha derinlemesine/

20 White, J. ve diğerleri (2009). Moral Disengagement in the Corporate World, *Accountability in Research*, 16(1): 43.

21 Chen, M. ve diğerleri (2016). Relaxing Moral Reasoning to Win: How Organizational Identification Relates to Unethical Pro-Organizational Behavior, *Journal of Applied Psychology*, 101(8): 1082

22 Sönmez, V., Alacapınar, F. G. (2016). *Örneklendirilmiş Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Anı Yayıncılık,

23 Karasar, N. (2013). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*, Ankara: Nobel Yayıncılık

24 Yıldırım, A., Şimşek, H. (2006). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayınları

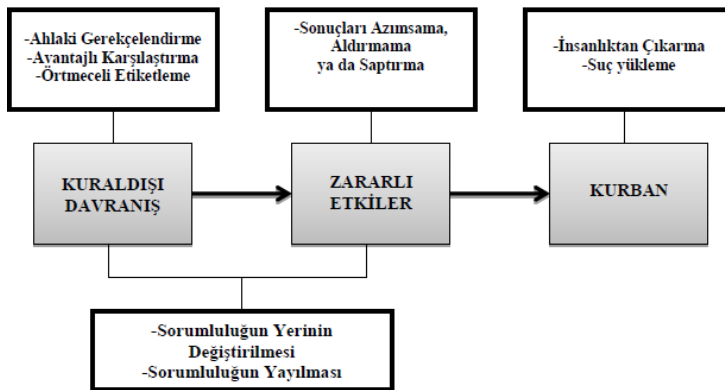
25 Karasar, 2013, s.17.

ilk elden/deneyime dayalı verilerin toplanmasına imkan sağlayacak “anahtar” bir kişinin örneklem olarak seçilmesi tercih edilebilir.<sup>26</sup> Örnek olay kapsamında kuraldışı davranışa muhatap olan kişi, 42 yaşında, yüksek lisans eğitimini tamamlamış ve 6 yıldır aynı kurumda görev alan, çocuğuyla beraber yaşayan bekâr bir kadın çalışandır. Bu davranışın faili olarak belirtilen kişi ise; 50’li yaşlarının başında, iyi eğitim almış, uzun yıllar sektörde deneyimi ve saygınlığı olan ve ilgili kurumda 22 yıldır görev yapmakta olan departman yöneticisidir. Aynı zamanda kendisine bağlı olarak çalışan 3’ü kadın olmak üzere 7 kişi daha aynı departmanda görev yapmaktadır. Örnek olayda konu edilen kuraldışı davranış; faille kurban arasında işle ilgili yaşanan fikir ayrılığının, fail tarafından bireysel anlaşmazlığa dönüştürülmesi ve bu anlaşmazlığın fail tarafından üst yönetime farklı şekillerde yansıtılarak, kurbanın işten çıkartılmasıyla sonuçlandırılmasıdır. İki ayrı günde ve mekânda toplam 4 saat süren görüşme, katılımcının izniyle kayıt altına alınarak ve gerekli görülen yerlerde kayıtlara not düşülerek gerçekleştirilmiştir. Görüşmeden elde edilen ifadeler, öncelikle içerik analizine tabi tutulmuş, anahtar kelimeler yardımıyla gruplandırılmış ve örnek olayın modelini oluşturan ahlaki çözülme mekanizmaları aşamalarıyla eşleştirilerek aktarım sıralaması gerçekleştirilmiştir.<sup>27</sup>

### 2.3 Çalışmanın Modeli

Bu çalışmadaki örnek olay, Bandura’nın<sup>28</sup> ortaya koyduğu ahlaki çözülme mekanizmaları doğrultusunda incelenmiştir. Bu modele göre; ilk aşama (kuraldışı davranış), failin yapmış olduğu etik dışı davranışı kendi zihninde oturtmaya çalıştığı ve yaşadığı bilişsel süreçlerle ilgili çıkarımlarda bulunduğu bölümdür. İkinci aşamada ise failin içinde bulunduğu kuraldışı davranışın diğer kişiler üzerindeki olumsuz sonuçlarını azımsadığı ve bu sonuçların sorumluluğunu üzerinden attığı/belirsizleştirdiği mekanizmaların devrede olduğu görülmektedir. Son aşamada ise, failin, bu kuraldışı davranıştan etkilenen kişiyle ilgili (kurban) kendi zihninde oluşturmuş olduğu mekanizmaların işlemeye başladığı görülmektedir.

Şekil 1. Ahlaki Çözülme Mekanizmaları



**Kaynak:** White, Bandura ve Baro, 2009, s.42; Yalçın, 2014, s.2

26 Büyüköztür, Ş. ve diğerleri (2016). Bilimsel Araştırma Yöntemleri, Ankara: Pegem Akademi Yayınları.

27 Altunışık, R. ve diğerleri (2012). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Spss Uygulamalı, Adapazarı, Sakarya Kitabevi.

28 Bandura, A. (1986). Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall



### 3.Bulgular

Yaşanan örnek olay Bandura'nın<sup>29</sup> ahlaki çözümlenme mekanizmaları modeline bağlı kalınarak aşağıda değerlendirilmektedir.

#### 1.Aşama: Kuraldışı Davranış Odaklı Ahlaki Çözülme

Bu aşamada kullanılan ahlaki çözümlenme mekanizmaları kişilerin kuraldışı davranışı “ahlaki olarak edilebilir” düzeye çekmeye yönelik girişilen çabalardan oluşmaktadır.

*Ahlaki Gereçeklendirmede* kişi yapmış olduğu kuraldışı hareketi, “daha üstün bir amaca” ulaşmaya yönelik olarak yaptığını inanıyorsa, bu durumun hem sosyal hem de bireysel olarak daha kabul edilebilir bir durum olduğuna yönelik bir tutum içinde olabilir. Bunun yanında, çalışma ortamında görülen adaletsiz uygulamaların açıklanması sırasında yapılan, kurumun ve geride kalanların yararına olduğuna yönelik açıklamalar da bu kapsamda değerlendirilebilir.<sup>30</sup> Bu çalışmada kuraldışı davranışın sonucunda kurban, fail tarafından öne sürülen ahlaki gerçeklendirme mekanizmasını şu şekilde ifade etmiştir;

*“...uzun zamandır aramızda hissedilen fikir ayrılığının, olumsuz bir şekilde sonuçlanacağına dair hislerim beni yanıltmadı. İşten çıkarılma kararıyla ilgili olarak fail, üst yöneticilerin aslında üzgün olduklarını fakat bu kararı kurumun bugününi kurtarmaktan ziyade, orta ve uzun vadedeki finansal çıkarlarını düşünerek almak zorunda kaldıklarını belirtti. İşten çıkarılma sürecinin sadece benimle sınırlı kalmayacağını, ilerleyen günlerde de benzer şekilde işten çıkarılmaların yaşanacağını belirtti. İlk benden başlanmasında sektördeki deneyiminin iş bulmada bana yardımcı olacağını, diğer çalışanların benden daha deneyimsiz ve iş bulmada daha dezavantajlı oldukları düşünülerek bu kararın diğer çalışanlar için de daha faydalı olduğunu ifade etti...”*

Bunun yanında kurban, aşağıdaki sözleriyle de ahlaki gerçeklendirme mekanizmasının sadece “fail” olarak ifade edilen kişiyle sınırlı kalmayıp, diğer kurum çalışanları tarafından da ileriye sürüldüğünü ifade etmektedir;

*“...çalışma arkadaşlarım da onunla aramızdaki çatışmadan haberdardı ve bu işten çıkarma kararındaki usulsüzlüğü görüyorlardı fakat benim yanımda yer almanın bedelini aynı şekilde işten çıkartılarak ödeyeceklerini düşündükleri ya da gerçekten kendilerini çaresiz hissettikleri için, işten çıkartılmış olmamın aslında benim için hayırlı olduğunu, başka bir kurumda daha iyi pozisyonda çok kolay iş bulabileceğimi ifade ettiler...”*

*Örtmeceli Etiketlemede* kişi, ahlaki olarak uygun olmayan bir davranışı, daha “hafif” bir dille ifade ederek, bu davranışın zarar verici sonuçlarının, diğer kişiler açısından sanıldığı kadar yıpratıcı olmayacağına

29 Bandura, 1986, 45.

30 Bonner, J. M. ve diğerleri (2014). My Boss is Morally Disengaged: The Role of Ethical Leadership in Explaining The Interactive Effect of Supervisor and Employee Moral Disengagement on Employee Behaviors, Journal of Business Ethics, 137(4): 2.

yönelik bir tutumla maskeleyebilir ve böylelikle bu davranışa daha “saygın” bir statü kazandırmaya yönelik bir çaba içine girebilir. Bunun yanında çalışma hayatında etik dışı davranan işletmelerin, bu uygulamalara göz yuman/ses çıkarmayan çalışanları “takım arkadaşlığı”, “yol arkadaşlığı” ya da “dava birliği” olarak tanımlamaları da bu kapsam içinde değerlendirilebilir.<sup>31</sup> Bu çalışmada kuraldışı davranışın sonucunda kurban, fail tarafından kullanılan örtmeceli dili şu şekilde ifade etmiştir;

*“...haksız şekilde işten çıkarılmaya çalışıldığımı defalarca üst yöneticilere söylememe rağmen hiç ciddiye alınmadı ve ben mahkemeye başvuracağımı ve fail hakkında mobbing davası açacağımı belirttim. Üst yönetimle aramızda gerçekleştirdiğimiz bu konuşmanın sonrasında fail, bu olayı çok “büyüttüğümü”, özel sektörde “iş sözleşmelerinin sonlandırılması”nın çok “normal” olduğunu, mağdur rolünü oynamanın “iş profesyonelliği”ne hiç yakışmadığını söyleyerek, yaşananlardan sonra daha fazla bu kurumda kalmamın hem kurumun hem de diğer çalışanların performansını kötü etkileyebileceğini ifade etti...”*

Bunun yanında, failin, kurbanın işten çıkarılma kararının örgüt içinde konuşulmaya başlanması sonrasında gerçekleştirilen ama kurbanın yer almadığı toplantılarda ifade edilen sözleri, başka bir çalışma arkadaşı tarafından kurbanı şöyle aktarılmıştır;

*“... fail ....departman toplantısında, hiç yeri ve zamanı değilken, kurum çalışanları olarak birlikte hareket etmenin öneminden, kurum çıkarımın bireysel çıkarların önünde tutulması gerektiğinden, bu “ortaklığa” zarar verici girişimlerin “bizden olamayacak kadar çıkarıcı ve bencil” olduğuna yönelik, beni ima eden, üstü kapalı açıklamalarda bulunmuştur...”*

*Avantajlı Karşılaştırmada* kişi, içinde bulunduğu kuraldışı davranışı, daha kötü olan başka bir davranışla karşılaştırma ve bunun sonucunda, içinde bulunduğu davranışın zarar verici yönünü görmezden gelip, bu durumu daha “basit” ve “etkisiz” gösterme eğiliminde olabilir. Çalışma ortamında, muhasebe kayıtlarında meydana gelen “küçük hataların”, büyük yolsuzlukların yanında daha “zararsız” olduklarına dair bir algının yöneticiler tarafından yaratılması, bu ahlaki mekanizma içinde değerlendirilebilir.<sup>32</sup> Bu çalışmada kuraldışı davranışın sonucunda kurban, fail tarafından yapılan avantajlı karşılaştırma örneğini şu şekilde ifade etmiştir;

*“...fail, işten çıkarılmam sırasında herhangi bir mağduriyet yaşamamam için ihbar süresi içinde bana bilgilendirme yapıldığını ve kıdem tazminatımın bana ödeneceğini söyledi. Diğer kurumların böyle durumlarda tazminatsız işten çıkarma için formüller aradığını ve çalışanlarını mağdur ettiklerini, bu nedenle benim her hangi bir zararla karşılaşmaya çağırma yönelik cümleler kurdu...”*

31 Bonner ve diğerleri, 2014, 3.

32 Moore, C. ve diğerleri (2012). Why Employees Do Bad Things: Moral Disengagement and Unethical Organizational Behavior, *Personnel Psychology*, 65(1): 5.

*“...fail, iş sözleşmemin feshinin aslında herkes için daha hayırlı olduğunu, aksi durumda kurum içinde karşılıklı olarak daha fazla gerileceğimizi, benim kendisiyle ilgili fikir ayrılığımın bir anlamda benim mesleki yetersizliğimden kaynaklandığını ama iyi niyetinden bunu kimseyle paylaşmadığını ifade etti. Böyle bir durumun bundan sonraki iş arayışında kötü bir referans olabileceğini ve kariyerime kötü bir şekilde yansıtacağını unutmamam gerektiğini ama şu anda “kayıpsız” ve “zararsız” bir şekilde buradan ayrılacağıma vurguladı. Bu gerginliğin hem psikolojik hem de hukuksal kötü sonuçlara neden olmadan bu şekilde sonlanması herkes için daha “iyi” olacağını bana ve diğer çalışma arkadaşlarıma tekrar edip durdu...”*

## 2.Aşama: Kuraldışı Davranış ile Sonuç Arasındaki Bağın Çarpıtılması

Bu aşamada kullanılan ahlaki çözülme mekanizmaları, kişilerin içinde buldukları kuraldışı davranışın sonuçlarını çarpıtmak, saptırmak ve olası olumsuz sonuçlar üzerindeki sorumluluk düzeylerini en alt seviyeye indirmek amacıyla girişmiş oldukları çabalardan oluşmaktadır.

*Sorumluluğun Yerinin Değiştirilmesinde* kişi, faili olduğu kuraldışı hareketin sonuçları üzerinde herhangi bir sorumluluk duygusu taşımadan, sonuçlar üzerindeki gerçek failin “başkaları” olduğunu düşünme eğiliminde olabilir. Ayrıca çalışma ortamında, otoriteye koşulsuz itaatın etik dışı davranış ve bu davranışı rapor etmekten kaçınma ile ilişkili olduğu görülmektedir.<sup>33</sup> Bu çalışmada kuraldışı davranışın sonucunda kurban, fail tarafından sorumluluğun yer değiştirmesi örneğini şu şekilde ifade etmiştir;

*“...fail benim işten çıkarılmamla ilgili bir sorumluluğunun olmadığını, üst yönetimden hiç kimseye aramızdaki çatışmayı anlatmadığını, o nedenle vicdanının çok rahat olduğunu, benim işten çıkarılma kararımın alınmasında üst yönetimin performans değerlendirme toplantılarının etkisi olduğunu söyledi. Bir üst yöneticim olarak bu toplantılarda kendisinin de fikrinin sorulduğunu ve hakkımda olumsuz geri bildirim verdiğini bildiğimi söylediğimde ise; bu durumun tamamen o dönemki performansımın düşük olmasıyla ilgili olduğunu ve bu düşüklüğün göstergelere yansıdığını, dolayısıyla da üst yönetimin dikkatini çekecek noktaya geldiğini ifade etti. Oysa kurumda kullanılan bir performans değerlendirme sistemi olmadığını, performansın daha çok kurum çalışanların üst yöneticilerle olan ilişkileri kapsamında değerlendirildiğini ve söylemler doğrultusunda hareket edildiğini bütün çalışanlar biliyordu...”*

Kurbana diğer çalışanların aktardığı biçimiyle;

*“...öğlen molasında ya da benim işten çıkartılmamla ilgili konu açıldığında, bu durumla uzaktan yakından ilgisi olmadığını, tamamen üst yönetimin kendi kararı olduğunu, kendisinin de “emir eri” olduğunu ve üst yöneticilerin aldığı bu kararlara karşı gelemeyeceğini ve imza atması gerektiğini ifade etmiştir...”*

33 Bonner ve diğerleri, 2014, 3

Sorumluluğun Yayılmasında kişi, içinde bulunulan kuraldışı davranışın yaratmış olduğu olumsuz sonuçların sadece kendisinden kaynaklanmadığını, diğer “karar vericilerin” de bu sonuçlar üzerinde payları olduğunu düşündüğü bilinmektedir.<sup>34</sup> Çalışma hayatında işe yeni giren bir kişinin adaletsiz uygulamalara maruz kaldığını (hakkında olumsuz dedikoduların yayılması, fazla iş yükünün olması, daha az maaşla çalıştırılması, tacize uğraması vb.) fark eden bir yöneticinin, bu adaletsiz uygulamalardaki sorumluluğu üzerine almayıp, mevcut durumu ortadan kaldırmaya yönelik girişimlerde bulunmaması bu mekanizma içinde değerlendirilebilir. Bu çalışmada kuraldışı davranışın sonucunda kurban, sorumluluğun yayılması örneğini şu şekilde ifade etmiştir;

*“...fail işten çıkarılmama ile ilgili yapılan üst yönetim görüşmelerinde sadece kendisinin değil diğer yöneticilerin de sessiz kaldığını, bu nedenle söz konusu durumla ilgili olarak tek başına bir karşı duruş sergileme davranışının kendi açısından da olumsuz sonuçlar doğurabileceğini, diğer yöneticilerden en azından birkaçının beni savunması durumunda kendisinin de beni savunabileceğini ama böyle bir durumun gerçekleşmediğini söyledi. İşten çıkarılma kararımın benim düşündüğüm gibi kendisi yüzünden olmadığını, bunun herkesin ortak fikri olduğunu, toplantı ortamındaki sessizliğin de bunun en önemli göstergesi olduğunu altını vurgulayarak dile getirdi...”*

Bunun yanında kurban, maruz kaldığı kuraldışı davranış sonucunda aynı kademe çalıştığı çalışma arkadaşlarının da tutum ve davranışlarını şöyle ifade etmektedir;

*“...işten çıkarılacağımı hisseden arkadaşlarımın eskisi gibi benim yanımda olmadıklarını hissetmeye başladım. Benim açık bir şekilde haksız yere işten çıkarıldığımı bilmelerine rağmen sessiz kalmaya devam ettiler. Faille olan fikir ayrılığında ve işle ilgili tartışmalarda aslında onların da payı vardı ve hatta çoğu zaman onlardan daha deneyimli ve yetkin olduğum için ben faille muhatap olmak zorunda kalıyordum. Bu durum, failin bana daha çok dış bilemesine ve onun daha çok gözüne batmama neden oldu. Çalışma arkadaşlarım aslında bu çatışmadaki görünmeyen aktörlerdi ama şimdi sessiz kalarak hiçbir şekilde sürecin içinde yer almak istemediklerini ve hedef tahtası olmamadaki paylarını göz ardı ettiklerini gösterdiler...”*

Davranışın Sonucuna Aldırmama ve Küçümsemede kişi, faili olduğu kuraldışı davranışın ortam oluşturduğu kazanımları vurgulayarak, bu davranışın olumsuz sonuçlarını çarpıtma, küçültme ve göz ardı etme eğiliminde olmaktadır. Bunun yanında, bu kişilerin, kendi bireysel kazançları ya da sosyal statüleri söz konusu olduğunda, neden oldukları zararlarla yüzleşmekten daha yüksek bir oranda kaçındıkları bilinmektedir. Bunun yanında, büyük ölçekli ve yüksek düzeyde kar elde eden bir işletmede hırsızlık yapmanın, “mağduru olmayan suç” olarak ifade edilmesi, bu ahlaki çözüme mekanizması içinde değerlendirilebilir.<sup>35</sup> Bu çalışmada kuraldışı davranışın sonucunda kurban, failin olumsuz sonuçları küçümsemediği örneği şu şekilde ifade etmiştir;

34 Bonner ve diğerleri 2014, 3

35 Bonner ve diğerleri, 2014, 3.

“...fail, gerek benim sektördeki deneyimim, gerekse ondan üstün durumdaki yeteneklerim sebebiyle beni o kurumda kendisine rakip olarak görüyordu. Bu nedenle, gelecekte potansiyel bir terfi durumunda ya da çalışanların kariyerleriyle ilgili planlamalarda, üst yöneticilerin dikkatini çekeceğimi bildiği için, işle ilgili yaşadığımız anlaşmazlık sonrasında benim kurumdan ayrılmamla ilgili kulis çalışmalarına girişti. Çünkü biliyordu ki daha üst bir pozisyona terfi ettiğimde beni kurumdan uzaklaştırması daha zor ve zahmetli hatta imkânsız olacaktı. Bu yüzden benim şu anki pozisyonumu ve bu pozisyonu kaybetmenin benim için çok önemli olmayacağını, olayları çok büyüttüğümü, zihnimde felaket senaryoları yazdığımı, sahip olduğum deneyimle işsiz kalmayacağımı ve hatta başka bir kurumda daha üst pozisyonda işe başlayabileceğimi söyleyerek, kendi aklınca bana yapmış olduğu kötülüğe, vicdanını zedelemeyen bir mazeret uydurdu...”

“...faile, haksız yere işten çıkarıldığım için kuruma ve buna neden olduğu için de kendisine dava açacağımı söylediğimde, bu durumu çok “kişiselleştirdiğimi” ve “duygusal” davrandığımı, sırf bu tutumun bile çalışma hayatından uzaklaştırılmam da büyük bir etkisinin olduğunu söyledi. Mahkemenin duygusal değil somut verilere ihtiyacı olduğunu, bu nedenle mahkemeyi kazanmamın mümkün olmadığını, bir şekilde kazansam bile bana ödenecek tazminatın ya da cezanın bu kurumun toplam kazancı yanında devede kulak olacağını, bu kurumun benim gibi yüzlerce çalışanı olduğu, bütün mahkemeleri kaybetse bile bu durumdan etkilenmeyecek kadar kuvvetli bir işletme olduklarını ekledi...”

### 3.Aşama: Kurban Odaklı Ahlaki Çözülme

Bu aşamada kullanılan ahlaki çözülme mekanizmalarında failin, kural dışı davranış sonucunda zarar görmüş kişilerle arasına duygusal bir mesafe koyarak, onların “insani” özelliklerini bir kenara bırakma çabası içinde olduğu görülmektedir.

*İnsan dışı görmede* fail, etik dışı davranışı sonucunda zarar gören kurbanı, insan olma özelliklerinden bağımsız olarak değerlendirme ve kurbanın duyguları olduğu/acı çektiği gerçeğinden kendisini olabildiğince uzaklaştırarak, kendilerine “insanlık dışı” özellikler atfetme eğiliminde olduğu görülmektedir.<sup>36</sup> Çalışma ortamında özellikle mavi yakalı çalışanların fazla mesai ödemesi yapılmadan haftada 50, 60 hatta 80 saat çalıştırılması ya da yakınının cenazesine katılmak için izin isteyen bir çalışanın, yöneticisi tarafından üzerinde çalıştıkları bir projeye yeterli ilgili göstermediğinin ima edilmesi, günümüzün çalışma şartlarında uygulanan bu mekanizmaya örnek teşkil edebilir. Bu çalışmadaki kuraldışı davranışın sonucunda kurban, failin kendisini insanlık dışı bir varlıkmiş gibi değerlendirdiği örneği şu şekilde ifade etmiştir;

“...failin bana karşı takındığı bu kötücül tavır ve beni kurumdan atmak için yapmış olduğu kulisler sonucunda, elle tutulur bir neden olmaksızın işten çıkarılmamla ilgili prosedür başlatıldı. Bu durum sonrasındaki süreçte oldukça kötü etkilendim, psikolojik destek aldım ve doktorlar tarafından kaygı durum bozukluğu yaşadığıma yönelik teşhis

*konuldu. Failin, aldığı sağlık raporundaki teşhise bakıp, bundaki payını ve sorumluluğunu bilmesine rağmen hiçbir şey yokmuş gibi davranması, bunun yanında, çalışma arkadaşlarıyla konuşurken hastalığını kastedip “demek ki ona format atma zamanı gelmiş” deyip yaşadığım bütün zorluklarla ve acılarımla alay etmesi, bardağı taşıran son damla oldu...”*

*“...bütün bu süreçte beni en çok yaralayan şey; failin benim işten çıkartılmamla ilgili özel olarak uğraşmasından çok, tek başıma kızıyla ayakta kalmaya çalışan bekâr bir kadın olarak vermiş olduğum hayat mücadelesine gözünü kapatması ve onu küçümsemesiydi. Oysaki o da benzer süreçlerden geçmişti, çocuk büyütmişti, özel okulda okutmuştu vb. Biliyordu bütün bu süreçlerin ne kadar zor olduğunu ve işsiz kalma durumunda yeniden eski düzeni sağlamanın zorluklarını. Buna rağmen üzerime geldi ve çocuğum için çalışmak zorunda olduğumu söylediğimde “bana duygu sömürüsü” yapma” dedi...”*

Suç Yüklemede failin, kuraldışı davranışta bulunmasının altında yatan nedenin tamamen kurbanın kendisi olduğunu düşünme ve her ne kötü durum yaşadıysa bunun kurbanın hatası/provokasyonu sonucunda meydana geldiğine dair bir inanç eğiliminde olduğu görülmektedir.<sup>37</sup> Çalışma ortamında güvenlik önlemlerinin yetersizliği nedeniyle iş kazası geçiren bir çalışanın, yöneticisi tarafından bu durumun kendi dikkatsizliğiymiş gibi gösterilmeye çalışılması bu ahlaki çözülme türü için bir örnek teşkil edebilir. Bu çalışmada kuraldışı davranışın sonucunda kurban, bütün suçun kendisine yüklendiği örneği şu şekilde ifade etmiştir;

*“...fail gerek benimle, gerekse diğer çalışma arkadaşlarımla olan konuşmalarında, işten çıkarılmamla ilgili kararın kesinlikle benimle yaşamış olduğu çatışmalarla ilgili olmadığını aksine bu durumun tamamen benim performans düşüklüğüme/kafa karışıklığıma bağlı olarak geliştiğini; yetiştirmem gereken birkaç raporu zamanında hazırlamayışımın, müşteriye gerektiği gibi güler yüz göstermeyişimin, duygusal ikilemlerim nedeniyle konsantrasyon bozukluğu yaşayışımın, bu kararın alınmasında büyük rol oynadığımı söylemiştir...”*

Bunun yanında kurban, çalışma arkadaşlarından bazılarının da bu fikirde olduğunu şu şekilde anlatmaktadır;

*“...özellikle yemek molasında hakkımda konuşulanlara ve diğer arkadaşlarımdan duyduklarım baktığımda, çoğu çalışanın kurumlarda yöneticilerle çatışmanın doğru bir şey olmadığını, mutlaka tartışılması gereken bir konu varsa da, bu konuları “nabza göre şerbet vererek” ya da “orta yol” bularak çözmenin kişiyi daha az zararlar kurtaracağına yönelik ifadelerle karşılaştım. Hatta bir gün yakın bir çalışma arkadaşım bana “alınma ama sende hak ettin, onunla çok zıtlaştın, hiç alttan almadın” dedi. Oysa ben sadece doğru bildiğim şeyi savunuyordum...”*

37 Bonner ve diğerleri, 2014, 3

Araştırma soruları doğrultusunda kurbanın çalıştığı kurumda failin bilişsel olarak ahlaki çözümlere süreci içerisinde girmesinde etkili olan örgütsel & bireysel faktörleri kendi bakış açısıyla şu şekilde ifade etmiştir;

“...fail çalışma ortamında kendi üstünlüklerini sıklıkla vurgulayan, insanlardan övgü, ilgi ve onay bekleyen bir yapıya sahip biriydi. Sadece bana karşı değil, diğer çalışma arkadaşlarına karşı da üstten bakan bir tavır içerisindeydi. İmtiyazlı bir kişilik olduğuna inandığı için de üst yöneticilerden özel muamele bekleyen bir kişiydi. Konuşmalarında karşısındakinin duygularına önem vermeyen, konu özel hayata gelince (sağlık, okul, çocuk vb. problemler) hemen konuyu değiştiren, karşılıklı duygu aktarımına izin vermeyen bir diyalog peşindeydi. Sadece iş yerinde değil, ülkede meydana gelen, haberlerde duyduğumuz ve ertesi gün işyerinde konuştuğumuz üzücü bir olay sonrasında bile insanların yaşamış oldukları üzüntülere karşı acıma, yardım, sorumluluk duyma vb. insani duygulardan uzaktı. Kendisinden habersiz yapılan planlara karşı oldukça sert tepkiler verirdi. Her şeyin kontrolü altında olmasını ve değişimlerden anında haberdar olmak isterdi. Gerçekten güvendiği bir kişi olmadığı için de hareketlerinde hep diken üstünde duruyormuş gibi bir tedirginlik seziliyordu..”

“...maddi varlıklarla ilgilenilen bir kurumda çalıştığım için, ahlaklı olmanın öncelikle başkasının parasına el sürmemek olarak kabul edildiği bir ortamdı. Bu noktada kurumda çalışanlarda hırsızlık, rüşvet vb. şeylere dikkat ediyorlardı ve failin de herhangi bir müşteriyle böyle bir ilişki içine girdiğine şahit olmadım ama ahlak demek sadece bu demek mi? Beraber çalıştığımız arkadaşımıza karşı içinde bulunduğunuz tutum ve davranışların evrensel “iyi” ve “doğru”ya göre şekillenmesi gerekmiyor mu? Yöneticilerin, etik ilkeler doğrultusunda, çalışanlar arasında ayırım yapmadan onlara karşı eşit mesafede olmaları gerekiyor. Bir çalışanın istek ve beklentileri karşılanırken, bana karşı anlamsız bir tavır içine girilmesi yazılı olan ilkelerin bu kurumda uygulanmadığı, ilke ve değerlerden çok “ilişkilerin” ön planda olduğu biliniyor. Benim faille yaşadığım problemin araştırılmasına yönelik olarak vermiş olduğum yazılı dilekçeme verilen geçiştirici cevaplar aslında yaşanan bu durumun en güzel örneğidir. Fail, üst yönetim tarafından herhangi bir yaptırıma maruz kalmayacağını bildiği için bu şekilde üzerime gelmiş ve durumu beni işimden edecek dereceye kadar getirerek, sonunda da herhangi bir bedel ödemişdir..”

Ahlaki çözümlere sürecinin, bu olaya şahitlik eden diğer çalışanlar üzerindeki etkilerini kurban aşağıdaki şekilde ifade etmiştir;

“...failin benim üzerimdeki baskısını ve haksız davranışları gören çalışma arkadaşlarım bu konuda beni yalnız bırakmışlardır. Bu olayı etik dışı bir davranış olarak görmekten ziyade sadece faille benim aramda yaşanan bir olay gözüyle görmüşlerdir. Failin sahip olduğu baskın karakter de buna zemin oluşturmuştur. Bana yapılan uyarılar ve yaşamış olduğum mağduriyet aynı zamanda diğer çalışanlar için de bir “gözdağı” olarak da hayata geçiriliyordu. Bu durum olaylara şahit olan çalışma arkadaşlarımdan daha

*da sessizleşmelerine ve olayları görmezden gelmelerine neden oluyordu. Bazı yakın arkadaşları bana “çok kafana takma, biraz idare et, inatlaşma” gibi telkinlerinin de arka planında bu tür bir kabullenme olduğunu düşünüyorum. Ayrıca, failin direk olarak bana söylemediği ama çalışma arkadaşları bulduğu ortamlarda bana yönelik olarak ifade ettiği “ince” mesajları da bana “taşıyarak”, belki de bu sürecin – farkında olarak yada olmayarak – bir parçası haline getirilmişlerdi..”*

Ahlaki çözümlere sürecinin, buna maruz kalan kişi üzerindeki olumsuz etkilerine yönelik olarak kurban aşağıdaki ifadeleri dile getirmiştir;

*“...bu süreç sonucunda kendimi psikolojik olarak tükenme noktasında hissettim. Yaşamış olduğum çaresizlik ve yalnızlık beni içinden çıkılamayacak bir noktaya getirdi. İşimi kaybedeceğimi anladığım anda yeni bir iş bulup bulamayacağıma yönelik kaygılar ve korkular da buna eklendiğinde geceleri uyuyamamaya başladığımı hatırlıyorum. Bunun yanı sıra, iş hayatına yönelik olarak genel bir umutsuzluk hali içine girdim. Yeni iş arayışında olduğum dönemde yaptığım bir iş görüşmesi sonrasında ağladığımı ve görüşmeyi yapan kişiyle fail arasındaki fiziksel benzerliklerin beni gerilim içine sürüklediğini hatırlıyorum. İş yerimde kurmuş olduğum arkadaşlıkların gerçek olmadığını, iş hayatında kendi menfaatleri söz konusu olduğunda herkesin birbirine tuzak kurabileceğini ve ne kadar haklı olursak olalım, en nihayetinde yalnız olduğumuzu öğrenmiştim. İş dışındaki arkadaşlarıma ve aileme karşı da gergin bir tutum sergiliyordum. Eskiden yapmaktan zevk aldığım şeylerle ilgilenmiyordum ve boş vakitlerimde dışarıya çıkmak yerine evde kalıp olabiliğince yalnız vakit geçirmek istiyordum..”*

*“...zaman zaman kendimi suçluyorum.. İşini doğru yapmak, iş yerinde ahlaklı davranmak, uygunsuz davranışlara göz yummayıp itiraz etmek bana ne tür bir fayda sağladı? Fayda sağlamak bir yana dursun, işimi kaybettiğimle kaldım. Üst pozisyonunda olan bir yöneticiden beklenilmeyecek kadar basit davranışlara maruz kalmamın arkasında gerçekten ne olduğunu bugün bile bilmiyorum. Bana verilen bütün sorumlulukları yerine getirmeme ve bunca başarıma rağmen bir yöneticinin sözüyle hareket eden üst yönetime mi kıızıyım, yoksa kendime mi bilemiyorum. Bu devirde değerleri önemseyen ve önem veren bir kurum var mı acaba? Yoksa artık tek önemli kriter para ve üretkenlik mi? Kariyerimle ilgili gelecekte yapmak istediğim şeylere dair soru işaretlerim günden güne artıyor ve bu sektörde, inandığım doğrulara kendime bir yer edineceğime dair umudumu gittikçe kaybediyorum.”*

#### **4. Sonuç ve Değerlendirme**

Kişilerin gerek özel hayatlarında gerekse iş yaşamlarında, daha önceden belirlemiş oldukları standartlarla tutarlı bir şekilde hareket etmeleri beklenmektedir. Fakat bazı durumlarda, bu standartlarla, fiilen yaptıkları arasında farklılıklar görülmekte ve bunun sonucunda yaşanan tutarsızlık,



kişilerin bilişsel çelişki yaşamalarına neden olmaktadır.<sup>38</sup> Bu gibi durumlarda, kişilerin yaşamış oldukları ikilemeleri azaltmak ve hissettikleri psikolojik gerginliğin üstesinden gelmek amacıyla bir takım zihinsel mekanizmaları harekete geçirdikleri bilinmektedir. Çelişkiyi azaltma stratejileri<sup>39</sup> olarak da bilinen bu sürecin başarısı, kişilerin, ya bu tür bilgilerden tamamen kaçınarak kendilerini soyutlamalarına ya da kaçınmalarına yardımcı olacak bir takım gerekçeleri üretmelerine bağlıdır. Bu noktada; bu çalışma çerçevesinde incelenen örnek olayda, etik dışı davranışlarını rasyonelleştirme çabası içinde olan failin, çelişkiyi azaltma stratejilerini uygulamaya çalıştığı görülmektedir. Ahlaki çözümler mekanizmaları olarak da ifade edilen bu sürecin, bu çalışma kapsamındaki örnek olay yardımıyla ayrıntılı olarak irdelenmesinin, bu mekanizmaların sadece bireysel düzeyde değil aynı zamanda örgütsel ortamlarda da görülebileceğine dair ipuçlarını barındırması açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Bilindiği üzere; Bandura'nın ahlaki çözümler mekanizmaları geçmişte yapılan çalışmalarda çoğunlukla sosyal açıdan ele alınmış, terörizm,<sup>40</sup> insanlık dışı davranışlar,<sup>41</sup> politik şiddet,<sup>42</sup> gençler arasındaki suç davranışları<sup>43</sup> ve okulda öğrencilere yönelik gerçekleştirilen zorbalık davranışları<sup>44</sup> açıklama noktasında incelenmiştir. 2000'li yılların başından itibaren kurumlarda ardı ardına gelen etik ihlallerle ilgili haberlerin çoğalması (Enron, WorldCom vb.) bu konuyla ilgilenen araştırmacıların ilgisini çekmiş ve kişilerin yaşamış oldukları ahlaki çözümler sürecini iş dünyasına yönelik olarak inceleme imkânı tanımıştır.<sup>45</sup> Bireysel öncellerin ahlaki çözümler mekanizmasında belirleyici olduğunu ifade eden çalışmaların<sup>46</sup> yanı sıra bazı örgütsel şartların da bu mekanizmayı tetikleyici rolü olabileceği yönünde fikirler artış göstermiştir.<sup>47</sup> Bunun yanı sıra, daha önce konuyla ilgili yapılan çalışmalarda, örgütlerde bu mekanizmayı harekete geçiren değişkenlerin doğru belirlenmesinin birtakım olumsuz sonuçların önüne geçilmesi noktasında belirleyici olacağı vurgulanmıştır. Özellikle de kavramın çok yönlü yapısı (bireysel-kolektif) göz önünde bulundurulduğunda, bu tür nitel araştırmaların, konuyu derinlemesine inceleme ve daha yakından tanıma fırsatı sunması açısından, gelecekte konuyla ilgili çalışacak olan araştırmacılara da katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmadaki örnek olay kapsamında, kuraldışı davranış odaklı olarak failin içinde bulunduğu ahlaki çözümler mekanizmalarından yola çıkıldığında;

38 Festinger, 1957, 67.

39 Elliot, A. J., Devine, P. G. (1994). On The Motivational Nature of Cognitive Dissonance: Dissonance as Psychological Discomfort, *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(3): 388.

40 Maikovich, A. K. (2005). A New Understanding of Terrorism Using Cognitive Dissonance Principles, *Journal for the Theory of Social Behavior*, 35(4): 373.

41 Bandura, 1990, 36.

42 Bandura, 1999, 206.

43 Barnes, G. M. ve diğerleri (2005). Shared Predictors of Youthful Gambling, Substance Use, and Delinquency, *Psychology of Addictive Behaviors*, 19(2): 168.

44 Obermann, M.L. (2011). Moral Disengagement in Self-reported and Peer-nominated School Bullying, *Aggressive Behavior*, 37(2): 133.

45 Cory, S. N., Hernandez, A. R. (2014). Moral Disengagement in Business and Humanities Majors: An Exploratory Study, *Research in Higher Education Journal*, 23: 4.

46 Detert ve diğerleri, 2008, 375.

47 Claybourn, M. (2011). Relationships Between Moral Disengagement, Work Characteristics and Workplace Harassment, *Journal of Business Ethics*, 100(2): 283.

*Ahlaki Gerekçeleştirme* sürecinde failin, kurbanla karşı içinde bulunduğu davranışın uygunsuz olduğunu bilmesine karşın, bu tutumun kendince daha “iyi” bir amaca hizmet ettiğini belirtmesi, bunun yanı sıra, sürecin sadece bir kişiyle kalmayıp diğer çalışanların da bu bilişsel altyapıyı destekleyici bir tavır içinde olması, ahlaki çözülmenin kolektif yapısını göstermesi açısından Bandura’nın çalışmasını destekleyici niteliktedir. Fail yapmış olduğu kuraldışı davranışı bilişsel olarak kendi zihninde yeniden şekillendirmiş ve bu durumu hem kendi açısından hem de sosyal olarak daha kabul edilebilir bir zemine oturtmuştur. Bu durum, failin, kurbanla yaşamış olduğu anlaşmazlığın başlangıcından, kişinin işten çıkarılmasına kadar geçen sürede, içinde bulunduğu bilişsel yapının, ahlaki gerekçeleştirme mekanizmasını ön planda tutacak şekilde biçimlendiğini göstermektedir. Fail tarafından ifade edildiği biçimiyle “kurumun yararı ve orta vadeli çıkarı için” alınan bu kararın ahlaki çözülme süreciyle ilgili yapılan diğer çalışmalarda “daha üst bir sosyal/ekonomik amaca hizmet etme” noktasındaki söylemlerle benzerlik taşıdığı ortadadır.<sup>48</sup> Aynı zamanda kurbanın yakın çalışma arkadaşlarının içinde buldukları benzer tutum, kuraldışı bir davranışın eş zamanlı olarak hem kişisel hem de sosyal düzeyde nasıl kabul görebileceğini ifade etmesi açısından kayda değerdir. Çalışma arkadaşlarının bu sürecin tamamından haberdar olup, herhangi bir destekte bulunmamalarının failin yaşamış olduğu ahlaki çözülme süreciyle benzerlik gösterdiği ifade edilebilir. Bu sürece tanıklık eden kişilerin yaşamış oldukları bu “görmezden gelmenin” arkasında yatan bir takım bireysel ve/veya dışsal etmenler bulunmaktadır. Örneğin Yalçın’ın<sup>49</sup> yapmış olduğu çalışmada kişilerin içinde bulunduğu farklı ahlaki temellerin ve ahlaki kimliğe vermiş oldukları önemin, bu süreci bilişsel olarak aktif hale getirmelerinde önemli bir paya sahip olduğu ifade edilmektedir. Bu durum günümüzün ekonomik koşulları, işsiz kalma korkusu ve sessizlik sarmalı gibi unsurlarla beraber düşünüldüğünde bu sürece tanıklık eden kişilerin içinde buldukları “tepkisizlik”, konuyla ilgili gelecekte yapılacak olan çalışmalarda ayrıntılı olarak incelenmesi önerilen bir diğer konudur.

*Örtmeceli Etiketleme* kapsamında değerlendirilen açıklamalara bakıldığında ise; mağdurun yaşamış olduğu mağduriyetin, fail tarafından “iş hayatı dinamikleri” çerçevesinde değerlendirilerek “normal” ve “beklenilmesi gereken” bir durum olarak kabul edilmesinin ve toplantılarda vurgulanan “toplam fayda, birliktelik/ortaklık” kavramlarının, örtmeceli etiketleme mekanizmasının yapılan davranışı daha “sevimli” gösterme özelliğine uygun olduğu ifade edilebilir. Özellikle “Eylemler onlara ne isim verildiğine bağlı olarak farklı görünüm alabilirler”<sup>50</sup> sözü üzerine düşünüldüğünde, failin neden olduğu etik dışı davranış üzerindeki sorumluluğunu atmanın yolunu bu durumu farklı şekilde ifade ederek bulduğu ve bu nedenle de karşılaşılabileceği tepkileri önceden engellediği görülmektedir. Bunun yanında, kullanılan bu dilin, kurbanın böyle bir durumu kabullenmesine/sessiz kalmasına zemin oluşturması açısından, itirazda bulunma, dış çevreden destek alma ve hak arama gibi kurbanın başvuracağı bireysel girişimleri de pasif hale getiren bir yönü olduğu görülmektedir.

Kurbanın işten çıkarılması sırasında doğan haklarının kurum tarafından eksiksiz karşılanıyor olmasının –sektördeki diğer kurumlarla karşılaştırıldığında – bir mağduriyetten çok bir kazanç

48 Bandura, A. (2004). *Selective Exercise of Moral Agency*. T.A. Thorkildsen ve H. J. Walberg (Ed.), *Nurturing Morality* (pp. 37-57). Boston: Kluwer Academic.

49 Yalçın, 2014, 257.

50 Yalçın, 2014, 14.

olarak değerlendirilmesi gerektiğine vurgu yaparak fail bu davranışıyla, *avantajlı karşılaştırma* olarak ifade edilen “durumu daha kabul edilebilir bir hale getirme” amacını taşıdığı açıkça göstermektedir. Böyle bir durumda failin sadece kendi bilişsel çelişmesini ortadan kaldırma amacını taşımadığı, aynı zamanda hem kurban olarak gördüğü kişinin hem de sosyal çevrede yer alan diğer kişilerin düşünme biçimlerine etki ederek, içinde bulunduğu etik dışı davranışın iyi taraflarını göstermeye çabası içinde olduğu görülmektedir. Konuyla ilgili daha önce yapılan çalışmalarda içinde bulunulan etik dışı durumun yöneticiler tarafından başka olaylarla karşılaştırılıp, söz konusu durumun daha “zararsız”mış gibi gösterilmesi, bu çalışmadaki örnek olayda, kurbanın yaşamış olduğu etik ihlalle benzerlik taşımaktadır.<sup>51</sup>

Örnek olay, kural dışı davranışla kurban arasındaki bağın çarpıtılması kapsamında değerlendirildiğinde ise,

Failin işten çıkarılma kararıyla hiçbir ilişkisinin olmadığını vurgulaması ve sadece “verilen” emirleri yerine getirdiğini ifade etmesi, *sorumluluğun yer değiştirilmesi* mekanizmasında sıklıkla kullanılan, sorumluluğun başka bir otorite figürüne devredilmesi ve yaşanacak olan vicdani yükün altında kalmaktan sakınılmasına örnek oluşturmaktadır. Böyle bir durumda fail, hem kurbanın tepkisiyle birebir yüzleşmekten kaçınmış olmakta, hem de kendisini “emir kulu” olarak göstererek, kurbanın işten atılması sonrasında yaşayacak olduğu mağduriyetlerin vicdani yükünü de üzerinden atmış olmaktadır. Milgram’ın<sup>52</sup> otoriteye itaat deneyinde, kişilerin kendilerine verilen emirlere kendi vicdani sorumlulukları ölçüsünde ne derece uyum gösterdikleri ve bu emirleri uygulamanın kendilerine ağır bir vicdani yük getireceğini bilmelerine rağmen otoriteye karşı gelebilme cesaretini gösteremedikleri vurgulanmıştır. Bu çalışmadaki örnek olayda failin, kurbanın işten çıkarılma kararında üst yönetimin etkisi olduğunu ifade ederek, bu konudaki sorumluluğun kendisinde değil, “otorite” olarak kabul edilen üst yönetim kadrosunda olduğunu vurgulamaktadır. Bu yönüyle Milgram deneyine katılan denegın sorumluluğunu deneyi yürüten kişilere devretmesiyle, failin etik dışı uygulamayı üst yönetime devretmesi arasındaki benzerlik göze çarpmaktadır.

*Sorumluluğun yayılması* sürecinde de benzer şekilde; failin olayı engelleme noktasındaki sorumluluğun sadece kendi üstünde olmadığını, “diğer çalışanların” da kendisiyle aynı tutum içinde yer almış olduğunu ısrarla vurguluyor oluşu, failin bu mekanizmadaki işten çıkarma kararının kolektif olarak kabul edildiğine dair sahip olduğu bilişsel süreci desteklemesi açısından önemli görülmektedir. Konuyla ilgili Bonner ve arkadaşlarının 2014 yılında yaptığı çalışmada<sup>53</sup> kişilerin neden oldukları olumsuz sonuçlar üzerinde tek başlarına bir sorumluluk yüklenmediklerini, o olayda rol oynayan diğer katılımcıların da bu olumsuzlukların ortaya çıkmasında payları olduğunu düşündükleri ifade edilmektedir. Bu bilişsel kabul, örnek olaydaki failin düşünce yapısıyla benzerlik göstermektedir. Özellikle şiddet içeren olaylarda, kişilerin belirli bir grupla ortak hareket ederken kendi sorumluluklarından sıyrılarak “kimliksizleşebileceklerini” ve bunun sonucunda, sahip

51 Moore ve diğerleri, 2012, 17.

52 Milgram, 1974, 36.

53 Bonner ve diğerleri, 2014, 3.

oldukları yetkiyi kötüye kullanarak normal hayatlarında içinde bulunmayacakları şiddet davranışları içine girebilecekleri bilinmektedir.<sup>54</sup> Ayrıca bu tutumun sadece üst yöneticiler değil, kurbanın aynı seviyedeki çalışma arkadaşları tarafından da sergileniyor oluşu, bu kolektif bilinç yapısının kurumda sadece üst yöneticilerde değil aynı zamanda kurbanla benzer kademelerde çalışan diğer kişilerde de olduğunu göstermesi açısından önemlidir.

Failin, işten çıkarılması sonrasındaki süreçte kurbanın yaşayacak olduğu psikolojik, ekonomik vb. zorlukları küçümseyici bir tutum içinde olması, sözlerinde sıklıkla “kendisi gibi deneyimli bir çalışanın iş bulmakta zorlanmayacağı” vurgusu yaparak, yaşamış olduğu bu durumdan herhangi bir mağduriyet yaşamadan kurtulacağını ima etmekte ve neden olduğu *davranışın sonuçlarını küçümsemektedir*. Özellikle yeniden iş arama, yeni bir kuruma uyum sağlama, aidiyet duyma vb. süreçler açısından bakıldığında, işten çıkarılma, iş arama, yeniden işe başlama aşamalarının kişiler üzerindeki zorlayıcı etkilerinin fail tarafından göz ardı edildiği ayrıca dikkat çekmektedir. Bunun yanında, failin, kurbanın yaşamış olduğu duygusal çöküntüyü küçümseyerek, içinde bulunduğu problemi çok “büyütmesi” ve “baş edemiyor” olmasını eleştirmesi ve bu durumu kurbanın iş hayatında bugüne kadar kazanmış olduğu deneyime “yakıştırmaması”, kurbanın yaşamış olduğu iş kaybının yanında, duygusal zararını da görmezden geldiği görülmektedir. Bu şekilde fail, zihninde, kendi davranışları sonucunda ortaya çıkan zararı küçümseyerek, bununla ilgili sahip olduğu suçluluk duygusunu minimize etmektedir. Bu durum, iş yaşamında, örgütsel hiyerarşi yapısının, üst kademe yöneticilerinin, alt kademe çalışanların yaşamış oldukları zorlukları görmelerinde bir engel oluşturabileceği, çoğu zaman yöneticilerin işten çıkarma kararları alınırken, bu karardan etkilenen olan çalışanlarla yüz yüze gelmekten kaçınmalarını, bilişsel yapılarının bu kararın olumsuz sonuçlarını küçümseyecek şekilde biçimlenmesiyle açıklanabileceğini ifade eden Johnson’un 2014 yılındaki çalışmasını<sup>55</sup> destekler niteliktedir.

Örnek olayda, kurban odaklı olarak gerçekleştirilen ahlaki çözümler mekanizmalarına yakından bakıldığında;

Kullanılan iki mekanizmada da failin sanki kurbandan ayrı bir dünyada yaşıyor gibi davranıyor oluşu, kurbanla arasında duygusal hiçbir bağ kurma eğiliminde olmaması ve ilk andan itibaren insani değerleri paylaşımına tamamen kapalı bir tutum içinde oluşu, örnek olayı değerlendirme kapsamında göze çarpan ana unsurlar olarak kabul edilebilir. Özellikle fail, içinde bulunduğu *insan dışı görme* mekanizmasını kullanarak, kurbanın işini kaybetme sürecindeki kaygıları/korkularını küçümseyici bir tutum içine girmekte ve bir tür “duyarsızlaşma” hissi yaşayarak kendisini kurbanın duygularından olabildiğince uzağında tutmaya çalışmaktadır. Duyarsızlaşmanın örgütsel ortamda sadece ahlaki çözümler sürecinin değil, aynı zamanda tükenmişlik sendromunun<sup>56</sup> da bir göstergesi olduğu düşünüldüğünde, örnek olaydaki failin kurbanla karşı hissetmesi gereken olumlu duygulardan

54 Haney, C. ve diğerleri (1973). A Study of Prisoners and Guards in A Simulated Prison, Naval Research Review, 30: 8.

55 Johnson, C. E. (2014). Why “Good” Followers Go “Bad”: The Power of Moral Disengagement, The Journal of Leadership Education, 13(4): 39.

56 Maslach, C. (2003). Job Burnout: New Directions in Research and Intervention, Current Directions in Psychological Science, 12(5): 191.

kendisini uzaklaştırması, onu küçümseyen jest ve mimikleri sıklıkla kullanıyor oluşu, diğer çalışanlara karşı da sert ve kayıtsız bir tutum içerisinde oluşu<sup>57</sup> failin olaylar üzerindeki sorumluluğuyla baş edebilmesinin en temel yolunun, kurbanı “insani” özelliklerinden soyutlayarak onu, zihninde, duyguları olmayan bir nesne yerine koymak olduğu düşünülebilir. Bu durum Bonner ve arkadaşları tarafından 2014 yılında yapılan araştırmanın<sup>58</sup>, failin kendisini kurbanın insani özelliklerinden olabildiğince uzaklaştırma çabası içinde olduğunu gösteren sonuçları destekler niteliktedir. Ayrıca yapılan işin özelliklerinin de, o sektörde çalışan kişilerin duyarsızlaşmalarında etkili bir faktör olabileceği düşünüldüğünde, rutin ilişki biçimlerinin yaşandığı bankacılık sektöründe özellikle yönetici pozisyonunda yer alan kişilerin bu tür bir bilişsel mekanizma içinde olmaları araştırma sonuçlarıyla desteklenen diğer bir bulgudur.

Kurbanın *suç yükleme* kapsamında değerlendirilen ifadelerine bakıldığında ise; failin kendisini neden olduğu etik dışı davranışın sonucu üzerindeki sorumluluktan ayrı bir yere konumlandırarak, sadece kurbanın hataları nedeniyle böyle bir durumun yaşandığını ısrarla vurgulaması, ilgili mekanizmadaki olumsuz sonucun kurban tarafından “hak edilerek” yaşandığına dair inanca<sup>59</sup> örnek oluşturmaktadır. Bu durum, Bonner ve arkadaşları tarafından 2014 yılında yapılan araştırmanın<sup>60</sup> kurbanın başına gelen herhangi bir kötü durumun, ancak kendi hatası sonucunda meydana gelebileceğine yönelik olan inancı gösteren sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir. Aynı zamanda, bu bilişsel sürecin, kurbanla aynı kademede çalışan diğer kişiler tarafından da yaşanıyor oluşu, kurumda ağırlıklı olarak sergilenen kolektif bir suçlayıcı mekanizmanın varlığını göstermesi açısından dikkate alınması gereken bir diğer husustur. Bu durum, etik dışı bir duruma tanıklık eden üçüncü kişilerinde bu durumla ilgili düşüncelerini ifade ederken, faille benzer bir bilişsel yapının içine girebileceği söylenen çalışmayla<sup>61</sup> benzerlik taşıması bakımından bu bulguyu destekler niteliktedir.

Bu çalışma kapsamında sorulan araştırma soruları doğrultusunda;

Örgütlerde yaşanan ahlaki çözülme sürecini açığa çıkartan unsurların belirlenmesine yönelik olarak Fida ve arkadaşlarının 2015 yılında yaptıkları çalışmada<sup>62</sup> – bu çalışmadaki örnek olayın zeminini de oluşturan – “kişiler arası çatışma”, “yetersiz destek”, “olumsuz duygu”ların, ahlaki çözülme sürecini tetikleyici bir özelliğinin olduğu görülmektedir. Bu kapsamda değerlendirildiğinde, örgütlerde kişilerin karşılıklı olarak geliştirmiş oldukları iş ilişkilerinin yapısı, birbirlerine karşı geliştirmiş oldukları tutum ve davranışları belirlemekte ve bu durum iş sonuçlarını olumlu/olumsuz biçimde etkilemektedir. Bu çalışmadaki örnek olayda görüldüğü üzere; fail ve kurbanın işle ilgili yaşamış oldukları bir anlaşmazlığın çözülememesi ve gerilimin giderek artarak fail tarafından zarar verici bir yapıya dönüştürülmüş olması, kurban açısından olumsuz bir şekilde sonuçlanmıştır. Bu durumda failin içinde bulunduğu olumsuz duygu durumunun ahlaki çözülme mekanizmalarının bütün

57 Leiter, M. P., C. Maslach. (1988). The Impact of Interpersonal Environment on Burnout and Organizational Commitment, Journal of Organizational Behavior, 9(4): 301.

58 Bonner ve diğerleri, 2014, 3.

59 Bandura, 1986, 45

60 Bonner ve diğerleri, 2014, 3

61 Yalçın, 2014, 29.

62 Fida ve diğerleri, 2015, 136.

aşamalarında belirleyici bir rol oynaması, bu mekanizmadaki bireysel faktörlerin rolünü hatırlatması bakımından önemlidir. Daha önce konuyla ilgili yapılan çalışmalarda, bireysel & örgütsel özelliklerin ahlaki çözülme süreci üzerindeki etkilerine değinilmiş fakat karmaşık yapıda olan bilişsel süreci açıklamada sadece kişisel ya da örgütsel faktörlerin değil, birden fazla değişkenin bir arada bulunduğu ortamları irdelemenin, sürecin daha iyi açıklanması açısından daha doğru bir adım olduğu ifade edilmektedir.<sup>63</sup> Bu görüşü destekleyici şekilde, örnek olaydaki failin ahlaki çözülme süreci içine girmesinde bireysel özelliklerinin yanı sıra birtakım örgütsel faktörlerin de rol oynadığı görülmektedir. Failin, başkalarının duygularını önemsemeyen, her şeyin kontrolü altında olmasını isteyen ve herkesten şüphe duyan karakter özellikleri, Detert ve arkadaşlarının 2008 yılında yaptığı, ahlaki çözülme sürecini etkileyen bireysel özellikleri irdeledikleri araştırmanın sonuçlarını destekler niteliktedir<sup>64</sup>. Ayrıca failin kurum çalışanlarına ve özellikle kurbana yönelik geliştirmiş olduğu yetkeci ve baskın tutumun, konuyla ilgili yapılan bir diğer çalışmada ahlaki çözülme sürecini etkileyen bireysel unsurlar kapsamında değerlendirildiği görülmektedir. Bunun yanı sıra, iş ilişkilerindeki rekabete dayalı stres faktörlerinin günümüzün çalışma yaşamının dinamiklerini oluşturduğu düşünüldüğünde, çalışanların, içinde buldukları kurumun etik ve adaletli bir yapı oluşturamamış olması, kişilerde bu tür ahlaki çözülme mekanizmalarının açığa çıkmasını kolaylaştırabileceği ifade edilmektedir.<sup>65</sup> Bu nedenle örnek olayda sözü edilen kurum kültürünün etik standartlar doğrultusunda belirlenmemiş olmasının ve ayrıca çalışanların performans değerlendirmelerinin somut verilerden ziyade sözel bildirimlere dayalı olarak yapılmasının, ahlaki çözülme sürecinde fail üzerinde hızlandırıcı etki yarattığı ifade edilebilir.

Ahlaki çözülme mekanizmalarının örgütteki yöneticiler tarafından kullanılmasının diğer çalışanlar üzerindeki etkilerini araştırmaya yönelik olarak Bonner ve arkadaşları tarafından yapılan çalışmada<sup>66</sup>, yöneticilerin içinde buldukları ahlaki çözülme sürecinin diğer çalışanların etik liderlik algılarını olumsuz yönde etkilediği ifade edilmektedir. Liu, Lam ve Loi, çalışanların ahlaki çözülme sürecini benimseme düzeylerini en alt düzeye taşımayı, hem bilişsel hem de duygusal olarak liderlerinden öğrendiklerini belirtmişlerdir<sup>67</sup>. Palmer'in konuyla ilgili yaptığı bir diğer çalışmada ise<sup>68</sup>, lider olarak kabul edilen kişinin davranışlarının, diğer çalışanların etik karar olmalarında etkili olduğu, ahlaki çözülme sürecinin de bu ilişkideki ara değişken olduğu ifade edilmektedir. Ashforth ve Anand'ın 2003 yılında yapmış oldukları çalışmada ise<sup>69</sup>, lider davranışlarının, çalışanların etik olmayan kararları açık

63 Moore, C. (2008). Moral Disengagement in Processes of Organizational Corruption, *Journal of Business Ethics*, 80(1): 130.

64 Detert ve diğerleri, 2008, 375.

65 Hystad, S. W. ve diğerleri (2014). Moral Disengagement as a Mechanism between Perceptions of Organizational Injustice and Deviant Work Behaviours, *Safety Science*, 68: 140.

66 Bonner ve diğerleri, 2014, 7.

67 Liu, Y. ve diğerleri (2012). Ethical Leadership and Workplace Deviance: The Role of Moral Disengagement. In W.H. Mobley, Y. Wang ve M. Li (Eds.), *Advances in Global Leadership* (pp.37-56). Emerald Group Publishing Limited.

68 Palmer, N. (2013). The Effects of Leader Behavior on Follower Ethical Behavior: Examining the Mediating Roles of Ethical Efficacy and Moral Disengagement, *Dissertations, Theses, and Student Research from the College of Business*, 40: 6.

69 Ashforth, B. E., Anand, V. (2003). The Normalization of Corruption in Organizations. In R. M. Kramer ve B. M. Staw (Eds.), *Research in Organizational Behavior* (pp. 1-52). Oxford, UK: Elsevier.

ve/veya gizli bir şekilde kabullenmelerinde etkili olduğu vurgulanmaktadır. Bu kabullenme sürecinde çalışanların, kendileri üzerindeki vicdani sorumluluğu “emirlere itaat eden” kişiler olmalarını bahane göstererek yok saydıkları, böylelikle, etik dışı olaylardaki failin kendilerinden ziyade liderleri olduğunu düşündükleri bilinmektedir.<sup>70</sup> Bunun yanında, sosyal etkilenme süreci sonucunda, kurum çalışanlarının yöneticilerinin ortaya sürmüş oldukları gerekçeleri destekleyici, pekiştirici ya da kabullenici bir tutum içinde yer aldıkları ve etik dışı davranışları kendilerine “model” olarak değerlendirdikleri araştırmalarda ortaya konulan bir diğer bulgudur.<sup>71</sup> Bu çalışmadaki örnek olayda görüldüğü üzere, diğer çalışanların, failin içinde bulunduğu ahlaki çözülme sürecini yakından takip etmelerine ve kurbanı daha yakın olmalarına rağmen, süreç içerisinde kurbanı suçlayıcı ve yalnızlaştırıcı bir tutum içine girmeleri, konuyla ilgili daha önce ifade edilen araştırma sonuçlarını destekler niteliktedir. Bu noktada, yaşanan etik dışı davranışın sadece fail ve kurban arasında geçen bir olaymış gibi görme eğiliminde olmaları, aksine inanmaları durumunda yaşayabilecekleri suçluluk duygularının önüne geçen psikolojik bir savunma mekanizmasına ihtiyaç duyduklarını göstermesi açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

Ahlaki çözülme mekanizmalarının kişiler üzerindeki olumsuz etkilerini araştırmak amacıyla yapılan çalışmalara bakıldığında bu mekanizmalardan doğrudan etkilenen kişilerde etik dışı karar alma mekanizmasının tetiklendiği, bunun yanı sıra kurum içinde sapkın davranış olarak ifade edilebilecek yıkıcı & zarar verici davranışların içinde bulunma ihtimallerinin yüksek olduğu ifade edilmektedir.<sup>72</sup> Bu durumda, ahlaki çözülme mekanizmaları sonucunda mağduriyet yaşayan kişinin –kurum yöneticilerinden beklemiş oldukları adalet inançlarının temelinden zedelenmesi sebebiyle – spiral etkisi içine girerek benzer bir bilişsel mekanizmayla iş yaşamlarına devam edebilecekleri düşünülebilir. Bu çalışmadaki örnek olayda kurbanın açıklamalarına dayanarak, kurumda çalışmaya devam etmesi durumunda, sarsılmış olan adalet/eşitlik inancının olumsuz etkisiyle bir takım zarar verici davranışların faili olması beklenilebilir. Özellikle sahip oldukları etik değer ve ilkelerin kurum kültürüyle uyum sağlamadığı, etik dışı uygulamaların göz ardı edildiği ortamlarda çalışanların, iş yaşamındaki karar ve davranışlarında ahlaki standartlar yerine kendi çıkarlarını ön plana çıkartacak yöntemlere başvurmaları beklenilebilir.<sup>73</sup> Bunun yanı sıra, kurbanın, fail tarafından mağdur edilme sürecine şahit olmalarına rağmen diğer çalışanların kurbanı destekleyici bir tutum içinde yer almamaları, hem failin içinde bulunduğu bilişsel sürece benzeyen bir durumu kendilerine model aldıklarını, hem de kendi çıkarları söz konusu olduğunda, kurbanı destek verici nitelikteki her türlü yardımdan kaçındıkları görülmektedir. Bu nedenle, ahlaki çözülme mekanizmalarına maruz kalan kurbanın, fail karşısında, kendisini daha yalnız hissetmesi, sahip olduğu ilke ve değerleri sorgulaması, kariyeriyle ilgili geleceğe dönük beklentilerinden vazgeçmesi ve bu durumun yanında birçok olumsuz duyguyu beraberinde getirmesi beklenen bir sonuçtur. Nitekim bu duygu durumu, Claybourn tarafından 2011 yılındaki çalışmada<sup>74</sup> vurgulanmış ve çalışanların olumsuz duygu durumları üzerinde çalışmakta oldukları işyeri özelliklerinin önemli bir yeri olduğunun altı çizilmiştir.

70 Palmer, 2013, 7.

71 Treviño, L. K. ve diğerleri (2006). Behavioral Ethics in Organizations: A review, *Journal of Management*, 32: 955.

72 Christian ve Ellis, 2014, 193.

73 Kish-Gephart, J. ve diğerleri (2014). Situational Moral Disengagement: Can the Effects of Self-Interest be Mitigated?, *Journal of Business Ethics*, 125(2): 269.

74 Claybourn, 2011, 283.

Bu çalışma kapsamında, failin yaşamış olduğu ahlaki çözülme sürecinin, örnek olay yardımıyla aşama aşama irdelenmesinin, hem bugüne kadar konuyla ilgili yapılan diğer araştırmaları destekleyici yönü, hem de bu bilişsel mekanizmanın çalışma hayatındaki yansımalarını incelenmeye olanak sağlaması bakımından, örgütsel davranış yazınına katkı sağladığı düşünülmektedir. Bugüne kadar konuyla ilgili yapılan araştırmalarda çoğunlukla, bu mekanizmanın bireysel & örgütsel öncüllerinin belirlenmesine yönelik çabalar içinde bulunduğu fakat sürecin örgütlerdeki işleyişi ve çalışma ortamındaki öncellerini belirlemeye yönelik nitel araştırmalara ihtiyaç duyulduğu vurgulanmıştır.<sup>75</sup> Bunun yanında, ahlaki çözülme mekanizmalarının örgütlerde görülen sapkın davranış kalıplarıyla benzer dinamiklere sahip olmasına rağmen, kendi içinde farklı birtakım özellikleri barındırdığı düşünüldüğünde, gelecekteki araştırmalarda, bu mekanizmanın farklı kişilik özellikleri, duygu durumları ve örgütsel değişkenler yardımıyla derinlemesine araştırılmasının, çalışma hayatında görülen ahlaki ikilemlerin ardında yatan nedenlerin çok yönlü bir biçimde ortaya çıkarılması açısından önemli olacağı düşünülmektedir.<sup>76</sup> Ayrıca, örgüt içinde çalışanların yaşamış oldukları kaygı, gerginlik gibi olumsuz duygu durumlarının<sup>77</sup> ve etik değerlerle şekillenmemiş bir kurum kültürünün, ahlaki çözülme mekanizmalarını tetikleyici özellikler taşıdığı düşünüldüğünde, gelecekte konuyla ilgili yapılacak çalışmalarda, hem bireysel hem de örgütsel düzeydeki öncüllerin bu mekanizmaları nasıl tetiklediği üzerinde yoğunlaşmak, bu kavramın doğru tanımlanması ve kurumlarda önüne geçilmesi açısından yol gösterici olacaktır. İşletme yöneticileri açısından bakıldığında ise, bu çalışmanın, günümüzün rekabete dayalı çalışma ortamında alınan kararların ve yürütülen faaliyetlerin, yönetim kadrosu tarafından oluşturulan etik kodlar çerçevesinde gerçekleştirilmesi; işe alım süreçlerinde, oluşturulan bu etik kodlara uyum sağlayabilecek çalışanların tercih edilmesi; işten çıkarma kararlarının daha önceden belirlenmiş ve çalışanlarla açık bir şekilde paylaşılmış performans değerlendirme kriterleri doğrultusunda alınması ve en önemlisi kurumda oluşturulan etik kültüre aykırı davranan çalışanlara gerekli yaptırımların uygulanmasını vurgulaması açısından ayrıca önemli olduğu düşünülmektedir.

## Kaynakça

- ALTUNIŞIK, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., Yıldırım, E. (2012). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Spss Uygulamalı, Adapazarı, Sakarya Kitabevi.
- ASHFORTH, B. E., Anand, V. (2003). The Normalization of Corruption in Organizations. In R. M. Kramer ve B. M. Staw (Eds.), *Research in Organizational Behavior* (pp. 1-52). Oxford, UK: Elsevier.
- BANDURA, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- BANDURA, A. (1990). Selective Activation and Disengagement of Moral Control, *Journal of Social Issues*, 46(1): 27-46.
- BANDURA, A. (1999). Moral Disengagement in the Perpetration of Inhumanities, *Personality and Social Psychology Review*, 3(3): 193-209.

75 Barsky, A. (2011). Investigating the Effects of Moral Disengagement and Participation on Unethical Work Behavior. *Journal of Business Ethics*, 104(1): 62.

76 Duffy, M. K. ve arkadaşları (2012). A Social Context Model of Envy and Social Undermining, *Academy of Management Journal*, 55(3): 662.

77 Caprara, G. V., Alessandri, G., Eisenberg, N., Kupfer, A., Steca, P., Caprara, M. G., Abela, J. (2012). The Positivity Scale, *Psychological Assessment*, 24(3): 705.



- BANDURA, A. (2004). Selective Exercise of Moral Agency. T.A. Thorkildsen ve H. J. Walberg (Ed.), *Nurturing Morality* (pp. 37-57). Boston: Kluwer Academic.
- BANDURA, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., Pastorelli, C. (1996). Mechanisms of Moral Disengagement in the Exercise of Moral Agency, *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2): 364-374.
- BARNES, G. M., Welte, J. W., Hoffman, J. H., Dintcheff, B. A. (2005). Shared Predictors of Youthful Gambling, Substance Use, and Delinquency, *Psychology of Addictive Behaviors*, 19(2): 165-174.
- BARSKY, A. (2011). Investigating the Effects of Moral Disengagement and Participation on Unethical Work Behavior. *Journal of Business Ethics*, 104(1): 59-75.
- BONNER, J. M., Greenbaum, R. L., Mayer, D. M. (2014). My Boss is Morally Disengaged: The Role of Ethical Leadership in Explaining The Interactive Effect of Supervisor and Employee Moral Disengagement on Employee Behaviors, *Journal of Business Ethics*, 137(4): 1-12.
- BÜYÜKÖZTÜRK, Ş., Çakmak, E. K., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş., Demirel, F. (2016). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- CAPRARA, G. V., Alessandri, G., Eisenberg, N., Kupfer, A., Steca, P., Caprara, M. G., Abela, J. (2012). The Positivity Scale, *Psychological Assessment*, 24(3): 701-712.
- CAPRARA, G. V., Alessandri, G., Tisak, M. S., Paciello, M., Caprara, M. G., Gerbino, M., Fontaine, R. G. (2013). Individual Differences in Personality Conducive to Engagement in Aggression and Violence, *European Journal of Personality*, 27(3): 290-303.
- CORY, S. N., Hernandez, A. R. (2014). Moral Disengagement in Business and Humanities Majors: An Exploratory Study, *Research in Higher Education Journal*, 23: 1-11.
- CHEN, M., Chen, C. C., Sheldon, O. J. (2016). Relaxing Moral Reasoning to Win: How Organizational Identification Relates to Unethical Pro-Organizational Behavior, *Journal of Applied Psychology*, 101(8): 1082-96.
- CHRISTIAN, J. S., Ellis, A. P. J. (2014). The Crucial Role of Turnover Intentions in Transforming Moral Disengagement into Deviant Behavior at Work, *Journal of Business Ethics*, 119(2): 193-208.
- CLAYBOURN, M. (2011). Relationships Between Moral Disengagement, Work Characteristics and Workplace Harassment, *Journal of Business Ethics*, 100(2): 283-301.
- DEPERT, J. R., Treviño, L. K., Sweitzer, V. L. (2008). Moral Disengagement in Ethical Decision Making: A Study of Antecedents and Outcomes, *Journal of Applied Psychology*, 93(2): 374-391.
- DUFFY, M. K., Scott, K. L., Shaw, J. D., Tepper, B. J., Aquino, K. (2012). A Social Context Model of Envy and Social Undermining, *Academy of Management Journal*, 55(3): 643-666.
- ELLIOT, A. J., Devine, P. G. (1994). On The Motivational Nature of Cognitive Dissonance: Dissonance as Psychological Discomfort, *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(3): 382-394.
- ERBAŞ, E., Perçin, N.Ş. (2016). Kişi-Çevre Uyumu ve Takım Çalışması İşlevsizliği İlişkisinde Ahlâki Çözümle'nin Aracı Rolü, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(2): 77-91.
- FESTINGER, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford: Stanford University Press.
- FIDA, R., Paciello, M., Tramontano, C., Fontaine, R. G., Barbaranelli, C., Farnese, M. L. (2015). An Integrative Approach to Understanding Counterproductive Work Behavior: The Roles of Stressors, Negative Emotion and Moral Disengagement, *Journal of Business Ethics*, 130(1): 131-144.
- HANEY, C., Banks, W. C., Zimbardo, P. G. (1973). A Study of Prisoners and Guards in A Simulated Prison, *Naval Research Review*, 30: 4-17.
- HYSTAD, S. W., Mearns, K. J., Eid, J. (2014). Moral Disengagement as a Mechanism between Perceptions of Organizational Injustice and Deviant Work Behaviours, *Safety Science*, 68: 138-145.

- JOHNSON, C. E. (2014). Why “Good” Followers Go “Bad”: The Power of Moral Disengagement, *The Journal of Leadership Education*, 13(4): 36-50.
- KARASAR, N. (2013). *Bilimsel Araştırma Yöntemi*, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- KİRAZ, B. Ö. (2016). A Social Psychological Approach to the Conduct of Al-Qaeda Terrorism, *Tesam Akademi Dergisi*, 3(1): 81-97.
- KISH-GEPHART, J. J., Harrison, D. A., Trevino, L. K. (2010). Bad Apples, Bad Cases, and Bad Barrels: Meta-Analytic Evidence about Sources of Unethical Decisions at Work. *Journal of Applied Psychology*, 95(1): 1-31.
- KISH-GEPHART, J., Detert, J., Trevino, L. K., Baker, V., Martin, S. (2014). Situational Moral Disengagement: Can the Effects of Self-Interest be Mitigated?, *Journal of Business Ethics*, 125(2): 267-285.
- LEITER, M. P., C. Maslach. (1988). The Impact of Interpersonal Environment on Burnout and Organizational Commitment, *Journal of Organizational Behavior*, 9(4): 297-308.
- LIU, Y., Lam, Y. W., Loi, R. (2012). Ethical Leadership and Workplace Deviance: The Role of Moral Disengagement. In W.H. Mobley, Y. Wang ve M. Li (Eds.), *Advances in Global Leadership* (pp.37-56). Emerald Group Publishing Limited.
- MAIKOVICH, A. K. (2005). A New Understanding of Terrorism Using Cognitive Dissonance Principles, *Journal for the Theory of Social Behavior*, 35(4): 373-397.
- MASLACH, C. (2003). Job Burnout: New Directions in Research and Intervention, *Current Directions in Psychological Science*, 12(5): 189-192.
- MOORE, C. (2008). Moral Disengagement in Processes of Organizational Corruption, *Journal of Business Ethics*, 80(1): 129-139.
- MOORE, C., Detert, J. R., Treviño, L. K., Baker, V. L., Mayer, D. M. (2012). Why Employees Do Bad Things: Moral Disengagement and Unethical Organizational Behavior, *Personnel Psychology*, 65(1): 1-48.
- MİLGAM, S. (1974). *Obedience to Authority: An Experimental View*, New York, NY: Harper& Row.
- OBERMANN, M.L. (2011). Moral Disengagement in Self-reported and Peer-nominated School Bullying, *Aggressive Behavior*, 37(2): 133-144.
- PALMER, N. (2013). *The Effects of Leader Behavior on Follower Ethical Behavior: Examining the Mediating Roles of Ethical Efficacy and Moral Disengagement*, Dissertations, Theses, and Student Research from the College of Business, 40.
- SAIDON, I., Galbreath, J., Whiteley, A. (2012). Organizational Ethical Climate and Interpersonal Deviance: The Mediating Role of Moral Disengagement. Z. Zinuddin (Eds.), *Proceedings of the 3rd International Conference on Business and Economic Research* (pp. 1057-1075), Bandung, Indonesia.
- SÖNMEZ, V., Alacapınar, F. G. (2016). *Örneklendirilmiş Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Anı Yayıncılık.
- TREVIÑO, L. K., Weaver, G. R., Reynolds, S. J. (2006). Behavioral Ethics in Organizations: A review, *Journal of Management*, 32: 951-990.
- WHITE, J., Bandura, A., Bero, L. (2009). Moral Disengagement in the Corporate World, *Accountability in Research*, 16(1): 41-74.
- YALÇIN, Ö. (2014). *Ahlaki İhlallere Tanıklıkta Ahlaki Geri Çekilme: Ahlaki Temel Ve İçgrup/Dışgrup Durumlarında Gözlenen Farklılıklar (Doktora Tezi)*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- YILDIRIM, A., Şimşek, H. (2006). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayınları.

## Extended Abstract

Over the past century, there has been a dramatic rise in the number of employees who had participated in misconduct in work setting. It has been widely revealed that personality traits, demographics, individual differences, moral awareness, poorly structured organizational culture, leadership behaviors are likely to be associated with unethical behaviors in organizations. It is also effective to clarify the moral disengagement mechanism in order to understand the triggering factors of unethical behaviors in the workplace. Employees spend much of their times in their office and it's a well-known fact that cognitive appraisals have been shown to be significant determinants of employee behavior. When employees experience contradictions and feel mentally discomfort, they try to restore balance between their attitudes and behaviors by using some cognitive mechanisms. In the context of social-cognitive theory, morally disengaged people avoid from the feelings of shame/guilt by neutralizing their responsibilities and self-control mechanisms on their unethical behaviors. Moral disengagement refers to "a set of eight cognitive mechanisms that decouple one's internal moral standards from one's actions, facilitating engaging in unethical behavior without feeling distress". It is clearly stated that moral disengagement is a cognitive mechanism that people allow themselves to behave in unethical manners without feeling any emotional attachment with others.

There are eight mechanisms that clarify moral disengagement: moral justification, euphemistic language, advantageous comparison, displacement of responsibility, diffusion of responsibility, disregard or distortion of consequences, dehumanization, and attribution of blame. These mechanisms can be grouped into three categories based on their motives: 1. relabeling unjust behavior (perpetrators reduce the moral implications of their unethical behaviors), 2. distorting the harmful effects of unjust behavior (perpetrators minimize their responsibility related to their unethical behavior) and 3. reducing identification with victims (perpetrators consider that the victim deserves the harmful consequences of the unethical behavior)

-Moral Justification (people see their unethical behaviors as compulsory behaviors in order to reach "higher" and socially "acceptable" goals)

-Euphemistic Language (people use "softened" language that make their behavior seem more acceptable by other people)

-Advantageous Comparing (people compare unethical behaviors with an even more harmful results and try to "justify" their own actions)

-Displacement of Responsibility (people do not feel responsibility for their unethical behaviors and they just "follow the orders")

-Diffusion of Responsibility (people are less likely to feel responsibility for the consequences of their unethical behaviors and believe the harm related with unjust acts is attributed to "others")

-Disregard or Distortion of Consequences (people have tendency to underestimate the consequences of their unethical behaviors and try to deal with guilt by emphasizing the "good sides" of their actions)

-Dehumanization (people tend to dehumanize their victims and conceive of them as lower, insensitive and “less than human”)

-Attributions of Blame (people directly blame their victims for the harmful consequences of their unethical behaviors and emphasize that they “deserve what they get”)

In this study, moral disengagement mechanisms which are supposed to be the basis for unethical behaviors in organizations have been profoundly analyzed with the help of a case study in a service organization. Moreover, considering the decisive impact of the competitive business environment on the moral disengagement mechanisms, it is appropriate to use a qualitative research which is conducted in banking sector. The perpetrator in this case is a department manager who is highly educated and has been working in the organization for 22 years. The interviewee is a 42-year-old single female employee who has completed her master’s degree and has been working in the same institution for 6 years, living with her child. Semi structured in-depth interview which allows the participant to express herself frankly is used in this study. This study also seeks to address the following research questions;

What may be the organizational and individual factors that provide basis for moral disengagement mechanisms in organizations?

What are the potential impacts of using moral disengagement mechanisms at managerial level on other employees?

What negative effects do moral disengagement mechanisms have on the person who is gradually exposed to this behavior?

This study will also provide a contribution to the literature by identifying the antecedents that lead to moral disengagement mechanisms and supporting to the limited number of qualitative studies in this field. It is also believed that the research contributions with different organizational variables on this topic will give special directions to understand moral disengagement mechanism and help to control unethical practices in business organizations. In general, therefore, it seems that managers are expected to be aware of the importance of ethical culture in organizations which leads to impose disciplinary sanctions on employees who act contrary to prevailing ethical standards and participate in misconduct in the work setting.