



ESKİŞEHİR
OSMANGAZI
ÜNİVERSİTESİ

iibf

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ESKİSEHIR OSMANGAZI UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES

CİLT / VOLUME: 19, SAYI / NO: 1
NİSAN / APRIL 2024
e-ISSN 1306-6293

ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
ESKİSEHIR OSMANGAZI UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Sahibi / Owner

Fakülte Adına (on behalf of Faculty)
Prof. Dr. Arzum ÇELİK (Dekan/Dean)

Baş Editör / Editor-in-Chief

Prof. Dr. Oytun MEÇİK

Editör Yardımcıları / Associate Editors

Doç. Dr. Asmin KAVAS
Doç. Dr. Onur DİRLİK

Bilimsel Danışma Kurulu / Scientific Advisory Board

Prof. Dr. A. Fuat FIRAT (Texas Üniversitesi)
Prof. Dr. Ruşen KELEŞ (Kapadokya Üniversitesi)
Prof. Dr. Peter RANGAZAS (Indiana Üniversitesi)
Prof. Dr. Fazıl TEKİN (Onursal Üye)
Prof. Dr. Ömer TORLAK (İstanbul Ticaret Üniversitesi)
Prof. Dr. Attila YAPRAK (Wayne State Üniversitesi)
Prof. Dr. Erinç YELDAN (Kadir Has Üniversitesi)
Dr. Himmet TAŞKÖMÜR (Harvard Üniversitesi)

Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Cem SAATÇIOĞLU Prof. Dr. Arman Aziz KARAGÜL
Prof. Dr. Füsun YENİLMEZ Prof. Dr. Aytül Aşşe CENGİZ
Prof. Dr. Bilge Kağan ŞAKACI Prof. Dr. Umut KOÇ
Doç. Dr. Betül HAYRULLAHOĞLU Doç. Dr. İsmail Numan TELCİ
Doç. Dr. Murat YAMAN Dr. Öğr. Üyesi Tamer KAŞIKÇI

Yabancı Dil Editörü / Foreign Language Editor

Dr. Öğr. Üyesi Talha KÖSEOĞLU
Arş. Gör. Dr. Müge DALAR

Yayın Editörü / Production Editor

Arş. Gör. Dr. Gökhan SARIÇİMEN

Sekreteryası / Secretariat

Arş. Gör. Ömer Faruk GÜNAL
Arş. Gör. Doğuş DÜZGÜN

iibfdergi@ogu.edu.tr

<http://dergipark.org.tr/oguiibf>

ESOGU İİBF Meşelik Kampüsü 26040 ESKİŞEHİR

Tel: 0 222 2393750/1732

Faks: 0 222 2292527

T.C. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda üç kez Nisan, Ağustos ve Aralık aylarında yayınlanan hakemli ve süreli bir e-dergidir. Dergide yer alan yazılar kaynak gösterilmeksizin alıntılanamaz. Dergide yer alan yazıların sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergi; Emerging Sources Citation Index, TRDizin, EconLit, EBSCO, ASOS Index, Sobiad, Akademik Dizin, Acarindex ve Arastirmax tarafından endekslenmektedir.

e-ISSN 1306-6293
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

T.C. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi Editörlüğü, dergiye katkıda bulunan ve aşağıda isimleri yer alan hakemlere teşekkür eder.

Cilt 19, Sayı 1, 2024 NİSAN Sayısı Hakemleri

Prof. Dr. Dilek Başar	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Hatice Doğukanlı	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Eryılmaz	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Nuray Girginer	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Gökhan Güneysu	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Ömer Iskenderoğlu	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Prof. Dr. Pınar Kaya Samut	Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Kenan Oğuzhan Oruç	Süleyman Demirel Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Özer	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Kamuran Reçber	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Zehra Vildan Serin	Hasan Kalyoncu Üniversitesi
Prof. Dr. Selim Şanlısoy	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Murat Taşdemir	İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Abdullah Yalaman	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Doç. Dr. Özlem Avcı Aksoy	Uşak Üniversitesi
Doç. Dr. Engin Çakır	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi
Doç. Dr. Ferdi Çelikay	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Doç. Dr. Güldenur Çetin	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. Nur Dilbaz Alacahan	Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Doç. Dr. Onur Dirlik	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Doç. Dr. Işıl Erem Ceylan	Uşak Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa Karabacak	Uşak Üniversitesi
Doç. Dr. Taylan Özgür Kaya	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Ayben Koy	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. Janset Özen-Aytemur	Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Fatma Özgü Sertaş	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Doç. Dr. Fatma Anıl Öztop	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Buğra Sarı	Mersin Üniversitesi
Doç. Dr. Seher Gülşah Sekmen	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Doç. Dr. Orhan Şimşek	Artvin Çoruh Üniversitesi
Doç. Dr. Bilgehan Tekin	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Doç. Dr. Ünal Töngür	Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Kadir Tutkavul	Bursa Teknik Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi İnci Aksu Kargın	Uşak Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ayşe Arı	Mersin Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Serdar Arslan	Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Cansu Atılgan Pazvantoğlu	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Dr. Öğr. Gör. Eşref Uğur Çelik	Atılım Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Duygu Çeri	Sinop Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Alptekin Develi	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Gökhan Erdem	Ankara Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Anlam Filiz	Türk-Alman Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Sami Özcan	Ardahan Üniversitesi
Dr. Fatih Ceylan	Uşak Üniversitesi
Dr. Müge Dalar Baysal	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Dr. Erhan Ezici	Uşak Üniversitesi
Dr. Can Karabıyık	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Zeynep Karsavuran	Akdeniz Üniversitesi
Dr. Ahmet Göksel Uluer	Necmettin Erbakan Üniversitesi

ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
ESKİSEHIR OSMANGAZI UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

İÇİNDEKİLER (TABLE OF CONTENTS)	SAYFA (PAGE)
ARAŞTIRMA MAKALELERİ (RESEARCH ARTICLES)	
Tarım Sektöründe Çalışan Kadınların Sosyo-Ekonomik Durumu ve Mülkiyet Sorununa İlişkin Bir Alan Araştırması: Adıyaman İli Örneği A Field Study on the Socio-Economic Status and Property Problem of Women Working in the Agriculture Sector: The Case of Adıyaman <i>Ezgi Kovancı, Duygu Yıldız Karakoç</i>	1-25
Birleşik Krallık-Ruanda Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın Birleşik Krallık'ın Göç Politikaları Çerçevesinde Değerlendirilmesi An Assessment of the Memorandum of Understanding between the United Kingdom and Rwanda for the Provision of An Asylum Partnership Arrangement in the Context of the United Kingdom's Immigration Policies <i>Ayçe Sepli</i>	26-48
Testing the Fiscal Theory of Price Level for Türkiye with Fourier-Based Empirical Approaches Fiyat Düzeyinin Mali Teorisinin Türkiye İçin Fourier Temelli Ampirik Yaklaşımlarla Test Edilmesi <i>Şeref Can Serin, Murat Demir</i>	49-72
Taylor'dan Ötesi Bir Miras Olarak Bilimsel Yönetim Yaklaşımı: Derinlemesine Bir Bakış Scientific Management Approach as a Heritage Beyond Taylor: An In-Depth Look <i>Fettah Kayra</i>	73-109
Partnership Perception and Practices of Turkish Businessmen in Türkiye and Germany: A Comparative Analysis Türkiye ve Almanya'daki Türk İş adamlarının Ortaklık Algısı ve Uygulamaları: Karşılaştırmalı Bir Analiz <i>Ergül Tanrıverdi, Ayşe İrmış, Hatice Çoban Kumbalı</i>	110-137
Bilgi İletişim Teknolojileri Kullanımının İş Gücü Talebine Etkisi: Türk İmalat Sanayinden Kanıtlar The Impact of Information Communication Technologies Usage on Labor Demand: Evidence from the Turkish Manufacturing Industry <i>Gül Güney</i>	138-154
Analyzing Brand-Level Chips Demand in the United States Using the Multinomial Logit Model Multinomial Logit Model ile Amerika Birleşik Devletleri'nde Marka Düzeyinde Cips Talebi Analizi <i>Merve Özbağ Keçeci</i>	155-180
Testing Safe Haven Assets for Türkiye in the Covid-19 Period Güvenli Liman Varlıklarının Covid-19 Döneminde Türkiye İçin Test Edilmesi <i>Erhan Daştan, Hüseyin Dağlı</i>	181-198
Türkiye'de Finansal Kaynak Yönetiminin Finansal Kaygılar Üzerine Etkileri The Impacts of Financial Resource Management on Financial Worries <i>Gökhan Özbilge, Behice Canatan, Özlem İpek</i>	199-220

Kamu Politikalarında Bir "Karar Vermeme" Örneği Olarak Dışişleri Bakanlığının Teşkilat Yasası Çalışmaları (1950-1983)

Studies on the Organisation Act of the Ministry of Foreign Affairs as a Case of "Non-Decision Making" in Public Policies (1950-1983) **221-244**

Pınar Çağlayan

Sosyal Sermaye ve Büyüme-Çevre Ödünleşimi: Mikro ve Makro Etkiler

Social Capital and Growth-Environment Trade-Off: Micro and Macro Effects **245-266**

Özge Erdölek Kozal, Erol Türker Tümer, Elif Korkmaz Tümer

Genişletilmiş Gri MULTIMOORA Yöntemi ile Çok Dönemli Çok Kriterli Karar Verme:

Demir-Çelik Sektöründe Finansal Performans Değerlendirmesi Örneği

Multi-Period Multi-Criteria Decision Making with Extended Grey MULTIMOORA Method: **267-291**

The Case of Financial Performance Evaluation in Iron and Steel Industry

Pembe Güçlü, Gülcan Muzac

Türkiye'de Elektrik Tüketimi ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi:

Genişletilmiş Doğrusal Olmayan ARDL (ANARDL) Yaklaşımı

The Relationship between Electricity Consumption and Income Inequality in Türkiye: **292-315**

Augmented Non-Linear ARDL (ANARDL) Approach

Burhan Durgun

Borsa İstanbul'da İşlem Gören Demir-Çelik Firmalarının Performanslarının Gri İlişkisel Analiz İle Değerlendirmesi

Evaluation of the Performances of Iron-Steel Companies Traded in Borsa İstanbul Using Gray **316-327**

Relational Analysis


Halime Arslan Gürdal, Hasan Durmuş


Göç Alan Ülke Sınıflandırması İçin Metodolojik Çerçeve Analizi

Methodological Framework Analysis for Migration Receiving Country Classification **328-350**

Özlem Alioğlu Türker

Tarım Sektöründe Çalışan Kadınların Sosyo-Ekonomik Durumu ve Mülkiyet Sorununa İlişkin Bir Alan Araştırması: Adıyaman İli Örneği^{1 2}

Ezgi Kovancı³ 

Duygu Yıldız Karakoç⁴ 

Tarım Sektöründe Çalışan Kadınların Sosyo-Ekonomik Durumu ve Mülkiyet Sorununa İlişkin Bir Alan Araştırması: Adıyaman İli Örneği	A Field Study on the Socio-Economic Status and Property Problem of Women Working in the Agriculture Sector: The Case of Adıyaman
Öz <p>Tarım sektöründe çalışan kadınların sosyo-ekonomik ve mülkiyete ilişkin durumlarını ve sorunlarını irdelemek amacıyla yapılan bu çalışma Adıyaman ili özelinde 40 katılımcıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışma, kadınların eğitim, gelir ve mülkiyet durumları, yaşam koşulları, finansal erişimleri, beklenti ve talepleri gibi birçok konuya dair bulguları kapsamlı biçimde ortaya çıkarmak amacıyla gütmüştür. Yapılan görüşmeler Maxqda programı kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışma tarım alanında çalışan kadınların en çok hayat pahalılığı ve geçim şartlarında zorluklar yaşadığını ortaya koymuş, geleceğe yönelik en büyük beklentilerinin de çocuklarının eğitim hayatlarına devam etmeleri olduğunu göstermiştir. Kadınların finansal erişimine ve mülk edinimine ilişkin önemli sınırlamaların olduğu da çalışmaların bulguları arasında yer almıştır.</p>	Abstract <p>This study, which was conducted to examine the socio-economic and property-related situations and problems of women working in the agricultural sector, was carried out with 40 participants in Adıyaman. The study aimed to comprehensively reveal the findings on many issues such as women's education, income, living conditions, financial access, property status, expectations and demands. The interviews were analyzed with the Maxqda program. The study revealed that the women working in the field of agriculture have the most difficulties in the cost of living and living conditions and showed that their greatest expectation for the future is that their children continue their education life. It was also among the findings of the studies that there are significant limitations on women's financial access and property acquisition.</p>
Anahtar Kelimeler: Tarım, Mülkiyet, Sosyo-Ekonomik Durum, Adıyaman, Toplumsal Cinsiyet	Keywords: Agriculture, Property, Socio-Economic Status, Adıyaman, Gender
JEL Kodları: R, J16	JEL Codes: R, J16

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma 18/10/2021 tarih 150 karar sayılı Adıyaman Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu onay belgesi ile bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Tüm yazarların makaleye katkısı eşit düzeydedir.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma 2021 yılında I. Uluslararası Akdeniz Kadın Çalışmaları Kongresi'nde sunulan "Türkiye'deki Kadın Çiftçilerin Sosyo-Ekonomik Durumu ve Mülkiyet Sorununa İlişkin Bir Araştırma" başlıklı bildirinin alan araştırması ile genişletilmiş halidir.

² Bu çalışma Adıyaman Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü tarafından İİBFMAP/2022-0002 numaralı proje kapsamında desteklenmiştir.

³ Dr. Öğr. Üyesi, Adıyaman Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, ekovanci@adiyaman.edu.tr

⁴ Dr. Öğr. Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, dyildiz@erzincan.edu.tr

1. Giriş

Tarım sektörü ekonomik ilerlemede, gıda güvenliğinin sağlanmasında, istihdam yaratmada ve hammadde ihtiyacını temin etmede kritik bir öneme sahiptir. Geçmişten günümüze bu sektör içinde büyük paya sahip olan kadınlar tarımsal üretkenliklerine karşı bazı kısıtlamalar ve sosyo-ekonomik sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu sorunların belirmesinde önemli bir etken neo-liberal dönemde özelleştirmeler, serbestleştirmeler, yapısal uyum programları gibi politikaların kırsal yaşamı olumsuz etkilemesidir. Kadınların karşılaştıkları ve aşmak durumunda oldukları bir diğer zorluk ise ataerkillik ve geleneksel aile yapısıdır. Kadınlar ve kadınların emekleri her iki baskı dinamiği tarafından şekillenir ve sömürülürken, bu koşullar aynı zamanda onları ve emeklerini görünmez hale getirmektedir.

Tarımsal üretimin yarısını gerçekleştiren kadınlar, diğer yandan da emeğin yeniden üretimini sağlamaya çalışmaktadır. Ancak bu kadar emeğe ve üretkenliğe karşı kadınlarının bu çabanın karşılığını elde ettiklerini söylemek güçtür. Türkiye’de kırsal alanda çalışan kadınların büyük bir kısmı ücretsiz aile işçisi olarak yer almaktadır. Toprağı yoksa ya da azsa tarım işçiliğine yönelmektedir. Fakat tarım işçilerinin de çoğu kayıt dışı olarak istihdam edilmektedir. Bu durum kadınların sosyal güvenlik kapsamı dışında kalmalarına ve sosyal güvenliğin getirdiği imkanlardan yararlanamamalarına neden olmaktadır. Kırsal alanda daha güçlü olan ataerkillik ve geleneksel bakış açısı kadınların girişimciliklerine, örgütlenmelerine ve finansal kaynaklara erişimlerine de ket vurmaktadır. Eğitim, sağlık gibi temel kamusal hizmetlerin yaygın olmadığı kırsal alanda, bu hizmetlerin eksikliği kadının güçlenmesinin önünde büyük bir engel olarak durmaktadır. Erilliğin sadece kadın üzerinde değil toprak üzerindeki baskınlığı da kadının tarımsal üretimle ilişkisini etkileyen temel bir unsurdur.

Bununla birlikte, emeğin yeniden üretiminde ve tarımsal üretimdeki rolleri yadsınamaz olan kadınların toplumsal değerler sisteminde olması gerektiği yere ulaşması, ülke genelindeki ekonomik, sosyal ve siyasi ilerlemeyi doğrudan etkilemektedir. Kadınların çalışma hayatına daha fazla katılması, karar verici konumda daha fazla kadının yer alması, bu katılımlar için gerekli politikaların yaşama geçirilmesi ülkedeki sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyini yükseltmektedir. Bu ilerlemeyi sağlayabilmek için öncelikle yapılması gereken bu konuyla ilgili durum tespiti ve tahlilinin ortaya konulmasıdır. Bu çalışma mevcut durumun detaylı, kapsamlı ve somut bir şekilde izahatını yapmak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sahasını tarımsal faaliyetlerini yoğun biçimde sürdüren, ataerkil ilişkilerin ve baskı dinamiklerinin rahatlıkla gözlemlenebileceği Adıyaman ili oluşturmaktadır. Adıyaman ilinde tarım sektöründe çalışan 40 kadınla görüşmeler gerçekleştirilmiş ve çalışmanın çözümlenmesi Maxqda nitel analiz programından yararlanılarak yapılmıştır. Çalışmada öncelikle kuramsal çerçeve sunulmuş ve alana ilişkin literatür taraması yapılmıştır. Çalışmanın bulguları ise demografik, sosyo-ekonomik, mülkiyet/girişimcilik ve geleceğe ilişkin talepler/beklentiler başlıkları kapsamında ortaya konulmuştur. Sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılarak konuya ilişkin bazı politika önerileri sunulmuştur.

2. Kuramsal Çerçeve

Önemli bir tarım ülkesi olan Türkiye’de kırsal alanda yaşayan kadınlar, bağımsız üretici, tarımsal faaliyetlere katılan, tarımsal faaliyetlere yardım eden ve ev kadını konumlarında yer almaktadır (Kulak, 2011: 74). Bu konumlar işletmenin ölçeğine ve mülkiyet durumuna bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Kadınların büyük işletmelerdeki tarlada çalışmadıkları, bu işletmelerdeki yönetim ve denetim görevlerinin erkeklerde olduğu, erkeklerin yeterli olmadığı yerlerde kadınlara sınırlı olsa da böyle bir görev verildiği ifade edilmektedir. Orta büyüklükteki işletmelerde pazar ilişkilerini erkekler üstlenirken, kadınlar emek-yoğun biçimde çalışmaktadır. Küçük işletmelerde ise kadınlar tarımsal üretimle ilgilenirken, erkekler gelir arayışı için tarım sektörü dışına çıkmaktadır. Eğer aile herhangi bir işletmeye ya da ekip biçeceği bir araziye sahip değilse, geçimini sağlamak için kadınlar ve erkekler mevsimlik işçi olarak çalışmaktadırlar (Kulak, 2011: 74-75). Küçük aile işletmelerinin yoğunlukta olduğu Türkiye’de ücretsiz tarım işçisi olan kadınların oranı 2021 yılında %80 civarında iken ücretli olarak çalışan kadınların oranı %10’dur (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2022). Ücretsiz tarım işçiliğinin bu kadar yüksek olmasının nedeni küçük işletmelerde aile üyelerinin birincil, ücretli çalışanların ise ikincil iş gücü olarak görülmesidir (Görmüş, 2019: 575). Ücretsiz aile işçiliği statüsü kırsal kesimdeki kadınların özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomiye önemli ölçüde katkıda bulunmalarına rağmen “görünmez işçiler” olarak tanımlanmasına neden olmaktadır. Toplumsal olarak bireysel kimliklerinin olmamasının yanı sıra geçimlerini sağlamak için verdikleri mücadeleye rağmen kadınlar herhangi bir destek ya da teşvik görememektedirler. Tarımda çalışan kadınların hem ev kadını olma rolleri hem de aktif şekilde tarım işçisi olma rolleri paralel ilerlemektedir. Genelde alt sosyo-ekonomik yapıda yer alan tarım işçisi kadınların planlama, karar verme ve denetleme faaliyetlerinde ise söz sahipliği kısıtlıdır (Chowdhury vd., 2009: 246).

Türkiye’de tarımda istihdam edilen kadınların verileri dikkate alındığında hali hazırda var olan toplumsal cinsiyet dengesi makasının kırsal kesimdeki kadınların aleyhine daha çok açıldığı görülmektedir. Toplumsal cinsiyete dayalı veriler incelendiğinde ülke genelinde en az bir eğitim düzeyini tamamlayanların oranının kadınlarda 2008 yılında %72,6’dan 2020 yılında %87,7’ye yükseldiği ve erkeklerle arasındaki farkın 17 puandan 10,7’ye gerilediği görülmektedir (TÜİK, 2021). Buna karşın kır-kent ayrımı yapıldığında karşılaştırılabilir toplumsal cinsiyete dayalı veriye sadece 2014 yılında rastlanmaktadır. Bu veri ışığında kırsalda kadınların %18,8 ile kentteki kadınların 2 katı oranda okuma yazma bilmedikleri görülmektedir (Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, 2015: 70).

Kırsal kesimde yaşayan kadınların ve genç kızların karşı karşıya kaldıkları önemli sorunlardan birisi ne eğitim-öğretimde ne de çalışma yaşamında (NEET- Not in Employment, Education or Training) var olamadıklarıdır. Dünya çapında bu oran genç kadınların %30’unu oluşturmaktadır. Afganistan’da kırsal kesimde yaşayan genç kadınlar arasında NEET oranı %70 iken, genç erkeklerde bu oran %18’lerde seyretmektedir. Pakistan, Guatemala ve Honduras ise kadınların NEET oranlarının erkeklerinkinden en az %30 daha yüksek olmasıyla cinsiyetler arası eşitsizliğin en fazla olduğu ülkeler arasında yer almaktadırlar (ILO, 2019). Kadınların tüm dünyada kırılgan gruplar arasında yer alması gerçeği Türkiye’deki oranlarda da kendisini göstermektedir. Türkiye’de NEET oranlarına bakıldığında OECD ülkeleri arasında en yüksek

orana sahip olduğu görülmektedir. Bu durum Türkiye’de eğitim ve öğretimi erken bırakmak zorunda kalan genç kadınların Türkiye’deki NEET’lerin bileşimi açısından büyük önem taşımamasından kaynaklanmaktadır (Community Volunteers Foundation [TOG], 2019). 2021-2022 verileri dikkate alındığında kadınların ilkökul düzeyinde %93,1, ortaokul düzeyinde %89,3 okullaşma oranları olmasına karşın, kırsal ve kentsel alanlardaki ayırım dikkate alındığında, toplumsal cinsiyete duyarlı ve kapsamlı bir veriye rastlanmamaktadır (Millî Eğitim Bakanlığı [MEB], 2022). 2020’de kırsal alandaki NEET’ler özelinde yapılan bir çalışma sonucunda, 2018-2020 arasında NEET yüzdesinde bir iyileşme gözlemlendiği ancak yine de 2019’da oranın kadınlarda %45 erkeklerde ise %17 olduğu belirtilmiştir. Türkiye’de NEET’ler üzerine yapılan sınırlı araştırmanın bulgularına göre, cinsiyet, ebeveyn eğitimi, hane halkının ekonomik durumu ve etnik köken gibi faktörlerin NEET olma eğilimini etkileyen temel faktörler arasında sayılabileceği belirtilmiştir (Erdoğan ve Semerci, 2020: 33).

Kırsal kesimde kadınların okur yazarlık oranlarının düşük olması, aile mesleği olarak önceden bildikleri tarım sektörüne yönelmelerine neden olmaktadır. Nitekim kırsal kesimde kadın emeği bilgi ve teknoloji gerektirmeyen vasıfsız işgücü olarak nitelendirilmektedir. Bu durum toplumsal cinsiyet açısından değerlendirildiğinde erkeklerin geleneksel yapı içerisinde “çiftçi” olarak adlandırılmalarına karşın kadınların görünmeyen emeklerinin tarımsal süreçlerde “vasıflı” ve “resmi” niteliklerinin olmaması sonucunu doğurmaktadır (Gülçubuk, 2016: 8). Tarım sektöründe çalışan kadınların katkılarının fark edilmemesi ve ev emeği olarak değerlendirilmesi kadınların güçlenmesinin önündeki en büyük problemlerden birisidir. Bunun yanında aile baskısı, dini yasalar, erken evlilikler de kadınların fiziksel ve beşerî sermayeye sahip olamamalarını tetikleyen diğer unsurlardandır. Çünkü toplumsal cinsiyet önyargıları, erkeklerin kaynaklar üzerindeki etkisini artıran ve kadınların fırsatlarını sınırlayan sosyokültürel ve cinsiyete özgü baskın modeller tarafından şiddetlendirilmektedir (Almaz, 2007: 25).

Kırsal alanda kadının tarımla olan ilişkisini etkileyen faktörlerden bir diğeri erkeğin tarım dışı sektöre geçiş yapmasıdır. Tarımda çalışan erkeklerin bir süre sonra kentlerde hizmet sektöründe yer almak için göç etmeleri tarım işlerini kadınların yürütmesine neden olmaktadır. Çünkü kadınlar tarım dışına çıktıklarında veya göç ettiklerinde işgücüne katılamamakta ya da hizmet sektöründe var olmakta zorluk çekmektedir. Süreç içerisinde erkeklerin tarım sektöründen ayrılması ve kadınların tarımsal istihdam içerisinde sayısının artması “tarımın feminizasyonunu” beraberinde getirmektedir. Tarımın feminizasyonu kadınların tarımsal faaliyetlere artan katılımını ifade eder. Diğer bir deyişle, tarım sektöründe ekonomik olarak kendi hesabına ücretsiz aile işçisi veya başkasının yararına ücretli işçi olarak kadınların oranındaki artış anlamını taşımaktadır (Ciğerci Ulukan ve Ulukan, 2022: 727). Bu durum özellikle hizmet sektörünün tarım sektörünün önüne geçtiği dönemle birlikte başlamıştır ve birçok ülkede yaşanmaktadır. Bu olguya uygun bir örnek Bangladeş’ten verilebilir. Bangladeş’te uzun zaman öncesine dayanan tarımın kadınlara özdeşleşmesi durumuna karşın kadınların tarıma olan katkıları olması gerektiği gibi şekillenmemiştir. Son dönemlerde tarımsal geçiş, hızlı kentleşme ve sanayileşme nedeniyle erkeklerin kırdan kente göçleri Bangladeş kırsalında ani bir işgücü kaybına neden olmuştur. Bu süreç tarımdaki kadınların rolünü ücretsiz aile işçiliğinin yanında tarımın feminizasyonu kavramına karşılık

gelen tarım alanlarının kadınların kontrolünde olma olgusunu da yaratmıştır (Jaim ve Hossain, 2011:1). Ancak tarımsal üretimde kadının rolünün artması, doğrudan onların refahında ve toplumsal cinsiyet ilişkilerinde olumlu bir değişiklik yarattığı anlamına gelmez (Ciğerci Ulukan ve Ulukan, 2022: 727). Tam tersine mevcut durumda tarım sosyal güvenceden yoksun şekilde kayıt dışı çalışmanın, emek sömürüsünün ve mülkiyetsizliğin kadınlar ekseninde yoğunlaştığı bir alan olarak şekillenmiştir.

Kadınların tarımda mülkiyetsizliği, emek verdikleri tarımsal alanlar üzerinde ya hiç mülkiyet hakkına sahip olamamaları ya da mülkiyetlerinin sınırlı olmasını tanımlar. Kadın çiftçilerin toprağa erişimlerinin kısıtlı olması arazinin kıt bir kaynak olmasının yanında yukarıda sıralanan sebeplerle de şekillenmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde toprağa erişim yasal düzenlemelerle şekillendiği kadar geleneksel yasalarla da düzenlenmektedir. Geleneksel yasalar temelde paylaşılan topluluk değerlerinden ve geleneklerinden türetilen yazılı olmayan sosyal kurallardan doğar. Bu ülkelerde şekillenen örf ve âdet hukuku ise kadınların toprak haklarını esas olarak ataerkil hane halkı üyeliğinden kaynaklanan ikincil haklarla sınırlamaktadır. Bu yasalar, kadınları dezavantajlı duruma düşüren ve onları toplumda ikincil konuma yerleştiren ataerkil değerleri güçlendirmek için ataerkil sistemi desteklemektedir (Almaz, 2007: 25). Mal edinmek ve hizmetlere ulaşmak gibi konularda erkeklerle eşit koşullara sahip olmayan kadınlar Türkiye’de özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde baskınlığını sürdüren feodal ve geleneksel yapı nedeniyle toprak mülkiyetinden uzak tutulmakta ve fırsatlara erişim sağlama noktasında sıkıntı yaşamaktadırlar. Bu durum ise ataerkil yapı içerisinde şekillenen erkek lehine karar alınmasını kolay hale getirebilecek bir iradenin hem nedeni hem de sonucu olmaktadır. Kadınların toprak mülkiyeti ile ilintili sorunları, beraberinde sosyal güvenlik ağı dışına itilmelerini de getirmektedir. Aynı zamanda toprağa sahip olmamaları ve mülkiyet yoksunlukları nedeniyle, kişiyi “çiftçi” olarak tanımlayan Çiftçi Kayıt Sistemine (ÇKS) gibi mekanizmalara dahil olamamalarına da neden olmaktadır. Tüm bunlar sosyal dışlanmanın farklı görünümünü teşkil etmektedir. Max Weber’in düşüncesinde sosyal dışlanma sosyal düzendeki hiyerarşik güç ilişkilerinden kaynaklanmaktadır. Nitekim bu güç ilişkileri aile düzeyinde, politika ve devlet düzeyinde ve toplumsal düzeyde mevcuttur. Toplumsal alandan, siyasal alandan ve ekonomik alandan dışlanan (Şahin, 2009) kadınlar belirtilen her bir düzeyde eşitsizlik ve sosyal dışlanmayla somut biçimde karşılaşmaktadır.

Bir başka yapısal sorun alanı olarak sermaye ve diğer finansal kaynaklara erişimin sınırlı olması nedeniyle kadın girişimciliğinin kırsalda çok kısıtlı olması sayılabilir. Kadınların finansal kaynaklara erkekler kadar kolay ulaşamadığı, daha zor engellerle karşılaştıkları bilinmektedir. Bu erişimin önündeki engeller aslında yetersiz eğitim düzeyi, toplumsal cinsiyet kalıplarının aşılabilmesi gibi ortak engellerdir. Bununla birlikte kadınların finansal piyasalara uzak olması, finansmanla ilgili bilgi eksiklikleri, finansman için mülkiyetin gerekliliği gibi sorunlar da finansal erişimi kısıtlamaktadır. Kırsalda yaşayan kişilerin bankadan ya da kooperatiflerden kredi talebine yüksek faiz ya da kısa vade gibi gerekçelerle uzak durduğu durumlarda ise tanıdıktan borçlanmaya gidilir. Bu borçlanmanın evin reisi olarak görülen erkek tarafından yapılması beklenmektedir (Soysal, 2013). Nihai olarak bu durumun da arkasında önemli bir neden olarak ataerkil yapının olduğu söylenebilir.

3. Literatür Taraması

Kadınların işgücüne aktif katılımı ekonomik gelişmenin bir göstergesidir. Ekonomik gelişmeyle artma eğilimi gösteren kadınların işgücünde var olması durumu ülkeler açısından farklılaşma göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki bu durum, ekonomik büyüme, eğitim kalitesi ve sosyal normları içerisine alan çeşitli ekonomik ve sosyal faktörler tarafından yönetilmektedir. Kadınların kaliteli istihdama erişimini iyileştirme konusuna daha geniş perspektiften bakıldığında hem kritik bir politika alanı hem de çeşitli akademik çalışmaların yoğun olarak üzerinde durduğu bir alandır. Kentsel alanda geçerli olan bu durum kırsal alanda da aynen geçerlidir. Bununla birlikte Türkiye’de tarımda çalışan kadınların sosyo-ekonomik durumlarının ve mülkiyet ilişkilerinin ölçüldüğü alan araştırması kapsamındaki çalışmalar oldukça sınırlıdır. Bu çalışmalar ağırlıklı olarak gezici/mevsimlik tarım işçilerinin sosyal ve ekonomik sorunlarına yöneliktir.

Yıldırak vd. (2003) tarafından 9 ilde yürütülen “Türkiye’de Gezici ve Geçici Kadın Tarım İşçilerinin Çalışma ve Yaşam Koşulları ve Sorunları” adlı çalışmada kadınların günde 13 ila 15 saat çalışmayı olağan karşıladıkları sonucuna varılmıştır. Çalışma yerlerinde kaldıkları süre boyunca kadınların kaza, hastalık gibi nedenler dışında kente gitmedikleri için yaşamlarının topluluk dışına kapalı, dış ilişkileri kendi meslektaşları ile sınırlı olarak geçtiği tespit edilmiştir. Altıncı ve Gülçubuk (2004) tarafından Ankara’nın Polatlı ilçesinde gezici kadın tarım işçilerinin çalışma ve yaşam koşullarının analiz edildiği çalışmada gezici konumda bulunan kadın tarım işçilerinin tarımsal uğraşlarının yanı sıra ev içi rolleri açısından da ağır sorumluluk altında oldukları belirtilmiştir. Kadınların yoğunluklu olarak Doğu ve Güneydoğu Anadolu’dan mevsimlik tarım işçisi olarak geldiği bölgede yapılan çalışmada kadınların büyük çoğunluğunun okur-yazar olmadığı ve hatta ilkokul mezunu olanların sayısının da bir hayli düşük olduğu belirtilmiştir. Bununla birlikte, gezici tarım işçiliğinden dolayı ailelerin okul çağındaki çocuğunu ya da çocuklarını okula gönderemedikleri de saptanmıştır. Kadınların sosyal güvenlik durumlarının da araştırıldığı çalışmada kadınlar arasında sigortalı olarak çalışana rastlanılmamış, kadınların sadece dört tanesinin yeşil karta sahip olduğu belirtilmiştir.

Kaya ve Atsan (2012) tarafından yürütülen, kadınların sosyo-ekonomik durumlarının ve geleceğe yönelik beklentilerinin Erzurum, Erzincan ve Bayburt illerine ait 15 ilçede 60 köyde ölçüldüğü çalışmada önemli sonuçlara ulaşılmıştır. Kadınların ortalama çalışma saatlerinin 12 saati geçtiği, ailelerin yaklaşık %10’unun herhangi sosyal güvencesinin olmadığı, eğitim seviyelerinin düşük olduğu, kadınların toplumda da aile içerisinde de kendilerini edilgen bir konumda hissettikleri çalışmanın bulguları arasındadır. Ayrıca kadınların gelecekteki beklentilerine de araştırma kapsamında yer verilmiştir.

Çelik vd. tarafından 2014 yılında Şanlıurfa ve Adıyaman’da yürütülen “Gezici Mevsimlik Tarım İşinde Çalışan Kadınların Çalışma ve Yaşam Koşullarının İrdelenmesi” başlıklı çalışmada ise oranların daha düşük olduğu görülmektedir. Kadınların sosyal güvenceye sahipliğinde Adıyaman ilinde görüşülen toplam 30 kadının 14’ünün sosyal güvencesinin olmadığı (%46,66) sağlık açısından güvence sağlayan yeşil karta sahip olduğu, 16 kadının ise kocaları üzerinden Sosyal Güvenlik Kurumu’na bağlı sigortalılıklarının olduğu çalışmada belirtilmiştir. Çınar (2016) tarafından ele alınan çalışmada mevsimlik tarım işçisi kadınların koşulları ataerkillik ve tarımsal işgücünün feminizasyonu bağlamında incelenmiştir.

Baş ve Ciğerci Ulukan (2020) tarafından Fatsa'da fındık tarımında yerli kadın işçiler üzerine yapılan araştırmada; kadınların çalışma koşul ve şartlarının ağır olduğu, fındık işçiliğinin yanı sıra ev işleri için de zaman harcadıkları sonucu ortaya konmuştur. 2020 yılında yapılan bir diğer araştırma Bağış'ın (2020) Denizli'de gerçekleştirdiği mahalli mevsimlik tarım işçisi kadınların yaşam ve çalışma koşullarına dairdir. Çalışmada yaşam ve çalışma şartlarının zorluğu, sosyal güvencesiz çalışmanın yaygınlığı, kadın emeğinin değersizleştirilmesi gibi literatürle uyumlu sonuçlara ulaşılmıştır.

İlter vd. (2019) Afyonkarahisar ili, Marangoz vd. (2016) Muğla ili, Karaturhan vd. (2017) İzmir ili Aliağa ilçesi, Bozdemir vd. (2021) Konya ili kapsamında kırsal alanda kadın girişimciliğini ele alan çalışmalar yapmıştır. Ökten ve Tüysüz (2017) tarafından ele alınan çalışmada ise kırsal alanda yaşayan kadınların mülkiyet durumlarına ilişkin bazı bilgiler verilmiştir.

Yapılan bu araştırma tarım sektöründe kendisinin ya da başkasının bahçesinde/tarlasında ya da her ikisinde çalışan kadınlara odaklanmıştır. Bu bağlamda çalışmanın salt odak grubunu gezici ya da mevsimlik tarım işçisi kadınlar oluşturmaz. Bu yönüyle diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Çalışmanın bir diğer ayırt edici noktası tarım sektöründe yer alan kadınların sosyal ve ekonomik koşullarıyla birlikte girişimcilik, finansal erişim, miras, mülkiyet, iklim değişikliğinin olumsuz etkileri gibi birçok konuya dair saptamalar yapmaya imkân verecek kapsamda olmasıdır. Böyle bir kapsam bize resmi bütünüyle görme olanağı verir. Bu bağlamda feodal ilişkilerin hala egemen olduğu bölgede bir yandan tarımın feminizasyonu olgusu yoğun ve süratli biçimde yaşanırken, diğer yandan tarım sektöründe çalışan kadınlar ataerkillikten kaynaklanan baskı, hiyerarşik denetim ve emek sömürüsü gibi tekil eşitsizlik ve sömürü biçimlerinden ziyade bunlarla birlikte yoksulluk, mülksüzlük ve maruz kalma/yoksun kalma gibi daha birçok zorluğun bileşimi ve kesişimiyle mücadele etmek zorunda kalmaktadır. Bu gerçeği ortaya koyarak bu zorlukları aşabilmenin yollarını tartışmak bu çalışmanın itici gücünü oluşturmaktadır.

4. Alan Araştırması

4.1. Araştırmanın Konusu, Amacı, Sınırlılıkları

Projede çiftçi kadınların karşı karşıya kaldıkları özellikle mülkiyete ilişkin sosyo-ekonomik sorunlar detayıyla ortaya konmaya çalışılmıştır. Türkiye'de neoliberal ve eril egemen politikalar ekseninde şekillenen tarım politikalarının kadınlar üzerinde oluşturduğu sorunlar ve zorlukları sosyo-ekonomik koşullar ve mülkiyet bağlamında tartışmaya açmak çalışmanın öncelikli amacını oluşturmaktadır. Bu kapsamda çalışma Adıyaman ilinde kadın çiftçilerin sosyo-ekonomik sorunlarıyla birlikte mülkiyet sorununu da tartışmaya açmayı hedeflemiştir.

Araştırmanın en büyük sınırlılıklarından bir tanesi, yöre halkındaki kadınların bazılarının Türkçe bilmiyor olmasından kaynaklanmaktadır. Kürtçe konuşan kadınların bazılarıyla Türkçe bilenlerin katkısıyla görüşmeler yapılabilmektedir. Çalışmanın bir diğer sınırlılığı kadınların çekingen bir tavır sergilemesi olmuştur. Araştırmanın yapıldığı coğrafyada ağalık ve aşiret sisteminin hala geçerliliğini yitirmemiş olması, çalışma yapılan köylerdeki kadınların her şeyi istedikleri gibi ifade edememelerine neden olmuştur. Bu durum ataerkil düzenin bir yansıması olarak çalışmanın tam ve net olarak ortaya konmasına engel olmuştur. Çalışmayı sınırlandıran

bir diğer husus ise kadınların tarlada çalışma saatlerinin elçi başı, dayı ya da çavuş gibi isimlerle nitelendirilen kişiler tarafından kontrol altında olması nedeniyle kadınların kendilerini baskı altında hissetmeleri ve görüşmeyi bir an önce bitirmek istemeleridir. Bu nedenle bazı görüşmeler istenilen derinlikte gerçekleştirilememiştir. Kadınlarla olan görüşmeler genellikle öğlen verdikleri yarım saati geçmeyen yemek molaları esnasında ya da çalışmaya devam ederken gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Görüşmelere pandemi döneminden başlanmış olması çalışmayı sınırlandıran bir diğer nedendir. Özellikle orta yaş ve üzeri kadınların salgın hastalık nedeniyle kendilerini daha geri planda tuttuğu ifade edilebilir ancak görüşmelerin genellikle açık havada yapılmış olması bu sınırlılığı kısmen ortadan kaldırmıştır.

4.2. Araştırmanın Yöntemi

Bu araştırma niteliksel yöntem kullanılarak, sahadan elde edilen veriler neticesinde hazırlanmıştır. Niteliksel araştırmalar koşullara, inançlara, kanaatlere yer veren, bireyler ve toplumlari içinde buldukları durumu tarihsel, sosyal, mekânsal ve kültürel birçok farklı öznel faktöre göre değerlendiren, algıların ve olayların doğal ortamda gerçekçi ve bütüncül biçimde anlaşılmasına yönelik olarak gerçekleştirilen bilimsel araştırma yöntemidir (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 39). İnsanların anlam dünyalarını ve düşüncelerini, duygularını ve algılarını yüzeysel değil daha derin biçimde ortaya koyma amacında olan nitel yöntemlerde görüşme tekniği bu amacı gerçekleştirmeye yönelik güçlü bir tekniktir (Mil, 2007: 4). Çalışmada bu nedenle yarı-yapılandırılmış görüşme tekniği seçilmiştir. Araştırma nitel araştırmanın sıklıkla yer aldığı yorumlayıcı araştırma niteliğine sahiptir. Yorumlayıcılık bireylerin içinde yaşadığı dünyayı anlamaya çalıştığı, deneyimlerine öznel anlamlar yüklediği ve bu öznel anlamlarında tarih ve toplum tarafından şekillendiği bir yaklaşımı ifade etmektedir (Merriam, 2015: 8-9).

Çalışmanın başladığı dönemde pandeminin olması nedeniyle telefon görüşmesi ya da online görüşmelerden yararlanılması planlansa da tüm görüşmeler ilgili bölgede yüz yüze gerçekleştirilmiştir. Örneklem seçiminde amaçlı örneklem temel alınmıştır. Amaçlı örneklem bilgi açısından zengin olan ve çok sayıda bilgi edinilebilecek kişilerin seçilmesini öngörmektedir (Merriam, 2015: 76). Amaçlı örneklem türlerinden ise kartopu örneklem yöntemi seçilmiştir. Kartopu örneklemde soruna ilişkin zengin bilgi kaynağı olabilecek kişiler saptanmakta ve süreç ilerledikçe elde edilen isimler büyüterek devam etmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2008: 111).

Araştırmanın analizi Maxqda nitel analiz programından yararlanarak yapılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda 7 üst düzey kod ve 46 alt kod belirlenmiş, bu alanda toplamda 380 kodlama yapılmış ve görseller programda hazırlanmıştır. Demografik bilgilere ait ise 5 üst düzey kod belirlenmiş ve toplamda yapılan 200 kodlama kod istatistikleri bölümünde analiz edilerek çalışmada yer almıştır.

4.3. Araştırmanın Bulguları

4.3. 1. Demografik Bulgular

Araştırma kapsamında çalışmanın amacını tam olarak ortaya koyabilmek için farklı ilçelerdeki köylerde tarım işçiliği ve/veya kendilerine ait topraklarda tarımsal üretim yapan kadınlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda Adıyaman merkezdeki dört köy (Lokman Köyü, Uludam Köyü, Atakent Köyü, Boztepe Köyü), Tut ilçesindeki iki köy (Havutlu ve Çiftlik Köyleri), Kahta ilçesindeki bir köy (Oluklu Köyü) ve Gölbaşı ilçesindeki bir köy (Belören ve Karaburun

Köyleri) olmak üzere toplam sekiz köy araştırma sahası içerisine alınmış ve 40 kadın görüşmeyle ulaşılmıştır.

Tablo 1: Görüşme Yapılan Köyler ve Görüşmeci Sayıları

Köyün Adı	Köyün Bağlı Bulunduğu İl/İlçe	Görüşme Yapılan Kadın Sayısı
Lokman Köyü	Adıyaman/Merkez	2 kişi
Uludam Köyü	Adıyaman/Merkez	8 kişi
Atakent Köyü	Adıyaman/Merkez	1 kişi
Boztepe Köyü	Adıyaman/Merkez	9 kişi
Oluklu Köyü	Adıyaman/Kahta	4 kişi
Havutlu Köyü	Adıyaman/Tut	4 kişi
Çiftlik Köyü	Adıyaman/Tut	3 kişi
Belören Köyü	Adıyaman/Gölbaşı	8 kişi
Karaburun Köyü	Adıyaman/Gölbaşı	1 kişi

Yapılan görüşmelerde katılımcılar yoğun olarak orta yaş grubu arasında yer almaktadır. Her yaş grubundan kadınların görüşlerine yer verilmesi istenmiş olmakla birlikte çalışan kadınların orta yaş grubunda olması görüşmelerin ağırlıklı olarak bu yaş grubuyla olmasını gerektirmiştir. Tablo 2’de görüldüğü üzere 60 yaş üzeri herhangi bir katılımcıyla görüşme gerçekleşmezken, 18-24 arası gerçekleşen görüşme sayısı ise bir kişidir. Görüşmelerin en fazla yapıldığı kesimi 40-49 yaş aralığındakiler oluşturmaktadır. İkinci sırada 50-59 yaş aralığı gelmekte, daha genç yaş aralığı olan 25-39 aralığındaki kesim ise çalışmanın üçüncü yoğun kesimini oluşturmaktadır. Yaş aralığı kadınların talepleri, hayata bakışları, kendilerini ifade etme şekilleri ve tarım sektörüne olan görüşleri arasında önemli farklılıklar doğurmaktadır. Örneğin; genç kadınlar konuşmaya daha hevesli ve açık sözlü iken yaşça büyük olanlarda çekinme ve duraksama hali daha fazladır. Görüşme yapılan kadınların medeni durumlarına bakıldığında ikisi bekar, bekar olan kadınların birisi eşini kaybetmiş, birisi ise henüz evlilik gerçekleştirmemiştir. Görüşme yapılan 38 kadın ise evlidir.

Tablo 2: Katılımcıların Yaşları

	Kişi Sayısı	Yüzde (%)
18-24 arası yaş	1	2,5
25-39 arası yaş	11	27,5
40-49 arası yaş	16	40,0
50-59 arası yaş	12	30,0
60 yaş ve üstü	0	0,0
TOPLAM	40	100,0

Katılımcılarla ilgili önemli bir demografik bilgi ise katılımcıların çocuk sayılarıdır. Katılımcı profili değerlendirildiğinde çok çocuklu olan kadınların sayısının yoğunlukta olduğu söylenebilir. 5 ve üstü çocuğa sahip olan katılımcıların yüzdesi 30 iken, iki ve üzeri çocuk sahibi olan kişilerin yüzdesi 90’a ulaşmaktadır. Çocuk sahibi olmayan iki katılımcıdan birisi bekar iken, diğer evli olan katılımcının çocuk için uzun süren tedaviler görmesine rağmen çocuk sahibi olamadığı bilinmektedir. Katılımcılar içinde yaş aralığına bağlı olarak çocuk sayısında da önemli fark bulunmaktadır. Yaş aralığı daha yüksek olan kesimin daha çok sayıda çocuk sahibi olduğu görülmüş, yaş aralığı düştükçe çocuk sayısının daha da azaldığı dikkat çekmiştir.

Tablo 3: Katılımcıların Çocuk Sayıları

	Kişi Sayısı	Yüzde (%)
Çocuk sahibi değilim	2	5,0
1	2	5,0
2	5	12,5
3	9	22,5
4	10	25,0
5 ve üstü	12	30,0
TOPLAM	40	100,0

Katılımcıların eğitim durumuna bakıldığında çarpıcı sonuçlar gözlenmektedir. Toplumsal sorunlar arasında da değinilebilecek eğitim durumu kısmında hiç okula gitmeyenlerin oranı neredeyse katılımcıların yarısını oluşturmaktadır. Eğitim hayatına hiç katılmamış olan bu kadınların çoğu okuma yazmayı da bilmemektedir. K-38'e size okuma yazmayı öğretecek bir imkân sunulsa katılmak ister misiniz diye sorulduğunda verdiği cevap "Gidemem ki. Nasıl gideyim. İş, güç var. Kim yapacak. Maddi durum olmadığı zaman insan mecbur işe gidiyor" şeklinde olmuştur. Bununla birlikte böyle bir imkândan yararlanan katılımcıların da olduğu görülmüştür. K-3 böyle bir imkana kavuştuğunu şöyle ifade etmiş; "Sonradan öğrendim okuma yazmayı. Gece okullarına gittim. Önceden gece okulları vardı. Bundan 11-12 sene önce vardı. Şimdi yok. İstek olunca açıyorlar, ama kimse gitmeyince hocalar yine gidiyor". Kadınlar okula gidememe nedenleri olarak ailelerinin göndermediğini, maddi durumlarının imkân vermediğini ve kız çocuklarının okutulmaması gibi bir algının hâkim olduğunu ifade etmişlerdir. K-27 okula gitmeyi ve meslek edinmeyi çok istediğini ancak buna izin verilmediğini "Benim okumama izin verilmedi. Babam okula göndermedi. Bizim zamanımızda kızlar okula gitmez denilirdi. Ama mesela benim kardeşim var o okula gitti. Benden iki yaş küçüktü kız kardeşim, onu gönderdiler" sözleriyle ifade etmiştir. Okula gidemeyen kadınlara çocuklarına yönelik beklentileri sorulduğunda kendileri bu fırsattan mahrum olmalarına karşın neredeyse kadınların hepsinde kız çocuklarının okumasını özellikle istedikleri yönünde bir eğilim olduğunu söylemek mümkündür. Sadece okula gidemeyen değil erken dönemde okul hayatını sonlandırmak durumunda olan kadınların söylemlerine de bakmak gerekmektedir. Nitekim ilkokul mezunu olan kişilerin oranı %37,5 iken ortaokul mezunlarının sayısı %10'dur. Okumayı erken dönemde bırakan kadınların önünde ise evlilik tek seçenek olarak görülmektedir. Bu durumu en iyi K-34'ün sözleri ifade etmektedir:

"Bizim zamanımızda herkes bu yaşlarda evlendiği için bizler de normal bir şey sanardık. 16-17 yıllık evliyiz. Ama şimdiki aklım olsaydı evlenmezdim. O zaman okumak bu kadar revaçta değildi yani kız çocuklarının okuması. Biz evlendikten sonra baya okuyan oldu, mesela halalarımın kızları var. Hepsi meslekli. Bize de o fırsat verseydi kesinlikle okurduk. Bizim zamanımızda okullar mecburi değildi, keşke mecburi olsaydı. Biz ortaokulu bitirdikten sonra evdeyiz. Ya kuran kursuna gittik ya dikiş nakışa derken, kısmetlerin arasında da en iyisiyle evlendik" (K-34).

Katılımcıların eğitim durumlarını gösteren Tablo 4'e bakıldığında eğitim seviyesinin yükseldikçe oranın giderek düştüğü görülmektedir. Nitekim lise mezunlarının oranı sadece %5 iken, üniversite mezunun oranı %2,5 olarak kalmıştır. Tek üniversite mezunu olan K-17 kısa bir süre çalıştığını ancak pandemi nedeniyle işten çıkmak durumunda kaldığını ve yeniden çiftçilik yapmaya başladığını belirtmiştir.

Tablo 4: Katılımcıların Eğitim Durumları

	Kişi sayısı	Yüzde (%)
Hiç okula gitmemiş	18	45,0
İlkokul Mezunu	15	37,5
Ortaokul Mezunu	4	10,0
Lise Mezunu	2	5,0
Üniversite Mezunu	1	2,5
TOPLAM	40	100,0

Katılımcılarla ilgili ulaşılan bir diğer veri eşlerinin hangi mesleklere sahip olduğuna yöneliktir. Çiftçilik ve tarım işçiliği genellikle aile fertlerinin bir arada gerçekleştirdiği bir faaliyet alanını işaret etmektedir. Nitekim Tablo 5'ten de görüldüğü üzere çoğu kadının tarımsal işleri eşleriyle birlikte yaptığı fark edilmektedir. Bununla birlikte memurluk ya da işçilik gibi farklı hizmet kollarında çalışan kişilerden bazıları izin günlerinde ya da boş vakitlerinde tarımsal faaliyetlerle uğraşmaktadır.

Tablo 5: Katılımcıların Eşlerinin Meslekleri

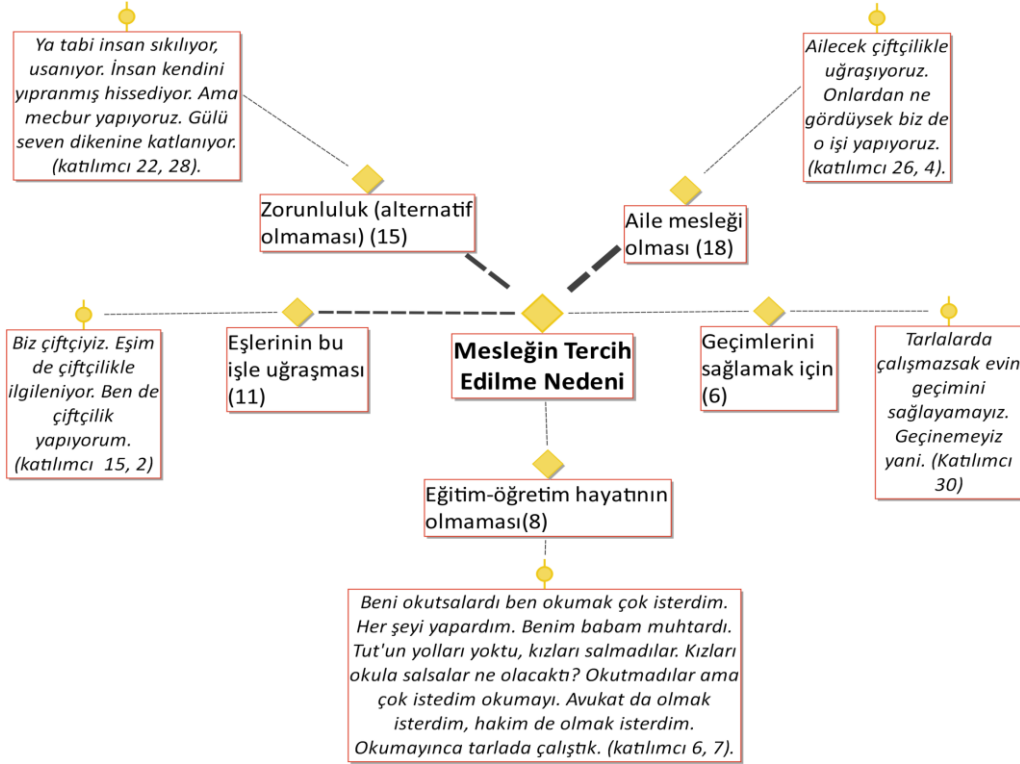
	Kişi Sayısı	Yüzde (%)
Çiftçi	26	65,0
Memur	2	5,0
İşçi	5	12,5
Serbest Meslek	6	15,0
Emekli	1	2,5
TOPLAM	40	100,0

Demografik bilgilerle ilgili ifade edilenleri toparlayacak olursak, görüşme yapılan kesim orta yaş ağırlıklı, evli, eğitim seviyesi düşük, çocuk sayısı fazla ve genellikle eşleriyle birlikte çiftçilik ya da tarım işçiliği yapan kadınlardan oluşmaktadır.

4.3.2. Sosyo-Ekonomik Bulgular

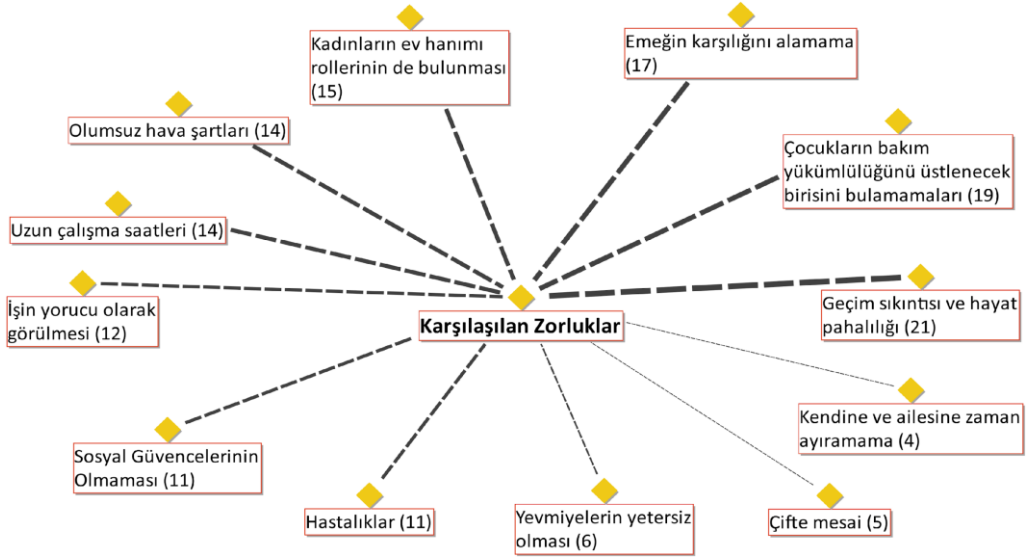
Araştırmacılara yöneltilen sosyo-ekonomik ve mülkiyete ilişkin sorulara alınan cevaplar karşılığında elde edilen kodlamalarda yedi üst başlığa erişilmiştir. Bu üst başlıklardan ilki bu mesleğin seçilme nedenine ilişkindir. Şekil 1'de de görüleceği üzere bu konuya ilişkin beş alt başlık belirmiştir. Bu başlıklardan aile mesleği olması en fazla değinilen yanıtı oluşturmuştur. Katılımcıların birçoğunun ailesinin tarımla uğraşması, katılımcıların da tarım sektöründe yer almasını sağlayan en önemli sebep olmuştur. Başka bir alternatif olmadığı için bu işi yapmaya mecbur olduklarını dile getirenlerin sayısı da oldukça fazladır. Katılımcılar, “*bu işi mecbur yapıyoruz*”, “*mecburuz*”, “*geçim sağlamak için bu işi yapmaya mecburuz*”, “*iş mecbur severek yapıyoruz*” gibi cevapları sıklıkla kullanmıştır. Bu anlamda katılımcıların çoğu için bu mesleğin bir tercih olarak değil, bir zorunluluk olarak yapıldığı söylenebilir. Eşlerinin tarımla uğraşması da kadınların bu işi yapmasını sağlayan önemli nedenlerden biri olarak görülebilir. Kendi ekip biçen ve üreten kadınlar ücretsiz aile işçiliği yaparken, tarım işçiliği yapan kadınlar da kayıt dışı istihdama dahil olarak bu işi gerçekleştirmektedirler. Bu mesleğin yapılmasının önemli nedenlerinden bir diğeri kadınların eğitim hayatında ya hiç yer almamış olmaları ya da erken dönemde bitirmiş olmalarıdır. Öğretim hayatını kaçırdığı için üzüldüğünü ve böyle bir fırsata sahip olsaydı farklı meslekler tercih etmek istediği belirten katılımcılar bulunmaktadır. Geçimlerini sağlamak için bu işi yapmak durumunda olduğunu belirten katılımcılar aslında bir bakıma zorunluluğa atıfta bulunmaktadır. Genel olarak bu başlığa bakıldığında “bir şekilde geçinmek zorundayız ve başka bir iş yapacak nitelikte olmadığımız için ve ailemiz ve eşimiz bu işlerle uğraştığı için bizler de tarımla uğraşmaya mecburuz” gibi bir durumun ortaya çıktığı söylenebilir.

Şekil 1: Mesleğin Tercih Edilme Nedeni



Yapılan görüşmelerden elde edilen önemli bulgulardan bir diğeri tarım sektöründe yer alan kadınların yaşadıkları zorluklardır. Bu anlamda önemli alt kodlara erişilmiştir. Yaşanılan zorluklar arasında en fazla öne çıkan “geçim sıkıntısı ve hayat pahalılığı” olmuştur. Burada yevmiyeyle çalışanlar yevmiyenin artmasına rağmen her şeyin daha da fazla arttığından yakınırken, kendi ekip biçenler ise giderlerin fazla olduğunu ifade etmektedir. Örneğin; K-27 “Yapıyorsun bir şey olmuyor. Eline geçmiyor ki zaten. Gübre pahalı, mazot, pahalı, her şey pahalı. Mesela biber ektik, olmadı. Bir sürü masraf ettik. Su faturası var, elektrik faturası var” var diyerek yaşadığı zorlukları anlatmaktadır. Geliri sadece yevmiyeye dayanan kadınların sorunu da ortaktır. Hayat pahalılığıyla ilgili K-37 ise şu ifadeleri aktarmıştır; “Her şey giderek pahalalanıyor. Bizim de yevmiyemiz arttı geçen seneye göre ama yine de yetmiyor. Bizim yevmiye arttıysa her şey de çok arttı”. Bununla birlikte, kendileri ekip biçenler bu gelir kendilerine yetmediği için başkalarının tarlalarında yevmiyeli olarak çalışmaya gittiklerini söylemektedir. K-30 bu durumu şöyle belirtmektedir; “Yani nasıl diyeyim, aylık değil senede bir gelir alıyoruz. Kırk gelir, otuz gelir, yirmi beş gelir. Ama böyle tarlalarda çalışmazsak evin geçimini sağlayamayız. Geçinemeyiz yani. Senede bir kere aldığımız o para bizi geçindirmeye yetmez. Her şey o kadar pahalı ki”.

Şekil 2: Karşılaşılan Zorluklar



Katılımcıların hayat pahalılığı ve geçim sıkıntısı dışında yaşadıkları en büyük zorluklardan bir diğeri çocukları küçükken çalışmak zorunda olan bu kadınların çocukların bakım yükümlülüğünü üstlenecek birisini bulamamalarıdır. Kırsal alanda kadınların çocuklarına bakacak en önemli alternatifleri büyük ebeveynlerdir. Fakat bu kişilerin de kırsaldaki yaşamın zorluğu nedeniyle çalıştığı ve bazılarının torunlarına bakacak şartlara sahip olmadıkları düşünüldüğünde çalışan kadınlar çocukların bakım sorumluluğuyla da ilgilenmek durumunda kalmıştır. K-26'ın ifadesi kadınların çocuklarıyla ilgili yaşadığı zorluğu açıkça ortaya koymaktadır; *"Kimse bakmıyor. Bakacak kimse olmayınca onları da mecbur tarlaya götürüyorum. Çocuklar sefil oluyorlar ama yapacak bir şey yok. Evde tek başına nasıl bırakayım?"*. Katılımcılar bazen ne kadar tehlikeli de olsa çalıştıkları dönemde çocukları evde bırakmak zorunda olduklarını ifade etmişlerdir; K-7 *"Çocukları ben genelde evde bırakırım. Çocuklar küçükken pek gitmezdim işe. Ama 2-3 yaşındayken de bıraktığım oldu. Tehlikeliydi tabi. Ama annem babam herkes kendi işiyle uğraşıyordu"* diyerek bakacak kimsesi olmadığı için çocuklarını tek başına evde bırakmak zorunda olduğunu söylemiştir.

Tarım sektöründe çalışırken kadınların yaşadıklarını belirttikleri sıkıntılardan birisi de emeklerinin karşılığını alamamalarıdır. Uzun saatler ve zorlu koşullarda çalışmalarına ve onca özverilerine rağmen hak ettiklerini alamamaları kadınları daha da zorlamaktadır. Tarlada yevmiyeyle çalışan kadınlar için bu genellikle yevmiyenin az olmasıyla ilgili bir sorunken, kendi ekip biçen kadınlar için ürünün fazla gelir getirmemesi emeğinin karşılığını alamama anlamına gelmektedir. K-28 bu konuyla ilgili yaşadığı zorluğu şöyle dile getirmektedir; *"Günde sekiz saat çalışıyorum tarlada. Sabah saat 5'de kalkıyoruz, 8'de işe başlıyoruz. Akşam 5'e kadar çalışıyoruz. Ama para olarak sadece 150 TL alıyoruz. 150 TL ne ki"*. Sadece giderlerin artışı değil, tarımsal üretimin yapısı itibarıyla doğal koşullara bağlı olması ve bu koşulların (don, kuraklık vs.) tarımsal üretime zarar vermesi de insanlar emeklerinin karşılığını alamamasına neden olmaktadır. Ayrıca katılımcılardaki genel kanı uzun yıllar çalışmış olmalarına rağmen, herhangi bir birikime ya da mülke sahip olmadıkları ve hala çok zor koşullar içinde yaşadıkları için emeklerinin karşılığını alamadıkları yönündedir.

Ücretsiz tarım işçisi olarak istihdam edilen ya da erkeklere göre daha düşük yevmiyelerde çalışan kadınlar bir yandan da kırsal alanda daha da belirgin olan toplumsal cinsiyet rolleri nedeniyle ev işleriyle de uğraşmakta ve çocuk ya da yaşlı bakımı gibi sorumluluklar üstlenmektedir. Sabahın erken saatlerinde başlayan mesaipleri gün içinde ya da akşam ev işlerini yaparak devam etmektedir. Evde kız çocuğun olduğu durumlarda ev işleri ya da bakım işlerinin bir kısmı kız çocuklarından beklenmektedir. K-26 bu durumu şöyle özetlemektedir; *“Kahvaltımızı tam yapamadan, ev işlerimizi tamamlamadan tarlaya gidiyoruz. Hep aynı bu şekilde oluyor. Akşam da tarlada işlerimiz 5-6 gibi bitiyor. Sonra geliyoruz yeniden evin işleri, yemek hazırlama onlarla uğraşıyoruz”*.

Kadınların tarımsal faaliyetlerini sürdürürken karşılaştığını ifade ettikleri önemli zorluklardan bir diğeri ise olumsuz hava koşulları ve uzun çalışma saatleridir. Özellikle iklim krizinin yoğun olarak hissedildiği ülkelerde, kırılan gruplar içerisinde yer alan kadınlar krizin olumsuz etkilerini daha çok üstlenmek zorunda kalmaktadırlar. Adıyaman'ın yazın karasal olan iklimi ve son yıllarda iklim değişikliği nedeniyle yükselen hava sıcaklıkları yazları yoğun olarak çalışmak zorunda kalan kadınlar için koşulların daha zor olmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda, bölgede yazın güneşin ve sıcaklığın altında çalışmak zorunda kalan kadınlar, daha serin havalarda ise rüzgâr ya da soğuktan şikâyet etmektedirler. Zorlu hava koşulları özellikle kronik rahatsızlığı olan katılımcılar tarafından hastalıklarının daha çok tetiklendiği şekilde dile getirilmiştir. K-40'ın *“Yazın sıcaklığın altında çalışırız. Bazen hava soğuk olur, rüzgâr eser. Bazen başın ağrır, boynun tutulur ama yine de çalışmak zorundasındır”* ifadesi her türlü olumsuz koşula rağmen çalışmak zorunda olmayı ortaya koymaktadır. Uzun çalışma saatleri de katılımcıları olumsuz biçimde etkileyen bir sorun olarak dile getirilmiştir. Genellikle sabahın erken saatlerinde kalktıklarını belirten katılımcılar bazen yatsı ezaniyle birlikte eve girdiklerini belirtmiştir. Sonrasında ise evin işleri ve çocuklarıyla da ilgilenmek durumunda olmaları yüklerini iyice artırmaktadır. Hayvancılık yapan ya da mahsule sahip olan bazı katılımcılar ise bazı zamanlarda geceleri de uyanmak durumunda kaldıklarını belirtmiştir. K-10 ifadesinde; *“En sevmediğim tarafları; mesela gecesini gündüzü bir saati yok. Yeri geliyor gece 12'de yağmur yağıyor diye damdan bulgur indiriyorsun. Ya da gece inek doğuruyor. Gecemiz gündüzümüz birbirine karışıyor.”* diyerek bu sorunu açıklamıştır. Bu kadar uzun saatler ve olumsuz hava koşulları altında çalışmayı gerekli kılan tarımsal faaliyetlerin neticesi yorgunluklar ve hastalıklar olmaktadır. Örneğin K-26 *“Ben bir de tansiyon hastasıyım, hiper tansiyonum var. Hafif biraz güneş olduğu zaman başım ağrıyor ve burnum kanamaya başlıyor. Çalışsam da olmuyor. Çocuklar mesela hep güneşin altında. Vücutları hep benek benek oldu güneşten dolayı”* diyerek hem kendisinin hem de çocuklarının yaşadıkları sağlık sorunlarını dile getirmiştir. Keza birçok katılımcı hastalıklarına rağmen çalışmak zorunda olduğunu vurgulamıştır. Katılımcılar arasında yaşı ileri olanlar yaş aldıkça daha çok yorulduklarını söylerken genç kesim de işin yorucu olduğu konusunda hemfikirdir.

Kayıt dışı istihdamın çok yüksek olduğu tarım sektöründe kadınların kayıt dışı çalıştırılmaları çok olağan karşılanabilir bir durumdur. Ancak bu kadınların sosyo-ekonomik durumuna ağır bir darbe vurmaktadır. Katılımcılar da sosyal güvencelerinin olmamasını önemli bir sorun alanı olarak işaret etmektedir. Bu soruna işaret eden katılımcıların genellikle eşlerinin de sosyal güvenceleri yoktur. Eşi sosyal güvenceye sahip olan katılımcıların çoğunluğu ise bu sorundan çok fazla bahsetmemiştir.

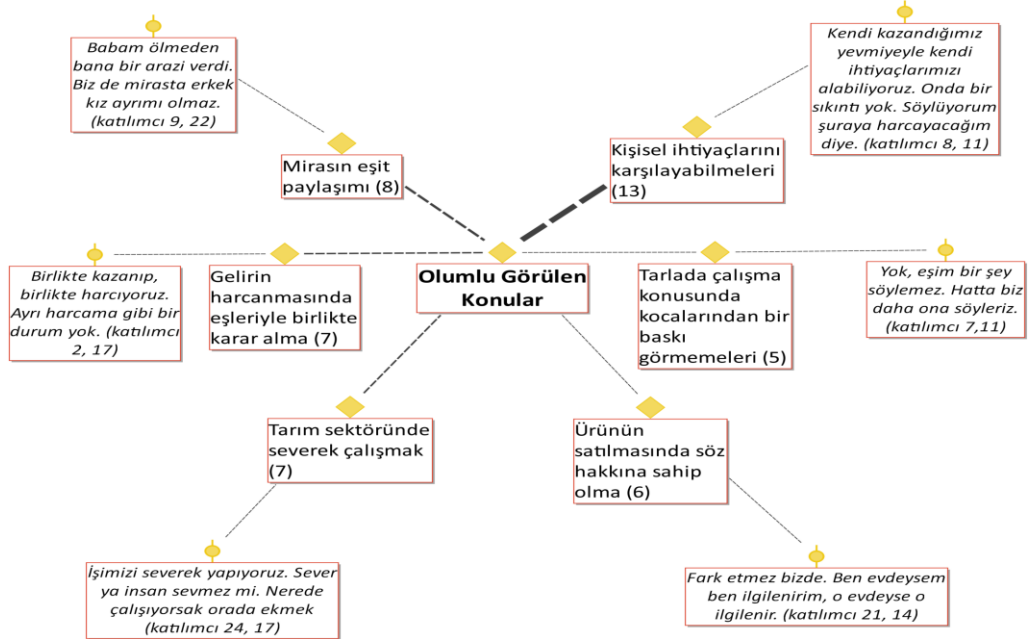
Diğer hususlara nazaran daha az ifade edilen sorunlardan birisi kendisine ve ailesine zaman ayıramamaktır. Uzun saatler dışarıda çalışan ve ev işleriyle de ilgilenen kadınlar

kendilerinden ziyade çocuklarına yeterince vakit ayıramadıkları için üzüldüklerini belirtmektedir. K-26 bu konuyu şöyle belirtmektedir; “Çocuklarıma da kendime de zaman ayıramıyorum. Çocuklarıma güzel bir eğitim veremiyorum. Yani kendi kendilerine büyüdüler. Tabi baktık, besledik ama istediğim gibi de ilgilenemedim. Daha çok ilgilenmek isterdim”. Çok çocuğa sahip olan katılımcılar küçük çocuklarıyla ilgilenemedikleri durumda büyük çocukların onlara baktığını bir nevi küçük ebeveynlik rolüne büründüğünü anlatmaktadır.

Son olarak kırsalda tarım sektöründe yer alan kadınların karşılaştıkları zorluklardan birisi aynı gün içinde birden fazla işe gitmek zorunda olmalarıdır. Çifte mesai olarak kısaltılan bu başlık altında kadınlar gündüz bir işi yapıp bitirmekte ve gelirlerini artırabilmek için akşam da başka işlere gitmektedir. İki farklı işi tarım işçisi kadınlar yaptığı gibi kendi tarlalarında ücretsiz aile işçisi olan kadınlar da yapmakta, aynı gün içinde kendi tarlalarında çalıştıktan sonra başkalarının tarlalarına da yevmiyeyle işe gitmektedir.

Yukarıda belirtilen sorun ve sıkıntılar dışında görüşmelerden olumlu ifadeler de çıkmış ve ayrı bir başlık altında değerlendirilmiştir. Bunlardan en fazla ifade edilen kadınların kendi kişisel ihtiyaçlarını kolaylıkla karşılayabiliyor olmalarıdır. Kadınların çoğu böyle bir sorun olmadığını dile getirmiş olsa da kişisel ihtiyaçlarından kasıtları daha çok ev içi ihtiyaçlardır. Ayrıca bazı katılımcılar bu ihtiyaçların zaten lükse ya da aşırıya kaçacak boyutta hiçbir zaman olmadığını altını çizmiştir. Katılımcılar kendi ihtiyaçlarını rahatlıkla karşılıyor olduklarını söyleseler de çoğu kadın paranın eşlerinde olduğunu, bir şey istedikleri taktirde kocasının bu ihtiyacı giderdiğini ifade etmiştir. Yine benzer bir husus gelirin harcanmasında eşleriyle birlikte söz hakkına sahip olmalarıdır. Beraber kazanıp, beraber harcıyoruz diyenler olduğu gibi harcama konusuna karışmak istemediğini söyleyip bu işi eşine bırakanlar da bulunmaktadır.

Şekil 3: Olumlu Görülen Konular



Tarım sektöründe çalışan kadınların bazılarının bu işi yorucu bulduğu yukarıda ifade edilmiştir. Bununla birlikte bazı katılımcılar bu işi severek yaptıklarını dile getirmiştir. Bu işi

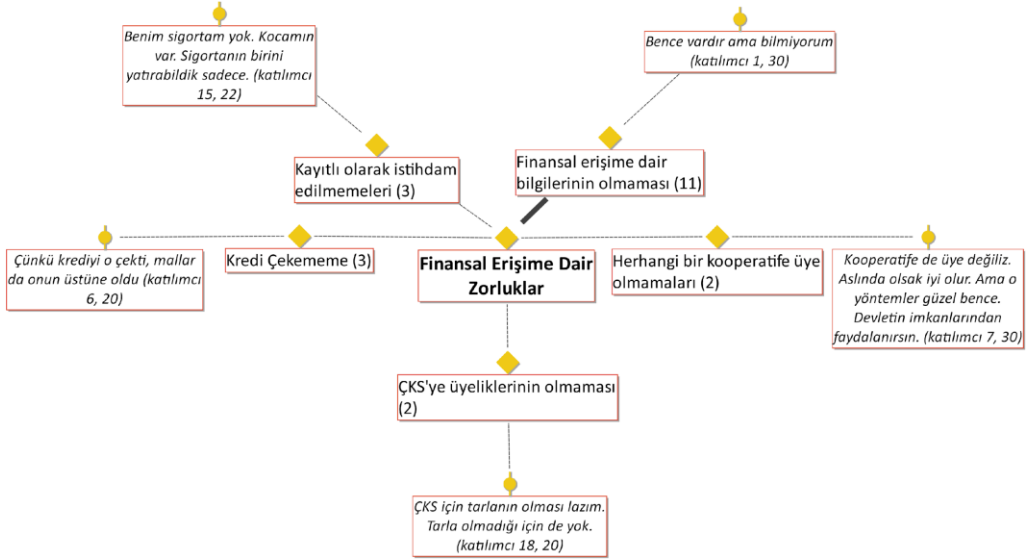
yapmaktan keyif aldığını, yine olsa yine yapacağını söyleyen kişilerin toprakla kurdukların bağı da daha sıkı olduğu gözlenmiştir. Katılımcılar tarımsal faaliyetlerde kendi istek ve rızalarıyla çalıştıklarını, kocaları dahil hiç kimseden bu yönden bir baskı görmediklerini söylemiştir. Son olarak ise miras konusunda olumlu ifadelere rastlamak mümkündür. Kendisine miras kalan ya da miras kalma ihtimali olan katılımcıların çoğunluğu miras paylaşımında kız-erkek arasında herhangi bir ayrımcılığın olmadığını belirtmiş, aynı şekilde miraslarını da hiçbir ayırım yapmadan dağıtacaklarını açıklamıştır.

4.3.3. Finansal Erişim ve Mülkiyete Dair Bulgular

Katılımcılarla yapılan görüşmelerde ortaya çıkan bulgularla oluşan bir diğer başlık finansal erişim olmuştur. Kayıt dışı istihdam biçiminin yoğun olduğu tarım sektöründe öncelikli olan bu kayıt dışılığı sona erdirmek olsa da finansal erişimi artırmak da kırsal kalkınmayı güçlendirmek açısından yapılması gerekenler arasındadır. FAO'nun (Food and Agricultural Organization of United Nations/ Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü) Türkiye için hazırladığı raporda finansal kaynaklara erişim eksikliği ve bilgi eksikliğinin kadın girişimcilerin önemli bir sorunu olduğu, kırsaldaki kadınların ise birtakım riskler, belirsizlikler ve eksiklikler nedeniyle finansal erişim konusunda kısıtlandığı ortaya konulmuştur. Kadınların finansa erişim için bankaların gerekli gördükleri varlıklara sahip olmadıkları ve bankaların resmi kredi şartlarını karşılayamadıkları için bu konuda sınırlandıkları da önemli tespitler arasında yer almıştır. Ayrıca kadınların tarımsal faaliyetler için kredi almanın uygun bir yol olmadığını düşündükleri de raporda sunulmuştur (FAO, 2016: 33-34). Belirtilen finansal erişime dair bu sorunlar yapılan çalışmada da çeşitli yönlerden saptanmıştır. İlk öne çıkan sorun finansal erişime dair bilgi eksikliğidir. Kadın katılımcılar genellikle finansal konularla ilgili çok konuşmayı tercih etmemişlerdir. Bunun nedeni kadınların bu konularla ilgili bilgi ve deneyim eksiklikleridir. Kredi kullanma, kooperatife üye olma, kooperatif kurma, girişimcilik faaliyetlerinde bulunma gibi birçok konuda bilgilerinin olmadığı görülmüştür. K-28 bu konuyla ilgili şöyle bir ifadeye bulunmuştur; *“Ben ne kredi bilirim ne kooperatif bilirim. Hiçbir şey bilmem. Bilmiyorum yani. Biz sadece çalışıyoruz, çalışmayı biliyoruz. Başka da bir şeyden anlamıyoruz. Görmedik, duymadık nereden bilelim. Kendi geçimimizle uğraşıyoruz”*.

Herhangi bir tarım arazisi olan kadınların sayısı azdır ancak bu kadınların da ÇKS ile ilgili bilgisinin olmadığı ya da çok sınırlı olduğu, bu tür işlerle daha çok eşlerinin ilgilendiği malumun ilanı niteliğindedir. ÇKS'ye üyeliği olan katılımcı bulunmamaktadır. Benzer şeyleri kredi çekmekle ilgili de söylemek mümkündür. Bu tür finansal işler tamamen erkeklerin yapacağı işler olarak tanımlanmıştır. Kooperatiflerle ilgili de hemen hemen aynı şeyleri söylemek mümkünse de bu alanda birtakım gelişmelerin varlığı dikkat çekmektedir. Katılımcılardan bazılarının GÖL-KA kısaltmasıyla anılan Gölbaşı Kadın Kooperatifinin kurucusu veya üyesi olduğu görülmüştür. Kooperatifin kuruluş amacını anlatan kadınlar bu kooperatifi herhangi bir yönlendirme olmadan kendi istekleriyle ve de kendi birikimleriyle kurduklarını, tüm üyelerin kadınlardan oluştuğunu, yörede yetişen ürünlerin satılması amacıyla böyle bir oluşuma başvurduklarını anlatmıştır. Henüz birinci yılında olan bu kooperatifin işlerlik kazanması için ellerinden geleni yaptıklarını belirten kadınlar, en önemli sorunlardan birisinin kadınların üye olmaya çekinmeleri olduğunu ifade etmişlerdir. Bunun nedeninin kadınların tam olarak bilgi sahibi olmadıkları için olası bir maliyetle karşılaşacakları gibi endişeler olduğunu söylemişlerdir. Kooperatifin devamıyla ilgili zorluklar yaşadıklarını belirtse de kooperatifin varlığını devam ettirmek için çabaları devam etmektedir.

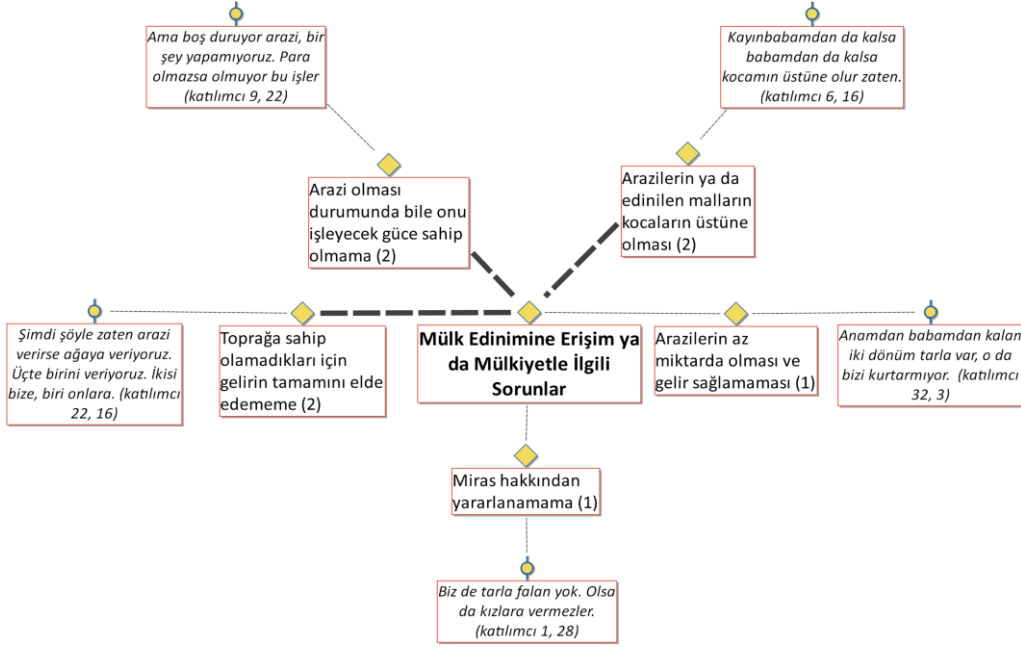
Şekil 4: Finansal Erişime Dair Zorluklar



Mülkiyet konusu araştırmanın özel bir alanını oluşturmaktadır. “Herhangi bir tarım arazisine sahip misiniz?” şeklindeki sorunun karşılığında katılımcılardan yirmi dördü tarım arazisi dahil herhangi bir mülke sahip olmadıklarını belirtmiştir. Miras paylaşımı yapılmadığı için henüz araziye sahip olmadığını söyleyenlerin sayısı beş kişi iken, üç kişi kendine tarım arazisi miras kaldığını, üç kişi ise böyle bir araziye eşine miras kalarak edindiklerini ifade etmiştir. Satın alarak tarımsal araziye sahip olduğunu söyleyenlerin sayısı ise üç kişidir. Yani kadınların tarımsal mülkiyetlerinin oldukça sınırlı olduğu ifade edilebilir. Herhangi bir taşınmazın olmaması kadınların ÇKS gibi sistemlerden yararlanmasına ve finansal erişimlerinin kısıtlanmasına neden olmaktadır.

Mülkiyete dair yapılan görüşmelerde kendisinin herhangi bir mülkü olmayan kadınların bu konuyla ilgili çok fazla konuşmayı tercih etmedikleri görülmüştür. Ancak katılımcılar arasındaki ifadelerden mülkiyet durumuyla ilgili bazı saptamalar yapılmıştır. Öncelikle belirtmek gerekir ki genel olarak kendisine miras düşen katılımcılar herhangi bir ayrımcılıkla karşılaşmadıklarını söylemiştir. Ancak çalışma alanı olarak belirlenen yerler dışındaki köylerde kız çocuklarına miras verilmediğini de açıklamışlardır. Dolayısıyla miras konusundaki uygulamalar yakın köyler arasında dahi değişmektedir. Katılımcılardan sadece birisi miras hakkından kızların yararlanamayacağını söylemiştir. Ancak çoğu kişinin ailesinin herhangi bir mülkü olmadığı için kendisine miras kalmadığını da hatırla tutmak gerekir. Bir başka saptama, arazilere sahip olan katılımcılar arazileri olsa bile onu işleyecek güce sahip olmadıklarını ifade etmiş ya da kendilerine kalan arazilerin çok küçük olduğu için gelirlerine çok etkisinin olmadığını belirtmişlerdir. Kadınlara miras kalan toprakların eşit paylaşım olup olmadığı ya da toprağın niteliğinin (çorak, taşlı, sulak vb.) ne olduğu da esasında önemlidir.

Şekil 5: Mülk Edinimine Erişim ya da Mülkiyetle İlgili Sorunlar



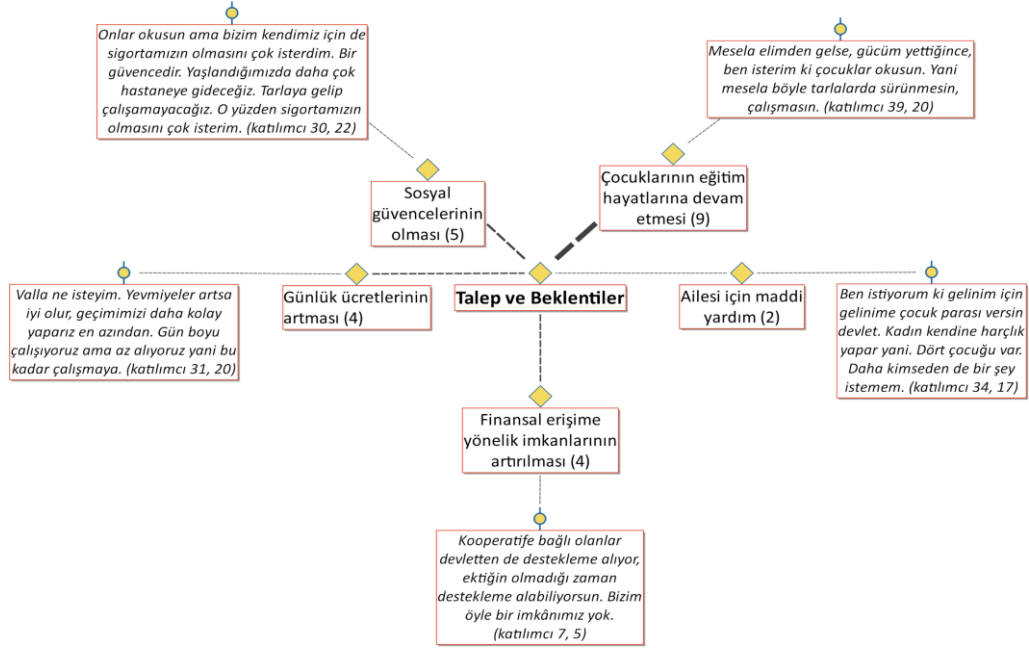
Kadınların araziye sahip olmamalarıyla ilgili önemli bir husus arazinin mahsul gelirin tamamını elde edemiyor olmalarıdır. Bu bölgede ağalık sistemi hala geçerlidir ama bazı değişiklikler ve dönüşümler de söz konusudur. Bir yandan eski sistemin devamı niteliğinde toprağın çoğuna sahip olan ağaların tarlalarında belli bir ücret karşılığında köylüler çalışırken, diğer yandan köylüler ağanın toprağını icar alarak kendileri işlemektedir. Ağa olarak isimlendirilen kişilerin tarlalarını ekip biçenler, mahsul elde ettikleri ürünlerden üçte birini kira karşılığında ağaya vermek zorundadır. Diğer bir alternatif ise kirayı doğrudan parasal olarak vermektir. Bu durumda ürün ya da gelir elde ederken daha fazla maliyete katılmak gerekecektir. Bununla birlikte toprağı kendisine ait olan katılımcılara bunun ne gibi olumlu yönleri olduğu sorulduğunda K-26'nın cevabı durumu izah etmektedir; "Ya kendi tarlamanın olması güzel. Kendi tarlanda ekip biçiyorsun. Dinlenme saatlerine kendin karar veriyorsun. Her şeye kendin karar veriyorsun. Bir anlamda kendi kendinin patronusun. Bütün gelen para da senin oluyor. Yani kiraya ya da ağaya vermiyorsun". Son olarak, miras kadına da düşse ya da satın alarak bir mülk de edinilse genellikle bu mülkün tasarrufunda kocanın sözünün geçtiği diğer bulgular arasına eklenebilir.

4.3.4 Kadın Çiftçilerin ve Tarım İşçilerinin Talep ve Beklentileri

Çalışmanın son kısmında tarım sektöründe çalışan kadınların taleplerine ve beklentilerine yer verilmiştir. Katılımcılarda genel olarak mevcut şartları bir kabulleniş söz konusudur. Beklentiler ve taleplerle ilgili bireysel istek ve değerlendirmeler olsa da ortak bazı taleplerin varlığından da bahsedilebilir. Bunlardan ilki katılımcıların çocuklarının eğitim hayatına devam etmesine yöneliktir. Kendileri zamanında bu imkâna erişemeyen katılımcıların çocuklarının eğitimlerini sürdürmesine ayrıca bir önem verdiği gözlenmiştir. Eğitimlerini tamamlayıp bir meslek edinen ya da eğitimlerine başarılı şekilde devam eden çocukları olan katılımcılar olduğu gibi eğitim hayatını kendi isteğiyle ya da zorluklar nedeniyle sürdürmemiş çocukları

olan görüşmeciler de bulunmaktadır. Ailelerin bazısı kız-erkek çocuk ayrımı yapmadan çocuklarını okumaya teşvik ederken, kimisi ise kız çocuklarının özellikle eğitim hayatlarına devam etmesini istemektedir. Daha önce kendileri kız çocuğu diye okula gidememiş kadınların kaderini kızları da yaşamaya devam etmektedir. K-22 bu konuyu şöyle dillendirmiştir; *Valla ben kızımın okuyup kendisini kurtarmasını çok isterdim ama olmadı. Kız çocuğu diye yollayamadık okula. Ama benim gibi çeksın istemezdim”.*

Şekil 6: Talep ve Beklentiler



Ortak beklentilerden bir diğeri kayıt dışı olarak ve sosyal güvencesiz biçimde çalışan kadınların böyle bir imkana kavuşmak istemeleri olmuştur. Yevmiyeli olarak çalışmalarına ya da ücretsiz aile işçisi olarak tarımsal faaliyet gerçekleştirmelerine rağmen kendilerini ev kadını olarak tanımlayan katılımcılar ev kadınlarına yönelik sosyal güvenceye dair bazı kolaylıklar sağlanmasını talep etmektedir. Tarım işçisi olan kadınların ortak taleplerinden birisi ise günlük ücretlerinin artırılmasıdır. Görüşme yapıldığı yılda ücretlerin bir önceki seneye artmış olduğunu söyleyen kadınlar bu artışa rağmen pahalılık nedeniyle geçinemediklerini sürekli biçimde vurgulamışlardır. Katılımcıların ifadelerinde tespit edilen bir diğerk ortak talep finansmana erişim kanallarının kolaylaştırılması ve imkanlarından yararlandırılması olmuştur. Son olarak da kadınlar geçinemedikleri için doğrudan aileleri için maddi yardım beklediklerini dile getirmiştir. Çok fazla kişinin bakımın yükümlülüğünü taşıyan kadınlarda bu isteğin olduğu görülmektedir. Belirtilmek istenen bir diğerk nokta, kadınlar bunu herhangi bir talep ya da beklenti olarak ifade etmemişse de kadınların sosyal hayatının kısıtlılığının ortadan kaldırılmasıdır. Çoğu köyde yaşayan katılımcıların çoğu hayatlarında sinemaya ya da tiyatroya gitmediğini, herhangi bir müze görmediğini, şehir merkezine dahi sadece sağlık sorunları nedeniyle tedavi ya da teşhis amacıyla gittiklerini belirtmişlerdir. Dolayısıyla bu kesime yönelik yapılacak sosyal etkinliklerin kadınlar açısından anlamı büyük olacaktır.

5. Sonuç ve Tartışma

Kırsal alanda kadınların yaşadıkları sosyo-ekonomik sorunları ve mülkiyete ilişkin kısıtlamaları dayanak alan bu çalışma, kadınların yoksulluk ve yoksunluk durumlarını saptamaktadır. Çalışmada yer alan katılımcılar ağırlıklı olarak eğitim hayatına hiç başlamamış ya da ileriye götürememiş, ücretsiz aile işçiliği ya da mevsimlik işçilik yapan, evli ve çok çocuklu kadınlardan oluşmaktadır. Kadınlarla yapılan yüz yüze görüşmeler neticesinde elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, kadınların yaptıkları işi “zorunlu” ya da “mecbur” diyerek tanımladıkları dikkat çekmektedir. Kimi katılımcı açıkça bu işi yapmayı sevmediğini ifade ederken kimisi ise başka gelir getiren bir iş bulamadığı için “mecburen sevdiğini” belirtmiştir. Bir bakıma zorunlu tercih olarak görülen bu mesleğin yapılma nedenleri arasında aile mesleği olması, eşlerinin bu işte çalışması, başka bir alternatifin olmaması gibi nedenler sıralanmıştır. Bir başka neden ise kadınların eğitim düzeylerinin düşük olmasıdır. Kadınlar aile ya da toplum baskısı ya da gelir yetersizliği nedeniyle okuyamamış, bir kısım katılımcı da aynı nedenlerden dolayı kız çocuklarını okutamadıklarını belirtmiştir. Bu olumsuz süregelenliğin kesilmesi ailelerin eğitim konusunda bilinçlendirilmeleri ile mümkün olacaktır. Eğitim hayatında yer alamayan genç kızlar ve kadınların kırsaldaki istihdam imkanlarının sınırlılığı düşünüldüğünde NEET durumuyla karşılaşmaları muhtemeldir.

Kırsal alanda kadınların karşılaştıkları sorunların başında geçim sıkıntısı gelmektedir. Özellikle Türkiye'nin son yıllardaki enflasyonist ekonomik yapısı hayat pahalılığını artırmış, ücretli çalışanlar yevmiyelerin kısmen artsa da geçinmeye yetmediğinden yakınırken, üretim yapanlar üretim maliyetlerinin giderek arttığından şikâyet etmektedir. Emek-yoğun biçimde gerçekleştirdikleri üretim faaliyeti neticesinde ne yazık ki kendi ürettikleri ya da emek verdikleri ürünün dahi alıcısı konumuna gelememektedir. Örneğin; zeytin toplama işleriyle uğraşan kadınların zeytini satın alamamaları önemli bir kırıma işaret eder. Mies'in (2001: 109) ifadesiyle, *“Sömürü terimi üretenin aynı zamanda onun tüketicisi olma halinin çatışmasıdır. Üretici olmayanlar asıl üreticilerin ürünlerini ve hizmetlerini ele geçirip tüketebildiği zaman sömürüye dayalı ilişkiler de var olur”*. Ürettiği ürünü dahi alamayacak duruma gelen kırsaldaki kadının kayıt dışılığı ve ücretsiz aile işçisi olan konumu emeklerinin karşılığını alamama durumunu ortaya çıkarmaktadır. Çalışmada da bu hususun katılımcılar tarafından önemli bir sorun olarak görüldüğü beyan edilmiştir.

Kadınların tarım sektöründe yaşadığı en önemli sorunlardan bir diğeri toplumsal cinsiyet eşitsizliğiyle ilişkilidir. Ev içi işler ve bakım sorumluluğunu üstlenen kadınların bu sorumlulukları üstlenirken dışarıda da çalışması omuzlarındaki yükü daha artırmaktadır. Kentteki çalışan kadınların durumları benzer olsa da kentlerde çocuk bakımını sağlayacak mekanizmalar daha fazladır. Bu eksiklik kırsalda kadınların ve çocuklarının birçok zorluk yaşamalarına neden olmaktadır.

Çalışma sınırlı olan literatürle uyumlu olarak kadınların uzun çalışma saatleri ve olumsuz hava koşullarından etkilendiklerini ortaya koymuştur. Bazı katılımcılar geçimlerini sağlayabilmek için bir işi bitirdikten sonra başka bir işe gitmek zorunda olduğu ve bu nedenle çalışma saatlerinin on iki saate kadar sürdüğünü dile getirmiştir. Bu kadar zorlu koşullar altında çalışmak kadınlara yorgunluk ve çeşitli hastalıkların ortaya çıkması olarak geri dönmektedir. Nitekim çalışmada kadınların birçoğunun kronik hastalığı olduğu belirtilmiştir.

Bir diğ er sorun alanı olarak görülen sosyal güvencenin olmaması, kadınların hastalıklarla mücadelesini zayıflatmakta ve onların kendilerini güvencesiz hissetmesine neden olmaktadır. Yoğun iş temposuna sahip olan kadınların kendilerine ve ailelerine yeterli vakit ayıramadıklarını ifade etmeleri de çalışmanın bulguları arasında yer almıştır.

Katılımcıların gelirin paylaşımı ve gelirden söz hakkına sahip olmaya dair olumlu beyanları bulunmaktadır. Kişisel ihtiyaçlarını karşılamakta eşlerinden bir engelleme görmediklerini dile getiren kadınların oğru kazanılan paranın idaresinin daha çok erkekte olduğunu söyleyerek bunu olağın bir durum olarak nitelendirmektedirler. Benzer durum ürün satışı için de geçerlidir. Kadınlar daha çok tanındıkları kimselere ürünler satarak bu ürünleri gelire çevirebilmektedir. Ayrıca kadınların çalışma konusunda eşlerinden herhangi bir baskı görmediklerini de belirtmek gerekir.

Odak noktaları geçim kaygısı olan kadınlar finansal erişim ve girişimcilik konusuna kayıtsız kalmakta ve de bu konularda bilgi eksikliği yaşamaktadır. Bazı girişimler görülse ve bunlar umut verici olsa da bu alanla ilgili çalışmaların yapılması önem arz etmektedir. Mülkiyet konusunda i açıcı bir tablonun ortaya çıktığı söylenemez. Emeklerinin karşılığında mülk edinmelerinin çok zor olduğunu söyleyen katılımcıların en olası mülk edinme yolları miras ile olmaktadır. Ancak kırsaldaki yoksulluğu derin biçimde yaşayan birçok katılımcının böyle bir imkânı da bulunmamaktadır. Belirli bir araziye sahip olanlar ise ya onu işleyecek güce sahip değildir ya da arazi işlenecek kadar büyük değildir.

Tarım sektöründe yer alan kadınların talep ve beklentilerinin kendilerinden çok çocuklarına yönelik olduğu görülmektedir. ocuklarının okumasını isteyen katılımcılar geleceğe yönelik en büyük beklentilerinin bu olduğunu söylemektedir. Görüşme yapılan kadınların hemen hemen hepsinin özellikle kızlarının okumasını istemesi de vurgulanması gereken bir konudur. Hemen ardına geçim konusu ön plana çıkararak yevmiyelerin artırılmasına yönelik bir beklenti varken, kendisinin ya da eşinin sosyal güvencesi olmayanların en büyük talebi böyle bir güvenceye kavuşmaktır.

Kırsal alanda kadının g c lendirilmesine yönelik politikalar oluşturulup bazı plan ve eylemler yürürlüğe konulsa da sorunların yaklaşık yirmi yıldır aynı Şekilde devam ettiği literatürde çalışmalara bakıldığında görülmüştür. Dolayısıyla daha etkin ve çözüm odaklı politikalara ihtiyaç vardır. Atılacak temel adım ataerkil ve geleneksel yapının sönümlenmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin kırsal alanda da sağlanması için gerekli çabalara ağırlık verilmesidir. Bunun kırsal alandaki karşılığı kadın emeğinin görünür hale getirilmesidir ve bu durum en temelde kadınların emeklerinin karşılığının ücretlerine ve sosyal güvenlikten faydalanma gibi diğer haklarına da yansımalarıyla gerçekleşebilir. Eşit işe eşit ücret toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak için önemli bir adımdır. Ayrıca kayıt dışılığın önüne geçilmesi ve tüm kadınların sosyal güvenlik kapsamına alınması için gerekli çalışmaların bir an önce tamamlanması gerekmektedir. Kadınlar tarımsal üretimde ikincil ya da edilgen değildir, tarımsal faaliyetlerin tam merkezindedir. Dolayısıyla ailede öncelikle erkeğin böyle bir güvenceye sahip olması ve kadınların bu güvenceden yararlanması gibi bir alının değiştirilmesi gerekmektedir.

Kız çocuklarının eğitimlerine devam etmesi için gerekli iyileştirme çabalarının yapılması, eksik olan yerlerde okul sayısının artırılması ve kırsaldaki eğitim olanaklarının iyileştirilmesi, gerekiyorsa özel teşvikler verilmesi, okul terklerinin engellenmesi için kız çocuklarının ve ailelerinin bilinçlendirilmesi, okullaşma oranı düşük olduğu tespit edilen özellikle 15-18 yaş arası kız çocuklarının okullaşma oranlarının arttırılması için ivedi biçimde gerekli politikaların oluşturulması gerekmektedir. Ayrıca küçük çocuğu olan kadınların üzerindeki yükü azaltabilmek için okul öncesi eğitimin kırsal alanda yaygınlaştırılması da önemli bir husustur.

Kırsal alanda kadınlar ve kız çocukları dahil yaşayanların yaşam koşullarını iyileştirmek için kamusal hizmetlere ağırlık verilmesi gerekmektedir. Sağlık, eğitim, ulaşım gibi hizmetlerin artırılması insanların kırsalda kalmasına ve kentsel nüfus yoğunluğunun azalmasına yardımcı olmaktadır.

Kadınların kırsal alanda kadın olmaktan kaynaklanan zorluklarına yoksulluk, hastalık, yaşlılık veya engelli olma durumu gibi diğer dezavantajlılık durumları eklenirse alınacak önlemler de buna göre değiştirilebilir ve artırılabilir. Bu gibi durumlara karşı alınabilecek en büyük önlem ise tarımda sosyal güvenlik sistemini daha etkinleştirmek olacaktır.

Kırsal alandaki kadınların bilinçlendirilmesi ve bilgilendirilmesine ağırlık vermek gerekmektedir. Öncelikle kadınların ürettikleri ürün politikası hakkında bilgi sahibi olmaları ve her türlü katılım mekanizmasına dahil olabilmeleri sağlanmalıdır. Kadınların girişimcilikte teşvik edilmesi, örgütlenmeleri için gerekli düzenlemelerin yapılması ve kolaylıkların sağlanması, finansal erişim konusunda bilgilendirilmeleri ve erişim kanallarının artırılması ve bunların uzun vadeli biçimde planlanması kırsal kalkınma ve kırsalda kadının güçlendirilmesi için zorunludur. Bu bağlamda özellikle hevesli olduğu görülen genç ve orta yaş kadınların bu konularla ilgili bilgilendirme faaliyetlerine ağırlık verilmesi ve kadınların kolayca ve sürekli biçimde bilgiye erişebilecekleri mekanizmaların oluşturulması gerekmektedir. Kadınların kırsalda yeniden canlandırdığı kooperatifçiliği teşvik etmek için sermaye desteğinin sağlanması, ürün tanıtımı ve satış ağlarının yaygınlaştırılması, kapasite geliştirme gibi çeşitli destek mekanizmaları devreye sokulmalıdır.

Kadınların kırsalda mülk sahipliğini zorlaştırabilecek uygulamalarının tespit edilmesi, mirastaki yasal hakları konusunda bilgilendirilmeleri ve gerekiyorsa hukuki destek sunulması, kadınların kaynaklar üzerinde söz sahibi olabilmesi ve mevcut şartlarda gerekli finansmana daha rahat erişebilmesi için mülk edinimine dair gerekli kolaylık ve teşviklerin sağlanması öneriler arasında yer almaktadır.

Sonuç olarak, Türkiye’de tarım sektöründe yer alan kadınların güçlendirilmesi için belirtilen sorunların, zorlukların ve kısıtlamaların değerlendirilerek uzun vadeli ve çözüm üreten politikaların devreye sokulması gerekmektedir. Kadının üzerindeki yükün hafifletilmesi, kadının yoksulluğu ve yoksunluğunun giderilmesi, var olan toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin ortadan kaldırılması öncelikli politika alanlarını oluşturmalıdır. Bu politikaları ayrı ayrı ele almaktan ziyade bütünlük bir bakış açısıyla değerlendirmek başarı oranını artıracaktır. Çözüm üretecek politikaların oluşturulması için yapılacak çalışmaların yerel mekanizmalardan başlayarak aşağıdan-yukarı politika üretecek şekilde düzenlenmesi gerekmektedir.

Kaynakça

Almaz, W., (2007), Women's Access to and Control over Land in the Current Land Administration System in Two Rural Kebeles In Ada'a Woreda of Oromia Region, Addis Ababa University, https://cgspace.cgiar.org/bitstream/handle/10568/618/Thesis_AlmazWomen.pdf?sequence=1&isAllowed=y, Erişim: (E03.05.2023).

Altınpınar, T., Gülçubuk B., (2003), "Ankara İli Polatlı İlçesinde Gezici Kadın Tarım İşçilerinin Çalışma ve Yaşam Koşulları", Tarım Bilimleri Dergisi 2004,10 (1) 59-66.

Bağış, R. C. (2020), "Her Mevsimin İşçileri: Denizli'de Mahalli Mevsimlik Tarım İşinde Çalışan Kadınlar", Ç. Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 29(4), 138-150.

Baş, L., Ciğerci Ulukan, N. (2020), "Fındık Tarımında Mevsimlik Çalışan Yerli Kadın İşçiler: Fatsa Örneği", Fiscoeconomia, 4(1), 111-131.

Bozdemir, M., Gülçubuk, B., Bayramoğlu, Z. (2021), "Kırsal Alandaki Kadınların Girişimci Niteliklerinin ve Girişimcilik Becerilerinin Belirlenmesi: Konya İli Araştırması", Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 23(Özel Sayı), 87-106.

Chowdhury, N., Rashid M. H., Ahmed, S., Sultana A., (2009), "Participation of Rural Women in Farm And Non-Farm Activities : An Economic Analysis", Progress. Agric. 20(1 & 2): 245 – 251.

Ciğerci Ulukan, N., Ulukan, U., (2022), "Doğu Karadeniz Tarımında Kadın: Hanehalkı Anketlerinin Söyle(me)dikleri", Fiscoeconomia, 2022, 6(2) 726-742.

Community Volunteers Foundation [TOG], (2019), "Policy Brief", <https://www.tog.org.tr/wp-content/uploads/2021/01/Policy-Brief-Final.pdf>, (Erişim: 03.05.2023).

Çelik, K., Şimşek, Z., Tar Y., Duman A., (2014), "Gezici Mevsimlik Tarım İşinde Çalışan Kadınların Çalışma ve Yaşam Koşullarının İrdelenmesi", The World Bank: IRDB-IDA.

Çınar, S. (2016), "Ataerkillik Ekseninde İşgücünün Feminizasyonu: Mevsimlik Tarım İşçisi Kadınlar", Kapitalizm, Ataerkillik ve Kadın Emeği, Neoliberal ve Muhafazakâr Dönem, (Ed. Yaman, M., Dedeoğlu, S.), İstanbul: Sosyal Araştırmalar Vakfı.

Erdoğan, E., Semerci P., (2020), "Rural Neets in Turkey", COST Action CA 18213: Rural NEET Youth Network: Modeling the Risks Underlying Rural NEETs social exclusion, <https://rnyobservatory.eu/web/National-Reports/NR-TURKEY-09-19.pdf>, (Erişim: 05.05.2023).

FAO (2016), Tarımsal ve Kırsal Geçimin Ulusal Cinsiyet Profili: Türkiye, Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü, Ankara.

Gülçubuk, B., (2016), "Tarımdaki Kadınlar: Tohum'un Yaşatıcısı ve Çoğaltıcısı, Türkiye Tohumcular Birliği Dergisi", <http://www.turktob.org.tr/dergi/makaleler/dergi16/6-9.pdf>, (Erişim: 25.04.2023).

Görmüş, A. (2019), "Türkiye'de Tarımsal İstihdamın Cinsiyete Dayalı Yapısı ve Sosyal Politika Önerileri", Eskişehir Osmangazi İBF Dergisi, 14(3), 563-578.

Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü (2015), Türkiye'de Kadına Yönelik Aile İçi Şiddet Araştırması, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı/Hacettepe Üniversitesi, Ankara.

ILO (2019), "Not in Employment, Education or Training the Reality for Many Young Women", <https://ilostat.ilo.org/not-in-employment-education-or-training-the-reality-for-many-young-rural-women/>, (Erişim: 05.05.2023).

İlter, B., Kundak, S., Cenikli, V. S. (2019), "Sürdürülebilir Kırsal Kalkınmada Bir Alternatif Olarak Kadın Girişimciliği: Afyonkarahisar Örneği", Girişimcilik İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi, 3(5), 30-37.

Jaim WMH., Hossain M., (2011), "Women's Participation in Agriculture in Bangladesh 1988-2008: Changes and Determinants", In preconference Event on Dynamics of Rural Livelihoods and Poverty in South Asia, 7th Asian Society of Agricultural Economists (ASAE) International Conference, Hanoi, Vietnam.

Karaturhan, B., Ünsan, G., Issabek, B., Güler, D. (2017), "İzmir İlinde Kırsal Kadın Girişimciliği ve Bunu Etkileyen Faktörler", Tarım Ekonomisi Dergisi, 23(1), 85-91.

Kaya, T.E., Atsan T., (2012), "Kırsal Kadınların Sosyo-Ekonomik Durumları ve Geleceğe Yönelik Beklentileri (TrA1 Bölgesi Örneği)", Tarım Ekonomisi Dergisi 2012; 18(1): 1 – 11.

Kulak, E. (2011), Tarımsal Üretim Süreçlerindeki Değişimin Kırsal Alanda Kadın İstihdamına Etkileri: 1980 Sonrası, Uzmanlık Tezi, Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü, Ankara.

Marangoz, M., Hız, G., Aydın, A. E. (2016), "Kırsal Alandaki Kadınların Girişimcilik Eğilimi Üzerine Bir Araştırma", ASSAM, 3(5), 24-44.

Merriam, S. B. (2015), Nitel Araştırma: Desen ve Uygulama İçin Bir Rehber, (Çev. Selahattin Turan), Ankara: Nobel.

Mies, M. (2012), Ataerki ve Birikim, Uluslararası İşbölümünde Kadınlar, (Çev. Yıldız Temurtürkan), Dipnot Yayınları: Ankara.

Mil, B. (2007), "Nitel Araştırma Tekniği Olarak Görüşme", Nitel Araştırma, Neden, Nasıl, Niçin, (Ed. Yüksel, A., Mil, B., Bilim, Y.), Ankara: Detay Yayıncılık, 3-42.

Milli Eğitim Bakanlığı (2022), Güncel Okullaşma Oranları, <https://www.meb.gov.tr/meb-guncel-okullasma-oranlarini-acikladi/haber/27838/tr>.

Ökten, Ş., Tüysüz, S. (2017), Kırsal Kalkınma ve Kadın Yoksulluğu: Şanlıurfa Harran Örneği, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 19(2), 381-404.

Soysal, A. (2013), "Kırsal Alanda Kadın Girişimciliği: Türkiye için Durum Değerlendirmesi", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 8(1), 163-190.

Şahin, T. (2009), Sosyal Dışlanma ve Yoksulluk İlişkisi, Sosyal Yardım Uzmanlık Tezi, Başbakanlık Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Genel Müdürlüğü, Ankara.

TÜİK (2021), "İstatistiklerle Kadın: 2021", <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Istatistiklerle-Kadin-2021-45635>, (Erişim: 06.05.2023).

TÜİK (2022), "İşgücü İstatistikleri: 2022", <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Isgucu-Istatistikleri-2022-49390> (Erişim: 17.04.2023).

Vinding, D., Kampbell E., R. (2012), Indigenous Women Workers with Case Studies from Bangladesh, Nepal and the Americas, ILO's International Labour Standards Department.

Yıldırak, N., Gülçubuk, B., Gün, S., Olhan, E., Kılıç M., (2003), Türkiye'de Gezici ve Geçici Kadın Tarım İşçilerinin Çalışma ve Yaşam Koşulları ve Sorunları, Tarım-İş Türkiye Orman-Topraksu-Tarım Sanayii İşçileri Sendikası, Ankara.

Yıldırım, A., Şimşek, H. (2008), Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, 7. Baskı, Ankara: Seçkin.

Extended Summary

A Field Study on the Socio-Economic Status and Property Problem of Women Working in the Agriculture Sector: The Case of Adiyaman

Based on the socio-economic problems experienced by women in rural areas and the care of property owners, this study determines the poverty and deprivation situations of women. The participants in the study consist of married women with many children, who have never started or have not been able to continue their education life, are engaged in unpaid family work or seasonal work. In the project, it has been tried to reveal in detail the socio-economic problems faced by farmer women, especially regarding property. The aim of the study is to discuss the property problem as well as the socio-economic problems of women farmers in Adiyaman. It is desired to come to the conclusion that agricultural policies shaped around neoliberal and masculine policies in Turkey cause women to become dispossessed in agriculture, and whether dispossession is more common in geographies where patriarchy is dominant. One of the biggest limitations of the study stems from the fact that some of the women in the local population do not know Turkish. Interviews were held with some of the Kurdish-speaking women with the contribution of those who speak Turkish, and the interviews were analyzed with the Maxqda qualitative analysis program. Another limitation of the study was the shyness of the women. The fact that the aġalik (generosity) and tribe system has not lost its validity in the geography where the research was conducted has caused the women in the villages where the study was conducted to not be able to express everything as they wish. This situation prevented the full and clear presentation of the study as a reflection of the patriarchal order.

The findings of the study were examined under 3 headings: demographic, socio-economic and financial access and property findings as determining the poverty and deprivation situations of women. The participants in the study are mainly composed of married women with many children, who have never started or have not been able to continue their education life, are engaged in unpaid family work or seasonal work. When the findings obtained as a result of face-to-face interviews with women are evaluated, it is remarkable that women define their work as "compulsory". While some participants openly stated that they do not like to do this job, others stated that they "forced to do it" because they could not find another income-generating job. Among the reasons for this profession, which is seen as a compulsory choice in a way, are the reasons such as being a family profession, their spouses working in this job, and the absence of any other alternative. Another reason is the low level of education of women. Women could not read due to family or social pressure or lack of income, and some participants stated that they could not send their daughters to school for the same reasons. Interrupting this negative continuity will be possible by raising awareness of families about education. Young girls and women who cannot take part in education life are likely to encounter NEET, given the limited employment opportunities in rural areas.

Consistent with the limited literature, the study revealed that women were affected by long working hours and adverse weather conditions. Some participants stated that they had to go to another job after finishing one job in order to make a living, and therefore their working hours lasted up to twelve hours. Working under such harsh conditions returns women as fatigue and the emergence of various diseases. The lack of social security, which is seen as another problem area, weakens women's fight against this disease and causes them to feel insecure. It was also among the findings of the study that women with a busy work schedule stated that they could not spare enough time for themselves and their families.

Participants have positive statements about income sharing and the right to have a say in income. Most of the women, who stated that they did not see any hindrance from their spouses while meeting their personal needs, describe this as a normal situation, saying that the management of the money earned is mostly men. The same is true for product sales. Women whose focus is on livelihood concerns remain indifferent to financial access and entrepreneurship, and they lack information on these issues. Although there are some initiatives and they are promising, it is important to carry out studies in this field. Encouraging women in entrepreneurship, making necessary arrangements for their organization and providing facilities, informing them about financial access, increasing access channels and long-term planning are essential for rural development and empowering women in rural areas.

It cannot be said that a heartwarming picture has emerged in terms of property. The most probable ways of acquiring property by the participants, who say that it is very difficult for them to acquire property in return for their efforts, is through inheritance. However, many participants who experience deep poverty in rural areas do not have such an opportunity. Those who own a certain land either do not have the power to cultivate it or the land is not large enough to be cultivated. It is seen that the demands and expectations of women in the agricultural sector are directed towards their children rather than themselves. Participants who want their children to read say that this is their biggest expectation for the future. While there is an expectation to increase daily wages by bringing the issue of livelihood to the fore immediately, the biggest demand of those who do not have social security for themselves, or their spouses is to have such an assurance.

As a result, in order to empower women in the agricultural sector in Turkey, it is necessary to evaluate the problems, difficulties and constraints mentioned and to implement long-term and solution-producing policies. Alleviating the burden on women, eliminating women's poverty and deprivation, and eliminating existing gender inequalities constitute priority policy areas.

Birleşik Krallık – Ruanda Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın Birleşik Krallık'ın Göç Politikaları Çerçevesinde Değerlendirilmesi

Ayçe Sepli¹ 

Birleşik Krallık – Ruanda Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın Birleşik Krallık'ın Göç Politikaları Çerçevesinde Değerlendirilmesi	An Assessment of the Memorandum of Understanding between the United Kingdom and Rwanda for the Provision of An Asylum Partnership Arrangement in the Context of the United Kingdom's Immigration Policies
Öz Bu çalışmada, Birleşik Krallık ile Ruanda arasında imzalanan ve göçle küresel anlamda mücadelede öncü bir adım olarak sunulan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı, mülteci ve sığınmacılara ilişkin yasal düzenlemeler bağlamında ele alınarak, Birleşik Krallık'ın göçe yönelik politikaları çerçevesinde Birleşik Krallık perspektifinden incelenmektedir. Çalışma, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın Birleşik Krallık'ın göç politikaları çerçevesindeki yerini ve Birleşik Krallık'ın uluslararası hukuktan doğan yasal yükümlülüklerine uygun olup olmadığını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Çalışmanın bulgularına göre, Birleşik Krallık'ın Sığınma Ortaklığı Mutabakatı kapsamında Ruanda'ya sığınmacı transferi yapması yasal, insani ve etik boyutlarıyla problemli olmakla birlikte, Birleşik Krallık açısından göçün kontrol edilmesi yönündeki uzun vadeli hedefe hizmet etmektedir.	Abstract In this study, the Memorandum of Understanding between the United Kingdom (UK) and Rwanda for the provision of an asylum partnership arrangement is examined both in the context of the legal regulations on refugees and asylum seekers and the UK's immigration policies. This study aims to reveal the significance of the asylum partnership regarding the UK's immigration policies and its compliance with the UK's international legal obligations. According to the findings, while the UK's intention to transfer asylum seekers to Rwanda is problematic in terms of legal, humanitarian, and ethical dimensions, it serves the UK's long-term goal of controlling migration.
Anahtar Kelimeler: Birleşik Krallık, Ruanda, Göç, Sığınma, Ortaklık Mutabakatı	Keywords: The United Kingdom, Rwanda, Immigration, Asylum, Memorandum of Understanding
JEL Kodları: K37, F50, N44	JEL Codes: K37, F50, N44

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Çalışmanın tamamı tek yazar tarafından oluşturulmuştur.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Arş. Gör. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi İİBF Uluslararası İlişkiler, aycesepli@ktu.edu.tr

1. Giriş

Göç, “daha iyi şartlar” altında yaşamak isteyen insanların yer değiştirme hareketi olarak insanlık tarihine etki eden bir olgu niteliğindedir (Başkan ve Kula, 2022). Öyle ki göç, yalnızca göç eden kişiye etki etmekten ziyade, siyasi, ekonomik, sosyo-kültürel, demografik vb. gibi boyutları olması bağlamında, göç veren ve göç alan ülkeler ile bu ülkelerde yaşayan diğer kişiler açısından da çok boyutlu etkileri olan bir olgudur (bkz. Şemşit, 2018, 270-277). İçinde bulunduğumuz çağ “göç çağı” olarak düşünülürse, bu çağda göçün küreselleştiğini, arttığını, hızlandığını, çeşitlendiğini, feminize² hale geldiğini ve politikleştiğini söylemek mümkündür (De Haas vd., 2020:9-11). Dolayısıyla, küreselleşen ve giderek daha fazla birbirine bağlı olan bir dünyada, artan oranda, hızda ve çeşitlilikte yaşanan göç, farklı boyutlarda doğurduğu etkiler bakımından uluslararası toplum ve ulus devletler açısından önem taşımakta ve göçün yönetilmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği'nin (BMMYK) yayımladığı 2022 Küresel Trendler Raporu'na göre, 2021 yılında dünya genelinde 89,32 milyon kişi yerinden edilmiş durumdadır. Bu kişilerin 4,63 milyonunu sığınmacılar (*asylum seeker*) oluşturmaktadır. 2022 yılının sonunda ise, dünya genelinde yerinden edilmiş kişi sayısı 108,4 milyon iken; sığınmacıların sayısı 5,4 milyon kişiye ulaşmıştır (UNHCR, 2023a). Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığı'na (Birleşik Krallık) 2022 yılı sonu itibarıyla sığınma talebinde bulunan kişi sayısı ise, 76,134 kişi olarak ölçülmüştür (GOV.UK, 2023). Uluslararası arenada bir ulus devletin sınırlarının ve bu sınırlardan kimi kabul edip etmeyeceğinin egemenlik başta olmak üzere siyaset, güvenlik, ekonomi, kültür, demografik yapı vb. gibi pek çok alanla yakından ilişkili olduğu hususu ve göçe ilişkin bu sayılar göz önünde bulundurulduğunda, göçün, küresel anlamda olduğu gibi, Birleşik Krallık siyasetinde de önem taşıyan bir mesele olması ve dolayısıyla Birleşik Krallık'ın göçün yönetilme ihtiyacı doğrultusunda adımlar atması şartıdır.

Nitekim bu ihtiyaç doğrultusunda, Birleşik Krallık ve Ruanda Cumhuriyeti (Ruanda) arasında 13 Nisan 2022 tarihinde, Ruanda'nın başkenti Kigali'de, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı imzalanmış³ ve aynı gün yürürlüğe girmiştir (GOV.UK, 2022a; Gower vd., 2022: 9). Sığınma Ortaklığı Mutabakatı, Birleşik Krallık ve Ruanda arasında imzalanan Göç ve Ekonomik Kalkınma Ortaklığı'nın bir parçası niteliğindedir (bkz. Gower vd., 2022: 4). Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın temel amacı, Birleşik Krallık ve Ruanda'nın mültecilerin (*refugee*) ve göçmenlerin (*migrant*) korunmasına yönelik olarak benimsedikleri uluslararası taahhütleri güçlendirmesi olarak belirtilmiştir. Bu çerçevede, söz konusu mutabakat, Birleşik Krallık'a yasa dışı, tehlikeli ya da uygunsuz yöntemlerle gelen kişilerin iltica/sığınma (*asylum*)⁴ süreçlerinin yürütülmesi için Ruanda'ya gönderilmeleri konusunda düzenlemeler içermektedir (GOV.UK, 2022a). Bununla birlikte, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın gerek ulusal ve gerekse uluslararası

² Göçün feminize hale gelmesi ya da feminizasyonu, ulusal literatürde göçün kadınlaşması olarak da yer almakta ve özellikle gelişmiş ülkelere iş aramak amacıyla göç eden kadınların sayısındaki yükselişi ifade etmek için kullanılmaktadır (bkz. ElGE, t.y.; Haas vd., 2020: 10; United Nations Instraw, 2007; Ünlütürk-Ulutaş ve Kalfa, 2009: 13-14).

³ Mutabakatın tam adı, Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığı Hükümeti ile Ruanda Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Sığınma Ortaklığı Oluşturulmasına İlişkin Mutabakat'tır [*Memorandum of Understanding between the government of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland and the Government of the Republic of Rwanda for the provision of an asylum partnership arrangement*]. Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı Birleşik Krallık hükümeti adına İçişleri Bakanı Priti Patel, Ruanda hükümeti adına ise Dışişleri Bakanı Vincent Biruta imzalamıştır.

⁴ İltica ve sığınma kavramları çalışmanın devamında dönüşümlü olarak kullanılmıştır.

kamuoyunda eleştirilerin odağına taşınması ve mutabakatın yasallığına ilişkin tartışmaların devam etmesi nedeniyle henüz Ruanda'ya herhangi bir sığınmacı transferi gerçekleşmiş değildir.

Buradan hareketle, bu çalışma, Birleşik Krallık ile Ruanda arasında imzalanan ve Birleşik Krallık siyasetindeki en önemli gündem maddelerinden biri olagelen göç konusunda taahhütler içeren Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı ele almaktadır. Akademik literatürde Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'na ilişkin çalışmaların azlığı (bkz. Sen vd., 2022; Uygun, 2022) ve var olan çalışmaların ise söz konusu mutabakatı farklı perspektiflerden ele alması⁵, bu çalışmanın çıkış noktasını oluşturmuştur. Çalışmada, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı, mülteci ve sığınmacılara ilişkin yasal düzenlemeler çerçevesinde değerlendirilecek ve Birleşik Krallık'ın göçe yönelik politikaları bağlamında Birleşik Krallık perspektifinden incelenecektir. Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın Birleşik Krallık göç politikaları bağlamındaki yerinin ve öneminin ne olduğu ile söz konusu mutabakatın Birleşik Krallık'ın yasal ve uluslararası yükümlülükleriyle çelişip çelişmediği bu çalışmanın temel araştırma sorularıdır. Çalışmanın temel argümanı, Birleşik Krallık'ın göçün kontrol edilmesi yönündeki uzun vadeli hedefi çerçevesinde, kendi çıkarları doğrultusunda hareket ederek Ruanda ile Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı imzaladığı yönündedir. Çalışma sonucunda, Birleşik Krallık'ın göçe yönelik politikaları üzerine ulusal literatüre katkıda bulunulması hedeflenmektedir.

Çalışmanın giriş bölümü dahil toplam yedi bölümü bulunmaktadır. İkinci bölümde, kavramsal çerçeve çizilerek, göç olgusu ve göçün bu çalışma kapsamında değinilecek olan kategorileri hukuksal bağlamda açıklanacaktır. Üçüncü bölümde, Birleşik Krallık siyasetinde göçün tarihsel süreçteki yeri ve göçle mücadele amacı doğrultusunda benimsenen politikalar araştırılacaktır. Dördüncü bölümde, Birleşik Krallık ile Ruanda arasında imzalanan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın detayları ve hukuki niteliği incelenecektir. Çalışmanın takip eden bölümlerinde ise, söz konusu mutabakatın Birleşik Krallık açısından önemi ortaya koyulmaya çalışılacak ve bu kapsamda Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'na ilişkin olarak imzacı tarafların görüşleri ile söz konusu mutabakatın uygulanmasına ilişkin eleştiriler ve engellere odaklanılacaktır. Sonuç bölümünde ise çalışmanın bulguları değerlendirilecektir.

2. Kavramsal Çerçeve: Göç Olgusu, Tanım ve Kategorizasyon

Göçün siyaset, güvenlik, ekonomi, kültür, demografik yapı vb. gibi pek çok alan üzerinde etki doğurması nedeniyle, belirli sınırlara sahip modern ulus devletler için göçün yönetimi gerekli hale gelmektedir. Çok boyutlu karmaşık bir olgu olması bağlamında, göçün iyi yönetilebilmesi için, öncelikle, iyi anlaşılması gerekmektedir. Göçün iyi anlaşılması için temel araç ise, geliştirilen göç kategorileridir (De Haas vd., 2020:21). İkilikler temelinde geliştirilen göç kategorileri, siyasi, ideolojik ya da söylemsel gerekçeler dolayısıyla çeşitlilik göstermektedir. Aralarında keskin çizgilerle ayırım yapmanın oldukça zor olduğu bu kategoriler göçü, göçün gerçekleştiği yönetim birimleri; göçmenlerin statüsü ve motivasyonları; göçün ardındaki dinamikler ve nedenler; göçün süresi ve göçün yasallığı gibi faktörler çerçevesinde sınıflandırmaktadır.

Göçmen merkezli bir bakış açısıyla (Şemşit, 2018: 278), göçün ardındaki dinamikler ve göçün nedenleri doğrultusunda yapılan bir sınıflandırma, zorunlu ve gönüllü göç ayrımına dayanır. Bu noktada, zorunlu ve gönüllü göç ayrımının devletlerin göçmenleri sınıflandırma ve

⁵ Örneğin bkz. Sen vd., 2022 Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı başta sağlık olmak üzere etik ve hukuk çerçevesinde ele almaktadır.

kimin mülteci korumasını hak ettiğine karar verme konusundaki çıkarlarıyla da yakından ilgili olduğunu belirtmek gerekir (De Haas vd., 2020: 33). Uluslararası Göç Örgütü'ne göre, zorunlu göç, dinamikleri farklılaşmakla beraber, zorlama, şiddet ve baskı içerir. Bu bağlamda, zorunlu göç kavramı, tartışmalı olmakla birlikte⁶ mülteci hareketliliğini ifade etmek için de kullanılabilir (Sironi vd., 2019: 77). Yasal bir göç kategorisi olan mülteci göçünün zorunlu göç olarak nitelendirilme nedeni, mültecilerin buldukları topraklarda kalmaya devam etme gibi bir seçenekleri olmamasıyla ilişkilidir (bkz. De Haas vd., 2020:31-33).

Birinci Dünya Savaşı sonrasındaki girişimler İkinci Dünya Savaşı'nı takip eden süreçte hız kazanmış ve uluslararası toplum mültecilere adil muamele yapabilmek ve onların temel insan haklarını koruyabilmek adına uluslararası iş birliğini öngören bir dizi kılavuz ilke, yasa ve sözleşme geliştirmiştir (bkz. UNHCR, 2011). İnsan Hakları Evrensel Beyanname'si'nin kişilere buldukları ülkelerdeki zulümden kaçarak iltica etme ya da sığınma talebinde bulunma hakkını tanıyan 14. Maddesine dayanarak geliştirilen Mültecilerin Hukuki Durumuna Dair Sözleşme (1951 Sözleşmesi) ve ona bağlı 1967 Protokolü⁷ de bu çerçevede imzalanmıştır (Convention and Protocol Relating to the Status of Refugees, 2010: 2). 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü'ne göre, BMMYK mültecilerin korunmasına ilişkin uluslararası sözleşmeleri denetlemekle görevlidir (Convention and Protocol Relating to the Status of Refugees, 2010: 13). 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü mülteci kavramını tanımlamanın yanı sıra, mültecilerin ne tür yasal koruma, hak ve yardımlardan yararlanabileceğine dair küresel anlamda yasal bir çerçeve sunmaktadır (bkz. UNHCR, 2011). 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü mülteciler konusunda uluslararası bir rejim oluşturması ve bağlayıcı nitelik taşıması bağlamında büyük önem taşımaktadır.

1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü'ne göre mülteci "ırkı, dini, tabiiyeti, belirli bir toplumsal gruba mensubiyeti ve siyasi görüşleri yüzünden haklı bir zulüm korkusu nedeniyle vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve söz konusu korku yüzünden, ilgili ülkenin korumasından yararlanmak istemeyen kişi; ya da tabiiyeti bulunmayan ve önceden yaşadığı ikamet ülkesinin dışında bulunan ve söz konusu korku yüzünden, ilgili ülkeye dönmek istemeyen kişi" olarak tanımlanmaktadır (Convention and Protocol Relating to the Status of Refugees, 2010, Article 1A(2): 14). 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü'nün mülteci kavramını tanımlayan 1A(2) maddesi, zulümden korunmak için uluslararası sınırları aşarak sığınma talebinde bulunmanın ayırım gözetmeksizin her insanın temel hakkı niteliğinde olduğunu ortaya koyması bakımından önemlidir. Bu bağlamda mültecilik, belirli yasal haklar içermesi bakımından, en önemli göçmen kategorilerinden biridir. Bu noktada, mülteci kavramının sıklıkla karıştırıldığı ya da hatalı bir kullanım olmakla birlikte zaman zaman yerine de kullanıldığı bir diğer göçmen kategorisi olan sığınmacı kavramına da değinmek gerekir. Ancak, sığınmacı kavramına geçmeden önce, göç kategorilerinden biri olan iltica kavramının açıklanması konunun daha iyi anlaşılması adına faydalı olacaktır.

Bağlayıcı bir uluslararası hukuk ilkesi olarak iltica, devletlerin koruma arayışında olan kişilere yönelik istemeleri durumunda sağlayacakları korumayı ifade etmektedir. Bu bakımdan,

⁶ BMMYK, mültecilerden zorunlu göçmenler olarak bahsedilmesi durumunda, uluslararası toplumun mültecilere yönelik yasal yükümlülüklerinden uzaklaşabileceği gerekçesiyle mülteciler için zorunlu göçmen ifadesini kullanmaktan kaçınmaktadır (bkz. UNHCR, 2016).

⁷ 1951 Sözleşmesi BM bünyesinde 28 Temmuz 1951'de Cenevre'de imzaya açılmış ve 22 Nisan 1954'te yürürlüğe girmiştir. 1951 Sözleşmesi daha sonra 1967 Protokolü ile iyileştirilmiştir. 1967 Protokolü ile mülteci tanımı değişen şartlara uygun bir şekilde güncellenmiştir (bkz. Convention and Protocol Relating to the Status of Refugees, 2010).

iltica devlet egemenliğinin bir göstergesi niteliğindedir (Gil-Bazo, 2015:7). Mülteci hukuku zaman içerisinde mültecilerin ihtiyaçları çerçevesinde gelişim göstermiştir; ancak, iltica uluslararası antlaşmalarda yer almamıştır ve bu nedenle devletlerin iltica eden kişilere sağlayacağı korumanın neleri kapsadığı konusunda uluslararası düzeyde kabul edilmiş bir tanım bulunmamaktadır (Gil-Bazo, 2015:9). Bu nedenle, 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü'ne taraf olan ülkeler, böyle bir zorunlulukları bulunmamasına rağmen, iltica hakkının tanınması noktasında mülteci tanımını benimsemektedirler (Weis, 1982: 38). Diğer taraftan, uluslararası mülteci rejiminin temelini oluşturan 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü'nün iltica hakkını düzenlememesi dolayısıyla, iltica hakkının tanınması aşamasında devletlerin kendi çıkarları doğrultusunda hareket ettikleri ve uygulamada farklılıklar oluştuğu durumlar da görülebilmektedir (Güler, 2016: 51-53).

Siğınmacı kavramı ise, genel anlamda, bulunduğu ülkeden zulüm korkusu nedeniyle ayrılan ve başka bir ülkeye iltica ederek uluslararası koruma arayışında olan kişiyi ifade etmek için kullanılır. Siğınmacı kavramı bazı durumlarda mülteci statüsü ya da tamamlayıcı bir uluslararası koruma statüsü için başvuruda bulunmuş ve bu konuda verilecek kararı bekleyen bir kişiyi ifade etmek için yasal bir terim olarak kullanılırken; bazı durumlarda ise, henüz başvuruda bulunmamış; ancak başvuruda bulunma niyetinde olan ya da uluslararası korumaya ihtiyaç duyan bir kişiyi ifade etmek için de kullanılabilir (UNHCR, t.y.). Bu bakımdan, medyada ya da siyasi söylemlerde sıklıkla rastlanıldığı üzere “yasa dışı siğınmacı” gibi bir kavramın varlığından yasal olarak söz etmek mümkün değildir (De Haas vd., 2020: 31-32). Öyle ki siğınma hakkı evrensel bir insan hakkı niteliğindedir (UNHCR, 2016).

Göçün bir diğer kategorisi olarak yasa dışı göç⁸, bir göçmenin bir devletin ülkesine yasa dışı yollarla girişini ya da o ülkede yasa dışı olarak kalma durumu ifade etmek için kullanılır (bkz. Sironi vd., 2019: 102; UNHCR, t.y.). Devletlerin göç konusunda sıkı politikalar benimsemesi nedeniyle, bazı durumlarda siğınmacılar ve mülteciler de yasa dışı yolları kullanmak ve hatta insan kaçakçılarından yardım almak durumunda kalabilmektedirler. Bununla birlikte, 1951 Sözleşmesi'nin 31. maddesi uyarınca, taraf devletler mültecilere kendi ülkelerine yasa dışı girişleri ya da ülkelerinde yasa dışı bir şekilde kalmaları nedeniyle ceza uygulayamazlar (Convention and Protocol Relating to the Status of Refugees, 2010, Article 31(1): 29). Bu bağlamda, koruma talebiyle varış ülkesine gelen kişi ya da kişiler, yasa dışı yolları ya da kanalları kullanarak gelmiş olsalar dahi, siğınma başvuruları sonuçlanana kadar yasa dışı siğınmacı olarak adlandırılmaz ve bu nedenle cezalandırılmazlar.

Siğınma talebinin değerlendirilmesi ve mülteci statüsünün belirlenme süreci, genel olarak, varış ülkesinin hükümeti tarafından yürütülür; ancak bazı durumlarda, BMMYK ya da Birleşmiş Milletler Yakın Doğu'daki Filistinli Mültecilere Yardım ve Bayındırlık Ajansı (BMYBA) tarafından da yürütülebilmektedir (De Haas vd., 2020: 31). Mülteci statüsünün belirlenmesine yönelik süreç sonunda, her siğınmacı mülteci olarak kabul edilmeyecektir; ancak her mültecinin başlangıçta bir siğınmacı olduğu unutulmamalıdır (bkz. UNHCR, t.y.). Nitekim bu nedenle, bir siğınmacı, siğınma talebi adil bir şekilde değerlendirilene kadar kaynak ülkesine geri gönderilemez (UNHCR, t.y.).

Geri göndermeme ilkesi⁹ 1951 Sözleşmesi'nin 33. maddesi ile düzenlenmiştir. Buna göre, hiçbir taraf devlet bir mülteciyi ırkı, dini, tabiiyeti, belirli bir toplumsal gruba mensubiyeti ya

⁸ Tartışmalı ve muğlak bir kavram olan yasa dışı göç kavramı yerine “düzensiz” göç kavramı da kullanılabilir.

⁹ Varış ülkesinin güvenliğine tehlike olarak kabul edilmesi için makul nedenler bulunan bir mülteci geri göndermeme ilkesinin istisnasını oluşturmaktadır.

da siyasi görüşleri dolayısıyla hayatı ya da özgürlüğünün tehdit altında olacağı bir ülkeye her ne şekilde olursa olsun geri gönderemeyecek ya da iade edemeyecektir (bkz. Convention and Protocol Relating to the Status of Refugees, 2010, Article 33). Bu noktada, geri göndermeme ilkesinin uluslararası hukukta teamül (yapılageliş) kuralı¹⁰ olarak kabul edildiğini ve bu nedenle, 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü'ne taraf olup olmadığına bakılmaksızın devletler üzerinde bağlayıcı etki doğurduğunu belirtmek gerekir (UNHCR, 2011:5). Diğer taraftan, 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü'nde iltica hakkına yer verilmemesine rağmen geri göndermeme ilkesinin yazılı hale getirilmesi önemli bir kazanım niteliğindedir. Zira geri göndermeme ilkesi mülteci hukukunun "temel taşı" olarak nitelendirilmektedir (bkz. UNHCR, 2011; Weis, 1982: 3). Geri göndermeme ilkesi, uluslararası insan hakları, uluslararası mülteci hukuku, insancıl hukuk ve teamül hukuku uyarınca temel bir koruma oluşturmaktadır. Bu ilke, göçmenlik durumuna bakılmaksızın her zaman ve tüm göçmenler için geçerlidir (bkz. United Nations Network on Migration, 2018). Dolayısıyla, devletlerin koruma sorumluluğunu kabul ettiklerinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Bu bakımdan, geri göndermeme ilkesinin sığınmacıları da tehdit yaşayabilecekleri ülkelere geri gönderilmekten koruduğunu söylemek mümkündür. Kişilerin geri gönderilmesi durumu ancak sığınma talebinin olumsuz sonuçlandığı durumlarda (De Haas vd., 2020: 32) ya da daha önce belirtilen istisna durumunda gerçekleşebilecektir.

Uluslararası insancıl hukuk ve mülteci hukuku, devletlerin halihazırda ülkelerine varmış olan sığınmacıların haklarını ne ölçüde reddedebilecekleri konusunda net sınırlar getirdiği için, sığınmacıların gelişinin ilk etapta engellenmesi noktasında devletlerde iki temel eğilim görülmektedir. Bu eğilimlerden ilki sınır kontrollerini arttırmak, ikincisi ise göç kontrollerini dışsallaştırılarak üçüncü devletlere transfer etmek olarak özetlenebilir (De Haas vd., 2020: 244). Göçün dışsallaştırması söz konusu olduğunda, devletlerin, ki bu devletler genellikle gelişmiş olanlardır, tehdit olarak konumlandıkları göç karşısında uygulamaya koydukları olağanüstü önlemleri de içerebilen politikalar anlaşılmaktadır (bkz. Uygun, 2022: 140-142).

Sığınmacılara koruma sağlanması ve taleplerinin değerlendirilmesi noktasında birincil sorumluluk sınırlarına varılan ve sığınma talebinde bulunulan devlete ait olmakla birlikte, BMMYK ve BMYBA'nın iltica süreçlerini yürüttüğü durumlar haricinde, sığınma taleplerinin değerlendirilmesine ilişkin ikili ya da çok taraflı transfer düzenlemeleri de yapılabilmektedir. Ancak, BMMYK rehber ilkelerine göre, söz konusu transfer düzenlemeleri, 1951 Sözleşmesi'ne taraf bir devletin kendisini iltica sorumluluklarından kısmen ya da tamamen kurtarma girişimini temsil etmesi durumunda hukuka uygun olmayacaktır (UNHCR, 2013). Birleşik Krallık ve Ruanda arasında imzalanan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı da gerek Birleşik Krallık gerekse Ruanda tarafından küresel göç ve sığınma sorunlarıyla mücadelede öncü bir yaklaşım geliştirdiği iddiasıyla kamuoyuna pozitif olarak sunulmasına rağmen, bazı kesimler tarafından Birleşik Krallık'ın iltica sorumluluklarını üçüncü bir devlete devretme girişimi olması bağlamında göçün dışsallaştırması ve Birleşik Krallık'ın uluslararası hukuktan doğan yetki ve sorumluluklarını tümüyle transfer etmesi çerçevesinde değerlendirilmiştir. Dolayısıyla, başta yasal boyutu olmak üzere, insani, etik vb. gibi boyutlarıyla da eleştiri toplamıştır ve toplamaya da devam etmektedir.

¹⁰ Teamül kuralları uluslararası hukukun bağlayıcı kaynaklarından biri durumundadır (bkz. Acer ve Kaya, 2014:49-58).

3. Birleşik Krallık Siyasetinde Göçün Yeri ve Göçle Mücadele

Tarihsel süreç içerisinde, göç ve göçle mücadelenin Birleşik Krallık hükümetlerinin daima gündeminde olduğunu söylemek mümkündür. Her ne kadar küreselleşmenin kazananları ve kaybedenleri olarak nitelendirilen grupların göçe yönelik tutumları farklılaşsa da (bkz. Teney vd., 2014: 589), göç, zaman içerisinde, Birleşik Krallık halkı nezdinde de karşı karşıya kalınan en önemli sorunlardan biri haline almış ve gündeme taşınmıştır (bkz. Eurobarometer, t.y.). Bu noktada, Birleşik Krallık'ta göç konusundaki endişelerin 21. yüzyılın başlangıcından hemen önce, göç düzeyindeki artışla paralel bir şekilde artmaya başladığını belirtmek gerekir (Evans ve Mellon, 2015). Birleşik Krallık'ta göçe yönelik endişe artışında, özellikle, 2010'lu yıllarda yaşanan ekonomik krizlerin, Avrupa Birliği'nin (AB) karşı karşıya kaldığı sığınmacı krizi ile yaşanan büyük göç akışının ve Avrupa'da sıkça karşılaşılan terörist eylemlerin yarattığı güvensizlik ortamının etkisi büyüktür (Vasilopoulou, 2016:222).

AB, 2010'lu yıllarda, ekonomi, göç, güvenlik vb. gibi çeşitli alanlarda ortaya çıkan krizlerle mücadele ederken, göç krizinin Birleşik Krallık'taki yansıması, AB üyesi devletler genelinde olduğu gibi, göç ve AB karşıtı özellikler taşıyan ve popülist bir çizgide politikalar izleyen bir parti olarak Birleşik Krallık Bağımsızlık Partisi'ne (*United Kingdom Independence Party-UKIP*) verilen destekteki yükselme eğilimi olmuştur (bkz. Evans ve Mellon, 2019: 83-84). Bu eğilim, Muhafazakâr Parti ve Liberal Demokrat Parti koalisyon hükümetinin 2010 yılında göreve gelir gelmez "kontrollü göç" söylemini benimsemesini ve Birleşik Krallık'a AB dışındaki ülkelerden gelen net göçü on binlere indirme hedefi koymasını beraberinde getirmiştir (bkz. UK Parliament, 2010). Ancak, 2010 yılı sonrasında Birleşik Krallık'ta AB dışı ülkelerden net göç azalırken, net AB göçünün artması (bkz. Ulusal İstatistik Ofisi, 2020), hükümetin koyduğu göçü on binlere indirme hedefine ulaşmada başarısız olmasına neden olmuştur. Buna rağmen, göçün azaltılması hedefi, UKIP'in izlediği göç karşıtı politikaların da etkisiyle Muhafazakâr Parti'nin siyasi gündemindeki yerini daima korumuştur. Bu bağlamda, 2015 genel seçimleri sonrasında tek başına iktidar olan Muhafazakâr Parti, Birleşik Krallık'ın AB'ye üyelik koşullarını yeniden müzakere ettiği sırada göç konusunu da müzakere masasına getirmiştir (Bkz. Cameron, 2015). En nihayetinde, 23 Haziran 2016 tarihinde Birleşik Krallık'ın AB üyeliğinin devam edip etmemesi konusunda düzenlenen ve Birleşik Krallık siyaseti açısından dönüm noktası niteliğinde olan AB referandumu için yürütülen kampanya sırasında da göç AB üyeliğinden ayrılma (*Brexit*) yanlısı grupların temel gündem maddelerinden biri olmuştur.

Göçün, referandum kampanyası sırasında, genel olarak, AB vatandaşlarına tanınan serbest dolaşım hakkı çerçevesinde ele alındığını söylemek mümkündür. AB referandumuna giden süreçte göç, AB'ye ve AB politikalarına yöneltilen eleştirilerin çıkış kaynaklarından biri haline gelirken, göç karşıtı söylemler Brexit için yürütülen kampanyanın dayanak noktalarından biri olmuş ve halkın %51,9 oy oranıyla (bkz. The Electoral Commission, 2016) AB üyeliğini sonlandırma kararı almasına etki etmiştir. Nitekim, Brexit yönünde verilen oyların dinamiklerini anlamak üzerine yapılan araştırmalar da göçün Brexit kararı alınmasında da etkili olan en önemli faktörlerden biri olduğunu göstermektedir (bkz. Swales, 2016).

Göç konusunun, AB referandumu sonrasında da Birleşik Krallık siyaset sahnesindeki yerini koruduğunu söylemek mümkündür. Birleşik Krallık, Brexit kararı alınmasının ardından, ilk olarak, 31 Ocak 2020 tarihinde AB üyeliğini sonlandırarak referandum kampanya sürecinde sıklıkla gündeme getirilen (bkz. Vote Leave, 2016a; 2016b; 2016c) Avustralya tipi puan tabanlı göç sistemini kendi sistemine uyarlamış ve 1 Ocak 2021 itibarıyla uygulamaya koymuştur (bkz. GOV.UK, 2021a). 24 Mart 2021 tarihinde ise, hükümetin güçlü ancak adil bir iltica ve göç

sistemi oluşturma niyetini ortaya koyan “Göç İçin Yeni Plan Bildirisi”ni yayımlamış (bkz. GOV.UK, 2021a) ve bu kapsamda, 13 Nisan 2022 tarihinde, yasa dışı göçle mücadele hedefi bağlamında Ruanda ile Sığınma Ortaklığı Mutabakatı’nı imzalamıştır. 28 Nisan 2022 tarihinde ise, vatandaşlık ve göçmenlik konusunda yeni düzenlemeler getiren Vatandaşlık ve Sınırlar Yasası’nı¹¹ uygulamaya koymuştur (bkz. GOV.UK, 2022g). 31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla Birleşik Krallık ile AB arasındaki geçiş sürecinin tamamlanması ve serbest dolaşımın sona ermesini takiben, Birleşik Krallık’ın ulusal çıkarlarını gözetken ve ihtiyaçlarına dayalı göçmen kabul edebilmesini mümkün kılan puan tabanlı göç sistemini geliştirmesi bağlamda, yasal göçü kontrol etme imkânı elde ettiğini söylemek mümkündür.

Diğer taraftan, Birleşik Krallık’a gerçekleşen yasa dışı göçün kontrolü henüz sağlanabilmiş değildir. Birleşik Krallık İçişleri Bakanlığı tarafından yayımlanan veriler de bunu doğrular niteliktedir. Örneğin, İçişleri Bakanlığı’nın verilerine göre, 2021 yılında yasa dışı yollara başvurarak Manş Denizi’ni küçük teknelerle geçerek Birleşik Krallık’a gelenlerin sayısı 28,526 kişiyle rekor düzeye ulaşmıştır. Öyle ki, bu sayı 2020 yılı için 8,466 kişi olarak ölçülmüştür (GOV.UK, 2023). Dönemin Birleşik Krallık Başbakanı Boris Johnson, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı’na ilişkin verdiği demeç sırasında, 13 Nisan 2022 tarihi itibarıyla yaklaşık 600 kişinin Manş denizini geçtiğini, bu sayının haftalar içinde 1,000’leri bulabileceğini ifade etmiştir (GOV.UK, 2022e). Nitekim Birleşik Krallık’a Manş denizi üzerinden küçük teknelerle gelenlerin sayısı 2022 sonu itibarıyla 44,666 kişiye ulaşarak bir önceki yıla oranla yaklaşık %60 artış göstermiştir. Ayrıca, küçük teknelerle gelen kişilerin yaklaşık %90’ı (40,302 kişi) ya sığınma talebinde bulunmuş ya da sığınma talebinde bulunan birinin bakmakla yükümlü olduğu kişi olarak kaydedilmiştir (GOV.UK, 2023). Bu veriler ışığında, Birleşik Krallık’a 2022 yılı içerisinde Manş Denizi üzerinden küçük teknelerle gelen kişilerin sayısındaki artış ve bu kişilerden yaklaşık %90’ının sığınma talebinde bulunarak iltica prosedürüne tabi olması yadsınamayacak bir gerçek olarak ortadadır. Bu bakımdan, Birleşik Krallık ile Ruanda arasında imzalanan ve yasa dışı göçle mücadele hedefi doğrultusunda düzenlemeler getirdiği argümanıya kamuoyuna sunulan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı’nın iyi anlaşılması, Birleşik Krallık’ın göçe yönelik politikalarının ve göçle mücadele çabasının kavranmasına katkı sağlayacaktır.

4. Sığınma Ortaklığı Mutabakatı

Birleşik Krallık ve Ruanda arasında 13 Nisan 2022 tarihinde imzalanan, 14 Nisan 2022 tarihinde kamuoyuna ilan edilen Sığınma Ortaklığı Mutabakatı çerçevesinde, yasal ve yasa dışı göç arasındaki dengesizliğin giderilmesi hedeflenmiş ve böylelikle, imzacı tarafların mültecilerin ve göçmenlerin korunması noktasında benimsediği uluslararası taahhütlerin güçlendirilmesi amaçlanmıştır (GOV.UK, 2022a; GOV.UK, 2022b). Birleşik Krallık ve Ruanda, belirledikleri bu temel amaç doğrultusunda, ikili bir sığınma ortaklığı oluşturarak yasa dışı göçle mücadeleye katkıda bulunmak istediklerini açıkça beyan etmişlerdir. Oluşturulan ikili sığınma ortaklığı kapsamında, Birleşik Krallık’ın finansal olarak da destekleyeceği Ruanda, beş yıl¹² süreyle Birleşik Krallık tarafından sığınma talebi “kabul edilemez” olan sığınmacıların transferini kabul etmeyi ve gelen kişilerin sığınma başvurularını değerlendirmeyi kabul etmiştir (GOV.UK, 2022a; GOV.UK, 2022b; GOV.UK, 2022d).

¹¹ Vatandaşlık ve Sınırlar Yasası, Birleşik Krallık’a yasa dışı girişleri caydırma, insan kaçakçılığı şebekelerini dağıtma ve Birleşik Krallık’ta bulunma hakkı olmayan kişilerin sınır dışı edilme sürecini hızlandırma amacı taşımaktadır.

¹² Söz konusu Mutabakat, 5 yıllık sürenin bitmesini takiben talep durumunda yenilenebilecektir.

Uluslararası Adalet Divanı Statüsü'nün 38. maddesi uyarınca uluslararası hukukun bağlayıcı kaynaklarından biri konumunda olan uluslararası antlaşmalar, anlaşma, pakt, deklarasyon, mutabakat vb. gibi farklı şekillerde de adlandırılabilir (bkz. Acer ve Kaya, 2014: 54-57). Diğer taraftan, imzacı tarafların karşılıklı taahhütler içeren metinlerin uluslararası bağlayıcılık doğurmasını istemedikleri durumlarda, kullandıkları terminolojiye dikkat ederek, onları "antlaşma" olarak adlandırmamayı özellikle tercih ettikleri de görülmektedir (bkz. Bayrak, 2021). Birleşik Krallık hükümeti tarafından antlaşma uygulamaları ve prosedürüne ilişkin olarak yayımlanan belgede de görüldüğü üzere, bu çalışmanın odak noktasını oluşturan mutabakatlar da "antlaşma" olarak adlandırılmayarak, açık bir şekilde uluslararası bağlayıcılıktan uzak olarak tesis edilen ve belirli bir terminolojiye dayanarak hazırlanan uluslararası taahhütler içeren metinler niteliğindedir (bkz. GOV.UK, 2022j). Bu belgeye göre mutabakatlar, genel olarak, sık değişen hükümetlerin bulunması ya da ele alınan konuların teknik konular olması durumunda antlaşmalara tercih edilmektedir (bkz. GOV.UK, 2022j).

Birleşik Krallık ve Ruanda arasında imzalanan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı, adından da anlaşılabilir üzere, "antlaşma" kategorisinde değildir. Hatta, bir antlaşmanın doğuracağı uluslararası yükümlülüklerden kaçınmak amacıyla söz konusu mutabakatın uluslararası hukukta bağlayıcılığının bulunmadığı metin içerisinde açıkça ifade edilmiştir (bkz. GOV.UK, 2022a, Fıkra 1.6). Mutabakat metnine göre, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı Birleşik Krallık ve Ruanda arasındaki imzalanmıştır ve tarafların verdikleri taahhütlere uymaları üçüncü kişiler ya da taraflarca herhangi bir mahkemede dava konusu edilemeyecektir (bkz. GOV.UK, 2022a, Fıkra 2.2). Ayrıca, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı detaylı incelendiğinde, "mutabakat" adının kullanılmasının yanında tarafların imzaladıkları metin genelinde özel bir terminoloji kullanılarak yasal olarak bağlayıcı yükümlülükler oluşturulmasından kaçındıkları da dikkat çekmektedir.

Bununla birlikte, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı uyarınca Ruanda, sığınmacıların taleplerini değerlendirirken, onların 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü ile birlikte uluslararası hukuk çerçevesinde tanınan haklarını Ruanda'nın iç hukuk sistemi uyarınca sağlamayı ve sığınma talepleri karara bağlananlardan mülteci olarak tanınanların ya da bir şekilde korunmaya ihtiyaç duyanların Ruanda'ya yerleştirilmesini; mülteci olarak tanınmayanların ise, uygun bir şekilde sınır dışı edilmesini sağlamayı taahhüt etmiştir (GOV.UK, 2022a). Bu anlamda, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı ile 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü arasında bir ilişki kurulmaya çalışıldığını söylemek mümkündür. Zira söz konusu mutabakatın tarafları olan Birleşik Krallık ve Ruanda bu beyanlarıyla sığınmacıların uluslararası hukuk çerçevesinde tanınan haklarını koruma altına aldıklarını ifade etmek istemişlerdir.

Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'na göre, Ruanda'ya yerleştirilen göçmenlerin yeni bir hayata başlamaları için gerekli olan eğitim, istihdam, barınma, sağlık, güvenlik vb. gibi tüm ihtiyaçları Ruanda tarafından karşılanacaktır. Diğer taraftan, koruma talepleri reddedilenlere ise, Ruanda'da göçmen olarak kalma, kendi ülkelerine geri dönme ya da ikamet hakları olan üçüncü bir ülkeye gitme şansı verilecek ve bir daha Birleşik Krallık'a geri dönme hakkı tanınmayacaktır (GOV.UK, 2022b).

Sığınma Ortaklığı Mutabakatı kapsamında Ruanda'ya yerleştirilebilecek kişi sayısı konusunda herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır (bkz. GOV.UK, 2022b). Öte yandan, mutabakatın imzalandığı gün yayımlanan BBC haberine göre, Ruanda alt yapısı itibarıyla aynı anda yaklaşık 100 kişi için yeterli olabilecek ve yılda toplamda 500 kişinin taleplerini karşılayabilecek konaklama kapasitesine sahiptir (BBC NEWS, 2022). Birleşik Krallık içişleri

Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada ise, Ruanda'nın başlangıçta 200 kişilik kapasiteye sahip olduğu; ancak sığınmacı transferi başladıktan sonra bu sayının artırılmasının planlandığı ifade edilmiştir (Gower vd., 2022). Ruanda resmî makamları da daha fazla kapasitesi olduğunu bildirmekle birlikte, 5 yıllık deneme süreci boyunca 1000 sığınmacıyı kabul edebileceğini belirtmiştir (BBC NEWS, 2023a). Bu bağlamda, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı metninde Ruanda'ya gönderilecek kişi sayısına ilişkin resmî bir kısıtlama olmamasına rağmen, Ruanda'nın kabul edebileceği kişi sayısının kapasitesiyle kısıtlı görülmektedir.

Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'na göre, Ruanda'ya 1 Ocak 2022 itibarıyla Birleşik Krallık'a yasa dışı yollarla gelenlerin yanı sıra, güvenli olarak nitelendirilen üçüncü ülkelerden tehlikeli ya da uygunsuz yöntemlerle gelenler ve Birleşik Krallık'ta izinsiz bulunanlar da gönderilebilecektir (GOV.UK, 2022b). Bununla birlikte, bu uygulamanın bazı istisnaları bulunmaktadır. İlk istisna, Birleşik Krallık İçişleri Bakanlığı tarafından yayımlanan politika belgesinde de belirtildiği üzere, "refakatsiz sığınma talebinde bulunan çocuklar"dır. Buna göre, refakatsiz sığınma talebinde bulunan çocuklar dışında her yaşta insan Ruanda'ya gönderilebilecektir (GOV.UK, 2022c). Öte yandan, AB vatandaşları da bu mutabakatın kapsamı dışındadır (bkz. Gower vd., 2022: 15, 17). İlave olarak, Birleşik Krallık İçişleri Bakanlığı'nın yaptığı açıklamaya göre, gönderilmesi güvenli ya da uygun olmayan hiç kimse Ruanda'ya gönderilmeyecektir (GOV.UK, 2022b). Dahası, geri-göndermeme ilkesi dolayısıyla, Birleşik Krallık'a sığınma talebinde bulunan Ruanda vatandaşlarının da Ruanda'ya gönderilemeyecek kişiler arasında olduğu unutulmamalıdır.

Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın detayları genel olarak değerlendirildiğinde, Ruanda'ya gönderilen sığınmacılar karşısında Birleşik Krallık'ın herhangi bir yasal sorumluluğunun kalmayacağı ve sığınma başvurularının yalnızca Ruanda makamlarına yapılabileceği anlaşılmaktadır. Ayrıca, Ruanda'ya yaptıkları sığınma başvurusu uygun görülen ya da korumaya ihtiyacı bulunduğu kanaat getirilen kişiler, Ruanda'ya yerleştirilecekler ve burada koruma altına alınacaklardır. Bu da esasında Birleşik Krallık'a iltica etmek isteyen kişilere burada sığınma hakkı verilmeyerek, sığınma taleplerinin değerlendirilmesi için binlerce kilometre uzaklıktaki bir Doğu Afrika ülkesi olan Ruanda'ya gönderilecekleri ve sığınma taleplerinin olumlu karşılanması halinde dahi Birleşik Krallık'a geri dönemeyecekleri gerçeğini gözler önüne sermektedir. Bu bakımdan, Birleşik Krallık'ın Sığınma Ortaklığı Mutabakatı aracılığıyla iltica sorumluluklarını Ruanda'ya tamamıyla devretme girişimi içerisinde olduğunu söylemek mümkündür.

5. Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın Kamuoyuna İlanı ve Tarafların Açıklamaları

Birleşik Krallık ve Ruanda, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı kapsamında, yasa dışı göçün yarattığı sorunlarla mücadele noktasında yasa dışı göçü caydırmak, zulümden kaçan ya da savunmasız durumdaki insanlar için güvenli ve yasal yollar sunmak ve daha adil ve insancıl bir sığınma sistemi oluşturmak gibi kalıcı çözümler üretebilmek adına birlikte çalışacaklarını ve aralarındaki iş birliğini güçlendireceklerini ifade etmişlerdir (GOV.UK, 2022a).

Birleşik Krallık hükümet yetkililerine göre, Ruanda ile yapılan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı yasa dışı göçle mücadelede küresel anlamda önemli bir adım, bir ilk niteliğindedir (bkz. BBC NEWS, 2022; GOV.UK, 2022d; GOV.UK, 2022e; Sabin, 2022). Ayrıca, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı ile tesis edilen ortaklık, Birleşik Krallık iltica sistemine erişimin ihtiyaca dayalı olması bağlamında baskı, zulüm ve zorbalıktan güvenli ve yasal yollardan kaçanlar için, yani gerçekten savunmasız olanlar için koruma sağlarken; yasa dışı göçü caydırma görevi görerek sistemin suistimalini önleme mekanizması gibi işleyecektir (GOV.UK, 2022d). Dahası, Birleşik

Krallık İçişleri Bakanlığı tarafından yapılan açıklamaya göre, söz konusu mutabakat çerçevesinde Ruanda ile kurulan bu ortaklık, işlevselliğini yitirmiş olan Birleşik Krallık iltica sistemini düzeltmek için onlarca yıldır yapılan en kapsamlı reform niteliğindedir (GOV.UK, 2022b). Başbakan Johnson da Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın insani ve ahlaki yönlerini gündeme getirerek, mutabakat vasıtasıyla ülkeye gelmek isteyen kişilerin güvenli ve yasal yolları seçmeye teşvik edileceklerini ifade etmiştir (bkz. Rojas, 2022). Bu çerçevede, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı yalnızca küçük teknelerle ya da kamyonlarla ülkeye gelen kişileri kapsamasa da Birleşik Krallık hükümet yetkilileri tarafından yapılan açıklamalarda, ülkeye küçük teknelerle ya da kamyonlarda gizlenmiş olarak tehlikeli ya da yasa dışı yollardan giren kişilere özellikle referans verildiği (bkz. GOV.UK, 2022b; GOV.UK, 2022d) dikkat çekmektedir. Bu konjonktürde değerlendirildiğinde, Birleşik Krallık yetkililerinin yaptıkları resmî açıklamalarda, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı yasa dışı göçle mücadele açısından örnek ve aynı zamanda küresel anlamda öncü bir girişim olarak sunmanın yanı sıra, gerçek sığınmacıların taleplerine hizmet edecek olan ve bir anlamda toplumsal fayda sağlayan bir mekanizma olarak takdim ettikleri görülmektedir.

Küreselleşen dünyada her ne kadar devletlerin egemenliği sorgulanır hale gelse de mültecileri ilgilendiren konular devletlerin giderek daha da aktif bir şekilde faaliyet gösterdiği konuların başında gelmektedir. Öyle ki, özellikle Batılı devletler karşı karşıya kalınan krizlerin de etkisiyle refah devletine yük olmakla suçlanan mültecilere karşı daha sert politikalar izlemekte ve böylelikle meşruluklarını sağlamaya çalışmaktadırlar (Basok, 1996). Johnson'un Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı kamuoyuna açıklarken verdiği demeç bu çerçevede incelendiğinde, onun söz konusu mutabakatın toplumsal faydalarını ve insancıl yönlerini vurgulayarak bu mutabakatı ulusal ve uluslararası kamuoyunun gözünde meşrulaştırmaya çalıştığı ortadadır. Johnson, kontrolsüz göçün refah devleti ve ulusal sağlık hizmetleri üzerinde yoğun talep oluşturduğuna değindiği konuşmasında, okulların, konutların ve alt yapı hizmetlerinin sürdürülemez bir baskıya maruz kaldığını ileri sürerek, bu durumun Birleşik Krallık'a yasal yollardan gelmeye çalışan kişiler aleyhinde olduğunu ifade etmiştir. Johnson'a göre, ayrıca, mevcut sığınma sisteminin insan kaçakçıları tarafından suistimal edilmesi, daha iyi bir yaşam arayışı ve yeni bir başlangıç umuduyla Birleşik Krallık'a gelen ve gerçekten savunmasız durumda olan mültecilere yardım ve destek ulaştırma kapasitesini düşürmekte ve kamuoyunun sisteme olan inancını azaltmaktadır. Dolayısıyla, kontrollü göç hedefinin, söz konusu sistemle birlikte sürdürülemeyeceği ortadadır (GOV.UK, 2022e). Benzer bir şekilde, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı imzalayan İçişleri Bakanı Patel de Birleşik Krallık sığınma sistemine erişimin ihtiyaca dayalı olması gerektiğini belirttiği konuşmasında, mevcut sistemin suistimal edildiğine değinmiş (GOV.UK, 2022d) ve böylelikle söz konusu mutabakatı meşrulaştırmak istemiştir. Refah devleti açısından, göçmen, mülteci ve sığınmacıların, refah devletinin sağladığı hizmetlere erişime meşru hakları yokmuş gibi algılandığı göz önünde bulundurulduğunda (Huysmans, 2000: 767), Birleşik Krallık'a kontrolsüz bir şekilde gelen göçmenleri refah sistemi üzerinde bir yük olarak konumlandıran Johnson ve Patel'in bu konuşmaları, Birleşik Krallık'ta etkileri uzun yıllardır hissedilen refah şovenizminin bir dışa vurumu olarak kabul edilebilir.

Bu noktada, Johnson ve Patel'in Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı kamuoyunun gözünde meşrulaştırmak amacıyla yaptığı bu konuşmaların Birleşik Krallık'ta 2016 yılında gerçekleştirilen AB referandumuna giden süreçte Brexit yönünde yürütülen kampanya kapsamında benimsenen söylemlere benzerlik gösterdiğini belirtmek gerekir. Öyle ki Brexit'i

savunan kesim, göç konusunda gerçekleşen tartışmalar sırasında, AB'nin mevcut göç politikalarını eleştirirken, Brexit kararı alınması durumunda Birleşik Krallık'ın göçün kontrolü konusunda AB'ye devrettiği egemenliğini geri kazanarak, kendi ihtiyaçları doğrultusunda, kendi göç sistemini oluşturabileceğini ve böylece kamu hizmetleri üzerindeki mevcut baskıyı azaltabileceğini vurgulamışlardır (bkz. Sepli, 2022: 187-199). Brexit yanlıları, bu çerçevede, Brexit için verilecek oyların sınırların kontrolünün geri kazanılmasıyla birlikte Birleşik Krallık'a ekonomik, güvenlik, kültürel, insani vb. gibi pek çok açıdan fayda sağlayacağını ileri sürmüşlerdir.

Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın imzalanması sonrasında yapılan açıklamalar ve Brexit için yürütülen kampanya sırasında benimsenen söylemler arasındaki benzerlik ve her iki durumda da göçün kontrol edilmesi gerektiğine dair vurgunun ön planda olması, göç konusunun Birleşik Krallık için ne kadar hassas bir konumda olduğunu ortaya koyması bakımından önemlidir. Bununla birlikte, Brexit kampanyası sırasında ele alınış biçimi bakımından, çoğunlukla, yasal göçün-AB göçü-; Ruanda ile imzalanan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı kapsamında ise, yasa dışı göçün gündem maddesi olduğunun altını önemle çizmek gerekir.

Yasa dışı göçün kontrol edilmesi gerektiğine dair vurgu ve Brexit kararı ile Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın meşrulaştırılma çabaları arasındaki bağlantı, yukarıda yer verilen açıklamalarda olduğu gibi, Patel'in söz konusu mutabakatın gerekliliğine ilişkin yaptığı konuşmasında da açıkça görülmektedir. Patel, "İngiliz halkının paramızın, yasalarımızın ve sınırlarımızın kontrolünü geri almak için oy verdiği değişiklikleri gerçekleştirmek üzere harekete geçmekten geri durmayacağım" (Sabin, 2022) diyerek, AB referandumunda verilen Brexit oyları ve bunun göç ile ilişkisine açıkça atıfta bulunmuştur. Patel, böylelikle, Birleşik Krallık halkının verdiği Brexit kararı ve Sığınma Ortaklığı Mutabakatı arasında bağlantı kurarak, söz konusu mutabakatın halkın taleplerine cevap veren yönüne dikkat çekmek istemiştir. Patel, yazılı olarak yaptığı bir başka açıklamada ise, yasa dışı göç konusunda gerekli önlemlerin alınmaması durumunda maliyetlerin ve can kayıplarının artacağını belirterek, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın toplumun çıkarlarına hizmet ettiğini ifade etmek istemiştir (GOV.UK, 2022f).

Birleşik Krallık'ta Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın pozitif olarak sunumuna ve Brexit kararı aracılığıyla meşrulaştırılma girişimlerine ek olarak, İçişleri Bakanlığı tarafından farklı zamanlarda yapılan açıklamalarda, Ruanda'nın "göçmenlere kucak açan ve onlarla bütünleşen" (GOV.UK, 2022d) ve "mültecileri destekleme ve entegre etme konusunda güçlü deneyime sahip" (GOV.UK, 2022b) bir devlet olarak tanımlandığı dikkat çekmektedir. Burada, Ruanda'nın Birleşik Krallık'ın iltica sorumluluklarını devredeceği devlet olmasının tartışma yarattığını belirtmek gerekir. Bu tartışmaların odağında, Ruanda'nın Birleşik Krallık'tan daha yoksul bir devlet olarak kendisine devredilen sorumlulukların altından nasıl kalkacağı sorusu ve benimsediği iltica sistemi ile genel koşullarının uygunsuzluğu konuları bulunmaktadır (Gower vd., 2022: 19). Nitekim, Ruanda'nın insan hakları konusundaki sicili ve göçmenlere yönelik olarak uyguladığı politikalar incelendiğinde çok da olumlu bir izlenim oluşmamaktadır.

İnsan Hakları İzleme Örgütü'nün 2022 yılında yayımladığı raporda, Ruanda hükümetinin muhalif sesleri bastırma yönünde politikalar izlediği ve bu amaçla siyasi muhalefet, sivil toplum ve medyayı kısıtladığı; muhalefet eden ya da yaşam tarzını uygun bulmadığı kişileri keyfi olarak göz altına aldığı, tutukladığı ya da tehdit ettiği belirtilmiştir (bkz. Human Rights Watch, 2022). Uluslararası Af Örgütü'nün Birleşik Krallık Mülteci ve Göçmen Hakları Direktörü de Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın ilan edilmesini takiben benzer eleştirilerini dile getirirken,

Ruanda'nın insan hakları konusundaki kötü siciline değinmiş ve Birleşik Krallık hükümetini mevcut iltica sistemine zarar vermeye suçlamıştır (Amnesty International UK, 2022). Birleşik Krallık İçişleri Bakanlığı tarafından Ruanda'ya ilişkin yayımlanan bilgi notunda ise, her ne kadar Ruanda'da kişilerin cinsiyet kimlikleri ve ifadelerinde bir takım hoşgörüsüzlükle karşılandıkları ve ifade özgürlüğü konusunda bazı kısıtlamalara maruz kaldıkları vurgulansa da bunun Ruanda'ya gönderilecek kişiler için ciddi bir risk oluşturmadığı ifade edilmiştir (GOV.UK, 2022h). Ruanda'nın kendi vatandaşlarına yasa dışı muamelede bulunan ve baskı uygulayan bir devlet olduğunun Birleşik Krallık resmî makamları tarafından dahi kabul edildiği düşünüldüğünde, insan hakları uygulamaları açısından sorunlu bir devlet olarak nitelendirilebilecek Ruanda'nın göçmenlere nasıl kucak açacağı ve onlarla nasıl bütünleşeceği sorusu akıllara gelmektedir.

İnsan Hakları İzleme Örgütü'nün 2022 yılında yayımladığı rapor çerçevesinde, Ruanda'nın göç politikaları konusundaki sicilinin de olumlu seyretmediğini vurgulamak gerekir. Öyle ki, söz konusu raporda mülteciler ve sığınmacılar açısından bakıldığında, Ruandalı mülteci ve sığınmacılara Ruanda hükümeti tarafından baskı uygulandığı ve hatta Afrika'da bulunan Ruandalı mülteci ve sığınmacıların ortadan kayboldukları, Ruanda'ya geri gönderildikleri ya da öldürüldükleri ifade edilmiştir (bkz. Human Rights Watch, 2022). İlaveten, Birleşik Krallık Uluslararası İnsan Hakları Elçisi Rita French'in Haziran 2021'de Ruanda için Evrensel Periyodik İnceleme Mekanizması'na ilişkin yaptığı konuşma da Ruanda'nın benimsediği göç politikalarının sorunlu yapısını ortaya koyması bakımından önemlidir. French, Ruanda'nın insan ticaretiyle mücadele konusunda tavsiyelere uyduğunu; ancak hükümetin transit merkezlerinde tutulanlar da dahil olmak üzere insan ticareti mağdurlarının taranması, tespit edilmesi ve bu kişilere destek sağlanması yönündeki tavsiyeleri desteklememesinin hayal kırıklığı yarattığını belirtmiştir (GOV.UK, 2021b). Genel olarak değerlendirmek gerekirse, Ruanda'nın insan hakları sicili, göçle mücadele politikaları kapsamında mülteci ve sığınmacılara yönelik benimsediği tutumu ve Birleşik Krallık yetkililerinin dahi Ruanda'nın göç konusundaki uygulamalarına yönelik eleştiri yönelttiği göz önünde bulundurulduğunda, Ruanda'nın "göçmen dostu" olarak ön plana çıkartılmasının, Birleşik Krallık'ın Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı meşrulaştırma girişimi olduğunu ve mutabakata yöneltilen ve yöneltilecek olan eleştirileri bertaraf etme amacına hizmet ettiğini söylemek mümkündür.

Son olarak, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın kamuoyuna ilanı sırasında Ruanda'nın benimsediği tutuma değinmek gerekirse, Ruanda hükümet yetkililerinin de Birleşik Krallık yetkililerinin açıklamalarına benzer açıklamalarda bulunarak söz konusu mutabakatı meşru kılma girişimi içerisinde oldukları söylenebilir. Ruanda hükümet yetkilileri, öncelikli olarak, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın sığınmacıların ve göçmenlerin güvenliği ve refahına öncelik vermesi bağlamında küresel bir yönü olduğunu vurgulamışlardır (bkz. GOV.UK, 2022d). Ruandalı yetkililer, ayrıca, söz konusu mutabakat kapsamında, sığınmacılara Ruanda yasaları çerçevesinde tam koruma sağlanmasının yanında onların istihdam, sağlık hizmetleri ve sosyal hizmetlere eşit erişim haklarının da güvence altına alınacağını ifade etmişlerdir (BBC NEWS, 2022). Dahası, Birleşik Krallık yetkililerinin yaptığı açıklamalarla örtüşür şekilde, Ruanda hükümet yetkililerinin de Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı sığınmacıların haklarının korunması bakımından küresel anlamda atılmış bir adım ve sığınmacılar adına toplumsal fayda sağlayacak bir girişim olarak değerlendirdikleri görülmektedir. Bununla birlikte, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın taraflarının yaptıkları bu açıklamalar, bu mutabakatın tartışmaya açık olduğu gerçeğini değiştirmemektedir.

6. Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın Uygulanmasına Yönelik Eleştiriler ve Engeller

Her ne kadar gerek Birleşik Krallık gerekse Ruanda hükümet yetkilileri tarafından Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın insancıl yönleri ve gerçekten savunmasız durumda olan göçmenler için faydaları ön plana çıkartılsa da BMMYK'nın da ifade ettiği gibi, söz konusu mutabakat, göçün yönetiminin dışsallaştırılması bakımından, Birleşik Krallık tarafından talepleri değerlendirilmeyen "sığınmacıların ve onlarla ilgili yükümlülüklerin Ruanda'ya ihraç edilmesi" (UNHCR, 2022a) anlamını taşımaktadır. Nitekim Birleşik Krallık, 1951 Sözleşmesi'ne ve bağlı 1967 Protokolü'ne taraftır ve bu bağlamda ülkeye gelen kişilerin sığınma taleplerini değerlendirmek ve süreç sonuçlanana kadar bu kişilere koruma sağlamak yükümlülüğündedir. İlaveten, Birleşik Krallık sığınma sistemine göre, ülkeye gelen sığınmacılar, sığınma hakkı elde edip etmeyeceklerini bekledikleri sırada, barınma ve nakit para desteği alabilecekleri gibi, sağlık hizmetlerinden ve okul çağındaki çocukları için ücretsiz eğitim imkanından da faydalanabileceklerdir (bkz. GOV.UK, t.y.). Bu bağlamda, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı uyarınca, Birleşik Krallık tarafından Ruanda'ya gönderilecek sığınmacılar karşısında Birleşik Krallık'ın herhangi bir yasal sorumluluğunun kalmayacak olması Birleşik Krallık'ın uluslararası hukuktan doğan yükümlülüklerini tümüyle Ruanda'ya devretme çabasının bir göstergesidir ve esasında yasal olarak problemlidir. Dahası, Birleşik Krallık İçişleri Bakanlığı Ruanda'ya gitmek üzere seçilecek kişilerin hangi kriterler çerçevesinde belirleneceğine ilişkin net bir açıklamada bulunmamaktadır (Sen vd., 2022: 166) ve bir önceki bölümde de değinildiği üzere Ruanda insan hakları uygulamaları ve göçmenlere yönelik benimsediği politikalar dolayısıyla kötü bir sicile sahiptir. Sığınma Ortaklığı Mutabakatı tüm bu gerekçelerden ötürü eleştirilerin odağındadır.

Gerek Birleşik Krallık gerekse Ruanda'nın 1951 Sözleşmesi'ne ve bağlı 1967 Protokolü'ne taraf olması bakımından, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'na yönelik ilk eleştirilerden birinin BMMYK'dan gelmesi çok da şaşırtıcı değildir. BMMYK tarafından Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın kamuoyuyla paylaşıldığı gün yapılan açıklamada, söz konusu mutabakatın, Birleşik Krallık'ın iltica sorumluluklarını Ruanda'ya devretmesi bağlamında uluslararası yükümlülüklerini yerine getirmekten kaçındığının bir göstergesi olduğu ve bu çerçevede uluslararası mülteci rejimini tehdit ettiği ifade edilmiştir. Hatta bu nedenle, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın 1951 Sözleşmesi'nin "ruhuna aykırı" olduğu da belirtilmiştir (UNHCR, 2022a). BMMYK, Birleşik Krallık ve Ruanda arasındaki mutabakatın yasallığına yönelik olarak yaptığı açıklamada da Sığınma Ortaklığı Mutabakatı kapsamında uygulanacak iltica politikasının gerekli şartları sağlamadığı yönünde görüş bildirilirken, söz konusu mutabakatın 1951 Sözleşmesi'nin ruhuna aykırı olduğu fikrini yinelemiştir (UNHCR, 2022b). BMMYK, resmî web sitesinde yaptığı açıklamaların yanı sıra, resmî Twitter hesabından da savaş, çatışma ve zulümden kaçan kişilerin "bir eşya gibi ticaretinin yapılamayacağını ve yurt dışına gönderilemeyeceğini" ifade ederek, Birleşik Krallık'ın koruma talebinde bulunan kişiler için sığınma temin etme yükümlülüğünün bulunduğunu hatırlatmış ve bu yeni politikaya karşı olduğunu açıkça ifade etmiştir (UNHCR, 2022c).

Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'na uluslararası siyaset sahnesinde BMMYK dışından da eleştiriler gelmiştir. Örneğin, AB İçişleri Komiseri olarak görev yapan Ylva Johansson, Birleşik Krallık'ın sığınmacıların iltica süreçlerine dair sorumluluğunu Ruanda'ya devretmesi bağlamında Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı "insancıl olmamakla" eleştirmiştir (Rojas, 2022). Göç Politikaları Enstitüsü ise, göç yönetimini dışsallaştırdığı ve bu bağlamda Danimarka gibi diğer Avrupa devletlerine örnek olabileceği iddiasıyla Sığınma Ortaklığı Mutabakatı karşısında

görüş bildirmiştir. Enstitü, ayrıca, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın İkinci Dünya Savaşı sonrasında kurulan koruma sistemini zedelediğini ve taraf devletlerin 1951 Sözleşmesi'nden doğan yükümlülüklerinden belirli bir bedel karşısında kurtulabilecekleri algısını oluşturduğunu savunmuştur (Beirens ve Davidoff-Gore, 2022).

Sığınma Ortaklığı Mutabakatı yalnızca uluslararası arenada değil Birleşik Krallık ulusal siyaset sahnesinde de gerek Muhafazakâr Parti gerekse muhalefet partileri tarafından eleştirilmiştir. Bu eleştiriler çerçevesinde, uygulanacak politikanın yasallığı, etik boyutu, etkinliği ve maliyeti gündeme taşınmıştır (bkz. Gower, vd., 2022). Sığınma Ortaklığı Mutabakatı, siyasi partiler dışında, Birleşik Krallık'ta faaliyet gösteren yardım kuruluşları, sığınmacıların haklarını savunan sivil toplum örgütleri ve sığınmacı avukatları tarafından da eleştirilmiştir (bkz. Gower, vd., 2022). Bu kapsamda, 150'den fazla sivil toplum örgütü birleşerek Birleşik Krallık Başbakanı ve İçişleri Bakanına yazdıkları mektupta, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı referans göstererek Birleşik Krallık hükümetini göç konusunda benimsedikleri "insanlık dışı ve etik olmayan" politikaları bir kenara bırakmaya davet etmişlerdir. Ruanda'nın insan hakları konusundaki kötü siciline ve göçmenlere yönelik politikalarına da değinilen bu mektupta, Ruanda'nın sığınma talebinde bulunmak için güvenli bir devlet olarak takdimindeki tezatlık vurgulanmış ve tesis edilen sığınma ortaklığının, en nihayetinde, daha çok kişinin hayatını riske atacağı ifade edilmiştir (Bail for Immigration Detainees, 2022). Bu noktada, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın taraflardan yalnızca Birleşik Krallık'ta değil Ruanda'da da eleştirilmesini belirtmek gerekir. Ruandalı muhalif politikacılar, söz konusu mutabakatı, Ruanda'nın öncelikli olarak Ruandalı sığınmacıların sorunlarına odaklanması gerektiğini ve Birleşik Krallık gibi refah düzeyi yüksek olan devletlerin ise, göç konusundaki uluslararası yükümlülüklerine uymaları gerektiğini ifade ederek eleştirmişlerdir (Ssuuna ve Burke, 2022).

Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın imzalanmasını takiben Birleşik Krallık İçişleri Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada, 1 Haziran 2022 tarihinde Ruanda'ya gönderilecek ilk gruptaki kişilere resmî olarak yer değiştirme talimatlarının verilmeye başlandığı ve 14 Haziran 2022 tarihinde ise Ruanda'ya gidecek ilk uçağın kalkmasının planlandığı ilan edilmiştir (GOV.UK, 2022i). Ancak, bu sırada Sığınma Ortaklığı Mutabakatı karşısında itirazlar artmış ve yapılan başvuru sonucunda Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi'nin Irak vatandaşı olan ve Birleşik Krallık'a sığınma talebinde bulunan 1 kişinin Ruanda'ya gönderilmesi konusunda tedbir kararı alınmasıyla birlikte, yaklaşık 7 sığınmacıyı daha Ruanda'ya taşıyacak olan 14 Haziran 2022 tarihindeki uçuş iptal edilmiştir (European Court of Human Rights, 2022; Lee ve Faulkner, 2022). Yaşanan bu gelişmeler ve Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın hukuka aykırı olduğunu savunan "Asylum Aid" adlı yardım kuruluşu başta olmak üzere (bkz. Asylum Aid, t.y.), 4 kuruluş ve 11 bireysel talep sahibinin açtığı dava üzerine Birleşik Krallık'ta yasal argümanları yeniden değerlendiren Yüksek Mahkeme, 19 Aralık 2022 tarihinde verdiği kararla Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın yasal olduğunu onaylamıştır (bkz. Gower vd., 2022: 39-40). Yüksek Mahkeme'nin yasallık kararı Birleşik Krallık İçişleri Bakanlığı'nın Ruanda ile sığınma ortaklığı politikasına yönelik açılan davayı kazanması anlamına gelse de söz konusu karar, tartışmaları yeni bir boyuta taşımıştır. Bu çerçevede, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı eleştiren kesim tarafından mutabakatın yasallığı ve Ruanda'nın sığınmacılara karşı uyguladığı politikalar gerekçe gösterilerek yasallık kararına da itiraz edilmiştir (bkz. Taylor, 2023a). Son olarak, 29 Haziran 2023 tarihinde ise, Yargıtay tarafından Ruanda'nın benimsediği iltica sistemi bağlamında "güvenli" bir devlet olmadığı gerekçe gösterilerek Sığınma Ortaklığı

Mutabakatı'nın hukuka aykırı olduğu karara bağlanmıştır. Ayrıca, tesis edilen sığınma ortaklığının Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'nin işkence ve insanlık dışı muameleyi yasaklayan 3. maddesine de aykırı olduğu ifade edilmiştir. Bu karar üzerine Birleşik Krallık hükümet yetkilileri tarafından yapılan açıklamalar ise, Yargıtay kararına Yüksek Mahkeme nezdinde itiraz edileceği yönünde olmuştur (bkz. BBC NEWS, 2023a; Gregory ve Seddon, 2023). Sonuç itibarıyla, karşı karşıya kalınan yasal engellerin de etkisiyle Birleşik Krallık Ruanda arası sığınmacı transferi henüz gerçekleşebilmiş değildir.

7. Sonuç

Bu çalışmada, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı Birleşik Krallık perspektifinden incelenmiş ve söz konusu mutabakatın Birleşik Krallık'ın göç politikaları çerçevesindeki yeri ve önemi araştırılmıştır. Çalışmada ilaveten, mülteci ve sığınmacılara ilişkin yasal düzenlemeler bağlamında ele alınan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın Birleşik Krallık'ın uluslararası yükümlülükleriyle uyumlu olup olmadığı ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Çalışma sonucunda, Birleşik Krallık'ın göçün kontrol edilmesi ve azaltılması yönündeki uzun vadeli hedefi çerçevesinde, uluslararası yasal yükümlülükleriyle çelişir şekilde kendi çıkarları doğrultusunda hareket ettiği ve Ruanda ile Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nı imzaladığı sonucuna varılmıştır.

Göç, ekonomik sorunların, egemenlik, siyaset, güvenlik, kamu hizmetleri vb. gibi alanlardaki sorunlarla birleşmesi sonucunda ulus devletler tarafından istenmeyen bir olgu olarak belirlemekte ve kontrol altına alınmak istenilmektedir. Birleşik Krallık da uzun yıllar boyunca göçü kontrol alma hedefini benimsemiş devletlerden biri olarak siyaset sahnesindeki yerini almıştır. Özellikle, 2010'lu yıllardan itibaren göçe yönelik izlediği sınırları politikalarla dikkat çeken Birleşik Krallık'ın bu tutumu AB ile olan ilişkilerinde dahi belirleyici bir faktör olarak ortaya çıkmıştır. Birleşik Krallık'ta AB üyeliğinin oylandığı referanduma giden süreçte Brexit için yürütülen kampanya ve bunun da ötesinde referandum sonucunda alınan Brexit kararının ardındaki dinamiklerin en önemlilerinden birinin göç olması, göç konusunun Birleşik Krallık siyasetindeki yerini ortaya koymasından önemlidir. Bununla birlikte, Birleşik Krallık'ın göçle mücadelesi Brexit kararı alınarak AB üyeliğinin sonlandırılması sonrasında da bitmemiş, Birleşik Krallık hükümeti Brexit süreci sonrasında da göç ve göçün kontrolüne yönelik yeni politikalar geliştirmiştir ve geliştirmeye de devam etmektedir¹³. Birleşik Krallık'a yasa dışı yollarla göç eden kişilerin caydırılması amacıyla 2022 yılında Ruanda ile imzalanan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı da bu politikalar kapsamında değerlendirilebilir. Birleşik Krallık'ın göç konusunda benimsediği politikalar çerçevesinde değerlendirildiğinde, Ruanda ile yapılan Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın, Birleşik Krallık açısından göçün ve dolayısıyla ülkeye kimin gelip hangi şartlar altında kalmaya devam edebileceğinin kontrol edilmesi ve azaltılması yönündeki uzun vadeli hedefe hizmet ettiğini söylemek mümkündür. Bu da Birleşik Krallık'ın Sığınma Ortaklığı Mutabakatı çerçevesinde iltica sorumluluklarını neden Ruanda'ya devretmek istediğini anlaşılır kılmaktadır.

Göç, göçmenler için her ne kadar daha iyi bir yaşam için umut vadeden bir eylem olsa da pek çok riski de beraberinde getirmektedir. Öyle ki, her yıl milyonlarca insan çoğunlukla yasa dışı yollarla sınırların ötesine geçmeye çalışırken hayatlarını kaybetmektedir. Buna, modern ulus devletler tarafından sınır kontrollerinin giderek daha fazla sıklaştırılması nedeniyle bulunduğu topraklardan yaşadığı zulüm korkusu dolayısıyla ayrılmak için yasa dışı yollarla

¹³ Son olarak, hükümetin iltica sistemi üzerindeki yükü hafifletmek amacıyla yasa dışı yollarla Birleşik Krallık'a gelen kişileri "Bibby Stockholm" adlı mavnaya yerleştirme planı gündemdedir (bkz. BBC NEWS, 2023b).

başvuran sığınmacılar ve mülteciler de dahildir. Uluslararası Göç Örgütü'nün "Kayıp Göçmenler Projesi" kapsamında yayımladığı son verilere göre, 2021 yılında Avrupa sınırları içerisindeki göç yolları olarak da tanımlanan Manş Denizi, Beyaz Rusya-AB sınırı ve Batı Balkanlar güzergahını kullandıkları sırada hayatını kaybeden göçmen sayısı 132'dir ve 45 ölüm¹⁴ ile bu sayının yaklaşık %34'ünü Manş Denizi'ni geçmeye çalışırken hayatını kaybeden kişiler oluşturmaktadır (Bkz. International Organization for Migration, 2021). Söz konusu olanın insan hayatı olması bağlamında tek bir göçmen kaybı dahi önemliyken, Manş Denizi'nden geçişleri sırasında hayatını kaybeden göçmenlerin oranı, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın gerek Birleşik Krallık gerekse Ruanda tarafından ön plana çıkartılmaya çalışılan insancıl yönlerinin daha iyi anlaşılmasını sağlamaktadır. Zira Sığınma Ortaklığı Mutabakatı, insan kaçakçılarının ve dolayısıyla göç sırasında yaşanan kayıpların önlenilebileceği ve gerçekten savunmasız durumda olan kişilerin korunmasının sağlanabileceği argümanına dayandırılarak kamuoyuna sunulmuştur.

Diğer taraftan, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın uluslararası hukuka aykırı olan ve Birleşik Krallık'ın yasal yükümlülükleriyle çelişen yönleri de ortadadır. Öyle ki, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın 1951 Sözleşmesi'ne ve bağlı 1967 Protokolü'ne uygunluğu tartışmaya açıktır ve söz konusu mutabakat bu nedenle eleştiri toplamaktadır. Çalışmanın, "Kavramsal Çerçeve: Göç Olgusu, Tanım ve Kategorizasyon" başlıklı bölümünde de belirtildiği gibi, uluslararası koruma talebinde bulunan kişilerin iltica taleplerinin değerlendirilmesi noktasında devletler arasında transfer düzenlemeleri yapılabilmeyle birlikte, BMMYK rehber ilkelerine göre, 1951 Sözleşmesi'ne taraf bir devletin transfer düzenlemeleri aracılığıyla iltica sorumluluklarını yerine getirmekten kısmen ya da tümüyle kaçınma girişiminde bulunması hukuka uygun değildir. Birleşik Krallık'ın Sığınma Ortaklığı Mutabakatı kapsamında Ruanda'ya sığınmacı transfer etme girişimiyle birlikte, Ruanda ile iltica süreçlerinin yönetimi konusunda yük paylaşımında bulunmaktan ziyade Ruanda'ya yük transferi gerçekleştirmeyi hedeflediğini söylemek mümkündür. Sığınma Ortaklığı Mutabakatı uyarınca, Birleşik Krallık'tan Ruanda'ya gönderilecek sığınmacılar başvurularını Ruanda'ya yapacaklar ve Birleşik Krallık'ın bu sığınmacılar karşısında hiçbir yasal sorumluluğu kalmayacaktır. Hatta, bu kişilerden sığınma başvuruları olumlu sonuçlananlar dahi Birleşik Krallık'a geri dönemeyeceklerdir. Bu bağlamda, Birleşik Krallık'ın mültecilerin hukuki statüsüne ilişkin uluslararası düzenlemelere taraf olması dolayısıyla doğan iltica alanındaki sorumluluklarını Ruanda'ya tümüyle transferi, onun yasal ve uluslararası yükümlülüklerini yerine getirmekten kaçınma girişiminin bir göstergesi niteliğindedir ve bu yönüyle hukuka aykırıdır. Ayrıca, 1951 Sözleşmesi ve bağlı 1967 Protokolü'nün 31. maddesine göre, sığınmacıların yasa dışı olarak tanımlanmasının yasal olarak mümkün olmadığına da altını çizmek gerekir. Nitekim, yasa dışı yollarla dahi olsa baskı ve zulümden kaçarak varış ülkelerine gelen kişilerin uluslararası hukuk uyarınca sığınma talep etme hakkı bulunmaktadır. İlaveten, Ruanda'nın sığınmacı transferleri açısından uygunluğu da onun insan hakları ve mülteci hakları konusundaki kötü sicili nedeniyle tartışmalıdır. Zaten zulüm korkusuyla koruma arayışı içerisinde girmiş kişilerin, aslında şartların çok da uygun olmadığı Ruanda'ya gönderilmeleri yeni sorunları da beraberinde getirebilecektir. Bunların da ötesinde, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın nasıl ve kimler üzerinde uygulanacağına ilişkin belirsizlik de sürmektedir. Belirtilen tüm bu gerekçeler dolayısıyla, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı yasal, insani ve etik boyutlarıyla problemlidir.

¹⁴ Göç sırasında meydana gelen ölüm vakalarıyla ilgili düzenli kayıt tutan makamların sayıca azlığı dolayısıyla mevcut verilerin gerçek sayıları yansıtmayabileceği göz önünde bulundurulmalıdır.

Birleşik Krallık İçişleri Bakanlığı tarafından yapılan açıklamalar incelendiğinde, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'na yönelik eleştirilere ve itirazlara cevap olarak, mutabakatın gerek ulusal gerekse uluslararası hukuka uygun olduğunun ve Birleşik Krallık'ın yasal ve uluslararası sorumluluklarıyla çelişmediğinin ifade edildiği görülmektedir (GOV.UK, 2022b). Hatta bu çerçevede, Avustralya tarafından geçmişte uygulanan deniz aşırı iltica politikalarına atıfta bulunularak Sığınma Ortaklığı Mutabakatı haklı gösterilmek istenilmiştir (bkz. GOV.UK, 2022b; Gower vd., 2022). Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'nın savunulması noktasında, tüm bunlara ek olarak, Yüksek Mahkeme'nin vermiş olduğu yasallık kararı da hükümet yetkileri tarafından referans olarak gösterilmektedir (Taylor, 2023b). Dahası, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı gerek Birleşik Krallık gerekse Ruanda hükümetleri tarafından göçle küresel mücadelede atılmış öncü bir adım olarak sunulmaktadır.

Bununla birlikte, Sığınma Ortaklığı Mutabakatı'na yönelik sağlıklı bir değerlendirme yapabilmek için söz konusu mutabakatın uygulanarak, sığınmacıların Ruanda'ya gönderilmesi ve bunun sonuçlarının uzun vadede takip edilerek, analiz edilmesi gereklidir. İlaveten, sığınmacılar ve mülteciler özelinde göçmenler için gerekli olan, hareketliliğin, yasal, güvenli ve düzenli bir biçimde gerçekleşebilmesi ve iyi tasarlanmış ortak politikalar aracılığıyla yönetilebilmesidir. Bu bağlamda, göçmenlerin karşılaştıkları sorunlarla mücadelede uzun vadede kalıcı çözümler üretebilen, insanların buldukları toprakları terk etmelerine neden olan sorunların kaynağına inen ve etkin bir biçimde işleyen bir yönetim mekanizmasına ihtiyaç olduğu açık bir şekilde ortadadır.

Kaynakça

- Acer, Y.; Kaya, İ. (2014), Uluslararası Hukuk: Temel Ders Kitabı, 5.Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Amnesty International UK (2022), "UK: Banishing people seeking asylum to Rwanda is "appalling"", <https://www.amnesty.org.uk/press-releases/uk-banishing-people-seeking-asylum-rwanda-appalling>, (Erişim: 13.07.2023).
- Asylum Aid (t.y.), "Rwanda Policiy- Our Legal Fight to Prevent Injustice", <https://www.asylumaid.org.uk/what-we-do/rwanda-litigation>, (Erişim: 13.07.2023).
- Basok, T. (1996), "Refugee Policy: Globalization, Radical Challenge, or State Control?", Studies in Political Economy, C.50, S. 1: 133-166.
- Başkan, B; Mehmet E. K. (2022), "Sunuş", Uluslararası Göç ve Mültecilik, (Ed. B. Başkan ve M. E. Kula), Siyasal Kitapevi: Ankara: 11-14.
- Bayrak, M. E. (2021), "Uluslararası Hukukta Bağlayıcılık Meselesi: Mutabakat Muhtırası", Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. 29, S. 3: 1623-1657.
- Beirens, H.; Davidoff-Gore, S. (2022), "The UK-Rwanda Agreement Represents Another Blow to Territorial Asylum", <https://www.migrationpolicy.org/news/uk-rwanda-asylum-agreement>, (Erişim: 10.07.2023).
- Bail for Immigration Detainees (2022), "BID and 150+ organisations oppose plans to send people seeking asylum to Rwanda", <https://www.biduk.org/articles/bid-and-150-organisations-oppose-plans-to-send-people-seeking-asylum-to-rwanda->, (Erişim: 10.07.2023).
- BBC NEWS (2022), "One-way ticket to Rwanda for some UK asylum seekers", <https://www.bbc.com/news/uk-politics-61097114>, (Erişim: 23.03.2023).
- BBC NEWS (2023a), "What is the UK plan to send asylum seekers to Rwanda?", <https://www.bbc.com/news/explainers-61782866>, (Erişim: 13.07.2023).
- BBC NEWS (2023b), "Inside Bibby Stockholm: On board barge housing asylum seekers", <https://www.bbc.com/news/uk-66270811>, (Erişim: 29.08.2023).
- Cameron, David (2015), "EU reform: PM's letter to President of the European Council Donald Tusk", <https://www.gov.uk/government/publications/eu-reform-pms-letter-to-president-of-the-european-council-donald-tusk>, (Erişim: 08.03.2021).
- "Convention and Protocol Relating to the Status of Refugees" (2010). <https://www.unhcr.org/media/convention-and-protocol-relating-status-refugees> (Erişim: 13.07.2023).
- De Haas, H.; Castles, S.; Miller, M.J. (2020), The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World, 6. Baskı, Basingstoke: Macmillan.
- EIGE (t.y.), "Feminization of migration", <https://eige.europa.eu/thesaurus/terms/1132>, (Erişim: 29.08.2023).
- Eurobarometer (t.y.), "Trend lines, European Commission trend lines: Main issues at (OUR COUNTRY) level", <https://europa.eu/eurobarometer/about/other>, (Erişim: 09.07.2023).
- European Court of Human Rights (2022), "The European court grants urgent interim measure in case concerning asylum seeker's imminent removal from the UK to Rwanda", <https://hudoc.echr.coe.int/eng-press?i=003-7359967-10054452>, (Erişim: 13.07.2023).
- Evans, G.; Mellon, J. (2015), "Immigration and Euroscepticism: the rising storm", <https://www.theguardian.com/news/datablog/2015/dec/18/immigration-euroscepticism-rising-storm-eu-referendum>, (Erişim: 09.07.2023).
- Evans, G.; Mellon, J. (2019), "Immigration, Euroscepticism, and the rise and fall of UKIP", Party Politics, C.25, S.1: 76-87.
- Gil-Bazo, M-T. (2015), "Asylum as a General Principle of International Law", International Journal of Refugee Law, C.27, S.1: 3-28.
- GOV.UK (t.y.), "Asylum support: What you'll get", <https://www.gov.uk/asylum-support/what-youll-get>, (Erişim: 13.07.2023).

GOV.UK (2021a), "New Plan for Immigration: legal migration and border control strategy statement 2021 (accessible web version)", <https://www.gov.uk/government/publications/new-plan-for-immigration-legal-migration-and-border-control/new-plan-for-immigration-legal-migration-and-border-control-strategy-statement-accessible-web-version#fn:1>, (Erişim: 10.07.2023).

GOV.UK (2021b), "UN Human Rights Council: Universal Periodic Review Adoption- Rwanda", <https://www.gov.uk/government/speeches/un-human-rights-council-universal-periodic-review-adoption-rwanda>, (Erişim: 18.06.2023).

GOV.UK (2022a), "Memorandum of Understanding between the government of the UK and the Government of the Republic of Rwanda", <https://www.gov.uk/government/publications/memorandum-of-understanding-mou-between-the-uk-and-rwanda>, (Erişim: 23.03.2023).

GOV.UK (2022b), "Factsheet: Migration and Economic Development Partnership", <https://homeofficemedia.blog.gov.uk/2022/04/14/factsheet-migration-and-economic-development-partnership/>, (Erişim: 03.04.2023).

GOV.UK (2022c), "Migration and Economic Development Partnership", <https://www.gov.uk/government/publications/migration-and-economic-development-partnership-with-rwanda>, (Erişim: 03.05.2023).

GOV.UK (2022d), "World first partnership to tackle global migration crisis", <https://www.gov.uk/government/news/world-first-partnership-to-tackle-global-migration-crisis> (Erişim: 31.03.2023).

GOV.UK (2022e), "PM speech on action to tackle illegal migration: 14 April 2022", <https://www.gov.uk/government/speeches/pm-speech-on-action-to-tackle-illegal-migration-14-april-2022> (Erişim: 03.04.2023).

GOV.UK (2022f), "Migration and economic development partnership: ministerial direction", <https://www.gov.uk/government/publications/migration-and-economic-development-partnership-ministerial-direction>, (Erişim: 23.03.2023).

GOV.UK (2022g), "Borders Act to overhaul asylum system becomes law", <https://www.gov.uk/government/news/borders-act-to-overhaul-asylum-system-becomes-law> (Erişim: 10.07.2023).

GOV.UK (2022h), "Guidance: Country policy and information note: Rwanda, assessment, May 2022 (accessible)", <https://www.gov.uk/government/publications/rwanda-country-policy-and-information-notes/country-policy-and-information-note-rwanda-assessment-may-2022-accessible>, (Erişim: 13.07.2023).

GOV.UK (2022i), "First migrants set for Rwanda to be given final notice", <https://www.gov.uk/government/news/first-migrants-set-for-rwanda-to-be-given-final-notice> (Erişim: 13.07.2023).

GOV.UK (2022j), "Treaties and MOUs: Guidance on Practice and Procedures", <https://www.gov.uk/government/publications/treaties-and-mous-guidance-on-practice-and-procedures> (Erişim: 30.08.2023).

GOV.UK (2023), "Official Statistics: Irregular migration to the UK, year ending December 2022", <https://www.gov.uk/government/statistics/irregular-migration-to-the-uk-year-ending-december-2022/irregular-migration-to-the-uk-year-ending-december-2022>, (Erişim: 04.03.2023).

Gower, M.; Butchart, P.; Mcinney, C.J. (2022), "The UK- Rwanda Migration and Economic Development Partnership", <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9568/>, (Erişim: 11.07.2023).

Gregory, J; Seddon, S. (2023), "Rwanda policy: Government committed to deportation plan- Braverman", <https://www.bbc.com/news/uk-66051292>, (Erişim: 13.07.2023).

Güler, A. "Mülteci Sorunu ve 1951Mültecilerin Hukuki Durumuna İlişkin Sözleşme: Siyasi Gerçeklik ve Normatif Düzen İkilemi", Uluslararası İlişkiler, C.13, S.51:41-61.

Human Rights Watch (2022), "World Report 2022: Rwanda Events of 2021", <https://www.hrw.org/world-report/2022/country-chapters/rwanda#780257>, (Erişim: 18.06.2023).

Huysmans, J. (2000), "The European Union and the Securitization of Migration", *Journal of Common Market Studies*, C.38, S.5: 751-777.

International Organization for Migration (2021), "Missing Migrant Project: Annual Regional Overview – Europe (Ocak-Aralık 2021)", <https://missingmigrants.iom.int/sites/g/files/tmzbdl601/files/publication/file/MMP%20annual%20regional%20overview%202021%20Europe.pdf>, (Erişim: 03.04.2023).

Lee, J.; Faulkner, D. (2022), "Rwanda asylum flight cancelled after legal action", <https://www.bbc.com/news/uk-61806383>, (Erişim: 13.07.2023).

Rojas, J-P. F. (2022), "Migrant crossings: PM defends Rwanda Plan as "the morally right thing to do", <https://news.sky.com/story/migrant-crossings-royal-navy-to-take-over-operational-command-in-channel-from-today-12589851>, (Erişim: 10.07.2023).

Sabin, L. (2022), "First group of migrants to be told this week they could be deported to Rwanda", <https://www.independent.co.uk/news/uk/home-news/rwanda-deportation-migrants-uk-b2075096.html>, (Erişim: 04.04.2023).

Sen, P.; Crowley, G.; Arnel, P.; Katona, C.; Pillay, M.; Waterman, L. Z.; Forrester, A. (2022), "The UK's exportation of asylum obligations to Rwanda: A challenge to mental health, ethics and the law", *Medicine, Science and the Law*, C.62, S.3:165-167.

Sepli, Ayçe (2022), "Birleşik Krallık'ta Avrupa Şüpheçiliği: 2016 Avrupa Birliği Referandumunu", Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Trabzon.

Sironi, A.; Bauloz, C.; Emmanuel, M. (2019), *International Migration Law: Glossary on Migration*, International Organization for Migration (IOM): Geneva.

Ssuuna, I; Burke, J. (2022), "Rwandan opposition criticises deal to accept UK's asylum seekers", <https://www.theguardian.com/world/2022/apr/14/rwandan-opposition-criticises-deal-to-accept-uks-asylum-seekers>, (Erişim: 13.07.2023).

Swales, K. (2016), "Understanding the Leave Vote", <https://natcen.ac.uk/our-research/research/understanding-the-leave-vote/>, (Erişim: 17.05.2019).

Şemşit, S. (2018), "Avrupa Birliği Politikaları Bağlamında Uluslararası Göç Olgusu ve Türleri: Kavramsal Bakış", *Yönetim ve Ekonomi*, C.25, S.1:269-289.

Taylor, D. (2023b), "Judges urged to block Home Office plans to send refugees to Rwanda", <https://www.theguardian.com/uk-news/2023/apr/27/judges-urged-to-block-home-office-plans-to-send-refugees-to-rwanda>, (Erişim: 13.07.2023).

Taylor, D. (2023b), "Proposed UK laws are labelling refugees as criminals, says European report", <https://www.theguardian.com/world/2023/may/25/proposed-uk-laws-are-labelling-refugees-as-criminals-says-european-report>, (Erişim: 13.07.2023).

Teney, C.; Lacewell, O. P.; De Wilde, P. (2014), "Winners and losers of globalization in Europe: attitudes and ideologies", *European Political Science Review*, C.6: 575-595.

The Electoral Commission (2016), "The 2016 EU referendum: Report on the 23 June 2016 referendum on the UK's membership of the European Union", <https://www.electoralcommission.org.uk/who-we-are-and-what-we-do/elections-and-referendums/past-elections-and-referendums/eu-referendum/report-23-june-2016-referendum-uks-membership-european-union>, (Erişim: 10.07.2023).

Ulusal İstatistik Ofisi (2020), "Dataset: Long-term international migration 2.00, citizenship, UK", <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration/datasets/longterminternationalmigration200citizenshipuk>, (Erişim: 09.07.2023).

UNHCR (t.y.), "UNHCR master glossary of terms", <https://www.unhcr.org/glossary>, (Erişim: 06.03.2023).

UNHCR (2011), "The 1951 Convention relating to the Status of Refugees and its 1967 Protocol", <https://www.unhcr.org/about-us/background/4ec262df9/1951-convention-relating-status-refugees-its-1967-protocol.html>, (Erişim: 03.04.2023).

UNHCR (2013), "Guidance Note on bilateral and/or multilateral transfer arrangements of asylum-seekers", <https://www.refworld.org/docid/51af82794.html>, (Erişim: 15.07.2023).

UNHCR (2016), ““Refugees” and “Migrants”- Frequently Asked Questions (FAQs)”, <https://www.unhcr.org/news/stories/refugees-and-migrants-frequently-asked-questions-faqs>, (Erişim: 13.04.2023).

UNHCR (2022a), “UN Refugee Agency opposes UK plan to export asylum”, <https://www.unhcr.org/news/press/2022/4/62585e814/un-refugee-agency-opposes-uk-plan-export-asylum.html> (Erişim: 23.03.2023).

UNHCR (2022b), “UNHCR Analysis of the Legality and Appropriateness of the Transfer of Asylum Seekers under the UK-Rwanda arrangement”, <https://www.unhcr.org/62a317d34>, (Erişim: 03.04.2023).

UNHCR (2022c), https://twitter.com/Refugees/status/1514699018500292617?ref_src=twsrc%5Etfw%7Ctwcamp%5Etweetemb ed%7Ctwtterm%5E1514699018500292617%7Ctwgr%5Eee60ac16b05657167f3ce79ffb34d98312e191d2%7Ctw con%5Es1_c10&ref_url=https%3A%2F%2Ftr.euronews.com%2F2022%2F04%2F15%2Fbm-ingiltere-nin-duzensiz-gocmenleri-ruanda-ya-gonderme-plan-na-kars-c-kt, (Erişim: 23.03.2023).

UNHCR (2023a), “Global Trends: Forced Displacement in 2022”, <https://www.unhcr.org/global-trends-report-2022>, (Erişim: 17.06.2023).

United Nations Instraw (2007), “Feminization of Migration”, Gender, Remittances and Development, Working Paper 1, https://www.renate-europe.net/wp-content/uploads/2014/01/Feminization_of_Migration-INSTRAW2007.pdf, (Erişim: 29.08.2023).

United Nations Network on Migration (2018), “The principle of non-refoulement under international human rights law”, <https://migrationnetwork.un.org/resources/principle-non-refoulement-under-international-human-rights-law>, (Erişim: 13.04.2023).

UK Parliament (2010), “Controlling Migration: Volume 519: debated on Tuesday 23 November 2010”, <https://hansard.parliament.uk/Commons/2010-11-23/debates/10112333000003/ControllingMigration#contribution-101123330001>, (Erişim: 09.07.2023).

Uygun, A. G. (2022), “Birleşik Krallık’ın Sığınma Politikası: Birleşik Krallık- Ruanda Sığınma Mutabakatı”, (Ed. Seyfettin Aslan, Ömer Taylan ve Ahmet Vedat Koçal), Siyasal Bağlamda Dijitalleşme ve Göç Çalışmaları, Sonçağ Akademi: Ankara: 137-154.

Ünlütürk-Ulutaş, Ç.; Kalfa, A. (2009), “Göçün kadınlaşması ve göçmen kadınların örgütlenme deneyimleri,” *Fe Dergi: Feminist Eleştiri*, C: 1, S:2: 13-28, <https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12575/62734/13174.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, (Erişim: 29.08.2023).

Vasilopoulou, S. (2016), “UK Euroscepticism and the Brexit Referandum”, *The Political Quarterly*, C.87, S.2: 219-227.

Vote Leave (2016a), “Michael Gove: ‘The Facts of Life Say Leave’”, http://www.voteleavetakecontrol.org/michael_gove_the_facts_of_life_say_leave.html, (Erişim: 08.04.2021).

Vote Leave (2016b), “Restoring public trust in immigration policy - a points-based non-discriminatory immigration system: Statement by Michael Gove, Boris Johnson, Priti Patel, and Gisela Stuart”, http://www.voteleavetakecontrol.org/restoring_public_trust_in_immigration_policy_a_points_based_non_discriminatory_immigration_system.html, (Erişim: 08.04.2021).

Vote Leave (2016c), “Vote Leave for a Fairer Britain”, http://www.voteleavetakecontrol.org/vote_leave_for_a_fairer_britain.html, (Erişim: 02.02.2023).

Weis, P. (1982), “The Development of Refugee Law”, *Michigan Journal of International Law*, C.3, S.1: 27-42.

Extended Summary

An Assessment of the Memorandum of Understanding between the United Kingdom and Rwanda for the Provision of An Asylum Partnership Arrangement in the Context of the United Kingdom's Immigration Policies

In a globalized and increasingly interconnected world, migration, which is experienced at an increasing rate, speed and diversity, has emerged as an undesirable phenomenon for nation-states as a result of the combination of economic problems with problems in areas such as sovereignty, politics, security, culture, public services, etc., and is sought to be controlled. It can be said that the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland (United Kingdom-UK) is one of the states that have adopted the goal of controlling and reducing migration for many years in the political realm. In the UK, this goal has emerged as a decisive factor even in its relations with the European Union (EU), especially since the 2010s. Indeed, immigration was one of the most important dynamics behind the Leave campaign and the Brexit decision that was taken at the EU referendum held in the UK on 23 June 2016. Moreover, the UK's commitment to control migration did not come to an end after the Brexit process, and the UK has continued to develop new policies to control and mitigate migration. The Memorandum of Understanding (MoU) between the UK and the Republic of Rwanda (Rwanda) for the provision of an asylum partnership arrangement, which was signed on 13 April 2022 to deter illegal migrants, can also be considered among these policies.

In this context, this study aims to examine the MoU, which includes commitments on migration. This study considers the lack of relevant studies and the fact that the existing studies address the subject from different perspectives (see Sen et al., 2022; Uygun, 2022). In this study, the MoU between the UK and Rwanda is examined both in the context of the legal regulations on refugees and asylum seekers and the UK's immigration policies. In that regard, understanding the UK's perspective is highly significant. The main research questions of this study are what the significance of the MoU in the context of the UK's migration policies and whether it is compatible with the UK's legal and international obligations. The primary argument of the study is that the UK has signed the MoU by pursuing its own interests and thereby served its long-term goal of controlling migration.


The MoU is part of the UK-Rwanda Partnership on Migration and Economic Development. The main objective of the MoU is to strengthen the UK's and Rwanda's international commitments to the protection of refugees and migrants (GOV.UK, 2022a). In this regard, the MoU includes some commitments to establishing a bilateral asylum partnership between the UK and Rwanda and transferring persons arriving in the UK illegally, dangerously, or through unnecessary means to Rwanda for asylum processing.

Within the framework of the asylum partnership, Rwanda, which will be financially supported by the UK, has agreed to accept the transfer of asylum seekers whose asylum claims are declared "inadmissible" by the UK for a period of 5 years and to assess their asylum claims (GOV.UK, 2022a; GOV.UK, 2022b; GOV.UK, 2022d). According to the MoU, as of 1 January 2022, those who arrived in the UK illegally, as well as those who arrived by dangerous or unnecessary means from safe third countries and those who are in the UK without authorization, can be removed to Rwanda (GOV.UK, 2022b). In considering the claims of asylum seekers, Rwanda has committed to ensure that their rights recognized under the Convention Relating to the Status of Refugees (1951 Convention) and its 1967 Protocol and international law are respected in accordance with Rwanda's domestic legal system and that those who are recognized as refugees or in need of some form of protection will be resettled in Rwanda while those who are not recognized as refugees will be deported in an appropriate manner (GOV.UK, 2022a).

The 1951 Convention and its 1967 Protocol define the concept of refugee and provide a global legal framework for what kind of legal protection, rights and support refugees can benefit (see UNHCR, 2011). While the primary responsibility for providing protection to asylum-seekers and processing and considering their claims belongs to the receiving state of asylum-seeker; bilateral or multilateral transfer arrangements can be made for the asylum processing. Nevertheless, according to the United Nations High Commissioner for Refugees' guidelines, such transfer arrangements would not be lawful if they exhibit the effort of the signatory states of the 1951 Convention to relieve itself of their asylum responsibilities fully or partially (UNHCR, 2013). In this respect, even though both the UK and Rwandan government officials claim that the MoU is a pioneering step to tackling global migration and asylum problems and emphasize its humanitarian aspects, the UK's transfer of its responsibilities to Rwanda is an indication that the UK is avoiding fulfilling its legal and international obligations.

As human lives are at stake, even the loss of a single migrant is important. On the other hand, the aspects of the MoU that are not comply with international law are also evident. Indeed, the compliance of the MoU with the 1951 Convention and its 1967 Protocol is questionable. The UK seeks to transfer, rather than share, the burden of asylum processing with Rwanda through the establishment of asylum partnership. Moreover, given that every refugee is an asylum-seeker at the outset and that every people who flees oppression and persecution, even illegally, are legally entitled to seek asylum in destination countries, it is also unlawful to describe asylum-seekers as illegal. Furthermore, Rwanda's appropriateness for asylum transfers is doubtful due to its bad records on human and refugee rights. Additionally, there remains uncertainty about how and on whom the MoU will be implemented. From this perspective, it becomes evident why the MoU has been subject to criticism and opposition not only in its legal but also in its humanitarian, ethical, and other dimensions. In this conjuncture, it is possible to argue that the UK's intention to transfer asylum seekers to Rwanda, although problematic in terms of legal, humanitarian, and ethical dimensions, serves the UK's long-term goal of controlling and reducing migration.

Testing the Fiscal Theory of Price Level for Türkiye with Fourier-Based Empirical Approaches

Şeref Can Serin¹ 

Murat Demir² 

Fiyat Düzeyinin Mali Teorisinin Türkiye İçin Fourier Temelli Ampirik Yaklaşımlarla Test Edilmesi	Testing the Fiscal Theory of Price Level for Türkiye with Fourier-Based Empirical Approaches
Öz Enflasyon, ortodoks yaklaşımlarda parasal bir olgu olarak tanımlanmaktadır. Ancak fiyat düzeyinin mali teorisi kapsamında dönemler arası bütçe kısıtının bugünkü değerini yükümlülüklerinden bağımsız bir biçimde belirleyen mali otoritenin uyguladığı politikaların fiyat düzeyi üzerinde belirleyici olabileceği savunulmaktadır. Bu çalışmada Fourier-ADL eş-bütünleşme ve Fourier Toda-Yamamoto nedensellik yaklaşımları kullanılarak Türkiye için fiyat düzeyinin mali teorisinin geçerliliği test edilmektedir. Elde edilen bulgular 1975-2021 dönemi kapsamında fiyat düzeyinin belirlenmesinde maliye politikasının etkili olduğuna işaret etmektedir.	Abstract Inflation is introduced as a monetary phenomenon in orthodox approaches. However, in the fiscal theory of the price level, the policies implemented by the fiscal authority, which determines the present value of intertemporal budget constraint independently of its liabilities, may be determinative of the price level. In this study, the validity of the fiscal theory of the price level for Türkiye was tested via the Fourier-ADL co-integration and Fourier Toda-Yamamoto causality approach. The findings indicate that fiscal policy was effective in determining the price level in the 1975-2021 period.
Anahtar Kelimeler: Maliye Politikası, Kamu Borcu, FTPL, Fourier-ADL	Keywords: Fiscal Policy, Public Debt, FTPL, Fourier-ADL
JEL Kodları: E62, E63, C22	JEL Codes: E62, E63, C22

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Yazar 1'in makaleye katkısı %55, Yazar 2'nin makaleye katkısı %45'tir.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Araş. Gör., Harran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, scserin@harran.edu.tr

² Prof. Dr., Harran Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, mdemir@harran.edu.tr

1. Introduction

Understanding the relationship between monetary and fiscal policies and their effect on the price level is a challenging yet worthwhile pursuit in macroeconomics literature. Price stability is among the major objectives, not only monetary but also fiscal policies. It is crucial to recognize that orthodox theories oversimplify economic circumstances by disregarding the impact of fiscal policies. Hansen (1949: 157) asserts that monetary policies alone are insufficient for determining the price level. Orthodox theories argue that the fiscal authority will design the intertemporal budget constraint to respond systematically to shocks in the public debt, whereby the price level will be determined independently of the fiscal policy. Such a format is defined as the Ricardian regime (hereafter R.) (Aiyagari and Gertler, 1985), monetary policy dominant regime (Sargent and Wallace, 1981), or passive fiscal policy (Leeper, 1991) with the same meanings. Based on the assumption that changes in public debt do not systematically finance by the intertemporal budget constraint, fiscal policy will become a critical element in determining the price level. Such a format is introduced in the literature with the terms non-Ricardian regimes (hereafter N.R.), fiscal policy dominant regimes, and active fiscal policy as a substitute. Clarification of both formats is achieved by examining the assumptions of the Ricardian equivalence hypothesis (Barro, 1974: 1116). According to the assumptions of the hypothesis, households comprehend that the rises in the public debt stock will be financed by future tax increases. Therefore, they do not regard a rise in the public debt stock as an improvement in net wealth. However, in the N.R. regime, where fiscal policy does not systematically respond to public debt shocks (when debts are not financed by budget surpluses or future taxes), public debt may create a net wealth effect and play a role in determining the price level via aggregate demand. The debate on the interaction of monetary-fiscal policy in determining the price level revolves around the concepts of R. and N.R. fiscal regimes, which are the core pillars of the discussion.

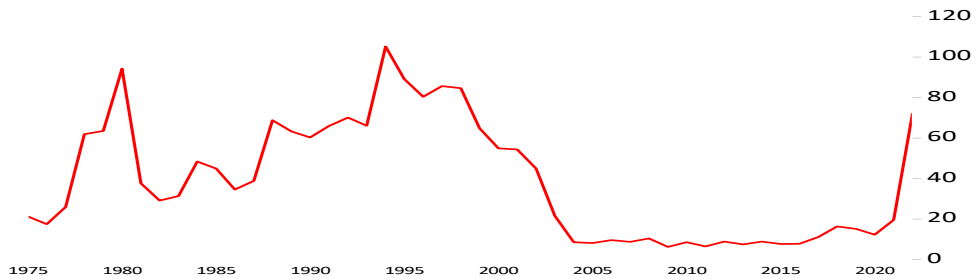
Another worthy discussion about determining the price level by fiscal policy actions belongs to Sargent and Wallace (1981), with their seminal study titled some unpleasant monetarist arithmetic. In certain economic conditions, financing budget deficits through domestic debt may not be sustainable if real interest rates exceed real economic growth rates. This is an important consideration to keep in mind when determining fiscal policy actions. Because the government can use the way of printing money as well as debt instruments, the unpleasant monetarist arithmetic advocates that if the government initially borrows domestically to fund budget deficits and then increases the money supply to pay off those debts, it could lead to a higher rate of inflation than if the money supply was increased first.

The N.R. regime and unpleasant monetarist arithmetic formed the foundation of a new theory of price-level determination called the "fiscal theory of price level" (hereafter, FTPL). Pioneering studies in the theoretical evolution of FTPL were established by Leeper (1991), Woodford (1994; 1995), Sims (1994), and Cochrane (1999; 2001). FTPL re-examines the problem of inflation from the perspective of fiscal theory. It draws attention to the fact that having an independent monetary authority may not be enough to ensure price stability. Instead, a coordinated effort between the monetary and fiscal authorities is necessary to construct policies that work together harmoniously.

It is argued repeatedly that fiscal indiscipline, budget deficits and its techniques are among the causes of inflation in Türkiye. Therefore, our study focuses on the price level

determination and stability, which has increased again and rapidly after 25 years. In this context, this study attempts to examine the theoretical validity of FTPL for Türkiye and to make sense of fiscal policy's effects in determining the price level in this way. Figure 1 illustrates annual inflation data for 1975-2022 in Türkiye. In Figure 1, the inflation level experienced a significant increase shortly after 1975. The first upward trend in the period under investigation is because Türkiye began printing money to finance its military expenditures, which increased soon after the Cyprus Peace Operation (Bildirici and Ersin, 2005: 99). It is important to closely monitor the monetization of budget deficits through the central bank as it has been a trigger of the inflationary process. The economic situation in Türkiye was highly unstable during the late 1970s due to a series of crises, including political instability, budget deficits, and the global oil crisis, and these factors caused the price level to out of control (Pamuk, 2023: 7). The inflationary process that was exposed necessitated January 24 decisions in 1980, which contained radical measurements in several fields of the economy. Many structural reforms were carried out within the scope of the liberalization strategy initiated in the 1980s, especially in foreign trade and balance of payments. In addition, in the relevant period, some monetary instruments previously controlled by the Central Bank were extended to the use of commercial banks in order to liberalize the financial sector. Floating exchange rate regimes and foreign currency deposit accounts, among the new instruments extended to commercial banks, accelerated dollarization in Türkiye and lessened the effectiveness of the monetary authority (Aricanli and Rodrik, 1990: 1344). This process inherently made it challenging for the monetary authority to maintain price stability.

Figure 1: Annual Inflation Rates (1975-2022)



Source: World Bank Data, (2023).

From 1985 to 2002, it is possible to mention exceptional social, political, and economic challenges in Türkiye. Regarding its economic dimension, cheap loans offered by public banks to the agricultural sector and small industries in the relevant period, the persistent loss of state economic enterprises due to their commercial activities, and the rapidly increasing military expenditures within the scope of the fight against terrorism led to enormous budget deficits (Pamuk, 2023: 12). In particular, after 1990, domestic debt instruments were used to pay off the budget deficits (Akçay et al., 1996: 9; Telatar, 2002: 62). As conveyed in the unpleasant monetarist arithmetic, financing the budget deficits first with domestic debts and second monetizing them with the central bank's resources results in an upsurge in the inflationary trend. On the other hand, the liberalization of foreign currency deposit accounts in 1984 reduced the demand for the Turkish lira. Inflation rates averaging 40% on average until 1988, exceeded 70% in 1988. Then, until 1994, the average inflation level remained nearly 60%.

In 1994-1999, the money supply was attempted to be controlled with a series of regulations that restricted the treasury's use of central bank resources. Thus, the monetary policy, integrated into the fiscal policy in a by-force manner before the 1999 economic crisis, tried to become an independent authority. The public debt stock that reached 80% of GDP in 2001 and the annual inflation level of 105% in 1994 followed by an in-depth public finance crisis. These circumstances necessitated a solid fiscal discipline plan put into force in Türkiye within the framework of the IMF called the Transition to the Strong Economy Program. Furthermore, in 2001, the Türkiye Central Bank law underwent some amendments. As a result, the central bank's primary objective became ensuring price stability. In addition, privatizing state-owned enterprises and IMF support and programs have stabilized the price level. In Türkiye, single-digit inflation levels were achieved in 2004. To maintain predictableness and fiscal discipline in public finances, medium-term fiscal plans began to be published in 2006.

Unfortunately, the economic downturn caused by the 2008 global financial crisis had some severe consequences. Combine that with lax fiscal discipline, ongoing social and political turmoil, and economic crises. We observe a resurgence in public debt and elevated price levels starting around 2015 (Masatci and Oktayer Buzluca, 2022b: 78). The price level has been on an upward trend due to various factors such as the foreign exchange rate shock, increased credit default swaps in 2018, and the implementation of expansionary fiscal policies in return to the COVID-19 pandemic. Over the past few years, there have been some noteworthy negative alterations to the monetary policies implemented in 2021, which were later abandoned in 2023. These changes, along with the upward shocks in the exchange rates, have profoundly impacted the price level. Accordingly, we have seen a structural break in the price level, with an annual increase of 72% in 2022, the highest peak value in the last 24 years.

The price level in Türkiye has been subjected to cycles of severe instability with its dynamics for practically every period. To date, numerous empirical studies have been conducted to observe the relationship between fiscal policy and the price level in Türkiye. According to some studies conducted under the FTPL framework, fiscal expansion can lead to an upward push on the price level in Türkiye (Telatar, 2002; Bildirici and Ersin, 2005; Oktayer, 2013; Yalcın and Tulumce, 2020). Furthermore, several examinations reveal that the fiscal policy was N.R. before 2001 (Metin, 1995; Metin, 1998; Oge Guney, 2007; Oktayer, 2010; Songur and Sarac, 2018). Moreover, some of the studies in the literature point to the switch to the R. regime with the positive effect of the fiscal discipline programs implemented after the 2001 crisis (Yurdakul and Sackan, 2007; Bolukbas and Peker, 2017). In addition, there are studies in the literature that exhibit that the R. regime might not be valid in the post-2016 period (Masatci and Oktayer Buzluca, 2022a; Masatci and Oktayer Buzluca, 2022b).

The leading starting point of our research is whether the fiscal policy is decisive in determining the general level of prices in which many structural breaks are observed for Türkiye within the scope of the historical process. This study is aims to conduct extensive research on the influence of fiscal authority on price levels in Türkiye. In addition, an answer is pursued to which regime is dominant in determining the price level under the four different models examined. With the use of long-term data and innovative methods, our study will cover the period between 1975 and 2021. The study will investigate public debt with domestic and external components separately.

Our findings can potentially make essential contributions to the ongoing discussions presumably two aspects. The first of these contributions is related to the fact that our study examines the public debt dynamics within the scope of four different empirical models and examines the effects of public debt according to its source with a long-term data set. The second important contribution is that the preferred empirical model is based on a novel methodology that allows the model soft structural breaks internally, not externally, with dummy variables, unlike previous studies. Also, in this context, we empirically examine the causality assumptions (Bajo-Rubio et al., 2009: 527) from the intertemporal budget balance to public liabilities implicitly introduced by the FTPL.

The study is structured as follows: The second part presents the theoretical foundations of FTPL, followed by a discussion of empirical studies and their findings in the next section. The data, model, and methodology applied in the study are presented in the third part. In the last part, the relationship between the results obtained within the scope of the investigation and the empirical literature findings is discussed, and the study is concluded by presenting some policy recommendations.

2. FTPL: Theoretical Foundations

While orthodox theories concentrate on the monetary policy impact on the price level, they oversimplify fiscal policy outcomes. Fiscal policy, which is influential on the disposable income of consumers as well as monetary policy, has a function in determining the price level (Hansen, 1949: 157). In this respect, FTPL is a theoretical criticism that draws attention to this gap in mainstream approaches. FTPL points out that intertemporal budget balance, which does not systematically respond to shocks in public liabilities in determining the price level, may create fiscal policy-driven inflationary processes via the channels of change in wealth effect and aggregate demand. Under such a condition, Sargent and Wallace (1981: 7) exhibited that the monetary authority, in the case of fiscal policy-driven inflation, could only adjust the timing of inflation (Fialho and Portugal, 2005: 661).

It is possible to mention conceptual complexity in FTPL-based studies. Accordingly, the situation expressed by the R. regime is a format in which monetary policy can determine the price level externally. Namely, fiscal policy is ineffective in determining the price level. Alternatively, the format the N.R. regime expresses is one in which the monetary authority cannot externally set interest rates. Interest rates are determined endogenously as they are sensitive to the level of public liabilities. Since the monetary authority cannot determine the interest rates exogenously, it does not have the capability to dominate the price level on its own. Consequently, a consistent monetary and fiscal authority action is critical for price-level stability. In summary, the nominal anchor of the fiscal authority in determining the price level can be simply decomposed as an N.R. regime and the nominal anchor of the monetary authority as an R. regime (Canzoneri et al., 2001: 1221; Telatar, 2002: 62).

It is possible to discuss the eclectic normative propositions mentioned above and fiscal policies in the implementation processes to ensure price stability. The traditional approach builds the formation of the price level mainly on the classical quantity theory and the advanced forms of the quantity theory. The classical quantity theory argues that monetary policy instruments could determine the price level without the need for coordination with fiscal policy. Notations of M , V , P and y in equation 1 created within the quantity theory framework represent nominal money supply, money circulation velocity, price level and real output level, respectively, while the t index indicates time.

$$M_t \bar{V} = P_t y \quad (1)$$

The classical quantity theory is grounded on a series of assumptions, such as the interest responsiveness of money demand being zero, prices being flexible, the velocity of money being constant, and there is a simultaneous balance between income and expenditures (Keyder, 2002: 303). Since the velocity of money (\bar{V}) is considered constant in the classical quantity theory, the determination of the price level (P) depends on the adjustment of the exogenously determined (M) money supply according to (y) real output. By way of explanation, it is a mathematical necessity that the level of prices increases when $M > y$ in equation 1 and decreases in the case of $y > M$. Even so, the quantity theory is a model that does not consider the possibility of embedding, saving, and spending the savings and assumes that all of the earned income is spent under full employment conditions (Keyder, 2002: 304). Considering these restrictions, the FTPL criticizes price level determination approaches based on quantity theory and discusses the effects of fiscal policy (Woodford, 1994; Cochrane, 1999).

FTPL's critical perspective on the Ricardian equivalence theorem is the first matter where it differs from traditional views. In an R. regime, public debt cannot influence the price level (Woodford, 1995: 4) because public debt is financed by adjusting the intertemporal budget constraint. Knowing that the increase in public debt will be financed by future taxes under an R. regime, the "rational household" will save as much as the present value of future taxes. Accordingly, increasing public debt will not impact aggregate demand, investment, and savings. Specifically, there is no differentiation between financing public deficits by borrowing or taxes in terms of price level. For this reason, it is accepted that fiscal authority plays a passive role, and monetary authority plays an active role in the formation of the price level (Sala, 2004: 2; Dewachter and Toffaono, 2012: 14). Conversely, the N.R. regime is a format in which fiscal policy constructs the intertemporal budget constraint independent of the present value of future liabilities. However, other conditions being equal, to finance the budget deficits without increasing the public debt stock, the fiscal authority must establish primary budget surpluses. To have a primary surplus, public expenditures must be reduced or public revenues must be driven up. If the fiscal authority does not create a tax increase to correspond to the increased public liabilities, the net wealth of the households holding the debt securities will improve. As a result, the budget deficit resulting from the difference between liabilities and taxes can influence the price level through wealth and aggregate demand (Leeper, 1991).

The elemental identity explaining the intertemporal structure of FTPL is presented in equation 2. In Equation 2, D_{t-1}/P_t on the left side of the equation denotes the real value of public debt in period t, where D_{t-1} is the nominal public debt stock, and P_t is the price level (Cochrane, 2023: 12-14; Congregado et al., 2023: 9).

$$\frac{D_{t-1}}{P_t} = E_t \sum_{j=0}^{\infty} \beta^j S_{t+j} \quad (2)$$

Equation 2 more simply: $\frac{\text{Nominal Public Debt}_{t-1}}{\text{Price Level}_t} = \text{Primary Surplus}_t$

In Equation 2, D_t the nominal public debt, P_t the price level, β , the real interest rate, S_{t+j} the primary budget balance, and E_t denotes the conditional expectations about the future budget balance. Equation 2, the intertemporal model of FTPL, is also based on some

assumptions. The first is the preference for the primary budget surplus, as it does not contain interest payments for public debt as an intertemporal budget constraint. Second, the government soaks the money in the market at the end of period t imposing a flat income tax or issuing new bonds. It is also assumed that interest earnings from public nominal debt cannot be negative. For the reason that in the case of negative interest earnings, there will be no reasonable aspect of lending. For the R. regime to be valid within the framework of Equation 2, the real value of public debt must be equivalent to the primary budget surplus in the next period. It should be noted at this point that the right-hand side of equation 2 does not depend on the price level. Consequently, the price level is adjusted so that the nominal public debt equals the primary budget balance.

Suppose the conditional expectations (E_t) regarding the primary budget surplus in Equation 2 are that the primary budget balance will decrease in the coming period. Expansionary effect of fiscal policy give rise to the demand for the purchase of goods and services rises, and it will increase the price level. In that case, the public debt level should also reduce in theory. An increase in the price level will trigger a drop in real interest earnings (Cochrane, 2023: 22). The upsurge in demand created by the wealth effect will persist until the price level is equal to the future period value of the budget balance foreseen in the expectations. Alternatively, a negative assessment of expectations regarding the present value of the budget balance for the next period can be defined as “*unexpected inflation*” arising from fiscal policy (Cochrane, 2023: 24).

The FTPL does not enter into a discussion about whether an R. or an N.R. regime must be followed. Nor does it focus on which of the two regime types is “good” for an economy. FTPL asserts that fiscal policy has a pivotal impact on the price level in the N.R. regime (Masatci and Oktayer Buzluca, 2022b: 92). Moreover, the advocates of FTPL also state that it is unclear for the fiscal authority to determine the price level alone.

Nevertheless, it should not be unnoticed that the functionality of the intertemporal model presented in equation 2 is based on the assumptions that prices are completely flexible, that the monetary authority does not target inflation, does not set nominal interest rates, and that the money supply is fixed (Afonso, 2008: 4). Similarly, according to Buitier (1999), the FTPL approach presents an unsolvable general equilibrium problem in terms of determining the price level, since it is a model independent of the money stock. In addition, Buitier and Sibert (2018) state that the elements of FTPL's price level are incompletely specified; therefore, it has essential shortcomings. Likewise, Cushing (1999: 147) notes that governments' assumptions that the future inflation level will be fixed is oversimplifying. Lastly, McCallum (2001) stated that using public debt as the primary determinant of fiscal policy is a monetarist solution. Despite these criticisms, FTPL is important because it considers fiscal policy, which the traditional view considers ineffective in determining the price level. On the other hand, FTPL presents a model worth examining for developing countries with chronic price-level instability and budget deficits.

3. Empirical Literature Review

Investigating the link between fiscal and monetary policy through empirical applications can provide insight into the strengths and weaknesses of the theoretical approaches developed in this context. One of the early empirical studies within the framework of intertemporal budget constraints was carried out by Hamilton and Flavin (1986). The authors investigated how long the budget deficits could be sustained without being controlled by the fiscal authority using the OLS method for the USA in the 1962-1984 period. The authors report that if their assumptions about the debt limit are valid, budget deficits cannot be sustained infinitely. However, studies carried out within the framework of this problematic focus on the fiscal solvency of the state rather than FTPL (Telatar, 2002: 66). According to Cochrane (1999: 325), FTPL empirically examines the public debt and budget balance together not other indicators such as monetary aggregates. Hence, studies examining FTPL should concentrate on the formal expression of R. and N.R. regimes with the frame of basic equilibrium conditions presented in Equation 2.

Table 1: Empirical Literature Review

Authors	Sample	Period	Method	Findings
Bohn (1998)	USA	1916-1995	OLS	R.
Cochrane (1999)	USA	1960-1996	OLS	R.
Canzoneri et al. (2001)	USA	1951-1995	VAR	R.
Erdogdu (2002)	USA	1959:1-1998:4	SVAR/SVEC	R.
Janssen et al. (2002)	U.K.	1702-1996	VAR	R.
Tanner and Ramos (2003)	Brazil	1991:1-2000:12	VAR	R.>N.R.
Sala (2004)	USA	1960-1979 1990-2003	VAR	N.R. R.
Semmler and Zhang (2004)	Germany French Italy	1970:1-1998:4 1971:1-1998:4 1979:1-1998:4	VAR S.S with M.S.	N.R. N.R. R.
Creel et al. (2005)	French	1978:1-2003:4	SVAR	N.R.
Fialho and Portugal (2005)	Brazil	1995:M1-2003:M10	MS-VAR	R.
Favero and Monacelli (2005)	USA	1961:1-2002:4	M.S.	N.R. >R.
Moreira et al. (2007)	Brazil	1995:1-2006:2	2-SLS GMM	N.R.
Baldini and Riberio (2008)	S. Africa 22	1980-2005	Panel VAR	N.R.
Afonso (2008)	Eu-15	1970-2003	2-SLS	R.
Javid et al. (2008)	Pakistan	1970-2007	VAR	N.R.
Bajo-Rubio et al. (2009)	EMU 11	1970-2005	DOLS	R.
Alexiou (2010)	Greece	1970-2006	VAR	R.
Chuku (2010)	Nigeria	1970-2008	S.S with M. S.	N.R.
Akram et al. (2011)	Pakistan	1973-2010	VAR	N.R.
Afonso and Toffano (2013)	U.K. Germany Italy	1970:4-2010:4 1979:4-2010:3 1983:3-2010:4	M.S.	R.> N.R. R. R.> N.R.
Javid and Arif (2014)	Pakistan	1960-2009	VAR	R.
Elmas and Songur (2016)	EMU 11	1995-2012	Panel ARDL	R.
Doi (2018)	Japan	1980:1-2017:1	VAR	N.R.
Panjer et al. (2020)	EU 18	1980:2-2013:4 2008:3-2013:4	VAR	R. N.R.
Urquhart (2022)	Paraguay	1993:1-2019:4	SVAR	N.R.
Congregado et al. (2023)	Italy	1861-2020 1910-1973	DOLS	R. N.R.

Note: R. and N.R. represent Ricardian and non-Ricardian regimes, respectively, and ">" represents the regime change. Markov Regime Switching and State Space methods are represented by M.S. and S.S., respectively.

Parallel to the empirical investigation development of FTPL, it was observed that in the first period of empirical studies, there was generally an R. regime in developed countries (Bohn, 1998; Canzoneri et al., 2001; Janssen et al., 2002; Afonso, 2008; Bajo-Rubio et al., 2009), and therefore, fiscal authorities systematically adjusted intertemporal budget constraints to its liabilities. Namely, the systematic surplus or deficit of the primary budget surplus according to public debt liabilities means that the traditional way of money supply and demand will determine prices. Moreover, in studies that include the period 2008 global financial crisis, transitions from an R. regime to N.R. regimes or N.R. regimes were determined (Afonso and Toffano, 2013; Doi, 2018; Panjer et al., 2020; Urquhart, 2022). In equation 2, the primary budget surplus on the right side of the equation is determined arbitrarily, and it is argued that the price level on the left side of the equation will "*jump*" corresponding to the fiscal payment requirements. At this stage, the main distinction is whether fiscal or monetary policy acts as a nominal anchor regarding the price level. If an R. regime is mentioned, monetary policy; If a N.R. regime is mentioned, fiscal policy fulfills the nominal anchor function (Canzoneri et al., 2001: 1221). Various, in studies applying econometric methods developed to observe regime change, findings point to a transition from an R. regime to an N.R. regime (Tanner and Ramos, 2003) or vice versa (Favero and Monacelli, 2005). Additionally, studies scrutinizing developing countries with both panel data techniques (Baldini and Riberio, 2008) and time series techniques (Moreira et al., 2007; Chuku, 2010; Akram et al., 2011) have reached important conclusions regarding the existence of N.R. regimes. Table 1 summarizes the empirical analyzes, the period they examined, the econometric methods they applied, and the results obtained.

According to table 1, FTPL assumptions were found to be reasonable, mainly in developing countries but in developed countries during periods of external economic shocks. This is not surprising in theory because developed economies with fiscal space have more resilient profiles in terms of net public debt liabilities than developing countries. In addition, thanks to low risk and high fiscal solvency, they can borrow more advantageously in terms of borrowing costs. Lastly, developed economies have a stable position in terms of price level compared with developing countries. Hence, developed economies will be able to design the primary budget surplus against their liabilities in a countercyclical manner. On the other hand, for developing countries with relatively high financial and fiscal vulnerabilities, the systematic response time to shocks in public debt will be longer.

Türkiye included in the classification of developing countries, has persistent fragility regarding price-level stability (See Figure 1). Many surveys examine the FTPL for Türkiye with different econometric methods and periods. Table 2 summarizes the empirical studies for Türkiye.

Table 2: Empirical Investigations on Türkiye

Authors	Period	Method	Findings
Metin (1995)	1949:4-1987:4	Johansen	N.R.
Akçay et al. (1996)	1948-1994 1987:1-1995:4	VAR/VEC	N.R.
Metin (1998)	1950-1987	ADL	N.R.
Telatar (2002)	1985:1-1997:4	VAR	N.R.
Creel and Kamber (2004)	1975-2000 1975-2002	VAR	R. N.R.
Bildirici and Ersin (2005)	1933-2004	Johansen/VEC	N.R.
Yurdakul and Sackan (2007)	1998:4-2005:3 1988:12-2001:03 2001:06-2005:09	VAR	N.R. N.R. R.
Oktayer (2010)	1987:1-2009:4	Johansen	N.R.
Oktayer (2013)	1988:4-2013:1 1988:4-2001:1 2001:2-2013:1	Johansen VAR	N.R. N.R. R.
Bolukbas and Peker (2017)	2006:1-2015:4	Johansen	N.R.
Songur and Sarac (2018)	1975-2014 2001-2014	ARDL	N.R. R.
Yalcın and Tulumçe (2020)	2006:1-2019:4	ARDL	N.R.
Masatci and Oktayer Buzluca (2022a)	1996:1-2019:2 post 2008:3	ARDL	N.R. R.
Masatci and Oktayer Buzluca (2022b)	1996:1-2005:4 2006:1-2019:4	VAR	N.R. R.

Note: R and N.R. represent Ricardian and non-Ricardian regimes, respectively.

The general statement for Türkiye indicates that fiscal policy is in an active position in determining the price level, and it is mostly the dominant policy type. In this context, findings on the N.R. regime are frequently encountered in empirical studies (Metin, 1995; Akçay et al., 1996; Metin, 1998; Telatar, 2002). Conversely, a limited number of studies state that FTPL and traditional quantity theory are invalid in determining the general price level in Türkiye (Tekin-Koru and Özmen, 2003). The authors reported that fiscal policy instruments in Türkiye do not have a direct impact on the price level through the wealth effect. Instead, they have an external impact on the money supply, as per unpleasant monetarist arithmetic assumption. In addition, it is possible to mention about studies that argue that the fiscal discipline program mentioned to practice post-2001 crisis and the transformation of the central bank into an institution that works independently for price stability provided a transition to the R. regime (Yurdakul and Sackan, 2007; Oktayer, 2013; Songur and Sarac, 2018; Masatci and Oktayer Buzluca, 2022a; Masatci and Oktayer Buzluca, 2022b).

Findings in studies examining FTPL are highly sensitive to the period studied, preferred method, data frequency, and structural breaks modeled with dummy variables. Methods used in empirical research on Türkiye require the date and number of structural breaks to be known and added to the models externally. However, dummy variables added to the models reduce the power of the predicted model. Plus, long-term examinations are believed to provide more comprehensive results on FTPL rather than dividing the series into subperiods (Janssen et al., 2002; Congregado et al., 2023). In the empirical literature, nearly all studies examining FTPL have estimated two- and three-variable models. Univariate and bivariate VAR estimations are prevalent in the literature. The validity of the R. regime is decided if a systematic change in the primary budget balance finances shock to the debt stock under VAR

estimates. However, there are three possibilities for the N.R. regime: the primary budget balance against the shock to the debt stock may have an unrelated, positive, or negative relationship. The point to be noted here is a positive relationship between the primary budget surplus and public debt for the R. regime as well. Therefore, it is crucial to examine the autocorrelation functions of the primary budget balance to determine an R. regime and an N.R. regime because of VAR estimations (Canzoneri et al., 2001: 1129; Telatar, 2002: 67). Furthermore, OLS is one of the other common methods for multiple regression models. However, studies that preferred the OLS estimator (Bohn, 1998; Cochrane, 1999) did not directly investigate whether the series were co-integrated. In these studies, if the unit root test results applied to the residuals estimated in the regression analysis based on the Engle and Granger procedure are stationary, the existence of a co-integration relationship is decided.

When analyzing Türkiye through empirical examinations, researchers often use ARDL and Johansen co-integration methods. These methods necessitate the identification of a break date and number, which are then modeled using dummy variables. Also, in cases where variables different from the public debt stock and primary budget balance variables used in the empirical literature are preferred, the sustainability relationship of fiscal policy is specifically examined, not the FTPL (Telatar, 2002). In the studies on Türkiye, public debt, one of the main determinants of the FTPL, has not been examined as domestic and external public debt, which are its sub-components of total public debt stock. Nevertheless, it has been observed that such a distinction is made in studies examining other countries but not Türkiye (Sala, 2004; Fialho and Portugal, 2005; Javid et al., 2008; Akram et al., 2011). It is vital for the results because of the pioneering work of FTPL, and Sargent and Wallace (1981) built their theory on the variable of public domestic debt. Analyzing the source of public debt is crucial in understanding its impact on the economy, especially when domestic debt is the main component. Lastly, the use of Fourier-based methods, which do not require external determination of the date and number of structural breaks in the examined series, for countries with significant structural changes, such as Türkiye, can potentially make a significant contribution to the empirical literature.

4. Data, Model and Methodology

4.1. Data and Model

The primary budget balance, public sector domestic and external debt data used in the analysis were compiled from official databases T.R. Ministry of Treasury and Finance: Public Finance Statistics (2023), Presidency of the Republic of Türkiye Presidency of Strategy and Budget: Economic and Social Indicators (2023), and Central Bank of the Republic of Türkiye: Public Finance: Central Government Budget Expenses (2023).

A primary budget balance can also be expressed as a non-interest budget balance. Variables expressed with domestic debt are the public sector borrowings from domestic markets. The public sector domestic debt stock is the cash and non-cash debt amount arising from the bonds and bills issued in the domestic markets, which the Ministry of Treasury and Finance is obliged to pay. External debt has four sources: borrowing, issuing bonds, borrowing from governments, and borrowing from international institutions. Public sector external debt stock is the amount of debt arising from foreign loan debts and bonds issued in international markets, which the Ministry of Treasury and Finance is obliged to pay. In order to create a homogeneous data set in terms of all the variables in question, the Central Government level

was taken into account as the scope. Therefore for the public external debt stock, public non-financial and financial enterprises are not considered as they are not directly related to the primary budget balance.

With the aim of empirically examine the validity of FTPL for Türkiye for the period 1975-2021, the four models presented in equation 3 was formed based on the studies in the theoretical and empirical literature:

$$\begin{aligned}
 \text{Model 1: } PB_t &= \alpha_0 + \beta_1 Pdodebt_t + \varepsilon_t \\
 \text{Model 2: } PB_t &= \alpha_0 + \beta_1 Pexdebt_t + \varepsilon_t \\
 \text{Model 3: } PB_t &= \alpha_0 + \beta_1 Pdodebt_t + \beta_2 Pexdebt_t + \varepsilon_t \\
 \text{Model 4 } PB_t &= \alpha_0 + \beta_1 Ptotdebt_t + \varepsilon_t
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

The variables and units of account included in equation 3 are presented in table 3. All variables were included in the model with their GDP ratios.

Table 3: Explanation of Data

Variable Description	Symbol	Unit	Source
Primary budget balance	Pb	%GDP	T.R. Ministry of Treasury and Finance/ T.R.CB EDDS
Public domestic debt	Pdodebt	%GDP	T.R. Ministry of Treasury and Finance /T.R. P. S.B.
Public external debt	Pexdebt	%GDP	T.R. Ministry of Treasury and Finance /T.R. P. S.B.
Public total debt	Ptotdebt	%GDP	T.R. Ministry of Treasury and Finance

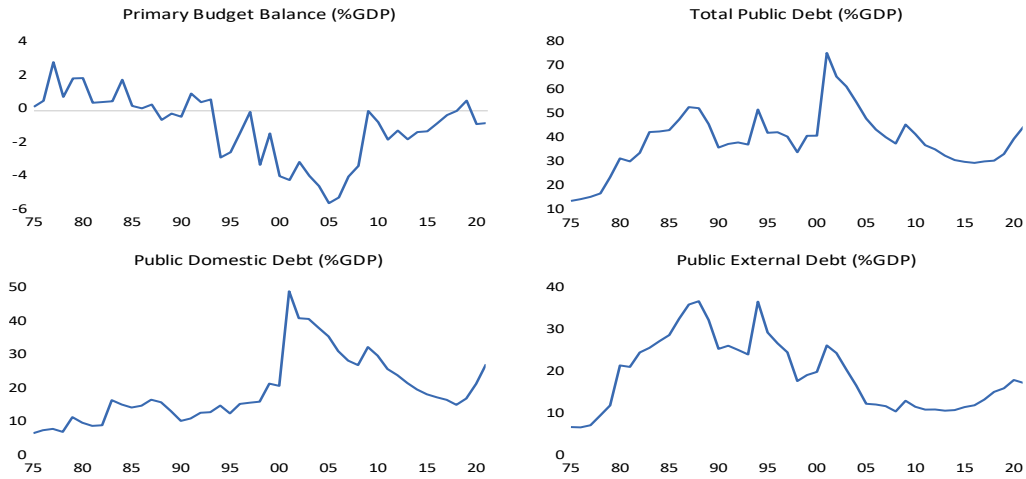
According to the descriptive data presented in Table 4, the primary budget balance (%GDP) showed a deficit of -0.9% on average over the 1975-2021 period, spanning 47 years. Meanwhile, the public domestic debt stock (%GDP) was recorded at an average of 19.9%, whereas the public external debt stock (%GDP) averaged 19.7%. The average total public debt is around 39.6% within the scope of the review period and reached its maximum value of 76% as a result of the ongoing economic crises and political instability in the early 2000s.

Table 4: Descriptive Statistics

Variables	Average	Max	Min	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis	JB (p-value)
Pb	-0.970	2.869	-5.529	1.988	-0.542	2.580	2.63(0.256)
Pdodebt	19.951	49.400	7.140	9.948	1.067	3.562	9.54(0.084)
Pexdebt	19.743	37.140	7.119	8.435	0.391	2.125	2.700(0.25)
Ptotdebt	39.684	76.020	14.340	12.258	0.322	4.034	2.913(0.23)

The time path graphs of the series are presented in Figure 2. It shows that the primary budget balance had a surplus between 1975 and 1987 and generally had a deficit after 1987, reaching the minimum value of the primary budget balance of -5.5% in 2005. Between 1975 and 2001, the debt steadily increased, reaching a peak of 49% in 2001. In the post-2001 period, it is observed that the public sector domestic debt has decreased continuously, except for the effect of the 2008 global financial crisis, until 2016. Public sector domestic debt started to increase again after 2016. In parallel with the liberalization trend in the 1980s, public sector external debt also increased rapidly in 1975-1988, reaching its maximum value of 37% and exhibiting a decreasing trend in the following periods. However, after 1994, 2001, and 2008 economic crises, it is seen that public external debts reached their periodic peaks.

Figure 2: Time Path Graphs of the Series



Finally, examining the correlation relationships between the introduced indicators will provide some insights. For example, in table 5 the negative correlation between Pb, Pdodebt, and Pexdebt indicates that the variables are inversely proportional. However, the fact that the correlation relationship has a positive coefficient regarding total debt suggests that the relationship is commensurate.

Table 5: Correlation Matrix

	Pb	Pdodebt	Pexdebt	Ptotdebt
Pb	1.000			
Pdodebt	-0.548 (-7.407)	1.000		
Pexdebt	-0.741 (0.518)	-0.117 (-0.792)	1.000	
Ptotdebt	0.077 (-4.405)	0.731 (7.196)	0.591 (4.918)	1.000

Note: values in parentheses are t-statistics.

Nevertheless, “correlation is not causation”. Therefore, it is necessary to examine these relations in depth using advanced empirical techniques.

4.2. Methodology

Our study involved an empirical analysis that was carried out in four stages. The first stage of the empirical analysis is the Fourier-ADF (Enders and Lee, 2012) and ADF unit root test application to examine the stationary structure of the series. Then, the co-integration relationship between the series in the model was estimated with the Fourier-ADL (Banerjee et al., 2017) method. This method allows modeling of soft structural breaks. Fourier-based methods estimate the appropriate number of frequencies included in the model without requiring predetermination of the number, dates, and types of structural breaks in the series (Jones and Enders, 2014). Therefore, the dataset was not divided into subperiods, and exogenous dummy variables were not included in the model. In this way, the factors that reduced the model's power predicted in previous studies were eliminated. In the third step, the FMOLS (Phillips and Hansen, 1990) and DOLS (Stock and Watson, 1993) estimators used, including Fourier terms, to calculate the long-term coefficients of the co-integration relationship that was established using the Fourier-ADL method. At the last stage, the Fourier Toda-Yamamoto causality test was used to find the direction of causality between the series and to examine whether there is a reverse causality.

4.2.1. ADF and Fourier-ADF tests

The ADF procedure shown in Equation 4 allows for three regression specifications: the intercept, trend & intercept, and no trend & intercept models.

$$\Delta y_t = \alpha(t) + \delta t + \vartheta y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_i y_{t-i} + u_t \quad (4)$$

In Equation 4, the deterministic term, $\alpha(t)$ as a function of time, the optimal lag length denotes by p. In ADF, Schwarz (SC) or Akaike (AIC) information criteria can determine the optimal lag length. Furthermore, u_t is a stationary error term with a variance: σ_u^2 . Finally, ϑ and β show the coefficients. Lagged values of Δy_t are added to the model to prevent the autocorrelation problem. The Fourier-ADF unit root test was formed by adding Fourier terms to equation (4) by Enders and Lee (2012).

$$\Delta y_t = \alpha_1 + \delta t + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{i=1}^p \beta_i y_{t-i} + \vartheta y_{t-1} + u_t \quad (5)$$

When conducting a Fourier-ADF test, the null hypothesis assumes that the series being analyzed has a unit root. The critical values in the table used for comparison of the t statistic vary depending on the Fourier frequency (k) and the number of observations (T). In Fourier-ADF testing, t statistics are calculated by bootstrap or Monte Carlo simulations. If the $t_{\text{statistic}} > t_{\text{table value}}$, the variable is judged to have a stationary process. Moreover, the F test estimates the significance of the Fourier terms. As a first step, the significance of the Fourier terms was tested with the F constraint test. Then, the Fourier-ADF test statistics are estimated. If the $F_{\text{statistic}}$ calculated in the first step is less than the $F_{\text{table value}}$, the Fourier-ADF equation turns into the ADF equation.

4.2.2. Fourier-ADL Co-integration

When performing traditional co-integration tests such as Johansen and Juselius or Engle and Granger, it is important to know that structural breaks are not considered. Ignoring structural breaks can result in an incorrect rejection of hypotheses related to the cointegration relationship. Although there are Gregory and Hansen and Hatemi-J cointegration tests that allow the modeling of structural breaks, it is essential to determine the break date externally. Banerjee et al. (2017) introduced a modification to the ADL estimator by including Fourier terms named Fourier-ADL, which captures soft structural breaks whose structure and number do not have to be determined internally. This is a departure from the original ADL method developed by Boswijk (1994) and Banerjee et al. (1998), which does not account for structural breaks. Banerjee et al. (2017) developed the ADL test that The Fourier-ADL co-integration test equation is presented in equation 6 below.

$$\Delta P b_t = \beta_0 + \beta_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta_3 P b_{t-1} + \beta_4 P d o d e b t_{t-1} + \beta_5 P e x d e b t_{t-1} + \beta_6 \Delta P b_{t-1} + \beta_7 \Delta P d o d e b t_{t-1} + \beta_8 \Delta P e x d e b t_{t-1} + u_t \quad (6)$$

In equation 6, β_0 represents the constant term and β_1 to β_8 denotes the coefficients in the model; sin and cos are trigonometric terms that capture soft structural breaks. T represents the total number of observations, and k represents the frequency. AIC was chosen as the information criterion in the model, and the number of appropriate frequencies was determined to be a maximum of 5. The method for calculating the Fourier-ADL test statistic is presented in equation 7.

$$t_{ADL}^F(\hat{k}) = \frac{\hat{\beta}_3}{pb(\hat{\beta}_3)} \tag{7}$$

Based on the calculated frequency number using Equation 7, it is necessary to test the null hypothesis ($H_0: \beta_3 = 0$) against the alternative hypothesis ($H_1: \beta_3 < 0$) to determine the presence of a co-integration relationship between the variables. If the calculated $t_{\text{statistic}}$ is greater than the absolute $t_{\text{table value}}$ for the given data, it appears that the null hypothesis can be rejected, indicating that there is indeed a co-integration relationship between the series.

4.2.3. Fourier-Toda-Yamamoto Causality

In the Toda-Yamamoto causality test, the optimal lag length (p) of the series and the maximum degree of cointegration (d_{max}) are considered, and it is estimated with a VAR model of order $p+d_{\text{max}}$. At this point, the success of the results produced by Toda-Yamamoto depends on the correct determination of p and d_{max} . On the other hand, Toda-Yamamoto is criticized for not considering structural breaks and therefore producing biased results (Enders and Jones, 2016). In order to strengthen the weaknesses of TY, Nazlioglu et al. (2016) developed the Fourier Toda-Yamamoto causality test, which can also consider soft structural breaks by including Fourier terms in the Toda-Yamamoto causality test.

$$y_t = \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta_1 y_{t-1} + \dots + \beta_{p+d_{\text{max}}} y_{t-(p+d_{\text{max}})} + \varepsilon_t \tag{8}$$

Soft structural breaks caused by economic, social, or political shocks to be followed in the series within the scope of Fourier Toda-Yamamoto can also be modeled without an external diagnosis, and more reliable results can be obtained. However, according to Nazlioglu et al. (2019), as the sample size increases, the Fourier Toda-Yamamoto approach produces more effective and reliable results than Toda-Yamamoto (Akca, 2021; Bozatli et al., 2023).

5. Empirical Results

Determining the stationary level of the data in time series analysis is crucial. Because all the series to be examined in the Fourier-ADL co-integration test should be stationary at the I(1) level. Thus, Fourier-ADF test outcomes were performed first. According to Table 6, the Fourier-ADF unit root test indicates that all variables are stationary at the I(1) level. In addition, the f test results showed that the Fourier terms for *Pb*, *Pexdebt* and *Ptotdebt* were significant, but not for *Pdodebt*. Therefore, ADF results for the *Pdodebt* series are also reported, and the validity of the findings that the series is stationary at I(1) is supported.

Table 6: Unit Root Test Results

Variables	Fourier ADF (model A)				ADF		
	I (0)	I (1)	k(p)	F	I (0)	I (1)	p
<i>Pb</i>	-3.259	-4.370**	1(3)	8.360**			
<i>Pdodebt</i>	-1.809	-8.425***	2(3)	3.642	-1.922	-7.675***	0
<i>Pexdebt</i>	-3.554	-5.641***	1(4)	6.858**			
<i>Ptotdebt</i>	-2.654	-5.641***	1(4)	7.858*-			

Note: ***, **, * denotes significant at 1%, 5% and %10 level, respectively. Critical values for %1 and %5 is -4.420 and -3.810, respectively. (k) denotes the chosen frequency. Optimal lag lengths (p) were selected automatically using the SBC. F-test table statistics for %1, %5, and %10 is 10.35, 7.58, and 6.35, respectively.

When conducting the Fourier-ADL co-integration test, it is not necessary to determine any structural breaks within the data. For this reason, it will not be meaningful to apply sudden structural break unit root tests because the structural break is not modeled by dummy variables. Instead, it would be a more rational choice to use the Fourier-based test, which can

detect soft structural breaks. Based on the similar principle, trigonometric Fourier terms added to the co-integration equation can also capture soft structural breaks.

Table 7: Fourier-ADL Co-integration Results

	$t_{ADL}^f(\hat{k})$	\hat{k}	AIC
Model 1: $Pb=f(Pdodebt)$	-4.597**	1	3.027
Model 2: $Pb=f(Pexdebt)$	-3.617	1	3.193
Model 3: $PB=f(Pdodebt, Pexdebt)$	-4.464**	1	3.043
Model 4: $PB=f(Ptotdebt)$	-4.535**	1	3.138
Table critical value	%1	%5	%10
	-4.96	4.32	-3.98

Note: **: According to the Single Frequency Fourier-ADL method, the null hypothesis that there is no co-integration between the variables at the 5% significance level is rejected.

In addition, the necessity of knowing the structure and number of structural breaks in advance weakens the power of the tests to be used (Aydın and Bozatlı, 2023: 41289). In Table 7, the Fourier-ADL test was used to analyze co-integration and the results are reported. Table 7 shows that the absolute value of the Fourier-ADL test statistic exceeds the critical value stated in the table for a single frequency. Based on the results provided, it appears that there is a co-integration relationship between the variables for model 1, 3 and 4. The cointegration relationship for model 2 was not found statistically significant, so model 2 was excluded in the process of realizing the long-term coefficient estimates. After determining the co-integration relationship in model 1,3 and 4, FMOLS and DOLS estimators, which are resistant to autocorrelation and heteroscedasticity problems, were used to estimate the long-term coefficients. Long-term coefficients obtained from these variables are presented in table 8. In Table 8, the Jarque-Bera statistics implies that the error terms are normally distributed for both estimators. The LM test is a diagnostic test used to detect the presence of serial correlation, BPG heteroscedasticity problem, Ramsey-Reset modeling errors and VIF multicollinearity test. Regarding the three models estimated within the FMOLS and DOLS estimator, we do not find any evidence of the problems examined by the diagnostic tests.

In all models, the coefficient related to public domestic debt was negative and statistically significant. However, the public sector external debt coefficient was indistinguishable from zero but statistically insignificant. As Canzoneri et al. (2001) stated, the R. regime is applied if the debt variable coefficient is $\beta > 0$. This condition means that the fiscal authority adjusts the present value of the primary budget balance to be equal to its liabilities. However, if the coefficient for the debt variable is $\beta \leq 0$, the fiscal authority creates the intertemporal budget constraint independently of its obligations (Tanner and Ramos, 2003: 866; Bajo-Rubio, 2009: 528). For this reason, the findings regarding the N.R. regime were found to be valid within the scope of the examined period.

Table 8: FMOLS and DOLS Estimator Results

Estimations	FMOLS			DOLS		
	Model 1	Model 3	Model 4	Model 1	Model 3	Model 4
<i>Pdodebt</i>	-0.086*** (-3.204)	-0.085*** (-2.847)		-0.124*** (3.818)	-0.118*** (-3.312)	
<i>Pexdebt</i>		0.000 (0.015)			0.005 (0.099)	
<i>Ptotdebt</i>			-0.052*** (-2.722)			-0.081*** (-3.048)
<i>Sin</i>	0.791*** (4.257)	1.121*** (3.821)	1.535*** (6.269)	0.398 (1.082)	0.470 (0.701)	1.468*** (5.963)
<i>Cos</i>	1.121*** (2.373)	0.735 (1.344)	1.149*** (3.545)	1.178*** (4.047)	1.380*** (3.291)	0.960*** (2.485)
<i>Constant</i>	0.757 (1.341)	0.735 (0.892)	1.144 (1.435)	1.563** (2.347)	1.343 (1.247)	2.232** (2.162)
<i>R</i> ²	0.72	0.73	0.70	0.79	0.81	0.76
<i>JB</i>	1.190 [0.551]	1.160 [0.558]	0.618 [0.733]	0.828 [0.660]	3.435 [0.179]	0.172 [0.914]
		Model 1	Model 3	Model 4		
<i>LM</i>		0.855 [0.432]	0.835 [0.441]	0.971 [0.387]		
<i>BPG</i>		2.178 [0.104]	2.307 [0.074]	2.929 [0.062]		
<i>Ramsey-Reset</i>		0.728 [0.398]	1.332 [0.190]	1.185 [0.242]		
<i>VIF</i>		1.00	1.01	1.00		

Note: ***, ** Indicates statistical significance at the 1% and %5 level. sin and cos represent sine and cosine as trigonometric terms.

Specifically, in the 1975-2021 period in Türkiye, the public domestic debt was not balanced by the primary budget surpluses. Thus, fiscal policy played an active role in determining the price level within the framework of the FTPL. Considering the periods when public sector domestic debts were monetized in Türkiye, consistent results were obtained regarding FTPL, unpleasant monetarist arithmetic, and most of the previous empirical studies. Although it is statistically insignificant, it points out that the primary budget balance does not respond systematically to public external debt also because it does not fulfill the $\beta > 0$ condition. Therefore, making a similar interpretation regarding public sector external debts is impractical.

On the other hand findings pointing to the N.R. regime were also obtained within the scope of total public debt. This situation is likely due to Türkiye's dominant structure of public domestic debts. When we examine the domestic and external public debts mutually, our findings show that the public domestic debts are $\beta \leq 0$ however public external debts are indifferent from zero.

The results obtained from the Fourier Toda-Yamamoto causality test reveal the existence of a unidirectional causal relationship from *Pb* to *Pdodebt* as presented in table 9. On the other hand, no statistically significant causality relationship could be detected with *Pexdebt* and *Ptotdebt*. Therefore, in terms of Türkiye FTPL assumptions N.R. we present evidence that the causality underlying our findings pointing to the regime is due to domestic public debt, in line with theoretical expectations. By drawing attention to the existence of periods in which fiscal discipline was lost in terms of budget deficits and financing methods in Türkiye under

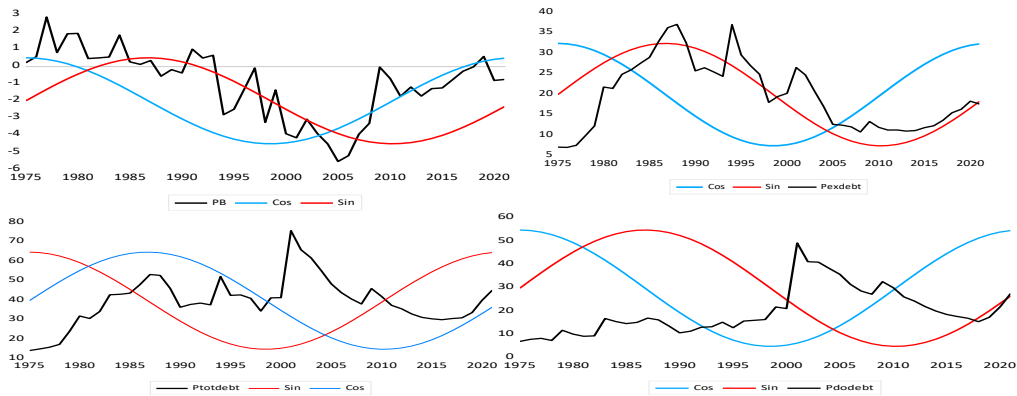
the review period, it is possible to state that the financial authority creates its obligations, primarily arising from public domestic debts, independently of the intertemporal budget balance.

Table 9: Fourier Toda-Yamamoto Causality Test Results

	Test statistics	p-value	K	p
PB \rightarrow Pdodebt	3.297	0.060*	1	1
Pdodebt \rightarrow PB	0.287	0.592	1	2
PB \rightarrow Pexdebt	0.086	0.770	1	1
Pexdebt \rightarrow PB	2.605	0.112	1	1
PB \rightarrow Ptotdebt	2.042	0.164	1	1
Ptotdebt \rightarrow PB	1.233	0.267	1	1

Note: *, indicate significance at 10% levels, respectively. The bootstrap replication count for causality test is 1000. p and k represent the optimal delay length and frequency, respectively. SBC is used for optimum p and k.

Figure 3: Time Path Graphs of Series and Fourier Functions



Finally, in Figure 3 above, it has been determined that the Fourier terms reflect the distribution of the series over time well.

5. Conclusion

The public debt stock, the persistence of budget deficits, and the effect of these variables on the price level emerge as important areas of study for developing countries that have difficulties in the fight against inflation (Javid et al., 2008). In this regard, traditional approaches focus on monetary policy, with the effect of fiscal policy generally remaining in the background. Because traditional approaches think that individuals and institutions are completely rational and that the determination of the price level is entirely under the control of the monetary authority, it is expected that fiscal policy will not have any power to affect the price level under the assumptions of the Ricardian equivalence approach.

Not only unpleasant monetarist arithmetic but also within the framework of the FTPL, attention is drawn to fiscal policy's effects on the price level from a theoretical point of view. In their simplest form, these theoretical approaches point out that inflationary pressures at the price level are a monetary phenomenon driven by fiscal policy (Oktayer, 2010: 432). Based on the assumptions of unpleasant monetarist arithmetic, if the fiscal authority, which does not have unlimited borrowing opportunities, ultimately monetizes its budget deficits

through the central bank, this will cause higher inflation than if money printing was done directly. On the other hand, FTPL states that fiscal policy changes economic agents' preferences by affecting aggregate demand or creating a wealth effect, thus triggering fiscal policy driven inflation. To effectively determine the price level, it is important to recognize that merely having an independent monetary authority is not sufficient within the scope of FTPL. Instead, both fiscal and monetary authorities must work together in a coordinated and harmonious manner. When determining the appropriate price level, one authority follows an "active" regime while the other follows a "passive" regime.

FTPL has some theoretically controversial assumptions and different results from the empirical literature. A significant part of the literature reports that the R. regime is valid in developed countries (Bohn, 1998; Cochrane, 1999; Canzoneri et al., 2001; Janssen et al., 2002; Bajo-Rubio et al., 2009; Alexiou, 2010; Elmas and Songur, 2016). On the other hand, the situation is different for developing countries. It is possible to say that empirical tests of FTPL assumptions are mostly found valid for developing countries (Tanner and Ramos, 2003; Favero and Monacelli, 2005; Javid et al., 2008; Chuku, 2010; Akram et al., 2011; Urquhart, 2022). Empirical findings point to a similar situation for Türkiye. Many empirical investigations report that fiscal policy in Türkiye has an effect on the price level (Telatar, 2002; Bildirici and Ersin, 2005; Oktayer, 2013; Yalcin and Tulumce, 2020). Additionally, some studies examining the specific periods and point to the findings of the N.R. regime before 2001 in accordance with the theoretical expectations (Metin, 1995; Akcay et al., 1996; Metin, 1998; Oge Guney, 2007; Oktayer, 2010; Songur and Sarac, 2018). In addition to these, it is also possible to talk about studies that argue that FTPL is not valid for Türkiye, based on strong empirical methods (Tekin-Koru and Ozmen, 2003). However, it is stated that together with the fiscal discipline programs implemented after the 2001 crisis, the regime transition was experienced after 2006, and the (R.) practices dominated by monetary policy were included (Yurdakul and Sackan, 2007; Bolukbas and Peker, 2017; Masatci and Oktayer Buzluca, 2022a). It should be noted that many external shocks that Türkiye has been exposed to since 2015 have created significant restrictions in terms of fiscal space. Following the first currency shock in 2018, the COVID-19 pandemic in 2020, and the global energy crisis triggered by the Russian-Ukrainian war led to the dominance of fiscal policy. In the study carried out by Masatci and Oktayer Buzluca (2022a; 2022b), the fact that no robust findings were obtained regarding the validity of the R. regime from 2017 to 2019 is also compatible with the current conditions.

The empirical methods applied within the scope of the in this study, considering the soft structural breaks, provided the opportunity to determine the series' stationarity structures and co-integration states. The results obtained in the 1975-2021 period points to the validity of the N.R. regime under the basic FTPL model. On the other hand, the fact that the coefficient of the public domestic debt and public total debts are statistically significant also coincides with the requirements of the theoretical models. The results show that Türkiye's primary budget surplus did not systematically respond to the public domestic debt obligations in the period examined. On the other hand, the coefficient regarding the public external debt stock was found to be indifferent from zero but statistically insignificant.

In addition, within the framework of Fourier-Todo-Yamamoto causality limitations, a unidirectional causality relationship from primary budget balance to public domestic debt has been determined. Together with the other empirical findings we have obtained, it is possible to evaluate the unidirectional causality within the framework of a kind of N.R. inflation spiral

(Bildirici and Ersin, 2005: 86). Simply, the transmission mechanism works from budget deficits to domestic borrowing and from domestic borrowing to budget deficits. Therefore, while increases in budget deficits lead to an increase in domestic borrowing, increases in domestic borrowing can also lead to increases in budget deficits. Our study differs from previous studies by modeling internal structural breaks in the available long-term data, decomposing public debt according to resource structure, and investigating causal relationships beyond the estimation of co-integration and long-term coefficients.

Our findings are parallel to both previous empirical findings and the economic practices of past periods. Therefore, fiscal policy must be well-thought for Türkiye to ensure price level stability and to return to single-digit inflation levels, which has continued its upward trend since 2018 and reached its peak in 2022. Implementing fiscal consolidation programs to systematically adjust the budget balance against shocks in the public domestic debt stock is essential. On the other hand, expanding the fiscal space and carefully designing discipline-centered fiscal rules that will protect this space against forthcoming risks are necessary. In addition, structural reforms will eliminate the separation of monetary and fiscal policy should be tried to strengthen the harmony between fiscal and monetary policy. In addition, a credible fiscal authority whose boundaries are predetermined within the scope of a reliable program, will positively establish price level stability by creating positive effects in terms of conditional expectations within the framework of FTPL assumptions.

It should be noted that the findings we have obtained are only valid under certain limitations. At the beginning of these restrictions is the a priori acceptance of a linear relationship between the variables. In addition, a suitable control variable to represent the expectations among the dominant determinants in the FTPL has yet to be considered within the scope of the models. Finally, our results are based on a model developed specifically for Turkey, so they are unsuitable for generalization. Consequently, in future studies, it may be interesting to explore the potential results that could be obtained through the implementation of asymmetric empirical methods that separate positive and negative shocks in a series. Again, in terms of future studies, it will provide interesting results in terms of making sense of the implicit causality relations behind the FTPL hypotheses of the research with frequency-domain causality approaches between public liabilities and budget balance. Future studies with these approaches can provide valuable information and contribute to the advancement of research in this area.

References

- Afonso, A. (2008), "Ricardian fiscal regimes in the European Union", *Empirica*, Vol.35, No.3: 313–334.
- Afonso, A.; Toffano, P. (2013), "Fiscal Regimes in the EU", *European Central Bank Working Paper*, No.1529: 1-33.
- Aiyagari, S. R.; Gertler, M. (1985), "The Backing of Government Bonds and Monetarism". *Journal of Monetary Economics*, Vol.16, No.1: 19–44.
- Akça, H. (2021), "Environmental Kuznets Curve and financial development in Turkey: Evidence from augmented ARDL approach", *Environmental Science and Pollution Research*, Vol.28, No.48: 69149–69159.
- Akçay, O. C.; C. E. Alper; S. Özmuçur (1996), "Budget Deficit, Money Supply and Inflation: Evidence from Low and High Frequency Data for Turkey", *Boğaziçi University, SBE Discussion Papers*, No.1996/02: 97-10.
- Akram, N.; Rais, S. I.; Padda, I. (2011), "Synthesis of the Fiscal and Monetary Policies in Price Level Determination: Evidence from Pakistan", *Pakistan Journal of Applied Economics*, Vol.21, No.1: 37–52.
- Alexiou, K. (2010), "A Note on Ricardian Fiscal Regimes: Empirical Evidence from Greece", *Empirical Economic Letters*, Vol.9, No.2: 183–192.
- Aricanlı, T.; Rodrik, D. (1990), "An Overview of Turkey's Experience with Economic Liberalization and Structural Adjustment", *World Development*, Vol.18, No.10: 1343–1350.
- Aydın, M.; Bozatlı, O. (2023). "The impacts of the refugee population, renewable energy consumption, carbon emissions, and economic growth on health expenditure in Turkey: new evidence from Fourier-based analyses", *Environmental Science and Pollution Research*, Vol.30, No.14: 41286-41298.
- Bajo-Rubio, O.; Díaz-Roldán, C.; Esteve, V. (2009), "Deficit sustainability and inflation in EMU: An analysis from the Fiscal Theory of the Price Level", *European Journal of Political Economy*, Vol.25, No.4: 525–539.
- Baldini, A.; Ribeiro, M. P. (2008), "Fiscal and Monetary Anchors for Price Stability: Evidence from Sub-Saharan Africa" *IMF Working Paper*, No.08/121, 1-39.
- Banerjee, A.; Dolado, J.; Mestre, R. (1998), "Error-correction Mechanism Tests for Cointegration in a Single-equation Framework", *Journal of Time Series Analysis*, Vol.19, No.3: 267–283.
- Banerjee, P.; Arčabić, V.; Lee, H. (2017), "Fourier ADL cointegration test to approximate smooth breaks with new evidence from Crude Oil Market", *Economic Modelling*, Vol.67, No.8: 114–124.
- Barro, R. J. (1974), "Are Government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy*, Vol.82, No.6: 1095–1117.
- Bildirici, M.; Ersin, Ö. Ö. (2005), "Fiscal Theory of Price Level and Economic Crises: The Case of Turkey", *Journal of Economic and Social Research*, Vol.7, No.2: 81–114.
- Bohn, H. (1998), "The Behavior of U. S. Public Debt and Deficits", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.113, No.3: 949–963.
- Boswijk, H. P. (1994), "Testing for an Unstable Root in Conditional and Structural Error Correction Models", *Journal of econometrics*, Vol.63, No.1: 37-60.
- Bozatlı, O.; Bal, H.; Albayrak, M. (2023), "Testing the export-led growth hypothesis in Turkey: New evidence from time and frequency domain causality approaches", *The Journal of International Trade & Economic Development*, Vol.32, No.6: 835–853.
- Bolukbas, M.; Peker, O. (2017), "The Relationship Between Price Level and Fiscal Policy in Turkey: An Econometrical Analysis of the FTPL Approach", *Maliye Dergisi*, Vol.172, No.1: 1–14.
- Buiter, W. H. (1999), "The Fallacy of the Fiscal Theory of the Price Level", *NBER Working Paper*,

No:7302:1-71.

Buiter, W. H.; Sibert, A. C. (2018), "The Fallacy of The Fiscal Theory of The Price Level—One Last Time", *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, Vol.12, No.1: 1-56.

Canzoneri, M. B.; Cumby, R. E.; Diba, B. T. (2001), "Is the Price Level Determined by the Needs of Fiscal Solvency?", *The American Economic Review*, Vol.91, No.5: - 1221–1238.

Central Bank of the Republic of Türkiye. (2023) "Public Finance: Central Government Budget Expenses", https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serieMarket/#collapse_20 (Accessed date: 10.01.2023)

Chuku, C. A. (2010), "Monetary and Fiscal Policy Interactions in Nigeria: An Application of A State-Space Model With Markov-Switching", *CBN Journal of Applied Statistics*, Vol.1 No.1: 39–51.

Cochrane, J. H. (1999), "A Frictionless View of U.S. Inflation", *NBER Macroeconomics Annual 1998*, Vol.13, No.1: 323–384.

Cochrane, J. H. (2001), "Long-Term Debt and Optimal Policy in The Fiscal Theory of The Price Level", *Econometrica*, Vol.69, No.1: 69-116.

Cochrane, J. H. (2023), *The Fiscal Theory of the price level*, New Jersey: Princeton University Press.

Congregado, E.; Díaz-Roldán, C.; Esteve, V. (2023), "Deficit sustainability and fiscal theory of price level: The case of Italy, 1861–2020". *Empirica*. Online Wiew: <https://doi.org/10.1007/s10663-023-09577-w>

Creel, J.; & Kamber, G. (2004), "Debt, deficits and inflation on the road to the EU: The case of Turkey", *Revue de l'OFCE, Special Issue*, No.91: 157-174.

Creel, J.; Monperrus-Veroni, P.; Saraceno, F. (2005), "Discretionary Policy Interactions and the Fiscal Theory of the Price Level: A SVAR Analysis on French Data" *Document de Travail OFCE Working Paper*, No.2005-12: 1-30

Cushing, M. J. (1999), "The indeterminacy of prices under interest rate pegging: The non-Ricardian case", *Journal of Monetary Economics*, Vol.44, No.1: 131–148.

Dewachter, H.; Toffano, P. (2012), "Fiscal activism and the cost of debt financing", *International Journal of Finance & Economics*, Vol.17, No.1: 14–22.

Doi, T. (2018), "Is Abe's Fiscal Policy Ricardian? What Does the Fiscal Theory of Prices Mean for Japan?", *Asian Economic Policy Review*, Vol.13, No.1: 46–63.

Elmas, F.; Songur, M. (2016), "Ricardian Fiscal Regime and Fiscal Theory of the Price Level: The European Monetary System", *Ekonomik Yaklaşım*, Vol.27, No.99: 203–236.

Enders, W.; Jones, P. (2016), "Grain prices, oil prices, and multiple smooth breaks in a VAR", *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, Vol.20, No.4: 399–419.

Enders, W.; Lee, J. (2012), "The flexible Fourier form and Dickey–Fuller type unit root tests", *Economics Letters*, Vol.117, No.1: 196–199.

Erdoğan, O. S. (2002), "Price Level Determination: Ricardian vs. Non Ricardian Policies", *Iowa State University, Ph.D. Thesis*, Retrieved from: <https://dr.lib.iastate.edu/home>, (Access date: 19.03.2023)

Favero, C.; Monacelli, T. (2005), "Fiscal Policy Rules and Regime (In)Stability: Evidence from the U.S.", *IGIER Working Paper*, No.282. 1-33.

Fialho, M. L.; Portugal, M. S. (2005), "Monetary and fiscal policy interactions in Brazil: An application of the fiscal theory of the price level" *Estudos Econômicos São Paulo*, Vol.35, No.4: 657–685.

Hamilton, J. D.; Flavin, M. A. (1986), "On the Limitations of Government Borrowing: A Framework for Empirical Testing", *American Economic Review*, Vol.76, No.4: 808-819.

Hansen, A. (1949), *Monetary Theory & Fiscal Policy*, 1st Ed., Tokyo: McGraw-Hill Book Company.

Janssen, N.; Nolan, C.; Thomas, R. (2002), "Money, Debt and Prices in the United Kingdom, 1705–

1996", *Economica*, Vol.69, No.275: 461–479.

Javid, A. Y.; Arif, U. (2014), "Fiscal and Monetary Regime Identification for Price Stability in Case of Pakistan's Economy", *Journal of Economic Cooperation and Development*, Vol.35 No.3: 43–70.

Javid, A. Y.; Arif, U.; Sattar, A. (2008), "Testing the Fiscal Theory of Price Level in Case of Pakistan", *The Pakistan Development Review*, Vol.47, No.4: 763–778.

Jones, P. M.; Enders, W. (2014), "On the Use of the Flexible Fourier Form in Unit Root Tests, Endogenous Breaks, and Parameter Instability", (Eds. J. Ma; M. Wohar), *Recent Advances in Estimating Nonlinear Models: With Applications in Economics and Finance*, New York, NY: Springer: 59-83

Keyder, N. (2002), *Money: Theory Policy Application*, 8th Ed., Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Leeper, E. M. (1991), "Equilibria Under 'Active' and 'Passive' Monetary and Fiscal Policies". *Journal of Monetary Economics*, Vol.27, No.1: 129–147.

Masatci, K.; Buzluca, A. O. (2022a), "The Power of Linear Methods in Determining the Dominant Fiscal Regime: A Research on Türkiye" *Journal of Economy Culture and Society*, Vol.65, No.1: 375–394.

Masatci, K.; Buzluca, A. O. (2022b), "Testing the Fiscal Theory of the Price Level in Türkiye by Using Structural Balance Data". *Romanian Journal of Economic Forecasting*, Vol.25, No.4: 74-95.

McCallum, B. T. (2001), "Indeterminacy, bubbles, and the fiscal theory of price level determination", *Journal of Monetary Economics*, Vol.47, No.1: 19–30.

Metin, K. (1995), "An Integrated Analysis of Turkish Inflation", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol.57, No.4: 513–531.

Metin, K. (1998), "The Relationship Between Inflation and the Budget Deficit in Turkey", *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol.16, No.4: 412–422.

Moreira, T. B. S.; Souza, G. S.; Almeida, C. L. (2007), "Fiscal Theory of the Price Level and the Interaction of Monetary and Fiscal Policies: The Brazilian Case", *Brazilian Review of Econometrics*, Vol. 27, No.1: 1–17.

Nazlioglu, S.; Gormus, A.; Soytas, U. (2019), "Oil Prices and Monetary Policy in Emerging Markets: Structural Shifts in Causal Linkages. *Emerging Markets Finance and Trade*", Vol.55, No.1: 105–117.

Nazlioglu, S.; Gormus, A.; Soytas, U. (2016), "Oil prices and real estate investment trusts (REITs): Gradual-shift causality and volatility transmission analysis", *Energy Economics*, Vol.60, No.1: 168–175.

Oge Guneş, P. (2007), "Fiscal Theory of Exchange Rate Determination: Empirical Evidence from Turkey". *Economics Bulletin*, Vol.5, No.7: 1–12.

Oktayer, A. (2010), "Budget Deficits, Monetary Growth and Inflation Relationship in Turkey", *Maliye Dergisi*, Vol.158, No.1: 431–447.

Oktayer, A. (2013), "Fiyat Düzeyi Mali Teorisinin Türkiye Açısından Geçerliliği: Ampirik Bir Analiz", *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, Vol.63, No.1: 51–79.

Pamuk, Ş. (2023), "1980'den Günümüze Türkiye'de İktisat Politikaları, Kurumsal Değişim ve İktisadi Büyüme", (Ed. A.S. Akat and S. Gürsel), *Çıkmaz Yol Düünden Yarına Türkiye Ekonomisi*, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları: 1-28.

Panjer, N.; de Haan, L.; Jacobs, J. P. A. M. (2020), "Is Fiscal Policy in the Euro Area Ricardian?", *Empirica*, Vol.47, No.2: 411–429.

Phillips, P. C. B.; Hansen, B. E. (1990), "Statistical Inference in Instrumental Variables Regression with I(1) Processes", *The Review of Economic Studies*, Vol.57, No.1: 99–125.

Sala, L. (2004), "The Fiscal Theory of the Price Level: Identifying Restrictions and Empirical Evidence", *IGIER Working Paper*, No. 257: 1-36.

Sargent, T. J.; Wallace, N. (1981), "Some unpleasant monetarist arithmetic". *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, Vol.5, No.3: 1-17.

Semmler, W.; Zhang, W. (2004), "Monetary and Fiscal Policy Interactions in the Euro Area", *Empirica*, Vol.31, No.2: 205–227.

Sims, C. A. (1994), "A Simple Model for Study of The Determination of The Price Level and The Interaction of Monetary and Fiscal Policy", *Economic Theory*, Vol.4, No.3: 381–399.

Songur, M.; Saraç, F. E. (2018), "Fiscal Theory of The Price Level and Ricardian Fiscal Policy in Turkey (1975-2014)", *Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences*, Vol.36, No.2: 149–170.

Stock, J. H.; Watson, M. W. (1993), "A Simple Estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems", *Econometrica*, Vol.61, No.4: 783–820.

Tanner, E.; Ramos, A. M. (2003), "Fiscal Sustainability and Monetary Versus Fiscal Dominance: Evidence from Brazil, 1991–2000", *Applied Economics*, Vol.35, No.7, 859–873.

Tekin-Koru, A.; Özmen, E. (2003), "Budget deficits, money growth and inflation: The Turkish evidence", *Applied Economics*, Vol.35, No.5: 591–596.

Telatar, E. (2002), "Empirical Determination of the Economic Policy Regime in Turkey", *İktisat İşletme ve Finans*, Vol.17, No.198: 61–70.

T.R. Ministry of Treasury and Finance. (2023), "Public Finance Statistics" <https://www.hmb.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri> (Accessed date: 18.02.2023).

T.R. Presidential Strategy and Budget Department. (2023), "Economic and Social Indicators" <https://www.sbb.gov.tr/ekonomik-ve-sosyal-gostergeler/> (Accessed date: 10.02.2023).

Urquhart, M. D. (2022), "Public debt, inflation, and the Fiscal Theory of Price Level in emerging markets: The case of Paraguay", *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies* Vol.15, No.3: 246–272.

Woodford, M. (1994), "Monetary Policy and Price Level Determinacy in A Cash-in-Advance Economy", *Economic Theory*, Vol. 4, No.3: 345–380.


Woodford, M. (1995), "Price-Level Determinacy Without Control of a Monetary Aggregate". *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol.43, No.1: 1–46.

World Bank Data. (2023), "Inflation, Consumer Prices (annual%)-Türkiye", <https://data.worldbank.org/> (Accessed date: 28.04.2023).

Yalçın, E.; Tulumce, S. Y. (2020), "Empirical Analysis of Fiscal Theory of The Price Level in Turkey", *Pamukkale Journal of Eurasian Socioeconomic Studies*, Vol.7, No.2: 60–72.

Yurdakul, F.; Sackan, O. (2007), "The Price Level is Determined by Fiscal and Monetary Dominant Regimes", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Vol.62, No.2: 219–236.

Taylor'dan Ötesi Bir Miras Olarak Bilimsel Yönetim Yaklaşımı: Derinlemesine Bir Bakış

Fettah Kayra¹ 

Taylor'dan Ötesi Bir Miras Olarak Bilimsel Yönetim Yaklaşımı: Derinlemesine Bir Bakış	Scientific Management Approach as a Heritage Beyond Taylor: An In-Depth Look
Öz Frederic Winslow Taylor ve yakın çevresi tarafından bilimsel bakış açısından faydalanarak geliştirilen bilimsel yönetim yaklaşımı, geliştirdiği ilkelerle örgütlere önemli katkılar sağlamıştır. Alanyazın incelendiğinde başta ulusal düzeyde olmak üzere uluslararası alanda Taylor'ın esinlendiği, kendilerinden çeşitli şekillerde fayda sağladığı ya da birlikte çalıştığı çoğu ismin yeteri kadar ele alınmadığı saptanmıştır. Çalışma, bahse konu fikirden hareketle bilimsel yönetim yaklaşımının öncü isimlerini ve önemli çalışmalarını esas alarak kavramsal bir çerçeve oluşturmuş ve konu hakkında yürütülen çalışmalara katkı sunmayı amaçlamıştır.	Abstract The scientific management approach, developed by Frederic Winslow Taylor and his close associates utilizing a scientific perspective, has made significant contributions to organizations with the principles it has developed. When the literature is examined, it has been determined that most of the names that Taylor was inspired by, benefited from in various ways, or worked with have not been adequately addressed. Building upon this idea, this study aims to establish a conceptual framework based on the pioneering figures and significant works of the scientific management approach and aimed to contribute to the studies carried out on the subject.
Anahtar Kelimeler: Klasik Kuram, Bilimsel Yönetim, Verimlilik, Üretkenlik	Keywords: Classical Theory, Scientific Management, Efficiency, Productivity
JEL Kodları: M10, L2, J3	JEL Codes: M10, L2, J3

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Yazarın makaleye katkısı %100'dür.
Çıkar Beyanı	Çalışmadan kaynaklı herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Arş. Gör. Dr., Siirt Üniversitesi İİBF İşletme, fettah.kayra@siirt.edu.tr

1. Giriş

Bilim tarihinde, çoğu dönem belirli bir konu üzerinde çalışan bir grup bilim insanının ortak bir hedefe yönelik olarak birleştiği durumlar olmuştur. Bu dönemlerde, söz konusu gruplar genellikle bir lider veya birkaç öncü isimle özdeşleştirilirken diğer üyelerin katkıları göz ardı edilmiş ya da nadiren vurgulanmıştır. Bu durumun, bilimsel yönetim yaklaşımının değerlendirilmesinde de benzer şekilde cereyan ettiği ifade edilebilir. Oysa çoğu defa arka planda kalan bazı isimlerin fikirleri, benzersiz yetenekleri ve deneyimleri teorinin gelişimi noktasında önemli yapı taşları olmuştur. Bu bilim insanları kendi disiplinlerinde uzmanlaşmış, birçok defa iş birliğine gitmiş ve bilimsel yönetim konusunda önemli roller üstlenmişlerdir.

Bilimsel yönetim yaklaşımı, klasik yönetim ve organizasyon kuramının ilk dönemlerine katkı sunmuş isimler tarafından geliştirilen, örgütlerin etkinliklerini ve verimliliklerini artırmak amacıyla çeşitli fikir ve yöntemleri içeren perspektifler bütünüdür. Bir başka deyişle (Sargut ve Özen, 2015, s. 15), asıl amaç örgüt kuramını geliştirmekten ziyade örgütleri daha verimli ve etkili yapacak bilgiyi üretmeyi hedefleyen uygulamaya dönük araştırmalardır. Bu araştırmaların çoğunda (Taylor, 1911, 1919; Gilbreth, 1911; Gilbreth ve Gilbreth, 1919, 1920; Gantt, 1903; Thompson, 1909; Emerson, 1912; Towne, 1886; Cooke, 1913, 1918; Barth, 1903) temel konu verimlilik olmakla birlikte söz konusu çalışmaların bazıları (Gilbreth ve Gilbreth, 1919, 1920; Gantt, 1903; Emerson, 1912; Towne, 1886; Barth, 1903) teşvik ve ücret konularına eğilmiştir. Verimlilik konusunu kamusal alanda uygulamaya odaklanan (Emerson, 1912; Cooke, 1913, 1918) ya da işçi-işçi sendikaları, emek ve sermaye gibi verimliliği daha çok sosyoloji ile ilintili bir biçimde araştıran çalışmalar da (Thompson, 1909; Cooke ve Murray, 1940) yürütülmüştür. Ayrıca, bilimsel yönetim yaklaşımının literatürdeki çerçevesini çizme konusunda Thompson tarafından önemli çabalar (Thompson, 1913, 1914a, 1914b, 1915, 1916) sarf edilmiştir.

Bu yaklaşımın temellerinden biri Frederick Winslow Taylor'dır. Taylor, örgütsel faaliyetlerde bilimsel yönetim ilkelerinin uygulanmasının önemine dikkat çekmiş, zaman etüdü ve hareket etüdü gibi çalışmalarıyla (1903, 1911, 1919) işçi verimliliğini ve bu sayede örgütlerin başarısını yükseltmeyi amaçlamıştır. Tabii, Taylor haricinde bilimsel yönetim yaklaşımıyla ilişkilendirilen diğer birçok isim ve çalışma mevcuttur. Fakat, ilgili literatür incelendiğinde yürütülen çalışmalarda Taylor haricindeki isimlere çok az yer verildiği ya da bu isimlerden genellikle yüzeysel olarak bahsedildiği görülmüştür. Bu nedenle, yönetim alanında temel konulardan biri olan bilimsel yönetim yaklaşımının kurucusu ve geliştiricisi olan birçok bilim insanının ve çalışmalarının daha detaylı bir şekilde ele alınması gerekmektedir.

Çalışma, bu konudan yola çıkarak literatürde gerektiği kadar ele alınmadıkları düşünüldüğü için gölgede kalan bazı isimlerin değerine vurgu yapmayı amaçlamaktadır. Dolayısıyla, çalışma, bilimsel yönetim yaklaşımının sadece önde gelen isimlerine odaklanmanın yanıltıcı ve haksız bir yaklaşım olabileceğine işaret etmektedir. Bu nedenle, bu bilim insanlarının hak ettikleri tanınırlığı sağlamaya katkı sunmak ve ilgili alandaki bilimsel ilerlemenin daha geniş bir resmini sunmak önem arz etmektedir. Bu isimlere ve çalışmalarına daha detaylı bir şekilde değinmek, söz konusu dönemin bilimsel atmosferini anlamamıza ve ilgili alandaki bilimsel gelişmelerin nasıl gerçekleştiğine dair daha kapsamlı bir görüş elde etmemize yardımcı olacaktır.

Çalışmada, ilkin bilimsel yönetim konusunda kavramsal bir çerçeve çizilmiştir. Akabinde, Taylor'ın yanı sıra bilimsel yönetim yaklaşımına katkı sunan bazı öncü bilim insanlarının önemli çalışmalarından söz edilmiş, bu değerli düşünürlerin katkıları yeniden keşfedilmeye çalışılmış ve sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılarak sınırlılıklar ve çalışma önerileri sunulmuştur.

2. Bilimsel Yönetim Yaklaşımı

Bu bölümde, bilimsel yönetim yaklaşımının ortaya çıkışı, yayılımı, temel argümanları, katkıları ve yaklaşıma yöneltilen bazı eleştiriler ele alınmıştır.

2.1. Ortaya Çıkış

Bilimsel yönetim, 1880-1890 yılları arasında ortaya çıkan bir gelişme olmakla birlikte yönetim düşüncesinin ilerlemesinde önemli bir kilometre taşı temsil etmekte ve genellikle hareketin kurucusu olarak kabul edilen Frederick W. Taylor ile ilişkilendirilmektedir (Baumgart ve Neuhauser, 2009, s. 413; Davis, 1966, s. 37). Bununla birlikte, bilimsel yönetim bazen Taylorizm olarak anılsa da yalnızca Taylor'ın eseri değildir. Taylor, diğer birçok isimle birlikte özellikle Towne ve atölye yönetimi üzerine yazdığı kitabına hayran olduğu ordu subayı Henry Metcalfe de dâhil olmak üzere birçok kişinin etkisinde kaldığını dile getirmiştir. Taylor ayrıca, çoğu defa 1870-1871 Fransa-Prusya Savaşı'nın muzaffer komutanı Mareşal Helmuth von Moltke'ye atıfta bulunmuştur. Bilimsel yönetimin diğer tüm kurucuları da, savaşa titiz ve metodolojik yaklaşımı sayesinde bu komutanı pratikte kendilerinden biri olarak görmüşlerdir (Witzel, 2012, s. 135).

Bilimsel yönetim yaklaşımının tam olarak hangi sene başladığı konusunda muhtelif fikirler ileri sürülmüştür. Davis'e göre (1966, s. 36), bilimsel yönetim hareketinin başlangıcı için belirli bir tarih belirlemek zordur. Yazara göre, çoğu kişi Taylor'ın "Shop Management" (Mağaza Yönetimi) çalışmasını (1903) milat olarak görmekte, ancak bilimsel yöntemin yönetim problemlerine uygulanabileceği fikri ilk defa Charles Babbage adlı bir İngiliz tarafından 1832'de yazılan "On the Economy of Machinery and Manufacture" (Makine ve Üretim Ekonomisi Üzerine) adlı kitapta (1832) dile getirilmiştir. Babbage: "*Matematiksel ve bilimsel çalışmalarda kullanılan disiplinlerin ve yöntemlerin fabrika işleyişinde karşılaşılan sorunların çözümüne yardımcı olabileceğini*" öne sürmüştür. Ancak, bu konudaki önerileri o dönem uygulamaya yeteri kadar geçirilmemiştir (Davis, 1966, s. 36-37).

Yaklaşımın temellerini çok daha geriye götüren bazı görüşler de mevcuttur. Örneğin, Joullié (2018), ekonominin babası sayılan Adam Smith'in uzun yıllar önce bilimsel yönetim yaklaşımının temellerini attığını iddia etmiştir. Smith, gerçekten de "The Wealth of Nations" (Ulusların Zenginliği) adlı kitabında (1776) iş bölümünün artan verimlilik yoluyla ekonomik büyümeye katkıda bulunduğunu işaret etmekteydi. Görüldüğü üzere, bilimsel yönetim yaklaşımının temellerinin çok daha uzun yıllar önce atıldığı, farklı kaynaklardan beslendiği ve Taylor zamanında olgunlaşarak gün yüzüne çıktığı ifade edilebilir (Joullié, 2018, s. 378). Ayrıca, bu yaklaşımın bireysel çalışmalardan ziyade kolektif bir çabanın ürünü olduğu belirtilmelidir. Yani, bilimsel yönetimin sadece Taylor'ın değil; Gilbreth'ler, Gantt, Thompson, Emerson, Towne, Cooke, Barth ve daha birçok ismin katkı sunarak olgunlaşmasını sağladığı bir perspektif olduğu vurgulanmalıdır.

Krenn'e göre (2011), Taylor döneminde bu ilkelerin geniş çapta kabul görmesi ve bir verimlilik çılgınlığının başlaması fabrikaların hızla büyümesine ve sosyal sorunların fazlalığından ötürü insanlarda oluşan refah umutlarına bağlanabilir. Bu nedenle, verimlilik ve bilimsel yönetim bu çağda popüler sloganlar ve hatta iş modası (Barley ve Kunda, 1992, s. 370) hâline gelmiş; kendini verimlilik uzmanı ilan eden birçok kişi verimlilik toplulukları kurmuş, bu konuda sergiler düzenlemiş ve Taylor'ın ilkelerini evlerin, çiftliklerin, ofislerin, okulların ve devlet kurumlarının yönetimine uygulamaya başlamıştır. "Verimli" ve "iyi" kelimeleri eş anlamlı olarak kullanılmıştır. Verimlilik, o dönem kişisel kaliteyi, dolar cinsinden enerji

çıktı/girdi oranını ve hatta insanlar arasındaki ilişkileri ifade ediyordu (Haber, 1964; Fry, 1976; Akt. Krenn, 2011, s. 149). Bilimsel yönetim yaklaşımının popülerlik kazanmasında farklı hipotezler de ileri sürülmüştür. Örneğin, Martin (1990, s. 46), Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) bilimsel yönetimin yükselişinin nedenini büyük ölçüde bir spekülasyon meselesi olarak görmüştür. Buna göre, fabrikalarda mühendisleri önemli kılan güçlü makinelere geçişi engelleyebilecek hiçbir eski sermaye yatırımı mevcut değildi ve mühendisleri yerlerinde kalmaya teşvik edecek katı bir sosyal sistem bulunmamaktaydı.

Görüldüğü üzere, bilimsel yönetim yaklaşımının ortaya çıkmasında kitlesel üretimin hızlanması ve verimlilik ihtiyacı gibi faktörlerin öne çıktığı söylenebilir. Bununla birlikte, literatürde çoğu defa değinilmese de sürecin ortaya çıkışı ve gelişiminde işçi hareketleri tetikleyici bir rol oynamıştır. Örneğin, 1892 Homestead Grevi'nde işçiler ve şirket savunucuları birbirlerine karşı tüfekler ve ağır silahlar kullanmış, 1894'teki Pullman Grevi'nde ise ülke çapında 250.000 işçi greve gitmiş ve askeri müdahale on üç kişinin ölümüne yol açmıştır. ABD'de o dönem devrim olasılığından bile bahsedilmiştir (Witzel, 2012). 19. yüzyılın (yy.) sonlarında Amerikan endüstrisini kuşatan aynı zorluklar -daha fazla verimlilik ihtiyacı ve iş yeri uyumu ihtiyacı- Avrupa'da da aynı ölçüde görülmüş fakat Britanya'da ve Fransız Cumhuriyeti gibi ülkelerde -geçmişten gelen bir gelenek olarak- örgütlü emeğin daha fazla siyasi temsile ve daha yüksek bir sese sahip olmasından dolayı bu durum bir dereceye kadar gerilimleri boşaltmak için bir emniyet valfi işlevi görmüştür (Witzel, 2012). Dolayısıyla, Sanayi Devrimi'nin Avrupa'da ortaya çıkmış olmasına karşın bilimsel yönetim yaklaşımının ABD'de başlamış olması tesadüf değildir.

2.2. Yayılım

Bilimsel yönetim yaklaşımı, söz konusu dönemde hızla yayılmaya (Rogers, 1983) başlamıştır. Örneğin, Henry Ford'un üretim müdürleri 1908'den 1914'e kadar bilimsel yönetim ilkelerini benimsemiş ve bunun sonucunda Fordizm metodolojisi uluslararası alanda tanıtılmıştır (Uddin ve Hossain, 2015, s. 581). Yine (Nelson, 1992a), 1920'lerdeki üç gelişme bilimsel yönetimin çekiciliğini artırmıştır. Bunlardan ilki, Alman "Rasyonelleştirme Hareketi"dir. Taylor'ın fikirleri o dönem, rasyonelleştirme kavramının daha küçük bir ölçüsü olarak kabul edilmiştir. İkincisi, aynı dönemde Avrupa'daki bilimsel yönetim "meraklılarının" Çekoslovakya, İtalya, İngiltere ve Fransa'da uluslararası kongreler düzenlemeleridir. Bu gruplar ayrıca, ABD'li hayırsever Edward Albert Filene ve Uluslararası Çalışma Örgütü'nü 1927'de Cenevre'de bir Uluslararası Yönetim Enstitüsü kurmaya ikna etmiştir. Bu enstitü, Avrupa'da bilimsel yönetimin kabulünü simgelemekteydi. Son olarak, örgütlü işçiler ve sendika liderleri arasında yeni bir hoşgörü iklimi oluşturması, bilimsel yönetimin hızla yayılmasına vesile olmuştur (Nelson, 1992a, s. 23-24).

Fabrika montaj hattı, Taylor'ın fikirlerinden etkilenen ana alan olmasına rağmen bilimsel yönetimin hükûmetlere uygulanması çok uzun zaman almamıştır. Bilimsel yönetim destekçileri, bu fikirlerin kamu sektörüne uygulanabileceğini düşünmüşlerdir. Taylor'ın kendisi de bilimsel yönetimin hükûmetlere uygulanabileceğini düşünmüştür. Çünkü Taylor'ın görüşüne göre, ortalama bir kamu çalışanı iyi performans gösterdiği bir iş gününde yapılması gereken işin üçte birini ya da yarısını yapmaktaydı (Fry, 1989, s. 47; Akt. Hughes, 2003, s. 27).

İronik bir şekilde, ABD dışında bilimsel yönetimi yaygın olarak kullanan ilk ülkelerden biri yeni kurulan Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB) olmuştur. Lenin, neredeyse feodal bir ülke olan SSCB'yi büyük bir endüstriyel güce dönüştürmek için kitlesel bir eğitim çabasının gerekli olduğuna inanmış ve bilimsel yönetim ilkelerini hayata geçirmeye çalışmıştır. Bu

yaklaşım, SSCB'ye farklı kanallar vasıtasıyla transfer edilmiştir. Örneğin, büyük ölçekli projeler için ABD'li organizasyon danışmanları işe alınmış, organizasyonel destekle teknoloji ithal edilmiş ve ABD, Almanya ve diğer Batılı ülkelerden gelen göçmenlerle sanayi kolonileri kurulmuştur. Dışarıdan gelen bu teknik yardımlar Sovyetler Birliği'nin sanayileşmesinde önemli bir rol oynamıştır. 1930'a gelindiğinde, bu sanayileşme sürecine yardım sağlayan 200 Batılı firma arasında 45 Amerikan şirketi bulunmaktaydı. Stalin zamanında bu oran çok daha yüksek düzeylere çıkmıştır.² Taylorizm, 1920'lerde SSCB'nin büyümesini etkilerken Japon endüstrisi de Taylor'ın tekniklerini benimsemeye başlamıştır. Japonya'da bilimsel yönetimin ilk savunucularından biri Ueno Yoichi olmuştur. Yoichi, 1919'da Lion Toothpowder Company tarafından işe alınmış ve burada paketleme departmanının üretkenliğini yüzde 20 artırmış, çalışma alanını yüzde 30 azaltmış ve çalışma süresini günde bir saat kısaltmıştır. Sonraki süreçlerde, bilimsel yönetim ilkeleri birçok ülkeyi de hızla etkisi altına almıştır (Wren, 1980; Tsutsui, 2001; Akt. Koumparoulis ve Solomos, 2012, s. 10; Grachev ve Rakitsky, 2013, s. 521).

Bilimsel yönetim topluluğu 1900 ile 1940 yılları arasında daha geniş bir kabul görmesine rağmen Büyük Buhran sırasında ucuz iş gücünün mevcudiyeti ve mali kaynakların kıtlığı bu alandaki çalışmaları sınırlamıştır. Yavaş yavaş, bilimsel yönetimin temel varsayımlarını sorgulayan alternatif ve gözden geçirilmiş yönetim bilimi yöntemleri ortaya çıkmıştır. Bu fikirlerden biri, Elton Mayo ve arkadaşlarının işçi grubu normlarının ve işçilerin gayriresmî örgütlenmesinin işçi üretkenliği üzerindeki etkisini vurgulayan Hawthorne çalışmalarından çıkmıştır (Baumgart ve Neuhauser, 2009, s. 415). 1960'lara gelindiğinde ise ABD'deki işletme okullarında, bilimsel yönetim hareketinin iki büyük Dünya Savaşı arasında sosyal ve ekonomik dönüşüm için bir aracı olduğunun ve tüketici politikalarında çok aktif bir rol oynadığının farkında olan çok az kişi kalmıştı (Nyland ve McLeod, 2007, s. 730). Yine de, ilk dönemlerdeki kadar olmasa da sonraki süreçlerde bilimsel yönetim yaklaşımının daha popüler hâle geldiği ifade edilebilir.

2.3. İçerik

Bilimsel yönetim, makine ile işçi arasındaki arayüzü incelemekte ve buradan yola çıkarak üretim, verimlilik, iş tasarımı, işçi yorgunluğu ve eğitim gibi konulara eğilmektedir (Martin, 1990, s. 46). Örneğin, Taylor, özellikle üretim konusunda geçmişten gelen pratik kuralları formüle etmiş ve işçi davranışını sistematik olarak analiz ederek, görevleri daha küçük birimlere bölerek ve bilimsel olarak araştırıp işçilerin maksimum üretim çıktısı için doğru eğitim formatını bularak bunları yönetim bilimi ilkelerine dönüştürmüştür (Uddin ve Hossain, 2015, s. 579). Bu husus, bilimsel yönetim yaklaşımının "işlerin standartlaştırılması ve doğru işe doğru eleman atanması" kuralı ile ilgilidir. Koumparoulis ve Solomos'a göre (2012, s. 11), dünyadaki çoğu ordu bu konuda bilimsel yönetim yaklaşımını kullanır. Silahlı kuvvetlerin hemen hemen her alanında, her işi yapmanın standart bir yöntemi vardır. Askere alınmış kişiler, rutin hâle gelene dek belirli görevleri belirli bir şekilde tamamlamak için defalarca aynı talime tabi tutulur. Bir görev için uygun yeteneklere sahip olanlar sonrasında sadece o görevde çalıştırılır. Esasen, iş ile işi iyi yapan kişi eşleştirilir. Örneğin, keskin gözleri olanlar keskin nişancı veya izci olur, strateji anlayışı olanlar ise istihbarat operasyonlarına terfi ettirilir.

² Sonraki süreçlerde, karma bir ekonomiye geçiş ve girişimcilikten merkezi olarak planlanmış otoriter topluma doğru kayma bilimsel yönetim yaklaşımına olan ilginin kaybolmasına neden olmuştur (Grachev ve Rakitsky, 2013, s. 524).

Cooke (1913, s. 484), bilimsel yönetimin, matbaacılık sektöründeki bazı kişilerin düşündüğü gibi bir maliyet tutma sistemi ya da bazı mühendislik mesleği mensuplarının kabul ettiği gibi bir ücret ödeme yöntemi olmadığını ifade ederek bilimsel yönetimi şu şekilde açıklamıştır:

“Kolejlerimizde mühendislik öğrencilerimize malzemelerin mukavemeti, malzemelerin mekaniği ve malzeme ekonomisi hakkında eğitim veriyoruz ama onlara insanların gücü, insan mekaniği, insan ruhu hakkında bir şeyler öğretmeye daha yeni başlıyoruz. İnsan emeğinin bir felsefesi, sanatı ve bilimi olduğu ve diğer bilimlerdeki kadar kesin yasaları olduğu kafamıza yeni yeni dank etmeye başlıyor. Bu bilime ‘yönetim’ adını verdik ve akabinde onu endüstriyel dünyada yönetim olarak adlandırılan diğer kavramdan ayırmak için ‘bilimsel yönetim’ olarak adlandırdık.”

Benzer şekilde, Derksen (2014, s. 153) bilimin, bilimsel yönetimin yapı taşı olduğunu ifade ederek bilimsel yönetimin herhangi bir zamanda kullanılan belirli tekniklerden ve hatta Taylor'ın kendisinin icat ettiği tekniklerden değil, bilimsel tutumdan meydana geldiğine vurgu yapmıştır. Buna göre, bilimsel deneyler bir işi organize etmenin daha iyi bir yolu olduğunu kanıtladığı an eski teknik uygulamadan kaldırılacaktır.

Cooke, bilimsel yönetimin esaslarını şu şekilde sıralamıştır (1913, s. 487):

- a) İnsan emeğinin ortaya konulduğu her yerde geçerli olan kesin bir çalışma politikasıdır.
- b) Günlük işlerin laboratuvar yöntemlerine indirgenmesidir.
- c) Kişisel görüş ve geleneklerin yerine bilimin buyruklarının kabul edilmesidir.
- d) Bilmemenin değil, öğrenmemenin suç olduğu bir yaklaşımdır.
- e) Dünyanın şimdiye kadar görmediği kadar yoğun bir iş birliği türüdür.
- f) Sermaye ile emek arasında bir köprü değil, aradaki boşluğun doldurulmasıdır.
- g) Kişisel ve toplumsal ilişkilerimizde bildiğimiz en iyi şeyleri endüstriyel yaşamımız ile örtüştürmektir.
- h) Hem çalışanların hem de yönetimin, tutumlarında radikal değişimlere gitmesidir.

2.4. Bilimsel Yönetimin Katkıları ve Yöneltilen Eleştiriler

Sistemik yönetimin temel başarıları üretim ve envanter kontrolleri ve işçilik alanlarındaydı (Nelson, 1974, s. 480). Yine, bilimsel yönetim uygulamalarının ve ilkelerinin, standart maliyet sisteminin geliştirilmesinde önemli bir unsur olduğu kabul edilmektedir (Sutcliffe, 1982, s. 116). Bilimsel yönetim ayrıca, işletmelerin örgütsel bir bakış açısıyla nasıl yönetilmesi gerektiğinin de temellerini atmıştır. İş gücünü yönetimden ayırmanın o zamanlar başarı için bir reçete olduğu kanıtlanmıştır. Her bir çalışanın doğru işle eşleştirilmesi de yönetimin, işin diğer yönlerini iyileştirmeye odaklanmasını sağlamıştır. Bilimsel yönetim, uzmanlaşma sayesinde ise işçilerin çıktısını artırmış ve her zamankinden daha fazla ücret kazanmalarına olanak tanımıştır (Koumparoulis ve Solomos, 2012, s. 9). Taylor, daha da ileri giderek sendikalara karşı bir tutum sergilediğini bile ifade etmiştir. Bilimsel yönetimin; görevlerin, çalışma saatlerinin ve ücretlerin nesnel, bilimsel bir biçimde belirlenmesine izin verdiğini ve sendikalara ve toplu pazarlığa olan ihtiyacı ortadan kaldırdığını iddia etmiştir (Derksen, 2014, s. 151).

Çoğu bilim insanına göre (Caudill ve Porter, 2014, s. 138; Sutcliffe, 1982, s. 117; Koumparoulis ve Solomos, 2012, s. 9), daha fazla üretkenliğe ulaşma yolunda standartlar getiren Taylor ve meslektaşlarının belirlediği ilkeler günümüz modern iş dünyasında bile kabul görmüş ve özellikle ödül sistemleri geçerli yöntemler olarak uygulanmaya devam etmiştir.

Tabii, bu yaklaşımın çoğu defa olumsuz yönlerine de işaret edilmiştir. Örneğin, Nelson (1974), sistematik yönetimin özelliklerinin çoğunun iş gücü ölçütleri olarak tasarlanmamasına karşın, kaçınılmaz olarak fabrika çalışanlarını etkilediğini belirtmiştir. Buna göre, merkezileştirilen maliyet ve üretim kontrol planları, işçilerin standartlaştırılmış prosedürlere boyun eğmelerine ve geleneksel işlev ve ayrıcalıklarından vazgeçmelerine neden olmuştur. Örneğin, ilk hat amiri maliyet tutma gibi birçok yetkisini kaybetmiş ve giderek işçilerle üst düzey yönetim arasında bir aracı pozisyonuna gelmiştir. Buna karşılık, sistematik yönetimin işçiye doğrudan uygulanan tek özelliği ücret teşvikleri olmuştur (Nelson, 1974, s. 481). Braverman (1974; Akt. Whitaker, 1979, s. 89), bu ücret sisteminin asıl amacının ise "eğitimi azaltarak ve çıktısını artırarak işçinin emeğini ucuzlatmak" olduğunu ifade etmiştir. Martin de benzer şekilde eleştiriler getirerek (1990, s. 46) bilimsel yönetimin işçiyi "programlanabilir ama her zaman mekanik bir üretim faktörü" olarak ele aldığını dile getirmiştir. Koumparoulis ve Solomos ise (2012, s. 9) bu eleştiriye yersiz bulmuştur. Yazarlara göre, çıktı artışının hedeflenmesi işçiye fiziksel olarak bir ek maliyet anlamına gelmemekteydi. Yani, işçilerin kendilerini fiziksel olarak tüketmeleri gerekmiyordu. Sadece, daha akıllıca çalışmaları gerekiyordu.

Bilimsel yönetim yaklaşımı çok daha ağır eleştirilerle de karşılaşmıştır. Örneğin, Cooke (2003, s. 1913-1915), ABD'de köleliğin kaldırılmış olmasına rağmen bilimsel yönetimde köleliğin izlerinin görülebildiğini, yani kölelik sisteminin modernize edilerek yeni bir tür etiketle yeniden sunulduğunu ifade etmektedir. Buna göre, köleliği ve sonuçlarını büyük küresel emperyalizm terimleriyle değil, normalde yönetim çalışmalarıyla, yani örgütlenme ve yönetimle -ayrıca yakın toplumsal süreçlerle- ilişkilendirmek gerekmektedir.

Bilimsel yönetim yaklaşımı, ortaya çıktığı dönemde ABD ordusunda kullanılmaya başladıkça bu duruma olan muhalefet büyümüş ve 1911'in başlarında Amerikan İşçi Federasyonu (American Federation of Labor) bilimsel yönetimi kınayarak Watertown, Massachusetts cephaneliğinde bir grev başlatmıştır. Sonrasında, iddia edilen iş suistimallerinin hiçbiri kesin olarak kanıtlanmamış olsa da devlet işlerinde bilimsel yönetimin benimsenmesi sınırlandırılmıştır. Bilimsel yönetim, Ocak 1915'ten Nisan 1915'e kadar ABD Endüstriyel İlişkiler Komisyonu (U.S. Commission on Industrial Relations) tarafından da araştırılmış, soruşturmanın nihai raporunda bilimsel yönetimin düzensiz ve bazen vicdansızca uygulandığı sonucuna varılmıştır. Hükümet, 1949'da devlet işlerinde zaman etüdü ve ikramiye sistemlerinin kullanımına ilişkin kısıtlamaları kaldırmış olsa da bilimsel yönetim yaklaşımı bir süre düşüş yaşamıştır (Peterson, 1990; Nadworny, 1955; Akt. Van De Water, 1997, s. 489-494).

Tüm bu eleştirilere rağmen sistemin örgütlere katkılarının da göz ardı edilmemesi gerektiğini savunan birçok yazar bulunmaktadır. Örneğin, Koumparoulis ve Solomon (2012, s. 13), bilimsel yönetim yaklaşımının mükemmel bir sistem olmadığını; ancak topluma ve verimlilik ölçümüne katkılarının da göz önünde bulundurulması gerektiğini önermektedir. Yazarlara göre, bu ilkeler aracılığıyla, örneğin, seyahat etmenin en verimli yolu olan düz bir çizginin standardı açıkça belirlenebilir ve bu sayede en etkin ve en etkili alternatif belirlenmiş olur.

Tabii, bilimsel yönetimin işçiyi ihmal eden tarafları bazı kesimler eliyle iyileştirilmeye çalışılmıştır. Örneğin, gazeteciler ve akademisyenler sendikalarla toplu pazarlık da dâhil olmak üzere işçi huzursuzluğuna ve radikal siyasi faaliyetlere karşı çeşitli çözümler önermiş; politikacılar ise emek-yönetim ilişkileri ve çalışma koşullarıyla ilgili yasaları tartışmış ve sıklıkla kabul etmişlerdir. Zamanla, artan sayıda işveren -özellikle çok sayıda kadın çalışanı olanlar- mağaza koşullarını ve çalışanların moralini iyileştirmek için önlemler almış; kâr paylaşımı, kütüphane ve benzeri (vb.) sosyal yardım çalışmalarını ve Birinci Dünya Savaşı sırasında personel yönetimini uygulamaya koymuşlardır (Nelson, 1974, s. 482).

3. Öncü İsimler

Bu bölümde, bilimsel yönetim yaklaşımının ortaya çıkışı ve gelişiminde önemli katkıları olan bilim insanlarından ve bazı önemli çalışmalarından söz edilmiştir.

3.1. Frederic Winslow Taylor (1856-1915)

20. yy.'ın başlarında ABD'nin ekonomik büyümesinde meydana gelen temel değişikliğe yanıt veren ve büyük endüstriyel sistemlerin yönetimine bilimsel bir bakış açısı getiren Frederick W. Taylor, ABD'li bir makine mühendisi, verimlilik uzmanı ve yönetim danışmanıydı (Grachev ve Rakitsky, 2013, s. 513; Rahman, 2012, s. 95-96). Taylor, yaşadığı dönemde verimsizliğin örgütler ve devlet için büyük bir israf oluşturduğunu belirterek işlerin daha iyi yapılabileceğini ve işçiler arasında görülen tembelliğin iyi bir tasarım ve yönetimle engellenebileceğini ileri sürmüştür. Ayrıca, işe almalarda da liyakate ve kapasiteye bakılmadığını, yapılacak işler için standart süre ve hareketler bulunmadığını ve yönetime ait bazı sorumlulukların işçilere yüklendiğini belirterek bu faktörlerin olumsuz sonuçları üzerine eğilmiştir (Öztaş, 2015, s. 95-96).

Taylor, 1880'lerin başında Midvale Çelik Fabrikası'nın (*Midvale Steel Company*) makine atölyesinde iş verimliliği çalışmalarına başlamıştır. Daha yüksek üretkenlik elde etmek için makinelerde kesme derinliğini ve ilerleme ve kesme hızı oranlarını ayarlamaya yönelik sistematik yöntemler olmadığını fark etmiştir. Taylor, makine atölyesinde çalışanların, makine ayarlarını yapmak için yalnızca deneyime ve temel kurallara güvendiğini tespit etmiştir (Chamberlain, 2013, s. 165). Kısa bir süre sonra Taylor, torna tezgâhlarında ve diğer metal kesme makinelerinde metal işleme deneyleri yapmaya başlamış ve sonuçları analiz ederek belgelemiştir. 1889'da bu fabrikadan ayrılmış ve çalışmalarını Bethlehem Çelik Fabrikası'nda (Bethlehem Steel Corporation) genişleterek devam etmiştir. Taylor, bu fabrikada, on üç tanesi yüksek hızlı torna tezgâhı olmak üzere düzinelerce metal kesme makinesini emrinde bulundurmuş ve bu konuda binlerce deney yürütmüştür (Chamberlain, 2013, s. 165).

Taylor, işteki insan davranışlarını gözlemleyerek insan becerilerini daha iyi kullanmak için bir dizi kural oluşturmuş ve çıktığı en üst düzeye çıkarma sürecini başlatan ilk kişilerden biri olmuştur. Taylor, işçi davranışlarını sistematik olarak analiz etmiş, görevleri daha küçük birimlere ayırmış ve maksimum üretim çıktısı için doğru eğitim formatını araştırarak bunları bilimsel yönetim ilkelerine dönüştürmüştür (Uddin ve Hossain, 2015, s. 579). Bu fikirler, endüstride devrim yaratmıştır. Çünkü daha çok değil, daha akıllıca çalışarak üretimin nasıl artırılacağı açıklanmıştır. Geleneksel bakış açısına göre, üretimin artması kavramı daha fazla saat, daha fazla çalışan, daha fazla hammadde ve daha fazla maliyet anlamına geliyordu. Bu bakış açısında ise standardizasyon, üretkenlik ve iş bölümü kavramları öne çıkmıştır. Geleneksel yöntemlere nazaran bir diğer farklılık ise işçiye bakış açıydı. Çünkü tüm eski yönetim sistemlerinin altında yatan felsefe, her işçinin işini en iyi düşündüğü şekilde, nispeten

az yardımla ve pratik olarak yapması için nihai sorumluluğun kendisine bırakılmasını zorunlu kılıyordu. Bu eski tarz yönetim tarzında, yetenekli makine ustaları bireysel iş istasyonlarında yapacakları işin hızı, miktarı ve kalitesinin ne olması gerektiği konusunda tamamen serbest bırakılmıştı. Taylor ise en verimli hareket tarzını belirlemek için bilimi ve ham verileri kullanmaya inanmış ve tahmin kavramını devre dışı bırakmıştır. Taylor'a göre, bilimsel gerçeklere dayanan bir süreç ancak araştırma ve titiz analizler yoluyla sağlanabilirdi (Koumparoulis ve Solomos, 2012, s. 5-7; Myers, 2011, s. 9). Taylor, tüm bu fikirleri "Bilimsel Yönetimin İlkeleri" (The Principles of Scientific Management) adlı kitabı ile kamuoyuna sunmuş ve bilimsel yönetimin şu dört temel ilkedен oluştuğunu ifade etmiştir (Taylor, 1911; Myers, 2011, s. 9; Dar, 2022, s. 3-4; Öztaş, 2015, s. 99-103):

1. Çalışma yöntemi ve görevler bilimsel açıdan analiz edilmeli ve tüm süreçler buna göre düzenlenmelidir. Bu açıdan, standartlaşma, uzmanlaşma, iş bölümü, parça başı ücret, performans ölçümü ve yönetimi, ehliyet, kabiliyet ve kapasite gibi uygulamalar hayata geçirilmelidir. Yöneticiler, geleneksel yöntemde olduğu gibi kanaatlere göre değil sebep-sonuç ilişkilerine göre karar vermelidir.

2. İşçiye, kendisine verilen görevler konusunda ayrıntılı talimatlar sunulmalıdır. Bir başka deyişle, işin ne şekilde yapılacağı harfiyen açıklanmalıdır. İşçiye, işle ilgili keyfi yorum yapabileceği bir alan bırakılmamalıdır. Sonrasında kontrol sağlanmalı, hata varsa düzeltici tedbirler alınmalıdır.

3. İşçi seçimi bilimsel olarak yapılmalı ve eğitime büyük önem verilmelidir. İşçi seçiminde, örgütte işi en iyi yapan işçiler kıstas olarak kabul edilmelidir.

4. İş, yöneticiler ve çalışanlar arasında neredeyse eşit olarak bölünmelidir. Fonksiyonel ustabaşılık kavramı uygulanmalıdır. Ayrıca, yönetim ve işçiler arasında samimi ve dostane bir iş birliği sağlanmalıdır. Buna göre, bir şirket, çıktısını ancak çalışanlarıyla iş birliği yaptığında maksimize edebilir. İş uyumsuzluklarının azaltılması üretkenliği artırır. İşçilere aşırı yük bindirilmemeli ve işverenler kişilerin ihtiyaçlarını anlamaya çalışmalıdır. Dolayısıyla, hem yönetim hem de çalışanlar birbirlerine karşı zihinsel yaklaşımlarını değiştirmeli ve örgütün vizyonu çalışanlarla eşleştirilmelidir.

Taylor, ortalama bir işçinin günde 12,5 ton pik demir³ yüklediğini, fakat spektrumun üst ucundaki işçilerin günde 47 ton yükleme yapabildiğini saptamıştır. Taylor, 47 ton demiri yüklemek için özel bir beceri seti gerektiğini fark etmiş ve en iyi performans gösteren demir işçilerinin özelliklerini, iş ahlakını ve alışkanlıklarını incelemiştir. Sonrasında, bu yöntemler kayıt altına alınmış, bu kayıtlar işçi seçiminde kullanılmış ve işe, günde 47 ton malzeme yükleyebilenlerin becerilerine uyan işçiler getirilmiştir (Koumparoulis ve Solomos, 2012, s. 8). Taylor, sonraki süreçte, her iş için birim zamanları toplayarak çalışanların ideal performansını belirlemiştir. Bu düzeyde performans gösteren işçilere, sektör ortalamasından yüzde 30 ila yüzde 100 daha yüksek bir parça başı ücret garantisi verilmiş, başarısız olanlara ise ortalamanın biraz altında bir ücret ödenmiştir. Üretkenlikte ortaya çıkan artış, hem şirketin hedeflerine ulaşmasına yardımcı olmuş hem de bu artış iş gücü maliyetlerindeki artıştan daha yüksek olduğu için bir kazan-kazan durumu ortaya çıkmıştır (Derksen, 2014, s. 150).

³ Yüksek karbon içeriğine sahip bir demir türü.

Taylor grubunda çalışmalar yapmış olan Thompson, parça başı ücret kavramını şu şekilde açıklamaktadır (Thompson, 1913, s. 638):

“Parça başı ücret sisteminin geçerli olduğu durumlarda her ürün için iki oran vardır; biri düşük oran, diğeri ise yüksek oran olarak bilinir. Diyelim ki, zaman etüdü, belirli bir üründen günde 10 birim üretmenin mümkün olduğunu gösteriyor. İşçi, günde 10 birim üretmesi koşuluyla bu ürünlerin her biri için 35 sent alır. Ama 10 birimden az üretirse, ürün başına 25 sent alır. 8 birim üretirse toplamda 2 dolar, 9 birim üretirse toplamda 2.25 dolar alır. 10 birim üretmesi durumunda ise 10x25 sent değil, 10x35 sent veya bir başka deyişle 3.5 dolar alır. Bu açıkça, bir işçiye, yüksek oranlı üretimi gerçekleştirmesi için güçlü bir teşvik sağlar.”

Taylor'ın kitabı yayımlandıktan sonra ortaya çıkan "verimlilik çılgınlığı", Taylor, Gilbreth'ler, Emerson ve diğer araştırmacıların ünlü olmasını sağlamış, verimlilik ile ilgili kuruluşlar ve yayınlar çoğalmış, profesyonel topluluklar teknik bilginin yanı sıra yönetimin önemini de kabul etmiş, üniversiteler yönetim konusunu müfredatlarına almış ve hemen hemen her kuruluş verimliliği artırma hedeflerinden söz etmeye başlamıştır (Nelson, 1992a, s. 14-15). Başlangıçta Amerikan endüstriyel kuruluşlarını geliştirmeyi amaçlayan bu yöntem kısa zamanda ulusal sınırları aşmış ve birçok ülkedeki endüstriyel uygulamaları etkilemiştir (Grachev ve Rakitsky, 2013, s. 513). Söz konusu fikirler hem ABD'de hem de Avrupa'da 20. yy.'ın başlarındaki fabrika sisteminin şekillenmesinde bir devrim etkisi göstermiş ve uzun yıllar sürecek bir “verimlilik çılgınlığı” başlamıştır (Derksen, 2014, s. 151; Uddin ve Hossain, 2015, s. 579).

3.2. Frank Bunker Gilbreth (1868-1924) ve Lillian Moller Gilbreth (1878-1972)

Frank Bunker Gilbreth ve eşi Dr. Lillian Moller Gilbreth, yönetim tarihinin en tanınmış evli çiftini oluşturmuş (Mousa ve Lemak, 2009, s. 200) ve genellikle Gilbreth'ler olarak anılmışlardır (Krenn, 2011, s. 145). Bilimsel yönetim alanında ilk dönemlerde birlikte yazdıkları birçok çalışma, dönemin cinsiyetçi yayımcılık gelenekleri nedeniyle sadece Frank Bunker Gilbreth ismiyle yayımlanmıştır (Graham, 1999, s. 639). Fakat sonraki süreçlerde birlikte yayımladıkları önemli çalışmalarla (Gilbreth ve Gilbreth, 1919; Gilbreth ve Gilbreth, 1920) birlikte Lillian Moller Gilbreth geç de olsa adını bilimsel alana kazandırma fırsatı bulmuştur.

Lillian, eşinin enerjik, pratik tutumunu kendi sağlam metodolojik ve teorik uzmanlığıyla birleştirmiş ve eşi ile birlikte bilimsel yönetim yaklaşımına çok önemli katkılar sunmuştur (Lancaster, 2004; Akt. Derksen, 2014, s. 157). Lillian Gilbreth psikoloji alanında doktora yapmış ve hayatının ilerleyen dönemlerinde birçok başarıya imza atmıştır. ABD'de bulunan Amerikan Makine Mühendisleri Derneği'nin (The American Society of Mechanical Engineers [ASME]) ilk kadın üyesi olmuş, birçok kurumdan fahri diploma almış, hem Purdue Üniversitesi'nde hem de Newark Mühendislik Koleji'nde ilk kadın profesör olmuş ve çeşitli kuruluşlardan birçok başarı madalyası kazanmıştır. Ayrıca, çalışmalar yayımlamış, ABD'de ve yurt dışında birçok üniversitede ve meslek gruplarında dersler vermiştir. En önemlisi, tüm bunları Frank'in 1924'te vefatından sonra 12 çocuğunu büyütme zorunda kaldığı dönemlerde de devam ettirmiş olmasıdır (Mousa ve Lemak, 2009, s. 201).

Taylor ve Gilbreth'ler çalışmalarını hemen hemen aynı dönemde yürütmüş ve bu çalışmaların sonuçlarını da aynı yılda kitaplaştırmışlardır. Taylor, Bilimsel Yönetimin İlkeleri (1911) adlı kitabını yayımladığı sene Frank Gilbreth de “Motion Study” (Hareket Etüdü/Çalışması) adlı kitabı (Gilbreth, 1911) yayımlamıştır (Krenn, 2011, s. 149). Tabii, tanışmaları daha eskiye gitmektedir. Aralık 1907'de Taylor ile yaptığı ünlü görüşmeden önce

Frank Gilbreth yenilikçi bir inşaat müteahhidi olarak isim yapmıştı. Kendisi, ayarlanabilir duvarcı iskelesi ve çimento karıştırıcıları gibi mekanik yenilikler ile birlikte sistematik yönetim alanındaki çalışmaları (inşaat sahaları içinde ve bu sahalar arasında faaliyetleri koordine etmek, iş gücü verimliliği oluşturmak vesaire [vs.]) ile ün kazanmıştı. Bu nedenle Taylor'a bir öğretmen edasıyla yaklaşmıştır (Price, 1989, s. 88-89). Taylor ise Frank konusunda kararsız olmakla birlikte güçlü hitabet yeteneği nedeniyle onu yararlı buluyordu. Dahası, Gilbreth'lerin verimli tuğla örme sistemi, Taylor'ın kendi propaganda çabalarının temelini oluşturmuştu (Lancaster, 2004; Akt. Derksen, 2014, s. 157). Çünkü Frank Bunker Gilbreth, Taylor adına sendikacılarla bilimsel yönetim üzerine halka açık tartışmalara katılıyordu (Price, 1989, s. 88-89). Gilbreth'ler, Taylor'ın destekçileriydi ama işe ve işçilere olan farklı bakış açıları nedeniyle aynı zamanda Taylor'a rakiplerdi. Taylor "zamana", Gilbreth'ler ise "harekete" odaklanmıştı. Frank Bunker Gilbreth, Taylor'ın çalışmasını okumadan önce tuğla döşeme görevini, hareketleri minimuma indirecek biçimde yeniden tasarlamış ve bir işçinin üretkenliğini saatte 120 tuğladan 350 tuğlaya çıkarmıştı. 1912 yılından sonra, Gilbreth'ler, Taylor'ın kronometresini film kamerasıyla değiştirmiş ve zamanı kaydederken bir işçinin hareketlerinin tüm ayrıntılarını kayıt altına almıştır. Gilbreth'ler ve ekibi bu filmleri inceleyerek birçok açıdan iyileştirmeler yapmanın ve buna uygun eğitim süreçleri tasarlamının yollarını bulmuşlardır (Baumgart ve Neuhauser, 2009, s. 413).

Bir süre sonra Gilbreth'leri üzen bir gelişme olmuştur. Taylor, zamanla hareket etüdünün zaman etüdünün doğasında olduğunu ve Gilbreth'lerin çalışmasının kendisi ve o dönemdeki bazı isimlerin yaptıklarının bir uzantısı olduğunu öne sürmeye başlamıştır. Esasen, bu tamamen yanlış değildi; zaman çalışması hareketlerin analizini içeriyordu fakat Taylor ve öğrencileri hiçbir zaman Gilbreth'ler kadar ileri gitmemişlerdi (Nelson, 1974, s. 485). Ayrıca, Lillian'ın uygulamalı psikoloji anlayışı giderek daha karmaşık hâle geldikçe, Gilbreth'ler Taylor sistemi konusunda şüpheye düşmüşlerdir. Kendilerine göre, Taylor, yorgunluğun işçi üzerindeki etkilerini göz ardı etmiş ve psikolojik değişkenlerin işçi üzerindeki etkilerini de hafife almıştır (Graham, 1999, s. 639). Tüm bu anlaşmazlıklar sonucu 1914'te her iki tarafın yolları ayrılmış ve çalışmaları birbirlerinden bağımsız olarak devam etmiştir (Lancaster, 2004; Akt. Derksen, 2014, s. 157).

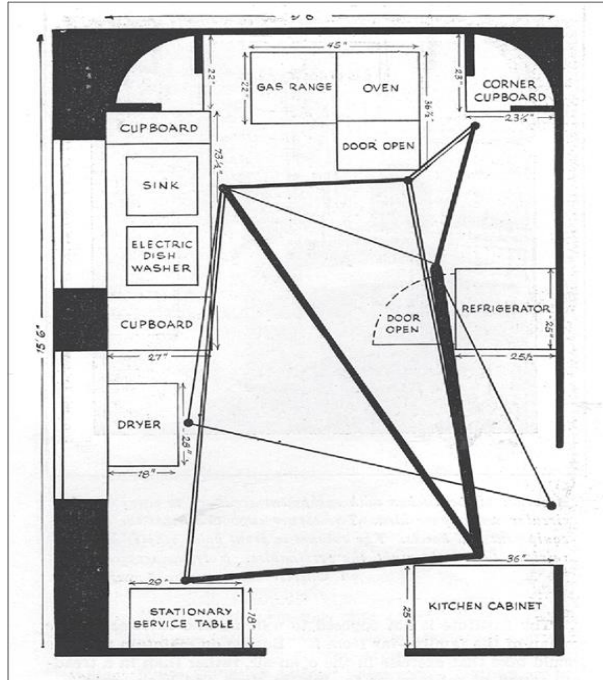
Gilbreth'ler çalışma hayatına yönelik birçok yenilik getirmiş ve yönetim alanına önemli katkılar sağlamışlardır. İşçilerin çalışma alanlarını yeniden düzenlemiş, tezgâh yüksekliklerini optimize etmiş, aydınlatma ve havalandırma şartlarını iyileştirmiş ve verimliliği en üst düzeye çıkarmak için düzenli dinlenme süreleri önermeye ek olarak öneri kutuları ve ücretsiz okuma kutuları gibi psikolojik araçlar tasarlamışlardır (Graham, 1999, s. 641). Ayrıca, tuğla örme işi esnasında eğilme hareketini ortadan kaldırmak için işçileri, inşa ettikleri duvarla aynı seviyede tutan ayarlanabilir bir iskele kullanmış, uzanmayı ortadan kaldırmak için harç ve tuğlaları yeniden düzenlemiş ve emek sürecini basitleştirmişlerdir (Price, 1989, s. 88-89). Gilbreth'ler çalışmalarını temel olarak dört konuda yürütmüştür; hareket çalışması, beceri çalışması, yorgunluk çalışması (fiziksel unsurlarla ilgili) ve yönetim psikolojisi çalışması (bilişsel unsurlarla ilgili). Hareket etüdünün temel amacı, belirli bir görevi yapmanın en iyi yolunu bulmaktır. Bu nedenle, gereksiz hareketler belirlenip ortadan kaldırılmış ve işin daha iyi yapılmasını sağlamak amacıyla özel makineler üretilmiştir. Beceri çalışmaları, işçilerin becerilerini geliştirerek performanslarını artırma yoluyla israfı ortadan kaldırmaya odaklanmıştır. Yorgunluk çalışması ile yorgunluk faktörüne, bu faktörün sonuçlarına ve yorgunluğu azaltmak için alınması gereken tedbirlere odaklanılmıştır. Yönetim psikolojisi çalışmalarında ise

çalışanları motive etmek için gereken teşvikler incelenmiştir (Mousa ve Lemak, 2009, s. 203-209).

Lillian Moller Gilbreth, sezgisel olarak iki tür teşvik olduğunu ileri sürmüştür: işçinin hırsına ve gururuna yönelik olan doğrudan teşvikler ve ödül-cezayı içeren dolaylı teşvikler. Lilliana'a göre ödüller; (1) çalışan tarafından olumlu algılanan, (2) önceden belirlenmiş, (3) belirli bir iş ya da kişi için tasarlanmış, (4) sabit/değişmez, (5) sürekliliğe sahip ve (6) iş biter bitmez verilen bir yapıda olmalıdır. Ayrıca, terfi ve daha fazla ücretin yanında muhtemelen en büyük teşviğin ise daha kısa çalışma saatleri ve tatiller olduğunu ifade etmiştir (Caudill ve Porter, 2014, s. 134-135).

Lillian, talep üzerine bilimsel öngörülerini gündelik hayat içerisindeki konulara da uyarlama fırsatı bulmuştur. 1930'da Herald Tribune Gazetesi'nin ev işleri araştırma şubesi olan New York Herald Tribune Enstitüsü için daha verimli bir mutfak modeli üzerinde çalışmaya başlamıştır. Projede amaç, ev kadınına "rutin işlerini en az zamanda ve en az çabayla nasıl yapabileceğini" göstermekti. Bu kapsamda, bir mutfağın gelişigüzel tasarlanması ile (Görsel 1) uyumlu bir şekilde tasarlanıp daha verimli olması (Görsel 2) arasındaki fark bilimsel anlamda gözler önüne serilmiştir (Graham, 1999, s. 661-665; Borrmann, 2017).

Görsel 1: Olağan Donanım Sahip Ortalama Büyüklükte Bir Mutfak

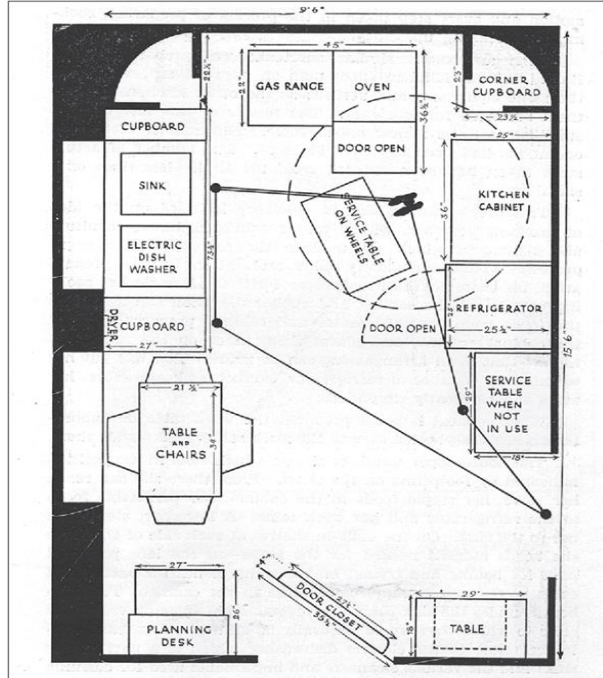


Kaynak: Borrmann, K. (2017). One Standardized House for All: America's Little House. *Buildings & Landscapes: Journal of the Vernacular Architecture Forum*, 24, 37-57.

Görsel 1'de çakışan çizgiler, gelişigüzel düzenlenmiş bir mutfakta bir tarifin hazırlanmasındaki adımların yeniden izlenmesini ve bu yüzden gereksiz emek ve zamanı nasıl gerektirdiğini göstermektedir. Çizgilerin kalınlığı, gidilen yolun ne yoğunlukta kullanıldığını işaret etmektedir. Görsel 2'de ise aynı mutfağın aynı çalışma ekipmanları ile yeniden ve daha

uyumlu bir biçimde tasarlanmış hâli görülmektedir. Bu defa, birbiri ile yakın ilişki içerisinde olacak eşyalar birbirlerine daha yakın yerlerde konumlandırılmışlardır. Örneğin, bulaşık makinesi (electric dish washer) önüne tekerlekli bir servis tablası (service table on wheels) konumlandırılarak pratik bir dairesel çalışma alanı oluşturulmuştur. Bu sayede, hem mutfak alanı daha verimli kullanılmış hem de atılacak adımlar konusunda tasarrufa gidilmiştir. Böylelikle, kişi, tarifi hem daha kısa sürede hem de daha az emek sarf ederek hazırlayabilmiştir (Borrman, 2017).

Görsel 2: Bilimsel Yönetim Prensiplerine Göre Yeniden Tasarlanmış Mutfak



Kaynak: Borrman, K. (2017). One Standardized House for All: America's Little House. *Buildings & Landscapes: Journal of the Vernacular Architecture Forum*, 24, 37-57.

Görüldüğü üzere, bilimsel yönetim yaklaşımı sadece üretim konularıyla ilgili olmayıp bir bakış açısını temsil etmiş ve hayatın her alanına uyarlanmaya çalışılmıştır. Devam eden süreçte, bu yaklaşım hizmet sektöründe bile etkisini göstermiştir. Örneğin (Kayra, 2021, s. 165-166), günümüzde, AVM'lerde iç yapının kompakt (düzgün ve dekoratif) ve yürüyüş yolunun rahat olması için neredeyse hiç koridor yapılmaması, mal kabul alanlarının otoparktan ya da zemin kattan yapılmasından dolayı bu katların orta katlara göre genellikle daha yüksek tavanlı olması, aynı şekilde yemek kokusunun ve gürültünün azaltılması için yeme-içme katlarının orta katlara göre daha yüksek tavanlı yapılması, yemek katındaki gıda işletmelerinin yangın tehlikesinden korunmak için (temel amaç yemek bacalarının mağazaların içerisinden geçmemesi) ve dumanı havaya en kısa mesafede salmak için son katta konumlandırılması, AVM alanının en verimli şekilde kullanılabilmesi için (mağazaların kullanım alanlarını maksimum yapmak amacıyla) mağaza alanlarının daire yerine karelere ya da dikdörtgenlere bölünmesi, süpermarket ve yapı marketlerin, satın alınan ürünlerin otoparka kolaylıkla ulaştırılması için en yakın mesafede yani genellikle zemin katta ya da -1. katta

konumlandırılması hep bilimsel yönetim yaklaşımının öngördüğü düzenlemelerdir. Şu an için normatif gelen bu tür fikirlerin, zamanında verimlilik konusunda ne büyük bir yenilik getirdiği ve kolaylık sağladığı günümüzde daha iyi idrak edilebilmektedir.

Frank ve Lillian Gilbreth'in, ordu için yürütmüş oldukları çalışmalar da mevcuttur. Örneğin, savaşta uzuvlarını kaybetmiş gaziler için zaman ve hareket etütleri uygulamışlardır. Böylece, örneğin, iki el gerektiren bir iş tek elle yapılabilmiş ve hareket konusunda önemli bir avantaj elde edilmiştir (Spriegel ve Myers, 1953; Akt. Van De Water, 1997, s. 491).

Frank ve Lillian Gilbreth'in yaşamları, Frank Bunker Gilbreth, Jr. ve Ernestine Gilbreth Carey tarafından 1948'de "Cheaper by the Dozen" adlı kitapta anlatılmıştır. Kitap, Frank ve Lillian'in zaman ve hareket etütlerine dayalı bilimsel yönetim düşüncesinin özel yaşamlarına da yansıdığını göstermiştir. Buna göre, sahip oldukları 12 çocuğa evde belirli görevler (örneğin, küçük kardeşlere bakmak veya günlük ev işleri yapmak vs.) verilmişti. Kitap, ayrıca, 1950 yapımı bir sinema filmine de dönüştürülmüştür (Baumgart ve Neuhauser, 2009, s. 414).⁴

3.3. Henry Laurence Gantt (1861-1919)

Yönetim danışmanlığı ve öğretmenlik de yapmış olan makine mühendisi Henry Laurence Gantt, Philadelphia'daki Midvale Çelik Fabrikası'nda baş mühendis Frederick W. Taylor ile birlikte çalışmıştır (Griffin vd., 2022, s. 76). Gantt ve Taylor, Simonds Rolling Machine Şirketi'nde ve yine Bethlehem Çelik Fabrikası'nda çalışma arkadaşlığı yapmışlardır. Gantt, Bethlehem'de, teşvik edici ücretler için ikramiye planları başlatmış ve bu sistem Taylor'ın parça başı ücret sisteminin yerini almıştır (Petersen, 1991, 133-134).

Taylor, parça başı ücret sistemiyle, Gantt ise görev ve prim sistemi gibi teşvik edici ücret sistemleri aracılığıyla işçileri motive etmeye çalışmışlardır. Kendilerine göre, işçi refahına giden tek yol, firmanın başarılı bir şekilde işletilmesinden geçiyordu. Her iki isim de işletmelerin bilimsel yönetim prensipleriyle başarıya ulaşacağını ve böylelikle hem yönetim hem de emek için yeterli getirinin sağlanarak iç sürtüşmelerin büyük oranda azaltılabileceğini düşünmüşlerdir (Davis, 1966, s. 39). Yalnız, çalışan tavırlarının, moralinin ve motivasyonunun öneminden endişe duyan Gantt, Taylor'ın yaklaşımını daha "insancıl" bir hâle getirmeye çalışmış ve yönetim tarihi üzerinde önemli bir etki bırakmıştır (Bennett, 1970, s. 40; George, 1968, s. 100).

Gantt'in teşvik sisteminin Taylor'ın teşvik sistemine göre en büyük avantajı, bir işçinin parça başına ücret sisteminde yüksek oranlı ücreti kazanamaması durumunda, cezalandırıcı düşük oranlı ücret yerine temel günlük ücretini almasıydı (Petersen, 1991, s. 133). Bir başka deyişle, bu sistemde, çalışanlar günlük görevlerini yerine getirdiklerinde normal ücretlerine ek olarak bir ikramiye ile ödüllendirilirken, görevi tamamlayamamaları hâlinde ise günlük ücretlerini almaya devam etmişlerdir. Bu durum, işçilerin verimliliklerini yükseltmiş ve üretim genellikle iki kattan fazla artmıştır (Griffin vd., 2022, s. 76).

Gantt, 1901'de, Bethlehem Çelik Fabrikası'ndan ayrılmış, mühendis olarak görevine devam ederken endüstride verimliliğin nasıl sağlanacağına dair danışmanlıklar yürütmeye başlamıştır. Gantt, başlangıçta bilimsel yönetim hareketinin en güçlü destekçilerinden biri olmasına rağmen işçilerin davranışsal yönlerinin önemi konusunda Taylor ile farklılık göstermiştir.

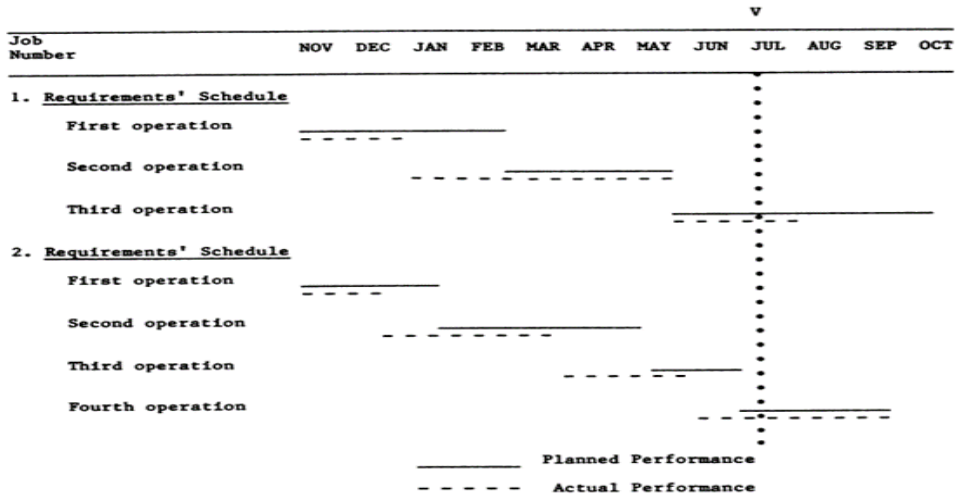
⁴ Uzun yıllar sonra, Steve Martin ve Bonnie Hunt'un oynadığı Cheaper by the Dozen (2003) ve Cheaper by the Dozen-2 (2005) adlı filmler de çekilmiş olmakla birlikte bu iki filmin orijinal kitapla 12 çocuklu bir aile hayatını anlatmak dışında herhangi bir bağlantısı bulunmamaktadır (Baumgart ve Neuhauser, 2009, s. 414).

Taylor'ın, Gantt'ın insan ilişkilerini öne çıkaran yaklaşımına karşı çıkması iki ismin birbirine mesafeli durmasına neden olmuştur (Petersen, 1991, s. 134).

Gantt'ın bilimsel yönetime en büyük katkılarından biri kendi geliştirdiği ve adıyla anıldığı Gantt şemalarıdır. Aynı zamanda teknik ressam olan Gantt'ın üretim planlaması için "şema/grafik" kullanımını getiren makalesi (1903), Taylor'ın "Shop Management" makalesi (1903) ile birlikte yayımlanmış ve Taylor'ın sisteminin kritik bir bileşeni olmuştur (Wilson, 2003, s. 430; Petersen, 1991, s. 133). Aslında eş zamanlı olarak geliştirilen bu iki çalışma, entegre bir üretim planlama ve kontrol sistemi olarak ortaklaşa düşünülmüştü. Taylor daha sonra makalesini Gantt'ın makalesi olmadan kitap biçiminde (Taylor, 1919) yayımlamıştır. Bu nedenle, Gantt'ın üretim planlaması konusundaki çalışmaları Taylor'ın çalışmaları kadar popüler olmamıştır (Wilson, 2003, s. 430-431). Fakat Gantt'ın çalışmaları olmasaydı Taylor'ın bilimsel yönetim çalışmaları başarısızlığa mahkûm olabilirdi (Bennett, 1970, s. 40).

Gantt şemaları, toplu üretim konusunda bir planlama ve yönetim aracı olarak tasarlanmıştır (Wilson, 2003, s. 431). Gantt şeması, ustabaşların ve işçilerin, her bir çalışanın mevcut üretkenlik düzeyini kontrol etmesine ve hangi çalışanların düşük veya yüksek performans gösterdiğini gözlemlemesine olanak tanımıştır. Ayrıca, bu görselleştirme araçları ile projenin planlama ve üretim süreci daha kolay izlenebilmiş, planlanan durum ile gerçek durum arasındaki ilerleme farkı daha kolay bir şekilde belirlenerek olası zaman kayıpları azaltılmıştır. Bu şemalarda, işin başlangıç ve bitiş tarihleri arasındaki tüm faaliyetler dönemsel olarak belirlenmekte ve çalışmalar buna göre yürütülmektedir. Bundan önceki çizelgeler, geleceği planlamak yerine esas olarak geçmişe odaklanmaktaydı (Gerald ve Lechter, 2012, s. 580; Clark, 1938). Anlaşılması ve oluşturulması çok kolay olan bu şemalar tüm projeleri yönetmek için güçlü görsel araçlar hâline gelmiştir (Kumar, 2005, s. 14). Görsel 3'te, Gantt şemasının bir örneği (Petersen, 1991, s. 141) sunulmuştur. Örnekte, her bir satırda iş için belirlenmiş görevler ve sütunlarda ise bu görevlerin yapılması için planlanan tarihsel dönemler bulunmaktadır. Düz çizgiler yapılacak işler için planlanan zaman aralıklarını, kesikli çizgiler ise gerçekleşen performansı göstermektedir.

Görsel 3: Gantt Şeması Örneği



Kaynak: Petersen, P. B. (1991). The evolution of the Gantt chart and its relevance today. *Journal of Managerial Issues*, 3(2), 131-155.

Gantt'ın endüstriyel yönetime katkısı ve Gantt Şeması'nın ana ilkesi, üretimin çizelgelenmesinde miktar yerine zamana odaklanmasıdır. Gantt, üretimi “miktar” bazında planlamanın yanlış olduğunu ve üretimde temel unsurun “zaman” olması gerektiğini belirtmiştir (Davis, 1966, s. 40).

İlk dönemlerde, tekrarlanan işlemler için genel bir üretim planlama aracı olarak kurulmuş olmasına rağmen Gantt şemaları sonradan çeşitli bağlamlara uyarlanmıştır (Gerald ve Lechter, 2012, s. 581). Örneğin, bu şemalar, proje uygulayıcılarının projeye net bir şekilde bakmalarına ve hızlı bir şekilde her şeyin yolunda olup olmadığını anlamalarına olanak tanımıştır. Gantt şemalarının, 100 yılı aşkın bir süre geçmiş olmasına rağmen bugün bile proje yönetiminde yaygın olarak kullanılması, sunmuş olduğu önemli katkıyı gözler önüne sermektedir (Griffin vd., 2022, s. 76-77). Örneğin, Besner ve Hobbs (2008) proje yönetimi konusunda araç ve tekniklerin kullanımını ve bunların kullanımı için kuruluşlar tarafından sağlanan destek düzeylerini araştırdıkları bir çalışmada 750 proje yöneticisiyle anketler gerçekleştirmiş ve Gantt şemalarının, proje yönetimiyle ilgili 70 teknik arasında en çok kullanılan dördüncü teknik olduğunu saptamışlardır.

Tabii, söz konusu şemalar teknik açıdan eleştiri konusu da olmuştur. Çünkü geliştirildiği ilk zamanlarda, şemada yer alan her bir faaliyetin sırasıyla yapılması gerektiği öngörülmüştü. Fakat zamanla, üretim sürecinde yeni bir faaliyete başlamak için önceki faaliyetlerin tamamlanmasının şart olmadığı görülmüştür. Örneğin, inşaat sektörüne bakıldığında, bir binanın belli bölgelerine sıhhi tesisat ve elektrik tesisatı döşenirken, diğer kısımlarında farklı faaliyetlerin (örneğin sıva işleri) yürütülmesi mümkündür (Davis, 1966, s. 42). Yine de, yönetim disiplininin moda (Abrahamson, 1996a, 1996b) ve geçici heveslerle dolu olduğu düşünüldüğünde Gantt şemasının alandaki sayısız yeniliğe rağmen bugüne kadar varlığını sürdürmesi önemli bir başarıdır. Gantt şeması, proje programlarının planlanmasında ve kontrolünde bile önemli bir araç olmuştur. Örneğin, MS Project ve Primavera gibi popüler proje yönetimi yazılımları, yazılımın diğer tüm işlevlerini entegre ederek projeleri planlamak ve yönetmek için merkezi platform olarak Gantt şemasını kullanmaktadır. Gantt şemaları, 1950'lerde geliştirilen Program Değerlendirme ve Gözden Geçirme Tekniği (Program Evaluation and Review Technique [PERT]) ve kritik yol yöntemi (Critical Path Method [CPM]) gibi daha karmaşık çizelgeleme tekniklerinin oluşumuna da zemin hazırlamıştır (Gerald ve Lechter, 2012, s. 579).

Gantt, Birinci Dünya Savaşı ilan edildikten kısa bir süre sonra danışmanlık konusunda yürüttüğü ticari çalışmaları bir yana bırakarak Amerikan ordusu için silah ve gemi üretimini geliştirmek amacıyla çalışmalar yürütmüştür. Ayrıca, devlet cephaneliklerindeki ve özel sektöre ait mühimmat fabrikalarındaki üretim çabalarını koordine etmede görev almıştır. Gantt; gemi üretimi, liman organizasyonu ve gemi onarımları için kendi çizelgelerinden faydalanarak süreç ölçümleri yapmıştır. Bu faaliyetlerin bir sonucu olarak, ABD Acil Filo Şirketi, 1917'de tüm dünyada üretilenden daha fazla kargo gemisi üretmiş ve gemileri yüklemek ve onarmak için gereken süre dört haftadan iki haftaya düşmüştür. Gantt, kendisine herhangi bir ödeme ya da komisyon kabul etmemesine ve ilgi odağı olmaktan kaçınmasına rağmen sonuçlar ulusal gazetelerde yayımlanmış ve başarılarından dolayı Kongre Üstün Hizmet Madalyası ile ödüllendirilmiştir (Alford, 1934; Spriegel ve Myers, 1953; Akt. Van De Water, 1997, s. 491).

Üretken bir yazar olan Gantt, hayatı boyunca 150'den fazla çalışma yayımlamış, on ikiden fazla buluşun patentini almış, ASME'de çok sayıda sunum yapmış ve Stevens, Columbia, Harvard ve Yale gibi üniversitelerde konferanslar vermiştir (Gerald ve Lechter, 2012, s. 580).

Gantt, en çok, şemasıyla ünlü olmasına rağmen, işletmelerin sosyal sorumluluğu konusuna da eğilmiştir. Hayatının ileriki dönemlerinde, yönetimin genel olarak topluma karşı yükümlülükleri olduğuna ve kârlı kuruluşların toplumun refahına yönelik faaliyetlerde bulunması gerektiğine inanmıştır (Griffin vd., 2022, s. 76).

3.4. Clarence Bertrand Thompson (1882-1969)

C. Bertrand Thompson liseden sonra hukuk, ilahiyat ve ekonomi alanlarında çok çeşitli bir eğitim ve öğretim hayatı geçirmiş ve sonrasında 1906 yılında Massachusetts eyaletinde papaz olarak görev yapmıştır. Ekonomi ve din konularını, "işçi ve işçi sendikaları" ve "emek, sermaye ve kamu" gibi konularla birleştiren ve emek-sermaye iş birliğine vurgu yapan vaazları yerel bir gazetede yayımlanmıştır. Sonrasında kitaplaştırdığı (Thompson, 1909) bu fikirler, "bilimsel yönetimin babası" Taylor ile tanışmadan veya çağdaş iş yerlerini gözlemeden çok önce benimsediği ilkelere dayanıyordu (Wren vd., 2015, s. 18). Kitap; emek, yönetim, mülkiyet, sosyal sınıf ve statü, eşitlik ve diğer bazı önemli konuları ele almıştır. Aynı sene, Boston Ticaret Odası'nda Endüstriyel İlişkiler Komitesi Sekreteri olması için teklif götürülmüş ve kendisi bu teklifi kabul etmiştir. Bu dönemde, Taylor'ın çalışmalarından haberdar olmuş ve bu çalışmalardan etkilenmiştir. Thompson, birkaç sene sonra Harvard İşletme Okulu'nda imalat alanında öğretim görevlisi olarak dersler vermeye başlamıştır (Wren vd., 2015, s. 19). Bu süreçte, Thompson'a, fabrikaları ziyaret etmesi ve sanayiciler ve danışmanlarla röportajlar gerçekleştirmesi için izin verilmiş, Taylor'ın en yakın ortaklarının çalıştığı yaklaşık 60 işletmeyi ve Emerson ve ekibinin destek verdiği 55 işletmeden takriben 20 kadarını ziyaret ederek araştırmalar yürütmüş ve bir bakıma çiraklık yapmıştır (Nelson, 1992a, s. 33).

Thompson, Taylor'ın ekibine dâhil olduktan sonra bilimsel yönetim süreci ile hatırı sayılır derecede ilgilenmiştir. Taylor, kendi eserlerine zaman ayırması ve ilgi göstermesine rağmen yazmaktan pek hoşlanmamıştır. Thompson, bu noktada bilimsel yönetim yaklaşımı konusunda yazmış olduğu çalışmalarla Taylor ve çalışma arkadaşlarının fikirlerinin yayılması konusunda önemli bir çaba sarf etmiştir (Nelson, 1974, s. 486). Örneğin, "The Literature of Scientific Management" (Bilimsel Yönetim Yazını) adlı çalışmasında (Thompson, 1914a) bilimsel yönetimin önemli isim ve çalışmalarını derlemiştir. "Scientific Management in Practice" (Uygulamada Bilimsel Yönetim) adlı çalışmasında (1915), bilimsel yönetim uygulamaları ve bu uygulamaların sonuçlarını çeşitli faktörler (ücret, sağlık, örgütsel bağlılık vs.) üzerinden ele almış, bu uygulamaların işçiler üzerindeki etkilerine değinmiş, uygulamadaki başarısızlıklar ve sebepleri ile hareketin genel etkilerinden söz etmiştir. "Relation of Scientific Management to Labor" (Bilimsel Yönetimin Emekle İlişkisi) adlı çalışmada (1916) bilimsel yönetimin emekle ilişkisini konu edinmiş; bilimsel yönetimin ayırt edici özellikleri, faydaları, ücretler üzerindeki etkisi, prim sistemi ve sonuçları, artan üretimin istihdama etkisi, eğitim ve beceri, işsizlik, işçi sendikaları, gelir eşitsizliği, asgari ücret, demokrasi ve endüstri ilişkisi gibi birçok kavram temelinde tartışmalar yürütmüştür. "The Case for Scientific Management" (Bilimsel Yönetim İçin Kanıt) adlı çalışması (1914b) ise bilimsel yönetime karşı yöneltilen eleştirilere cevap niteliğindedir. Thompson, bir diğer önemli çalışmasında da (1913) ücret konusuna değinerek emekçi kesimin ücret konusunda yeterli bilgiye sahip olmadığını ve özellikle işçi sendikacıları tarafından yanlış bilgilendirilmiş olduğunu ifade etmektedir. Buna göre, işçinin, geçimini sağlamak için işine bağımlı olması nedeniyle maruz kaldığı dezavantajlı durum ancak Taylor'ın

ücret sistemi ile çözülebilir. Thompson, bu sistem sayesinde daha fazla çıktı, tüketici için daha düşük maliyet, işçi için daha yüksek ücret ve işveren için de refah ve memnuniyet sağlanacağını belirtmiştir.

Ayrıca, Thompson, Taylor ve takipçileriyle çalışırken Taylor'ın sistemini uygulama konusunda aşağıdaki adımlardan oluşan bir yöntem geliştirmiştir (Wren vd., 2015, s. 21):

- Yapılacak iş, uygun iş istasyonuna sevk edilebilecek şekilde planlanmalıdır.
- En iyi çalışanlar, Thompson'ın kendisinin geliştirdiği ve "temel zaman çalışması" olarak adlandırdığı konuda eğitilmelidir.
- Çalışanların, yeni becerilerini düzgün bir şekilde öğrenip öğrenmediklerini kontrol etmek için deneyimli bir zaman etüdü uzmanı tarafından gözlemlenmeleri gerekir.

Thompson, bilimsel yönetimin uygulandığı işletmelerde birçok konuyu incelemiştir. Örneğin, sistemin üç yıl veya daha uzun süredir yürürlükte olduğu yerlerde, çalışanların yüzde 50 ila 85'inin, yüzde 10 ila yüzde 70 arasında değişen ikramiyeler aldığını saptamıştır. Fakat, sorun, bilimsel yönetimin diğer ilkelerinin çoğunun faaliyete geçirilene kadar parça başına ücret veya görev ve ikramiye sisteminin kurulamamasıydı. İncelemeler sonucunda, uygulamadaki bazı eksiklikler ya da hatalar daha iyi gözlemlenebilmiştir. Bununla birlikte, bilimsel yönetimin uygulandığı çoğu işletmede çalışanların büyük ölçüde örgütsüz, lidersiz olduğu ve nadiren greve gittiğini belirlemiştir (Nelson, 1974, s. 495-497). Bu nedenle, Thompson'ın çalışmalarının, Taylor'ın yaklaşımını kültürel ve ekonomik değişkenlerle daha yakından irdelediği ifade edilebilir (Wren, 2015).

Thompson, "Taylorizm" in güçlü bir savunucusu olmuş, ancak çoğu defa Taylor'ın elitizmine meydan okumaktan da geri kalmamıştır (http-1). Thompson bir yana, Taylor'ın ekibinden Robert Valentine ve Harlow Person gibi isimler bile daha 1914'te, bilimsel yönetimin uygulama yönteminin sendikaların katılımını ve iş birliğini içerecek biçimde değiştirilmesi gerektiğini savunarak "efendileri"nin gazabını uyandırmışlardı. Thompson bir çalışmasında (1917): "Taylorizm hem bir yasalar dizisi hem de bir ilkeler derlemesidir. Bilimin yasaları kafa saymakla belirlenmez. Özgür bir toplumda davranış ilkeleri ancak etkilenenlerin rızasıyla uygulanabilir. Bu rıza, örgütlü emeğin iş birliğini gerektiriyorsa öyle olmalıdır." diyerek eleştirilerini dile getirmiştir (Thompson, 1917, s. 34; Akt. Whitaker, 1979, s. 93; Nelson, 1992b, s. 90). Nitekim bu isimler bu tür konularda, Taylor ve onun en yakın takipçilerinden ziyade sistematik refah çalışmasının çağdaş savunucularına daha yakın pozisyon almışlardır. Hareket içindeki varlıkları arttıkça, mühendisler ve örgütlü emek arasındaki çatışmanın son izlerinin de silinmesine yardımcı olmuş ve 1920'lerde ASME'yi zamanın en liberal iş örgütü hâline getirmişlerdir (Nelson, 1992b, s. 62). Bununla birlikte Thompson, sosyalizmi de "sınıf nefreti"ne dayandırdığı için reddetmiştir (http-1).

Thompson, zamanla bazı isimlerle hem yöntem konularında hem de ikili ilişkiler gibi bazı konularda anlaşmazlıklar yaşamış ve Taylor Sistemini bağımsız bir danışman olarak yaymaya ve geliştirmeye başlamıştır. Thompson, 1917'de Fransız politikaclar tarafından Fransa'ya davet edilmiş, bilimsel yönetim ilkelerini mühimmat üretimine uygulama konusunda kendisinden destek istenmiş ve bu ilkeler Fransa Savaş Bakanlığı'na bağlı tüm tesislerde uygulamaya konulmuştur (Wren vd., 2015, s. 23-31). Thompson, Birinci Dünya Savaşı sonrası kendi danışmanlık faaliyetlerine odaklanmış ve emekli olmuş, sonrasında Avrupa'da Hitler ve Mussolini gibi isimlerin faşist uygulamaları ve işgalleri nedeniyle -aynı zamanda eşinin Yahudi olmasından dolayı gelecekte tehdit altında olabilecekleri endişesiyle- eşiyile birlikte ABD'ye

dönmek zorunda kalmıştır. İkinci Dünya Savaşı sıralarında tekrar Fransa'ya dönüp ordu için gönüllü çalışmalara devam etmiş olsa da Almanların Fransa'yı işgal etmesinden hemen önce mecburen tekrar ABD'ye dönmüştür. Fransa'da bulunduğu süre boyunca Thompson, "uygulamalı bilim ve teknoloji" alanındaki çalışmaları nedeniyle üstün hizmet madalyası almıştır (Wren vd., 2015, s. 23-31).

Thompson, gerçek bilimsel yönetimin demokratik olması, herkes için öz yönetim ve sınırsız fırsat sağlaması gerektiğinde ısrar etmiş fakat totaliter devletlerde "verimlilik uzmanları"nın merkezî kontrolün ajanları hâline gelmesini dehşetle izlemiştir. 1940'a gelindiğinde verimlilik kavramına olan inancını kaybetmiştir. ABD'ye döndükten sonra 58 yaşında bir biyokimyacı olarak kendini yeniden keşfetmeye başlamış; Harvard ve Berkeley'de okuduktan sonra 65 yaşında emekli olana kadar Berkeley'de bağışıklık sisteminin hücresele biyokimyasını araştırmıştır. Araştırmalarını, 87 yaşında vefat edene dek Uruguay'ın Montevideo kentindeki bir laboratuvarında devam ettirmiştir (http-1).

3.5. Harrington Emerson (1853-1931)

20. yy.'ın başlarında mühendislik, öğretmenlik, yazarlık ve danışmanlık gibi birçok alanda kariyer yapmış olan Harrington Emerson bilimsel yönetim çalışmalarına önemli katkılarda bulunmuştur. Taylor ile Taylor grubunda bulunan diğer isimler kadar yakın ilişki içerisinde olmamasına rağmen kendini Taylor'cı olarak konumlandırmıştır. Fakat teorileri ve uygulamaları büyük ölçüde izole bir şekilde geliştirilmiş ve pek çok orijinal özellik içerdiği olduğundan dolayı Emerson'ı sadece bilimsel yönetimin bir parçası olarak değil, "verimlilik hareketinin öncü ışığı" olarak düşünmek de mümkündür (Witzel, 2002, s. 38-40). Harrington Emerson da Gilbreth'ler gibi Taylor ile çok iyi anlaşamıyordu (Nelson, 1992a, s. 10). Fakat yine de, Emerson, kendisini genellikle Taylor'ın çevresinin bir parçası olarak görmekteydi (Nelson, 1974, s. 489). Taylor ve Gantt gibi o da verimlilikle ilgileniyordu ve kendi ücret teşvik planı olan "Emerson Verimlilik Sistemi"ni kullanarak emeği daha verimli bir hâle getirmeye çalışıyordu (Davis, 1966, s. 41).

Harrington Emerson, 1907 yılında ABD'nin ilk yönetim danışmanlığı şirketlerinden biri olan Emerson Engineers'ı ağırlıklı olarak Taylor'ın fikirlerinden yararlanarak kurdu (Muhs, 1986; Akt. Van De Water, 1997, s. 488). O dönemde kurulan diğer büyük ve modern Amerikan yönetim danışmanlığı firmalarının hiçbiri Taylorist kökenlere sahip değildi. Genellikle, hukuk veya bankacılık geçmişine sahip ve profesyonel olarak eğitilmiş muhasebeciler ve mühendisler ilk "yönetim mühendisliği" şirketlerini, yöneticilere üretim birimlerinin verimliliği hakkında değil, yönetim kurullarının organizasyonu hakkında tavsiyelerde bulunmak için kurmuşlardı (McKenna, 1995, s. 52).

Emerson'un ilk sözleşmeleri, Alaska'ya giden bir denizaltı kablo yolunu araştıran ve daha sonra Amerikan kömür madenlerindeki bir araştırmayı üstlenen ABD hükûmeti ile oldu. Ayrıca, bir süre sonra Yukon'da⁵ altın arama işine de dâhil oldu ve 1890'larda özel şirketlere, özellikle mekanik verimliliği artırmanın yolları konusunda danışmanlık hizmetleri sunmaya başladı (Witzel, 2002, s. 40).

Ancak, Emerson'a ün kazandıran asıl iş, 1904 yılında Santa Fe Demiryolu'na bağlı, lokomotiflerin bakım ve onarımını yapan departmanının yeniden yapılandırılması işiydi. Üç yıl süren bu görevlendirme, yalnızca operasyonların büyük ölçüde iyileştirilmesiyle değil, aynı zamanda demiryolu işlerinde büyük bir tasarrufla da sonuçlandı. Santa Fe'nin zayıf çalışma

⁵ Kanada'nın kuzeybatısında bir bölge.

ilişkileri ve düşük çalışan üretkenliği geçmişi vardı. Görevler standartlaştırıldıktan ve uygun ekonomik teşvikler oluşturulduktan sonra departmandaki her bir işçi kendisinden hangi programa göre ne beklediğini biliyordu ve daha motiveydi. İş yerindeki sürtüşmeler de önemli oranda azalmıştı (Witzel, 2002, s. 41). Böylelikle, çalışanlar arasında verimsizliğin şu iki genel nedenini izole etti: (a) çalışanların, ellerindeki işe ilişkin uygun ve yeterli bilgi olmaksızın olumsuz koşullar altında çalışıyor olmaları, (b) çalışan verimliliğini artırmak için uygun bir teşvik sisteminin olmaması (Sutcliffe, 1982, s. 119). Emerson'ın bu çalışması büyük bir ilgi gördü ve kısa zaman içerisinde ülkede en çok aranan yönetim danışmanlarından biri oldu. 1915'e geldiğinde, kendi verimlilik yöntemlerini birçok demiryolu ve madencilik firmasının yanı sıra bir dizi imalatçı firması da dâhil olmak üzere 200'den fazla firmaya tanıtmıştı (Witzel, 2002, s. 41).

Emerson, verimlilik felsefesini "The Twelve Principles of Efficiency" (Verimliliğin On İki İlkesi) adlı kitabında (1912) on iki maddede özetlemiştir. Buna göre: (1) idealler açıkça tanımlanmalı, (2) kuruluşun yöntemleri ve görünümü pratik ve esnek olmalı, (3) yeterli uzman personel yoksa dış uzmanlara başvurulmalı, (4) gönüllü disiplin sağlanmalı, (5) işçilere adil davranılmalı, (6) verimlilik konusunda sürekli ölçümler yapılmalı, (7) iş akışı, süreçlerin sorunsuz ilerleyebileceği bir şekilde planlanmalı, (8) iş süreçlerinde standartlar ve programlar oluşturulmalı, (9) iş yeri koşulları standartlaştırılmalı ve gerektiğinde geliştirilmeli, (10) operasyonlar bilimsel ilkeleri takip etmeli, (11) talimatlar yazılı hâle getirilmeli ve (12) belirli verimliliğe ulaşan işçilere parça başına ücret yerine genel hedefleri karşılamaları için ikramiyeler verilmelidir.

Emerson, Taylor'ın parça başına ücret sistemini ve Gantt'ın ikramiye sistemiyle yaptığı görev çalışmasını ve bunların her görev için standart bir süre belirlemeye vurgu yapmasını onaylamasına rağmen işçinin ikramiye alabilmek için daha fazla esnekliğe ihtiyacı olduğunu hissetti. Bu esneklik ihtiyacına dayanarak Emerson, verimlilik aralıklarını gruplandırarak ve her bir aralık için belirli bir bonusu öngören yeni bir sistem oluşturdu. Buna göre, bir işçi yüzde 100 verimlilik seviyesine ulaştığı için bir ikramiye alacak, fakat bu seviyenin üzerine çıkması durumunda ek bir ikramiye daha alacaktı (Caudil ve Porter, 2014, s. 133). Emerson, bu benzersiz teşvik planına ek olarak, piyasa fiyatlandırması yapılmasını ve parasal olmayan ödüllerin de gündeme gelmesi gerektiğini dile getirdi. Ayrıca, ücretlerin hem nicelik hem de kaliteye dayandırılmasının önemini savundu. Piyasa fiyatlandırmasına göre, işçinin, aynı iş sınıfında benzer koşullarda çalışan diğer işçilerden daha düşük bir ücrete çalışması beklenemezdi. İşveren de, işçiye, benzer şartlarda çalışan diğer işçilere ödenen ücretten daha yüksek bir ücret ödemeye zorlanamazdı (Caudil ve Porter, 2014, s. 133-134).

Emerson, verimliliğin dayatılarak değil, doğal ve gönüllü bir şekilde gerçekleşmesi gerektiğini savunmuş ve verimliliği tüm organizasyonu kucaklamak olarak algılamıştır. Yani, önemli olan bireysel süreçlerin çıktısı değil, toplam çıktıydı (Witzel, 2002, s. 38-41). Ayrıca, Emerson'a göre organizasyon, verimsizliğe yol açan en büyük sorunlardan biriydi. Emerson, her işletmenin yönetimine bağlı olarak çalışan dört kurmay birimin (çalışanlar için, makineler için, malzemeler için ve yöntemler için) kurulması gerektiğini ifade etmiştir (http-2). Emerson, örgütlerde demokratik süreçlere de vurgu yapmış, örneğin, işçiyi en değerli danışmanlık kaynaklarından biri olarak görmüştür. Örgütte aslında her şeyi yöneten kişi işçi, yani en altta bulunan kişidir. Bu nedenle, tipik organizasyon yapısı değiştirilmeli ve yönetim hiyerarşisi bir nevi tersine çevrilmelidir (Muhs, 1982, s. 101).

Tüm bu gelişmelerden sonra, Pennsylvania'nın kilit endüstrilere sahip olması ve hızlı endüstriyel gelişimi Emerson'ın, bu eyaleti kendisine işin yeniden düzenlenmesi ve personel yönetimi alanlarındaki yeniliklerinin geliştirilmesi ve uygulanması konusunda bir kanıtlanma alanı hâline getirmesini sağlamıştır. Bu eyalet, endüstriyel danışmanlık alanında üstünlük sağlamak için Taylor ve Emerson arasındaki rekabette önemli bir bölge olmuştur. Emerson verimlilik felsefesini çok sayıda yayımlanmış çalışmada, konuşma turlarında ve verimlilik kulüplerinde destekleyerek bu kavramı endüstriyel bağlamının ötesinde çok daha geniş bir kitleye yaymaya çalışmıştır (Quigel Jr, 2022, s. 210).

Emerson, 1913 yılında, işletmeleri canlı organizmalara benzeten bir organizasyon modeli de geliştirmiştir. Bu, o dönemde yeni bir fikir değildi fakat Emerson tüm organizasyonların aslında insanlardan oluşan yaşayan sistemler olduğunu öne sürerek bu fikri çok daha ileri götürmüştür. Buna göre, örgütler de canlılar gibi büyüme, üreme vb. birincil hedeflerine ulaşacak şekilde yapılandırılırlar. Emerson, örgütsel büyümeyi ise öğrenmeyle bir tutmuştur. Ayrıca, standartlar her zaman değişen koşullara uyum sağlayacak biçimde değiştirilmelidir (Witzel, 2002, s. 43-44).

Harrington Emerson, standartların maliyet verilerini kapsayacak şekilde genişletilmesinde ve standart ile gerçek performans arasındaki varyansların analizinde de öncülük etmiştir. Taylor ve başta Emerson olmak üzere Taylor'ın takipçileri 1920'lerin ortalarına gelindiğinde muhasebeyi yalnızca finansal verileri kaydetmek ve sunmak için bir teknik değil, aynı zamanda güçlü bir yönetim aracı hâline getirmişlerdir (Nelson, 1992b, s. 80).

3.6. Henry Robinson Towne (1844-1924)

Bilimsel yönetim yaklaşımının önemli isimlerinden bir diğeri makine mühendisi Henry Robinson Towne olmuştur. İleri sürdüğü fikirler onu, Taylor gibi dönemin ünlü isimlerinden biri hâline getirmiştir. O kadar ki, 1983 yılından itibaren yönetimin 100. yıl dönümünün hangi tarih olarak kabul edileceği ve ne zaman kutlanacağı üzerine tartışmalarla geçmiş ve sonrasında "doğum günü" olarak, Henry Towne'in 26 Mayıs 1886'da ASME'de gerçekleştirdiği "The Engineer as Economist" (Ekonomist Olarak Mühendis) adlı bildirisi esas alınmıştır (Greenwood, 2015, s. 178; Shafritz vd., 2015, s. 35).

ASME 1880'de kurulmuş, Taylor ise bu derneğe 1886 yılında katılmıştır. O dönem, Yale ve Towne İmalat Şirketi Başkanı Henry Robinson Towne, "Ekonomist Olarak Mühendis" isimli makalesini sunduğunda Midvale Çelik Fabrikası'nın genç bir çalışanı olan ve Towne'in tavsiyelerini dinlemeye gelenlerden biri de Frederick Taylor'dı (Wren, 1971, s. 92; Wren, 2011, s. 14). Bu iki ismi aynı mekânda olmaya iten amaç ise benzerdi. Her iki isim de kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşlarının idaresinde iyileştirmeler istiyordu. Bilimi ve rasyonel teoriyi yönetim problemlerine uygulayarak pratiğin geliştirilebileceğine inanıyorlardı (Scott ve Mitchell, 1989, s. 295).

Towne, konuşmasında yönetimin nihai amacının ekonomik kazanç olmasından dolayı eksik disiplinin köklerinin ekonomide olduğunu ifade etmiştir (Joullié, 2018, s. 378). Towne:

"Mühendislik uzun zamandan beri neredeyse modern sanatlardan biri olarak kabul edilmiş ve kendine ait geniş ve büyüyen bir literatürle iyi tanımlanmış bir bilim hâline gelmiştir. Yönetim konusu ise örgütlenmemiş, neredeyse literatürden yoksun, deneyim alışverişi için herhangi bir dernek ya da organizasyon gibi hiçbir organı ya da ortamı olmayan bir olgudur. Fabrikaların yönetimi konusunda çok büyük miktarda birikmiş deneyim zaten var, ancak genel olarak kayıt altına alınmış kurallar/kaideler yok ve her

eski girişim aşağı yukarı kendi yöntemiyle yönetilmekte ve diğer deneyimlerden çok az fayda sağlamaktadır. Dolayısıyla, her yeni girişim, baştan ve çok emekle ve genellikle çok fazla deneyim maliyetiyle başlamaktadır. Elbette bu durum yanlıştır ve düzeltilmesi gerekir. Ancak, çare sadece iş adamı, tezgâhtar ya da muhasebecilerde değil, aynı zamanda işi kâğıt üzerinde yürüten biz mühendislerde de aranmalı. Bu durumda, neden ASME bu konuda öncülük yapıp kişileri teşvik etmesin?"

diyerek derneği, deneyimlerin değiş tokuşu için uygun bir ortam hâline getirmeyi önermiştir (Towne, 1886).

Towne'a göre, alanlarında başarılı pek çok makine mühendisi ve iş insanı bulunmakla birlikte bu niteliklerin bir kişide birleşmesi çok nadir görülmektedir. Ancak, bu niteliklerin birleşimi, endüstriyel örgütlerin başarılı bir şekilde yönetilmesi için elzemdir. En yüksek örgütsel etkinlik, bu özelliklerin -aynı zamanda muhasebe bilgisinin- bir denetleme yetkilisinde birleşmesiyle mümkün kılınabilir (Towne, 1886). Towne, konuşmasında bir bakıma, mühendislerin aynı zamanda ekonomist olması gerektiğini vurguluyordu (Wren, 1971, s. 92).

Birkaç yıl sonra dernek bu öneriyi kabul etti. Derneğe sunulan "The Engineer as Economist" adlı makale 1886'da Transactions of the ASME'de yayımlandı (Shafritz vd., 2015, s. 35). Towne, ASME'nin "fabrika yönetimi" ve "fabrika muhasebesi" konularında bir nevi forum görevi görecek bir "Ekonomik Bölüm" oluşturmasını önerdi. Fabrika yönetimi birimi; organizasyonla, sorumluluk alanlarıyla, raporlarla ve tüm bunların yanı sıra iş yerlerinin, imalathanelerin ve fabrikaların "yönetici yönetimi" ile ilgili konularıyla ilgilenecekti. Fabrika muhasebesi birimi ise zaman ve ücret sistemleri, maliyetlerin belirlenmesi ve tahsisi, defter tutma yöntemleri ve üretim hesaplarıyla ilgili konuları ele alacaktı. Böylelikle, bir literatür bütünü geliştirilebilir, mevcut deneyim kaydedilebilir ve ASME, yönetim konusunda fikir alışverişi yapılabilecek bir yer hâline gelebilirdi. Towne'ın makalesine göre, fabrikalar ekonomik verimlilik açısından düşünen mühendislerle muhtaçtı. Bu durumun kabul edilmesi ise yönetim düşüncesinin gelişiminde önemli bir dönüm noktasıydı (Wren, 2011, s. 14). Kendisine göre, mühendisler yönetimin hem teknik hem de teknik olmayan yönlerini anladıkları için bu konuda benzersiz bir şekilde nitelikliydi (Witzel, 2012). Nitekim ilk yönetim yayımları neredeyse tamamen mühendislik dergilerinde yayımlanmış ve ASME gibi derneklerin bünyesinde tartışılmıştır (Vitton, 2008, s. 1).

Bu gelişim döneminde ASME, sistematik yönetim hakkında bilgi yaymak için hızla birincil forum hâline gelmiş ve Towne'ın vizyonu yavaş yavaş gerçekleşmeye başlamıştı. 1880'den önce sadece 15 makale yayımlandı. Ondan sonra sayı hızla arttı. 1880'den 1885'e kadar 60 makale, 1885 ile 1890 arasında ise 93 makale yayımlandı. Sonraki beş yılda 68, yüzyılın son beş yılında ise 185 makale çıktı. Yine de, hareketin artan etkisine rağmen derneğin 1900 yılından önceki etkisi büyük ölçüde kendi üyeleriyle sınırlıydı. Bilimsel yönetimin gelişmesiyle durum değişti (Nelson, 1975; Akt. Barley ve Kunda, 1992, s. 369).

Towne'ın makalesi Taylor'ı örgütlerin teknik ve mühendislik sorunlarının ötesinde düşünmeye sevk etmiş ve böylelikle Taylor daha geniş bir pencereden bakarak işletme yönetimine odaklanmıştır. Taylor, sonrasında, Midvale Çelik Fabrikası'ndaki deneyimlerinden de yararlanarak standartları belirleme ve parça başı ücret teşvikleri hakkında bir makale sunmuştur (Wren, 2011, s. 14). Dolayısıyla, Towne'ın, Taylor'ın fikirlerinin gelişiminde önemli bir rolü olduğu vurgulanmalıdır.

Henry Towne aynı zamanda kazanç paylaşımı kavramını oluşturmuştur. Bilimsel yönetim çağında ve bu çağın öncesinde en yaygın iş birlikçi ödeme sistemi kâr paylaşımıydı. Kâr paylaşımı ve kazanç paylaşımının her ikisi de grup teşviklerine dayalıydı fakat arada bir fark vardı. Towne'ın planı, işçilere garantili bir ücret oranı veya kazancın yanında maliyet tasarrufları gibi diğer kazanımların da işçiler ve yönetim arasında eşit bir şekilde paylaşılmasını içeriyordu (Caudill ve Porter, 2014, s. 131). Bu sistem, en önemlisi Frederick Arthur Halsey'in prim planı olmak üzere diğer yeni ödeme planlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur. 1891'de geliştirilen Halsey planıyla, işçiler garantili bir gün ücreti yanında -geçmiş üretim kayıtlarından elde edilen verilere dayanarak- kazanılan zamana dayalı bir prim ücreti almışlardır. Taylor; Halsey'in, Towne tarafından ortaya atılan planı basitçe geliştirdiğini ifade ederek söz konusu iki ismin planlarından tek bir plan olarak söz etmiş ve buna "Towne-Halsey Planı" adını vermiştir. Fakat Taylor, bu planın hâlâ bilimsel yönetim felsefesinin gerçek anlamını desteklemediğini hissetmiş ve sonraki süreçte parça başına ücret sistemi adı verilen kendi ünlü teşvik sistemini tasarlamıştır (Caudill ve Porter, 2014, s. 131).

Towne'ın bir asır önceki derin fikirleri günümüzde meyvesini vermiştir. Kendisi, bilginin "zenginliği getiren bir kaynak" olduğuna vurgu yapmıştır. Çünkü çoğu yerde, profesyonel olarak eğitilmiş birey çalıştığı örgüte katkı sunması bir yana hem maliyet açısından hem de sayısal olarak gerçek "iş gücü" hâline gelmiştir. Dünün "işçisi", modern endüstride hızla geçmişte kalmış ve işler giderek artan bir şekilde yüksek eğitilmiş kişiler tarafından yapılmaya başlamıştır (Drucker, 1961, s. 368). Towne'ın kazanç paylaşımı kavramı ise günümüzde giderek daha popüler bir hâle gelmektedir. Son anketler, ABD şirketlerinin yüzde 12 ila 16'sının kazanç paylaşımı programlarına sahip olduğunu ortaya koymaktadır (Shives ve Scott, 2003, s. 21).

3.7. Morris Llewellyn Cooke (1872-1960)

Taylor'ın en sevdiği "müridi" ve bilimsel yönetimi kamu sektörüne uyarlayan Cooke, Taylor'ın takipçileri arasında en politik olanıydı (Nyland ve Bruce, 2016, s. 9; Davis, 1966, s. 42; Nelson, 1992a, s. 10). Cooke'a göre, bilimsel yönetim fikirleri, kamuda bir görevdeki tüm adımları inceleyerek, en verimli olanı ölçerek ve en önemlisi bu yöntemi bir dizi prosedür olarak kullanarak hayata geçirilebilirdi. Bu prosedürler bire bir uygulandığında çalışan inisiyatif ya da sorumluluk almak zorunda kalmayacaktı. Onun modeli katı, bürokratik ve hiyerarşik olmakla birlikte geleneksel yönetim modelinin altın çağında kamu sektörüne açıkça uygundu (Hughes, 2003, s. 30-33). Cooke, ayrıca bir çalışmasında (1913, s. 493): "*Bilimsel yönetim ilkeleri çalışma dünyasının her köşesine nüfuz etmedikçe ne Hristiyanlığın vizyonunu ne de demokrasi hayallerini tam olarak gerçekleştirebiliriz.*" diyerek bilimsel yönetim prensiplerini dinin ve medeniyetin bir gereği olarak tanımlıyor ve bu ilkelerin önemine olağanüstü bir vurgu yapıyordu.

Cooke, makine mühendisliği derecesini 1895'te aldıktan sonra Taylor'ın da çalıştığı ve kısa bir süre önce oradan ayrıldığı Philadelphia'daki Cramp's Tersanesi'nde çırak makinist olarak iş bulmuş, iki sene orada çalıştıktan sonra basım ve yayıncılık alanına geçerek 1906 yılına kadar bu alanda çalışmıştır. Cooke, Taylor ile 1903 yılında tanışmış ve Taylor'ın fikirlerini 1906'ya kadar basım ve yayıncılık işinde uygulamıştır. Taylor, ASME'nin başkanı seçildikten (1905) sonra derneği yeniden yapılandırmada kendisine yardımcı olması için 1906 yılında Cooke'u işe almıştır. Cooke, 1907 yılına kadar bu görevle meşgul olmuş ve kısa süre sonra Taylor'ın yakın bir arkadaşı olmuştur (Wrege ve Stotka, 1978, s. 736-737).

1909'un başlarında, Carnegie Öğretimi Geliştirme Vakfı'nın (*Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching* [CFAT]) yürütme komitesi Taylor'dan ülkenin yükseköğretim kurumlarının verimli standardizasyonuna katkıda bulunacak "ekonomik bir eğitim çalışması" yürütmesini istemiş ve Taylor bu görev için Cooke'u tavsiye etmiştir. Cooke'un rapordaki (1910) temel amacı, hem öğretim hem de araştırmada maliyet ve çıktı tahmini yapmak için kavramsal araçlar geliştirmek ve bilimsel yönetimin endüstri alanındaki standartlaşma, uzmanlaşma ve verimlilik gibi kavramlarını eğitim-öğretime uygulamaktır. Cooke, raporunda profesörlerin genel olarak diğer mesleklerde geçerli olan aynı genel standartlarla yönetilmesi ve ölçülmesi gerektiğini, ayrıca idare konusunu eğitimden ayırmayı savunmuştur (Barrow, 2018, s. 19-21).⁶

Cooke, raporunda (1910), yöneticilere, yeni politikaları uygulamada yardımcı olmak için tasarlanmış kapsamlı tablolar, çizelgeler, muhasebe formları, resimler ve açıklamalar derlemiştir (Barrow, 1992, s. 427). Bununla birlikte, üniversite bölümlerinin "tüm ders notlarının yerleştirildiği arşivler" oluşturmasını önermiştir. Cooke'a göre bu yenilik, ders notlarının her defasında yeniden hazırlanmasını ve yeni kurulan bir fakültenin bu konuda gereksiz zaman harcamasını önleyecekti. Ayrıca, bu yenilik, profesörün "verdiği derslerin ve pedagojik mekanizmalarının kendi mülkü olduğu" şeklindeki tutumunu da değiştirecek ve akademik verimliliğin daha kolay karşılaştırılabilmesini sağlayacaktı. Söz konusu rapor bir el kitabı olarak yayımlanmış ve 1924'e gelindiğinde ülkedeki her kolej ve üniversiteye dağıtılmıştır (Barrow, 2018, s. 21-23). Cooke, bu rapor sonrası "mühendislik eğitimi bir sabun fabrikasında tamamlamış olabileceği" şeklinde ağır eleştirilere maruz kalmıştır.⁷ Bununla birlikte, Cooke ve arkadaşları tarafından yürütülen bayındırlık çalışmaları ve Gantt tarafından oluşturulan Gantt şemasının Birinci Dünya Savaşı'nın kazanılmasına ölçülemez katkıları düşünüldüğünde bu olumsuz durumun dengelenmiş olduğu ifade edilebilir (Martin, 1990, s. 47).

Bilimsel yaklaşımın kamuya uygulanması fikrindeki temel amaç, halkın kaliteli mal ve hizmetleri satın alabilmesini sağlamaktır. Bunun başarılı bir örneği, Taylor'ın ve bir dönem Bayındırlık Departmanı Direktörü olarak atanan Cooke'un, Philadelphia halkına sağlanan hizmetlerin standardını yükseltmek için yürüttüğü kampanyaydı. Cooke, o dönem "ihalelerde açık artırma, standartlaştırılmış şartnameler, sıkı teftiş prosedürleri" gibi yöntemler sayesinde yolsuzluk ve rüşvetçi politikalara karşı etkin bir şekilde mücadele yürütüldüğünü belirtmiştir. Sonrasında iki isim, ülke çapındaki şehir yönetimlerinin, kamu sektörü tarafından vatandaşlara satılan ürünleri üretmenin, bunları tedarik etmenin ya da sunulan diğer kamu hizmetlerinin gerçek maliyetini anlamalarını sağlayan ve kâr amacı gütmeyen bir ajans kurmuşlardır (Nyland ve McLeod, 2007, s. 720-721). Cooke böylece, bilimsel yönetim ilkelerinin kamu yönetiminde uygulanabileceğini göstermiş ve Taylor'ın doğrudan desteğiyle 1911 yılından itibaren

⁶ Bu rapor Cooke'a, "Amerikan kolejlerine ve üniversitelere yönelik son birkaç yılda iş insanları tarafından yapılan eleştirilere" yanıt olarak hazırlanmıştır. O dönem bu eleştirileri yapan kişiler, üniversitelerin işletme yöneticilerinin önderliğindeki şirketler hâline gelmesinin fayda sağlayacağını düşünen kişilerdi (Barrow, 2018, s. 19).

⁷ Cooke'un bu raporu Clarence Bertrand Thompson ile arasını açmıştır. Thompson, bir çalışmasında, Cooke'un raporunu eleştiren Massachusetts Teknoloji Enstitüsü Başkanı Richard C. Maclaurin'e atıfta bulunmuştur. Maclaurin, bahse konu çalışmasında, Cooke'un tavsiyelerinin "öğretim elemanının zamanını tüketeceğini ve dikkati bir üniversitenin temel amacından uzaklaştıracağını" savunmuştur. Cooke, Thompson'ın bu çalışmaya atıfta bulunmasına kırılmış, Thompson ise Cooke'a yanıt olarak: "Maclaurin'den, eleştirisini onayladığım için değil, o dönem eleştirmenlerin gözüne en fazla çarpan çalışmalardan biri olduğu için alıntı yaptım." yanıtını vermiştir. Bu durum, iki ismin arasını soğutan tek konu da değildir. Cooke'un, ayrıca, yazdığı bir makaleye atıfta bulunmadığı için ve Gantt'ı çok fazla övdüğü için de Thompson'ı azarladığı iddia edilmiştir (Wren vd., 2015, s. 24).

Philadelphia'da bilimsel yönetime dayalı büyük bir reform programı başlatmıştır. Bu reformlar, Cooke'un "Our Cities Awake: Notes on Municipal Activities and Administration" (Şehirlerimiz Uyanıyor: Belediye Faaliyetleri ve Yönetimine İlişkin Notlar) adlı kitabında (1918) kısmen anlatılmıştır (Witzel, 2012).

Taylor'ın, Cooke'un bir çalışmasından esinlendiği hatta intihal yaptığı konusu bilimsel alanda tartışılan bir konu olmuştur. Cooke'un Taylor'dan önce yazmış olduğu ve yayımlanmamış bir kitabı olan Endüstriyel Yönetim'in (Industrial Management) taslağını Taylor'ın "Bilimsel Yönetimin İlkeleri" kitabıyla karşılaştıran ve iki ismin çeşitli yazışmalarını inceleyen Wrege ve Stotka (1978), çoğu yerde bire bir metin benzerlikleri olduğunu ve Taylor'ın, Cooke'un kitabının birçok kısmını kendi kitabını hazırlamak için kullandığını ileri sürmüştür. Tabii, Taylor'a yönelik bu eleştirilerin ağır ve ciddi bir iddia olduğunu dile getiren araştırmacılar da (Leblebici, 2008, s. 108; Wren, 2011, s. 18) mevcuttur. Wren'e göre (2011), bu iddia büyük ölçüde asılsızdır. Buna göre, 1907'de Taylor, sistemi hakkında evinde konferanslar vermiş ve Cooke, Taylor'ın konuşmalarını kaydetmek için bir stenograf⁸ tutmuştur. Cooke'un amacı, Taylor'ın konuşmalarını orijinal adı "Endüstriyel Yönetim" olan bir kitap olarak yayımlamaktır. Kitabın taslağında Cooke'un el yazısıyla, ikinci bölümün (Taylor tarafından intihal yapılmış olduğu iddia edilen bölüm) "*Büyük ölçüde Bay Taylor'ın bilimsel yönetimin geliştirilmesindeki kişisel deneyimlerinin bir anlatımı olduğunu ve bu hâliyle kendisi tarafından birinci tekil şahıs ağzından yazıldığını*" belirtmiştir. Hatta Taylor, kitabının Endüstriyel Yönetim kitabının satışlarını etkilemesi durumunda telif ücretlerini Cooke'a vermeyi bile teklif etmiştir. Taylor'ın kitabının yayımcıları olan Harper & Brothers'ın arşivleri, Taylor'ın Haziran 1911'den itibaren Cooke'a 3200 doların üzerinde bir telif hakkı tahsis ettiğini göstermektedir. Dolayısıyla, Cooke ve muhtemelen diğer bazı isimlerin Taylor'ın kitabına katkıda bulunduğu fakat fikirlerin genel olarak Taylor'a ait olduğuna dair daha fazla kanıt bulunmaktadır (Wren, 2011, s. 17-18).

Benzer görüşlere sahip olmasına karşın Cooke çeşitli konularda Taylor ile ayrı düşmüştür. Örneğin Cooke, üretimin sorumluluğu konusunda Taylor'dan farklılaşmıştır. Cooke'a göre, bilimsel yönetim yaklaşımında asıl önemli olan sistem değil, çalışanların sisteme karşı duyduğu güvendir. Cooke'a göre, asıl verimlilik ancak bu faktörün göz önünde bulundurulmasıyla mümkün kılınabilir. Buna göre, üretimin sorumluluğu sadece üst yönetimde değildir. Fiilî olarak çalışan diğer tüm personel de bu konuda aynı şekilde sorumludur. Ücret ya da işçilikle ilgili diğer sorunlar iş gücünün ancak bu sorumluluğu üstlenmesi durumunda çözülebilecektir (Asunakutlu, 2001, s. 6). Nitekim Cooke'un bir işçi örgütleyicisi olan Philip Murray ile birlikte yazdığı "Organized Labor and Production" (Organize Emek ve Üretim) adlı kitabı (Cooke ve Murray, 1940) sendika-yönetim iş birliğinin etkilerini açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Yazarlar bu kitapta yönetimden işçiye ve işçiden yönetime "iki yönlü iletişim" ile yetinmemekte; yönetimin, emeği kendine sırdaş edinerek ve omuz omuza çalışarak operasyonel süreçler ve sanayi politikaları üzerinde birlikte neler yapılabileceğini göstermektedir (Gilson, 1940).

⁸ Konuşmacının söylediklerini hızlı bir şekilde kayıt altına almak için harfler, noktalama işaretleri ya da sık kullanılan belirli kelimeler yerine çeşitli kısaltmalar veya semboller kullanarak yazıya geçiren kişi. Konuşmalar manuel ya da bir çeşit özel daktilo olan stenograf daktilosu ile kaydedilebilir.

Cooke, Taylor'ın en yakın sırdaşı olarak akıl hocasının ölümünün ardından çalışmalarına devam etmiştir. Washington'daki siyasi nüfuzunu kullanarak bağımsız sendikal hareketlerin büyümesine yardımcı olmuştur (Nyland ve McLeod, 2007, s. 721). Ayrıca, bir dönem ABD başkanlığını yapmış olan Roosevelt henüz New York Valisi iken New York Eyaleti Güç Otoritesi'ni (Power Authority of the State of New York) kurmuş ve buraya Cooke'u danışman olarak atamıştır. Roosevelt başkan seçilmesinin ardından Cooke'u 1932'de Mississippi Vadisi Muhafaza Yönetimi'nin (*Mississippi Valley Conservation Authority* [MVCA]) ve 1935'te de Kırsal Elektrifikasyon İdaresi'nin (*Rural Electrification Administration* [REA]) başına atamıştır. REA iki yıl içinde 1,5 milyon çiftliğe elektrik getirmiş ve 1939'da bir yıllık kırsal hattın maliyeti 2000 dolardan 600 dolara düşürülmüştür. Mühendislik tarihi yazınında REA'nın başarıları "20. yy.'ın en büyük başarılarından biri" olarak tanımlanmıştır (Nyland ve McLeod, 2007, s. 727).

3.8. Carl Georg Barth (1860-1939)

Taylor'ın en yakın çalışma arkadaşlarından biri olan Carl. G. Barth, bir mühendis ve mucit kimliğiyle bilimsel yönetim yaklaşımına önemli katkılar sunmuş bilim insanlarından (Zuffo, 2011, s. 29; http-3). Barth, 1860 yılında Norveç'in Christiania kentinde doğmuş ve ilk eğitimini Lillehammer'daki devlet okullarında almıştır. Barth'ın babasının soyu Norveç'in ilk kralı olan Fair-haired (sarışın/güzel saçlı) Harald'a kadar uzanmaktaydı (Manning, 1943).

Barth, liseden sonra Norveç'te teknik enstitüde matematik ve makine tasarımı alanında öğrenim görmüş, sonrasında bir donanma tersanesinin dökümhanesinde işçi ve makine atölyesinde makinist olarak beş yıl çıraklık yapmıştır. 1881'de çıraklığını tamamladıktan sonra Norveç'te profesyonel bir gelecek göremediği için ABD'ye göç etmiştir (Chamberlain, 2013, s. 164). Philadelphia'da, William Sellers and Co.'da teknik ressam, International Correspondence School'da ise matematik öğretmenliği yapmıştır. Söz konusu dönemde matematik konusunda ders kitapları da yazmıştır. Akabinde, iki yıl boyunca Kansas City'deki bir makine atölyesinde pompa gövdesi tasarlama konusunda çalışmıştır. 1899'da Barth, Philadelphia bölgesine geri dönmüş ve Taylor'ın bilimsel yönetim ilkelerini uygulamasına yardımcı olmak için Bethlehem Çelik Fabrikası'nda Taylor'a katılmıştır (Chamberlain, 2013, s. 164). Taylor ve çalışma arkadaşlarının o dönem üzerinde çalıştıkları konu makinelerin verimliliğiydi. Esasen Taylor, uzun yıllar boyunca bu konu ile ilgilenmekteydi. Kendisi, 26 yıl boyunca çeşitli deneyler yapmış ve bu süre zarfında 800.000 libreden⁹ fazla çelik ve demiri çeşitli aletlerle yongalara¹⁰ ayırmıştır. Kaydedilmemiş deneyler hariç, 150.000-200.000 dolar maliyetle yaklaşık 30.000 ila 50.000 kayıtlı deney gerçekleştirilmiştir. Taylor'a göre tüm bu deneylerin amacı şu üç sorunun cevabını bulmaktı (http-4): (1) Hangi aracı (torna bıçağı) kullanmalıyım? (2) Hangi kesme hızını esas almalıyım? ve (3) Hangi besleme mekanizmasını kullanmalıyım, buna dayanarak yonga kalınlığı ne şekilde olmalı?

Barth'a göre, Taylor ve iş arkadaşlarının karşılaştığı soru esasen şuydu: "Bir makinenin gücünü hem maksimum şekilde kullanabilmesi hem de mümkün olan en uzun süre boyunca çalışmaya dayanabilmesi için çalışma biçimi ve hızının ne şekilde belirlenmesi gerekir?" Yani temel problem, metal işlemek için kullanılan torna, freze gibi metal kesme makinelerinin en verimli makine ayarlarını hesaplamaktı. Barth, geliştirdiği sürgülü hesap cetvelleri ile çeşitli formülleri kullanarak makinelerin optimum çalışma düzenini ve biçimini belirlemiştir.

⁹ Yaklaşık yarım kilograma denk (0,45359237 kilogram) bir ağırlık ölçü birimi.

¹⁰ Yontulan ya da kesilen bir maddeden artakalan parça.

Örneğin, makine ilerlemesi ve hızı konusunda şu faktörler etkilidir (Chamberlain, 2013, s. 163-170):

V= Hız (iş milinin devir/dakika cinsinden optimum dönüş hızı)

A= Yuvarlak uçlu delgi aletinin inç¹¹ cinsinden çapı

F= İlerleme (alet ucunun iş milinin inç/devir cinsinden itme/öteleme hareketi)

D= Derinlik (kesme inç derinliği)

Yine, zaman konusunu esas alarak oluşturduğu formülün unsurları şunlardır (Chamberlain, 2013, s. 172):

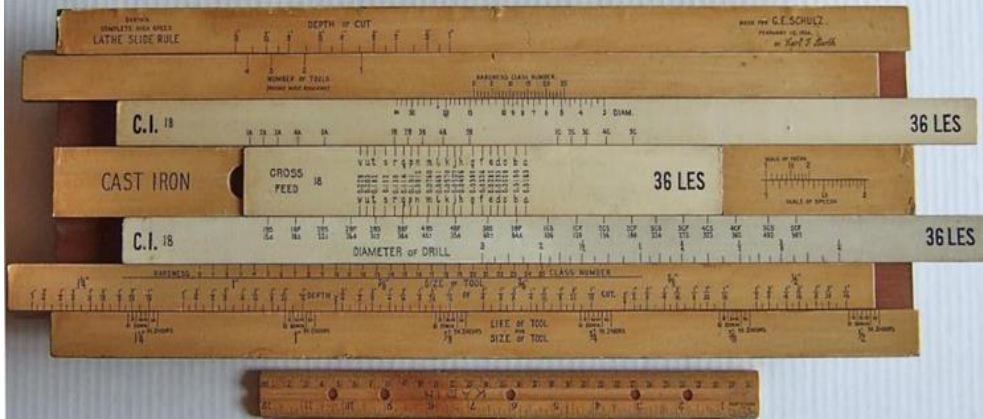
T= Zaman (dakika)

V= Hız (iş milinin devir/dakika cinsinden optimum dönüş hızı)

F= İlerleme (alet ucunun iş milinin inç/devir cinsinden itme/öteleme hareketi)

L= İşlenecek parçanın uzunluğu

Görsel 4: Sürgülü Hesap Cetveli (İlerleme ve Hız Hesaplaması İçin)



Kaynak: Chamberlain, E. (2013). Carl Barth and his machine shop slide rules. *Computing for Science, Engineering, and Production: Mathematical Tools for the Second Industrial Revolution* içinde (Editör: Karl Kleine), (ss. 163-194), BoD–Books on Demand GmbH.

Barth, hesap cetvelleri konusundaki çalışmalarını yazdığı “Slide Rules for the Machine Shop as a Part of the Taylor System of Management” (Taylor Yönetim Sisteminin Bir Parçası Olarak Makine Atölyesi İçin Sürgü Kuralları) adlı eserinde (1903, s. 49), tüm bu süreç boyunca Taylor’ın gözetim ve rehberliği altında çalışmasına ve Gantt’ın önemli desteğine vurgu yapmıştır. Taylor da bilmukabele, Barth’ın -kendisi de dâhil- tüm çalışma arkadaşları arasında en iyi matematikçi olduğunu belirterek işin her bir ögesini âdeta kuş bakışı gibi görmelerini sağlayan bu hesap cetveli için memnuniyetini ifade etmiştir (Taylor, 1911). Barth, patent başvurusunu desteklerinden ötürü ortak mucitler olarak Gantt ve Taylor ile birlikte yapmış ve 1904’ün başlarında bu aletlerin patentlerini almıştır (Chamberlain, 2013, s. 170).

Link-Belt, Taylor’ın sistemini kuran ilk şirketler arasındaydı. Taylor’ın öğrencisi olarak Barth bu şirketin tesislerini denetlemiştir. Barth’ın işi, tesislerin yüksek hızlı çelik kesme aletleri kullanacak şekilde yeniden donatılması, kısmi elektrifikasyondan tam elektrifikasyona geçiş ve tüm makinelere ayrı motor sürücülerinin kurulmasıyla aynı zamana denk gelmiştir. 1904’te

¹¹ 2,54 cm. uzunluğunda bir uzunluk ölçü birimi.

Barth, Philadelphia'da makine, alet ve diğer ekipmanları standartlaştırıp iyileştirerek, üretim bölümünün yerleşimini yeniden tasarlayarak ve farklı türdeki metalleri yüksek hız çeliği¹² ile işlemek için uygun hızları ve ilerlemeleri belirlemek amacıyla deneyler yaparak ön çalışmalarına başlamıştır. Kademeli olarak, vasıflı işçiler fonksiyonel ustabaşı olarak terfi ettirilmiş ve eğitilmiştir. Bazı eski ustabaşılar ve vasıflı işçiler, planlama odasını kurmak ve talimat kartları ile diğer kayıt tutma formlarını tasarlamak için teknik resamlara ve mühendislere katılmıştır (Burges, 1992, s. 133). Barth, sonrasında çeşitli işletmelere ziyaretler gerçekleştirmiş ve bilimsel yönetimi tanıtmıştır (Shafritz vd., 2015).

Shafritz vd. (2015, s. 75-76), Barth'ın, kendi işini kuran ve sıfırdan başlayıp çalışan sayısını neredeyse beş bin kişiye çıkaran 65 ila 70 yaşları arasında bir mal sahibine bilimsel yönetimi tanıtmaya gittiği bir vakadan bahsetmiş ve bilgi ile varsayım arasındaki farka işaret etmişlerdir. Buna göre, işletme sahibi ile bir ağız dalaşına girdikten sonra Barth: "*Dükkânınızda kullandığınız herhangi bir makineyi alacağım ve size o makinenin çıktısını iki katına çıkarabileceğimi göstereceğim.*" iddiasında bulunmuş ve bu iddianın ispatı için bir işçinin yaklaşık on iki yıldır üzerinde çalıştığı bir torna tezgâhı seçilmiştir. Barth, küçük sürgülü hesap cetvellerinden biriyle makineyi incelemeye başlamış ve işçi tarafından o makinede tüm parçaların nasıl işleneceğini yeniden ortaya koymuştur. Metal kesme yasalarını somutlaştıran bu analizin yardımıyla, çıkarılan iş miktarı eskisinden 2,5-3 kat daha fazla olmuştur.

Carl Barth, yeni Harvard Business School'un (Harvard İşletme Okulu) dekanını, Taylorizm'i modern yönetimin temel konsepti olarak benimsemeye ikna etmiş (Shafritz vd., 2015, s. 37), kendisi de burada öğretim görevlisi olarak çalışmış ve başlangıçta yönetim öğretiminin değeri konusunda şüpheli olan Taylor'ın orada ders vermesine aracı olmuştur (Witzel, 2012).

Barth, aynı zamanda kendi ücret sistemini de kurmuş (Witzel, 2012), fakat bu sistemin hesaplanması ve işgörenlere anlatımı zor olduğundan dolayı işgörenler tarafından kabul görmemiştir. Buna göre, işgörene, belirlenmiş bir standardın altındaki üretimi için saatlik ücret garanti edilmemekte ve kazanç eğrisi sıfırdan başlamaktadır. Yalnız, bu sistemin bir avantajından da bahsedilebilir. Performans standardının düşük tutulması durumunda standardın üzerinde gerçekleşen üretim düzeyindeki kazanç, Taylor'ın parça başı ücret sistemine göre daha fazla olmaktadır (Kara, 2020, s. 21).

Barth, çalışma hayatı boyunca 50'den fazla tanınmış sanayi firmasının yanı sıra ABD Ordusu Mühimmat Dairesi'ne danışmanlık yapmıştır. 1923'te emekli olmadan önce Pullman Car Works, Yale & Towne Co. ve Winchester Repeating Arms Co. gibi firmalar kendisinden danışmanlık hizmeti almıştır. 79 yaşında Philadelphia'daki evinde kalp krizinden dolayı vefat eden Barth'ın (http-3) katkıları makine mühendisliği ve makine tasarımının tüm alanlarına yayılmıştır. Barth'ın meslektaşlarının fikir birliği, Taylor'ın ortakları arasında en yetenekli olduğu ve bilimsel yönetimin geliştirilmesi ve tanıtılması konusunda herkesten daha fazlasını yaptığı yönündedir. Çalışma kapasitesi yanı sıra matematik ve mekanik konularındaki bilgisi birçok başarıyı mümkün kılmıştır. Bazı meslektaşlarına göre Barth, keşiflerini ticarileştirmeye karar vermiş olsa büyük bir servet kazanabilecekti. Fakat amacı, mühendislik ve yönetimle ilgili gerçekleri ortaya çıkarmak olan bu bilim insanının kendi kişisel kazancı hakkında çok az endişesi olmuştur (Manning, 1943).

¹² Yüksek hız çelikleri, takım ağızları kızardığında dahi çalışabilen, yani yüksek sıcaklık ve aşınma koşullarına rağmen sertliğini büyük oranda ve uzun süre koruyan dayanıklı metal malzemelerdir. Bu özellikleri çeliğe kazandırmak için bazı alaşım elemanlarının ilavesinin yanında uygun ısı işleminin de gerçekleştirilmesi gerekir (Tayanç ve Zeytin, 2000, s. 104).

4. Sonuç

Bilimsel yönetim yaklaşımı, yönetim kavramına bilimsel ilkelerle yaklaşarak örgütlerin etkinliklerini ve verimliliklerini artırmayı amaçlamıştır. Buna göre, iş süreçleri ayrıntılı bir şekilde analiz edilerek ve gereksiz adımlar ortadan kaldırılarak en etkili çalışma yöntemleri belirlenmiş, iş süreçleri standartlaştırılmış, çalışanlar arasında iş bölümü yapılarak uzmanlaşmaya gidilmiş, teşvik sistemiyle işçiler motive edilmeye çalışılmış, iş-işçi eşleştirmesi gözetilerek işçilerin yetenekleri ve yetkinlikleri doğru yerlere aktarılmış, işçilerin eğitim ve gelişimlerine önem verilmiş ve böylelikle işletme performansının iyileştirilmesi sağlanmıştır. Bugün dahi birçok işletme tarafından kullanılan bu prensipler özellikle verimlilik konusunda temel bir kılavuz olmuştur.

Bilimsel yönetimin ilk savunucularının birçoğunun 1901-1915 yılları arasında ücret teşvikleri ve zaman-hareket etütleri gibi uygulamalarla çalışan faaliyetlerini sistematikleştirme yolunda yaklaşık 200 Amerikan işletmesine danışmanlık yaptıkları ve bilimsel yönetim ilkelerini bu işletmelerde uygulamaya koydukları bilinmektedir (Nelson, 1992a, s. 11). Bu çabalarla birlikte, sonraki süreçte devam eden tüm bilimsel yaklaşım faaliyetlerinin ABD ekonomisinin gelişimi üzerindeki etkileri olağanüstü olmuştur. Bu yaklaşım, ABD ve Avrupa'da askeri alanlara dahi uyarlanmış ve önemli avantajlar elde edilmiştir. Örneğin, Frank ve Lillian Gilbreth'in, uzuvlarını kaybetmiş savaş gazileri için zaman ve hareket etüdü uygulamaları, Gantt'ın Amerikan ordusu için silah ve gemi üretimini geliştirmek amacıyla yürüttüğü çalışmalar, Thompson'ın bilimsel yönetimi Fransa'da mühimmat üretimine uygulama konusunda gerçekleştirdiği çalışmalar, Cooke ve arkadaşlarının yürüttüğü bayındırlık çalışmaları ve Barth'ın ABD ordusuna bağlı Mühimmat Dairesi'ne yaptığı danışmanlık bu açıdan dikkat çekicidir. Görünen o ki, devletler çoğu defa üretim alanında gerçekleşen bu gelişmeleri askeri kaygılarla orduda hayata geçirmeye çalışmışlardır. Örneğin (Brown, 1925; Akt. Van De Water, 1997, s. 491), Birinci Dünya Savaşı sırasında ABD'de Taylor Cemiyeti (ASME) üyelerinin yarısı savaş konularıyla meşgul olmuş ve bu süre zarfında cemiyetin faaliyetleri tamamen askıya alınmıştır. Ayrıca, Gantt ve Thompson gibi isimler başarılı faaliyetlerinden dolayı üstün hizmet madalyaları ile ödüllendirilmişlerdir. Görüldüğü üzere, bilimsel yönetim yaklaşımı günümüzde her ne kadar Taylor özelinde düşünülse de sözü edilen diğer birçok ismin çok önemli katkıları ile vücut bulmuş, yani kolektif bir çaba sonucu ortaya çıkmıştır. Çalışma, bu önemli çabalara dikkat çekmiş, yaklaşımı besleyen ve hatta Taylor'dan sonra devam ettiren isimlere vurgu yapmıştır. Bu sayede, bilim sahnesinin yeterince aydınlatılmayan kısımlarından biri gün yüzüne çıkarılmaya çalışılmış ve hatta daha doğru bir tabirle bilimsel yönetim ağacının gövdesinden ziyade toprak altında kalan köklerine ve gökyüzüne uzanan dallarına işaret edilmiştir.

Bir diğer önemli konu, yaklaşımın öncü isimlerinin çoğunun mühendis kökenli olmaları meselesidir. Witzel'e göre (2012), yönetimi daha verimli hâle getirme ve işçilerle uyumu yeniden sağlama konusunda mühendislerin öncü olması kısmen zamanın hâkim iklimi ile ilgilidir. Buna göre, 19. yy.'da bilimdeki hızlı ilerlemeler, bilimin her şeyi yapabileceğine dair güçlü bir algı oluşturmuştu. O dönem "*Bilim ölçümle başlar.*" sözü de bir şeyleri ölçme ve tasarlamada mühendisleri işaret etmekteydi. Bu nedenle, bilimsel yönetim yaklaşımının öncü isimlerinin çoğunun mühendis çıkışlı olması doğal bir durumdur. Tabii, sonraki süreçte bu konuda önemli değişimler de görülmüştür. Örneğin (Derksen, 2014, s. 159-160), sendikalara mesafeli olduğu bilinen Taylor'ın 1915'teki vefatı sonrası, çalışma arkadaşları sendika liderleriyle daha yakın bağlar kurmaya çalışmış, aynı zamanda psikologlar ve muhasebeciler de

mühendislerle aynı zeminde rekabet etmeye başlayınca mühendislerin yönetimdeki hâkimiyeti giderek azalmıştır. Bu noktada esasen, örgütlerin ana unsurunun makinelerden ziyade insan olması önemli bir etkidir. Üretim biçimleri ve verimlilik konuları bilimsel yöntemlerle ne kadar analiz edilirse edilsin, temelde insanlara ve dolayısıyla sosyal ilişkilere dayanan örgütleri anlamak ve açıklamak (Burrell ve Morgan, 1979; Burrell, 2003) son kertede yine mühendislere değil, sosyal bilimcilere kalmıştır. Nitekim, sonraki süreçte neo-klasik teorisinin -ve tabii çalışma psikolojisi ve endüstriyel psikoloji gibi alanların- ortaya çıkışı da bununla doğrudan bağlantılı bir olgudur. Bu nedenle, örgütlerin mühendislik araçlarıyla her konuda ölçülemeyen “insan” gibi önemli ve temel bir unsuru barındırması, geliştiricilerinin neredeyse tamamı mühendis kökenli olan bu yaklaşımı -örneğin- mühendislik biliminin bir alt dalı hâline getirmemiş, bunun yerine “işletme” alanının ortaya çıkışına vesile olmuştur.

Bilimsel yönetim yaklaşımında, örgütün belirlediği amaç ve hedeflere en kısa ve en verimli yoldan gitmek ve böylelikle israfı azaltmak temel amaçtır. Fakat bu düşünce sistemi Makyavelist bir temele dayanmamaktadır. Günümüzde, bu yaklaşımın insanı ihmal ettiği konusu yaygın bir eleştiridir. Bu tür eleştiriler haklı bazı argümanlar içermekle birlikte tarihî olayların ve gelişmelerin ortaya çıktıkları dönemden bağımsız olarak düşünülmemesi gerektiği çoğu defa ifade edilmektedir. ABD’de köleliğin resmî olarak kaldırıldığı 1865 yılında Taylor’ın 9, Emerson’ın 12 ve Towne’ın 21 yaşında olduğu¹³, bu isimlerin ve ailelerinin kölelik zamanında yaşadıkları ve o döneme bizzat şahit oldukları düşünüldüğünde böyle bir zamanda yaşamış kişilerin ileride işçi refahı, eğitim ve teşvik gibi kavramlardan bahsetmeleri önemli bir yenilik ve başarı olarak görülmelidir. Ayrıca, Taylor’ın ilk dönemlerde bu gibi değerlere aykırı bazı söylemleri ve uygulamaları yine kendi camiası içinden eleştiri ile karşılanmıştır. Örneğin (Wren, 2011, s. 17), 1907’de Taylor, fikirleriyle ilgilenenleri Philadelphia’nın bir banliyösü olan Chestnut Hill’deki evine davet etmeye başlamış ve burada sistemi hakkında konferanslar vermiştir. Aynı zamanda bir stenograf ile Taylor’ın konuşmalarını kaydeden Cooke’un bazı dersleri inceledikten sonra Taylor’a: *“Konuşmalarının tonunu daha az diktatörce görünmesi için değiştirmesi ve sürgülü hesap cetvelleri ile pik demir taşıma ve kürekleme hakkında konuşmak için harcadığı süreleri¹⁴ azaltması gerektiğini”* tavsiye etmiştir. Yine, C. B. Thompson, H. Emerson, F. B. Gilbreth, L. M. Gibreth ve daha birçok ismin Taylor’a ciddi eleştiriler yönelttiği bilinmektedir. Taylor, dolaylı olarak da eleştiriler almıştır. Örneğin, Witzel’e göre (2002, s. 41), Taylor’ın “Bilimsel Yönetimin İlkeleri” (1911) kitabından kısa bir süre sonra H. Emerson’ın kaleme aldığı ve Taylor’ın ilkeleri konusunda üstü kapalı birçok eleştiri barındıran “Verimliliğin On İki İlkesi” adlı kitap (1912) büyük ihtimalle Taylor’ın mekanik, sistem temelli yaklaşımına bir tepki olarak yazılmıştı. Dolayısıyla, Taylor Society içerisinde bu konuda bir denetim mekanizmasının işlediği görülmektedir.

Günümüzde, bilimsel yönetim yaklaşımının miadının dolduğu konusunda çeşitli eleştiriler de sunulmaktadır. Araştırmacı, bu tür eleştirilere katılmamakta ve hangi dönemde olunursa olunsun bilimin ilerlemede öncü ve yenilikçi bir faktör olacağına inanmaktadır. Aslında, bilimsel yönetim yaklaşımı 1800’lü yılların sonu ve 1900’lü yılların başında olgunlaşmaya başlamış olsa da bu sürecin sona ermeyip hâlen devam eden bir yolculuk olduğu ifade

¹³ O dönem Gantt 4, Barth ise 5 yaşında olduğundan dolayı süreçten pek haberdar oldukları söylenemezdi. Kalan diğer isimler de henüz hayatta değildi. Yine de, bu isimlerin, kölelik sisteminin etkisinin devam ettiği yıllara şahit oldukları ileri sürülebilir. Üstelik söz konusu dönemde işçi hakları bir yana, insan hakları bile günümüzdeki kadar gelişmiş değildi.

¹⁴ Konuşmalarda harcanan ortalama süre, sürgülü hesap cetvelleri için 15 dk. ve pik demir taşıma ve kürekleme için ise 1,5 saat civarındaydı.

edilebilir. Nitekim söz konusu yaklaşımın günümüzdeki bazı olumlu yansımalarına şahit olunmaktadır. Özellikle, ileriki dönemlerde en hızlı ve en verimli satış teknikleri konusunda pazarlama alanına önemli derecede etki edebilecek olan nörobilim araştırmaları (Ma ve Wang, 2006; Ma vd., 2014), kâğıt, taşıma gibi maliyetleri önemli ölçüde düşüren bitcoin vb. dijital paraların ortaya çıkışı ve hızla yayılımı, elektrikli ulaşım araçlarının sayısının artması ve hatta Elon Musk'ın SpaceX şirketinin, uzay araştırmaları için fırlatıldıktan sonra yeryüzüne aynı şekilde iniş yapabilen roketlerinin icadı bilimsel yönetim gelişmeleri kapsamında değerlendirilebilir. Zira sunulan tüm bu örneklerde işin bilimsel olarak irdelenip en etkin ve en verimli şekilde yapılması amaçlanmaktadır. Bu nedenle, bilimsel yönetim yaklaşımının etkilerinin önemli ölçüde devam ettiği söylenebilir. Teknolojinin önemli bir faktör hâline geldiği günümüz dünyasında özellikle gelişmiş ülkelerdeki teknolojik ilerlemelerin insan emeğine dayalı verimlilik kavramını neredeyse geçersiz hâle getirdiği, yani genel olarak emek yoğun sektörlerden bilgi yoğun sektörler doğru hızlı bir geçişi sağladığı doğrudur. Örneğin, yapay zekâ alanında ortaya çıkan gelişmeler birçok iş kolunu hükümsüz kılmaya başlamıştır. Fakat bu durum, bilimsel yönetim yaklaşımını önemsizleştirmemiş, sadece dönüşüme uğratmıştır. Artık makine verimliliği ya da emek/süreç verimliliği yerine geçebilecek yeni bir tür verimlilik alanı tezahür etmiştir. Bir yöneticinin herhangi bir toplantı organize ettiğini düşünelim. Bu toplantının, süregelen çalışmayı aksatmadan yani optimum zaman zarfında ve en verimli şekilde gerçekleştirilmesi de aslında bu kapsamda değerlendirilmelidir. Hatta toplantı süresince her bir katılımcının fikirlerini en öz ve en açık şekilde ifade etmesi de buna dâhildir. Bir yöneticinin çalışanları arasındaki mevcut çatışmaları çözmesi bile verimliliği artıracak unsurlardan biri olarak bilimsel yönetim yaklaşımının kapsadığı bir eylemdir. Çünkü bu düşünce sisteminde esas amaç, işle ilgili konularda zaman ve hareketlerin mümkün olan en az ve en verimli biçimde harcanması/kullanılmasıdır. Dolayısıyla, öncesinde de bahsi geçtiği üzere yaklaşım sadece makine ya da üretim gibi somut konularla ilgili olmayıp daha birçok eylemi kapsayan çok daha geniş bir perspektif ve felsefe olarak ele alınmalıdır.

Çalışma, bazı sınırlılıklar içermektedir. Ulaşılan kaynakların Türkçe ve İngilizce olması ilk sınırlılıktır. Bir diğer sınırlılık, bilimsel yönetim yaklaşımına katkı sağlayan ve gelişimini kolaylaştıran/yayan diğer birçok isim (Henry Metcalfe, Horace King Hathaway, Sanford Thompson, James Mapes Dodge, Robert Thurston Kent, Frederick Arthur Halsey ve Harvard gibi dönemin önde gelen öğretim kurumlarının dekanları [örneğin, Harvard İşletme Okulu'nun Dekanı Edwin Francis Gay, Harvard Uygulamalı Bilimler Okulu Dekanı Wallace Clement Sabine gibi isimler]) olmasına rağmen sayfa kısıtından dolayı bu isimlerden bahsedilememiş olmasıdır. Çalışmanın devamı veya tamamlayıcısı niteliğinde, bu isimleri temel alan çalışmalar yürütülebilir. Yahut yönetim ve organizasyon teorilerinde idari yaklaşımı ele alan araştırmaların yürütülmesi de çalışma önerisi olarak sunulabilir. İlgili literatür incelendiğinde Max Weber, Henri Fayol, Mary Parker Follett gibi isimlerin haricinde Luther Gulick, Lyndall Urwick, James David Mooney, Alan Campbell Reiley, Henry Sturgis Dennison, Oliver Sheldon, Alwin Brown, Russell Robb gibi birçok ismin yeteri kadar çalışılmadığı görülmektedir. Bu nedenle, bu konuda ele alınacak çalışmalar ilgili alana önemli katkı sağlayabilir.

Kaynakça

- Abrahamson, E. (1996a). Technical and aesthetic fashion. Translating Organizational Change içinde (Editörler: B. Czarniawska ve G. Sevón), (ss. 117-137). Berlin: Walter de Gruyter & Co.
- Abrahamson, E. (1996b). Management fashion. *Academy of Management Review*, 21(1), 254-285.
- Asunakutlu, T. (2001). Klasik ve neo-klasik dönemde örgütsel güvenin karşılaştırılması üzerine bir deneme. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (5).
- Alford, L. P. (1934). Henry Laurence Gantt: Leader in Industry. New York: The American Society of Mechanical Engineers.
- Babbage, C. (1832). *On the Economy of Machinery and Manufactures*. London.
- Barley, S. R., & Kunda, G. (1992). Design and devotion: Surges of rational and normative ideologies of control in managerial discourse. *Administrative Science Quarterly*, 37(3), 363-399.
- Barrow, C. W. (1992). Corporate liberalism, finance hegemony, and central state intervention in the reconstruction of American higher education. *Studies in American Political Development*, 6(2), 420-444.
- Barrow, C. W. (2018). *The Entrepreneurial Intellectual in the Corporate University*. New York, NY: Springer International Publishing.
- Barth, C. (1903). Slide rules for the machine shop as a part of the Taylor system of management [Elektronik kaynak]. *ASME*, 49-62.
- Baumgart, A., & Neuhauser, D. (2009). Frank and Lillian Gilbreth: Scientific management in the operating room. *BMJ Quality & Safety*, 18(5), 413-415.
- Bennett, A. C. (1970). Developing scientific management in the hospital field: Focus on management methods. *Hospital Topics*, 48(1), 38-42.
- Besner, C., & Hobbs, B. (2008). Project management praction, generic or contextual: A reality check, *Project Management Journal*, 39(1), 16-33.
- Borrman, K. (2017). One standardized house for all: America's little house. *Buildings & Landscapes: Journal of the Vernacular Architecture Forum*, 24, 37 - 57.
- Burges, K. (1992). Organized production and unorganized labor: Management strategy and labor activism at the Link-Belt Company, 1900-1940. *A Mental Revolution: Scientific Management since Taylor* içinde (Editör: Daniel Nelson), (ss. 130-155). Columbus, OH: Ohio State University Press.
- Burrell, G., & Morgan, G. (1979). *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*. Londra: Heinemann.
- Burrell, G. (2003). The future of organization theory: Prospects and limitations. *The Oxford Handbook of Organization Theory: Meta-Theoretical Perspectives* içinde (Editörler: H. Tsoukas ve C. Knudsen), (ss. 525-535). Oxford: Oxford University.
- Braverman, H. (1974). *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. New York.
- Brown, P. S. (1925). The work and aims of the Taylor Society. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 119(1), 134-139.
- Caudill, H. L., & Porter, C. D. (2014). An historical perspective of reward systems: Lessons learned from the scientific management era. *International Journal of Human Resource Studies*, 4(4), 127-142.
- Cooke, B. (2003). The denial of slavery in management studies. *Journal of Management Studies*, 40(8), 1895-1918.
- Cooke, M. L. (1910). *Academic and Industrial Efficiency: A Report*. Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching Bulletin no. 5. Boston: Merrymount Press.
- Cooke, M. L. (1913). The spirit and social significance of scientific management. *Journal of Political Economy*, 21(6), 481-493.
- Cooke, M. L. (1918). *Our Cities Awake: Notes on Municipal Activities and Administration*. Doubleday, Page & Company.

- Cooke, M. L., & Murray, P. (1940). *Organized Labor and Production: Next Steps in Industrial Democracy*. New York: Harper and Brothers.
- Chamberlain, E. (2013). Carl Barth and his machine shop slide rules. *Computing for Science, Engineering, and Production: Mathematical Tools for the Second Industrial Revolution içinde* (Editör: Karl Kleine), (ss. 163-194). BoD–Books on Demand GmbH.
- Clark, W. (1938). *The Gantt Chart*. London: Sir Isaac Pitman and Sons, Ltd.
- Dar, S. A. (2022). The relevance of Taylor's scientific management in the modern era. *Journal of Psychology and Political Science (JPPS)*, 2(06), 1-6.
- Davis, P. M. (1966). From scientific management to post-war evolution. *Nebraska Journal of Economics and Business*, 5(2), 34-45.
- Derksen, M. (2014). Turning men into machines? Scientific management, industrial psychology, and the "human factor". *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 50(2), 148-165.
- Drucker, P. F. (1961). Fifty years of management—A look back and a look forward. *ASME Open Journal of Engineering (AOJE)*, 83(3), 366-370.
- Emerson, H. (1912). *The Twelve Principles of Efficiency*. New York: The Engineering Magazine.
- Fry, L. (1976). The maligned F. W. Taylor: A reply to his many critics. *Academy of Management Review*, 1(3), 124–129.
- Fry, B. R. (1989). *Mastering Public Administration: From Max Weber to Dwight Waldo*. Chatham, NJ: Chatham House.
- Gantt, H. L. (1903). A graphical daily balance in manufacture. *ASME Transactions*, 24, 1322–1336.
- George, C. S. (1968). *The History of Management Thought*. First Edition, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Gerald, J., & Lechter, T. (2012). Gantt charts revisited: A critical analysis of its roots and implications to the management of projects today. *International Journal of Managing Projects in Business*, 5(4), 578-594.
- Gilbreth, F. B. (1911). *Motion Study: A Method for Increasing the Efficiency of the Workman*. New York, NY: Sturgis and Walton.
- Gilbreth, F.B., & Gilbreth, L. M. (1919). *Fatigue Study: The Elimination of Humanity's Greatest Unnecessary Waste, A First Step in Motion Study*. The Macmillan Company, New York, NY.
- Gilbreth, F.B., & Gilbreth, L. M. (1920). *Motion Study for the Handicapped*. Hive Publishing Company, Easton, PA.
- Gilson, M. (1940). Review of M. L. Cooke and P. Murray organized labor and production. *Journal of Political Economy*, 49(1), 142-144.
- Grachev, M., & Rakitsky, B. (2013). Historic horizons of Frederick Taylor's scientific management. *Journal of Management History*, 19(4), 512-527.
- Graham, L. D. (1999). Domesticating efficiency: Lillian Gilbreth's scientific management of homemakers, 1924-1930. *Journal of Women in Culture and Society*, 24(3), 633-675.
- Greenwood, R. (2015). A first look at the first 30 years of the first division: The management history division. *Management History: Its Global Past & Present içinde* (Editörler: Bradley Bowden ve David Lamond), (ss. 173-189). IAP.
- Griffin, M. B., Thomas, J. Y., & McMurtrey, M. E. (2022). The evolution of project management: The future is now?. *Journal of Management Policy & Practice*, 23(2), 75-83.
- Haber, S. (1964). *Efficiency and Uplift. Scientific Management in the Progressive Era 1890–1920*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Hughes, O. E. (2003). *Public Management and Administration: An Introduction*. Palgrave Macmillan.
http-1:<https://www.uuworld.org/articles/thompson-forgotten-minister> (Erişim tarihi: 07.06.2023)

[http-2:http://socialsciences.in/article/pioneers-public-administration-and-management-thinking](http://socialsciences.in/article/pioneers-public-administration-and-management-thinking) (Erişim tarihi: 10.06.2023)

[http-3:https://www.newspapers.com/article/92780586/carl-georg-barth-1860-1939/](https://www.newspapers.com/article/92780586/carl-georg-barth-1860-1939/) (Erişim tarihi: 21.06.2023)

[http-4:https://web.archive.org/web/20100626081021/http://www.stevens-tech.edu/ses/about_soe/history/frederick_winslow_taylor.html](https://web.archive.org/web/20100626081021/http://www.stevens-tech.edu/ses/about_soe/history/frederick_winslow_taylor.html) (Erişim tarihi: 21.06.2023)

Joullié, J. E. (2018). Management without theory for the twenty-first century. *Journal of Management History*, 24(4), 377-395.

Kara, A. (2020). Performansa Dayalı Ücret Sistemlerinin İş Tatmini Üzerine Etkisi: Bilişim Sektörü Üzerine Bir Alan Araştırması. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Üniversitesi (Sosyal Bilimler Enstitüsü), İstanbul.

Kayra, F. (2021). AVM'ler: Kurumsal Kuram ve İskandinav Kurumsalcılığı Işığında Bir Çözümleme. (Editör: D. Taşçı). İzmir: Duvar Yayınları.

Koumparoulis, D. N., & Solomos, D. K. (2012). Taylor's scientific management. *Acta Universitatis Danubius: Œconomica*, 8(4), 5-14.

Kumar, P. P. (2005). Effective use of Gantt chart for managing large scale projects. *Cost Engineering*, 47(7).

Krenn, M. (2011). From scientific management to homemaking: Lillian M. Gilbreth's contributions to the development of management thought. *Management & Organizational History*, 6(2), 145-161.

Lancaster, J. (2004). *Making Time: Lillian Moller Gilbreth, a Life Beyond "Cheaper by the Dozen."*. Boston: Northeastern University Press.

Leblebici, D. N. (2008). Yönetim bilimi açısından klasik dönemi hatırlamaya ilişkin bir çalışma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (21), 99-118.

Ma, Q. G., & Wang, X. Y. (2006). Cognitive neuroscience, neuroeconomics, and neuromanagement. *Management World*, 10, 139-149.

Ma, Q. G., Hu, L. F., Pei, G. X., Ren, P. Y., & Ge, P. (2014). Applying neuroscience to tourism management: A primary exploration of neurotourism. *Applied Mechanics and Materials*, 670-671, 1637-1640.

Manning, F. M. (1943). Carl G. Barth, 1860-1939: A sketch. *Norwegian-American Studies*, 13(1), 114-132.

Martin, D. (1990). The management classics and public productivity. *Public Productivity & Management Review*, 14(1), 35-52.

Mousa, F. T., & Lemak, D. J. (2009). The Gilbreth's quality system stands the test of time. *Journal of Management History*, 15(2), 198-215.

Muhs, W. F. (1982). Worker participation in the progressive Era: An assessment by Harrington Emerson. *Academy of Management Review*, 7(1), 99-102.

Muhs, W. F. (1986, August). The Emerson engineers: A look at one of the first management consulting firms in the US. *Academy of Management Proceedings içinde* (Editörler: J. Pearce ve R. Robinson), (Vol. 1986, No. 1, ss. 123-127). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.

McKenna, C. D. (1995). The origins of modern management consulting. *Business and Economic History*, 24(1) 51-58.

Myers, L. A. (2011). One hundred years later: What would Frederick W. Taylor say? *International Journal of Business and Social Science*, 2(20), 8-11.

Nadworny, M. J. (1955). *Scientific Management and the Unions: 1900-1932*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Nelson, D. (1974). Scientific management, systematic management, and labor, 1880-1915. *Business History Review*, 48(4), 479-500.

Nelson, D. (1975). *Managers and Workers: Origins of the New Factory System in the United States 1880-1920*. Madison, WI: University of Wisconsin Press.

Nelson, D. (1992a). Scientific management in retrospect. *A Mental Revolution: Scientific Management since Taylor* içinde (Editör: Daniel Nelson), (ss. 5-39). Columbus, OH: Ohio State University Press.

Nelson, D. (1992b). Scientific management and the transformation of university business education. *A Mental Revolution: Scientific Management since Taylor* içinde (Editör: Daniel Nelson), (ss. 77-101). Columbus, OH: Ohio State University Press.

Nyland, C., & Bruce, K. (2016). Democracy or seduction? The demonization of scientific management and the deification of human relations. *The Right and Labor in America: Politics, Ideology, and Imagination* içinde (Editörler: Nelson Lichtenstein ve Elizabeth Tandy Shermer), (ss. 42-76). University of Pennsylvania Press.

Nyland, C., & McLeod, A. (2007). The scientific management of the consumer interest. *Business History*, 49(5), 717-735.

Öztaş, N. (2015). *Yönetim: Örgüt ve Yönetim Kuramları*. Antalya: Otorite Yayınları.

Petersen, P. B. (1991). The evolution of the Gantt chart and its relevance today. *Journal of Managerial Issues*, 3(2), 131-155.

Peterson, P. (1990). Fighting for a better Navy: An attempt at scientific management (1905-1912). *Journal of Management*, 16, 151-166.

Price, B. (1989). Frank and Lillian Gilbreth and the manufacture and marketing of motion study, 1908-1924. *Business and Economic History*, 18, 88-98.

Quigel Jr, J. P. (2022). White shirts and stopwatches: The Emerson efficiency engineers and work reorganization within Pennsylvania firms, 1900–1920. *The Pennsylvania Magazine of History and Biography*, 146(3), 210-245.

Rahman, M. H. (2012). Henry Fayol and Frederick Winslow Taylor's contribution to management thought: An overview. *ABC Journal of Advanced Research*, 1(2), 94-103.

Rogers, E. M. (1983). *Diffusion of Innovations*. New York: The Free Press.

Sargut, A. S., & Özen, Ş. (2015). Örgüt kuramlarına genel bir bakış: karşılaştırmalı bir çözümleme. *Örgüt Kuramları içinde* (Editörler: A. Selami Sargut ve Şükrü Özen), (s. 11- 34). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Sutcliffe, P. (1982). The role of labour variances in Harrington Emerson's 'new gospel of efficiency'(1908). *Accounting and Business Research*, 12(46), 115-123.

Scott, W. G., & Mitchell, T. R. (1989). The universal Barnard: His meta-concepts of leadership in the administrative state. *Public Administration Quarterly*, 13(3) 295-320.

Shafritz, J. M., Ott, J. S., & Jang, Y. S. (2015). *Classics of Organization Theory*. Cengage Learning.

Shives, G. K., & Scott, K. D. (2003). Gainsharing and EVA: The US postal service experience. *The Journal of Total Rewards*, 12(1), 21-30.

Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations*.

Spiegel, W. R., & Myers, C. E. (1953). *The Writings of the Gilbreths*. Homewood, IL: Richard D. Irwin.

Tayanç, M., & Zeytin, G. (2000). Yüksek hız çeliklerinin iç yapı ve ısıl işlem özellikleri. *Balıkesir Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 2(1), 103-122.

Taylor, F.W., (1903). Shop management. *ASME Transactions*, 24, 1337–1480.

Taylor, F. W. (1911). *The Principles of Scientific Management*. Harper and Brothers.

Taylor, F.W., (1919). *Shop Management*. Harper, New York.

Towne, H. R. (1886, May). The Engineer as an Economist. *Transactions of the American Society of Mechanical Engineers*, 7, 428–432. Paper presented at a meeting of the Society, Chicago, IL.

Thompson, C. B. (1909). *The Church and the Wage-Earners*. New York: Scribner.

- Thompson, C. B. (1913). The relation of scientific management to the wage problem. *Journal of Political Economy*, 21(7), 630-642.
- Thompson, C. B. (1914a). The literature of scientific management. *The Quarterly Journal of Economics*, 28(3), 506-557.
- Thompson, C. B. (1914b). The case for scientific management. *The Sociological Review*, 7(4), 315-327.
- Thompson, C. B. (1915). Scientific management in practice. *The Quarterly Journal of Economics*, 29(2), 262-307.
- Thompson, C. B. (1916). Relation of scientific management to labor. *The Quarterly Journal of Economics*, 30(2), 311-351.
- Thompson, C. B. (1917). *The Theory and Practice of Scientific Management*. Houghton Mifflin.
- Tsutsui, W. M. (2001). The way of efficiency: Ueno Yoichi and scientific management in twentieth-century Japan. *Modern Asian Studies*, 35(2), 441-467.
- Uddin, N., & Hossain, F. (2015). Evolution of modern management through Taylorism: An adjustment of scientific management comprising behavioral science. *Procedia Computer Science*, 62, 578-584.
- Van De Water, T. J. (1997). Psychology's entrepreneurs and the marketing of industrial psychology. *Journal of Applied Psychology*, 82(4), 486-499.
- Vitton, J. J., (2008). Management department history. *UND Departmental Histories*. 75, 1-33.
- Wilson, J. M. (2003). Gantt charts: A centenary appreciation. *European Journal of Operational Research*, 149(2), 430-437.
- Witzel, M. (2002). A short history of efficiency. *Business Strategy Review*, 13(4), 38-47.
- Witzel, M. (2012). *A History of Management Thought*. Routledge.
- Whitaker, R. (1979). Scientific management theory as political ideology. *Studies in Political Economy*, 2(1), 75-108.
- Wrege, C. D., & Stotka, A. M. (1978). Cooke creates a classic: The story behind FW Taylor's principles of scientific management. *Academy of Management Review*, 3(4), 736-749.
- Wren, D. A. (1971, August). Toward a school of management arts and sciences. *Academy of Management Proceedings içinde* (Vol. 1971, No. 1, pp. 91-94). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- Wren, D. A. (1980). Scientific management in the USSR, with particular reference to the contribution of Walter N. Polakov. *Academy of Management Review*, 5(1), 1-11.
- Wren, D. A. (2011). The centennial of Frederick W. Taylor's the principles of scientific management: A retrospective commentary. *Journal of Business & Management*, 17(1), 11-22.
- Wren, D. A. (2015). Implementing the Gantt chart in Europe and Britain: The contributions of Wallace Clark. *Journal of Management History*, 21(3), 309-327.
- Wren, D. A., Greenwood, R. A., Teahen, J., & Bedeian, A. G. (2015). C. Bertrand Thompson and management consulting in Europe, 1917-1934. *Journal of Management History*, 21(1), 15-39.
- Zuffo, R. G. (2011). Taylor is dead, hurray Taylor! The "human factor" in scientific management: Between ethics, scientific psychology and common sense. *Journal of Business & Management*, 17(1), 23-42.

Extended Summary

Scientific Management Approach as a Heritage Beyond Taylor: An In-Depth Look


In this study, besides Taylor, other pioneering names and their works, which are not mentioned much in the literature, are discussed. These names have made significant contributions to organizations, especially with their work based on the concept of efficiency. The efficiency studies of the pioneers of the scientific management approach did not only cover private companies. This approach has been adapted even to military fields in the USA and Europe, and significant advantages have been obtained. For example, Frank and Lillian Gilbreth's practice of time and motion study for veterans who lost their limbs in war, Gantt's work to improve the production of weapons and ships for the American army, Thompson's work in applying scientific management to ammunition production in France, the public works carried out by Cooke and his associates and Barth's consultancy to the US Army Ordnance Department are remarkable in this respect. It seems that states have tried to implement these developments, which often took place in the field of production, in the army with military concerns. For example (Brown, 1925; cited in Van De Water, 1997, p. 491), during the First World War, half of the Taylor Society members in the USA were busy with war issues, and the activities of the society were completely suspended during this time. In addition, names such as Gantt and Thompson were awarded distinguished service medals for their successful activities.


Another important issue is that most of the pioneers of the approach are of engineer origin. According to Witzel (2012), the pioneering of engineers in making management more efficient and restoring harmony with workers is partly due to the prevailing climate of the time. Accordingly, in the 19th century, rapid advances in science created a strong perception that science could do anything. Therefore, it is natural that most pioneers of the scientific management approach are engineers. Of course, there have been significant changes in this regard in the following period. For example (Derksen, 2014, pp. 159-160), after Taylor's death in 1915, who was known to be distant from unions, his students tried to establish closer ties with labor union leaders. At the same time, when psychologists and accountants began to compete with engineers on the same ground, the dominance of engineers in management gradually decreased. At this point, it is also an important factor that the main element of organizations is human, not machine. No matter how much production patterns and efficiency issues are analyzed with scientific methods, it is still up to social scientists, not engineers, to understand and explain organizations that are based on people and, therefore, social relations (Burrell and Morgan, 1979; Burrell, 2003).


Today, it is a common criticism that this approach neglects people. Although such criticisms contain some justified arguments, historical events and developments should not be considered independently of the period in which they emerged. In 1865, when slavery was officially abolished in the United States, Taylor was 9, Emerson 12, and Towne 21 years old (Gantt was four and Barth was five, so they were hardly aware of the process). Considering that these names and their families lived during the time of slavery and witnessed that period, it should be seen as an important innovation and success that people who lived in such a time talk about concepts such as worker welfare, education and encouragement in the future. In addition, for example, some of Taylor's discourses and practices contrary to such values in the early periods were met with criticism from within his community. For example, Cooke reviewed some of Taylor's lectures to scientific management aficionados and advised Taylor that he should "change the tone of his speech to sound less dictatorial, and reduce the time he spends talking about slide rule and handling pig iron and rowing." Again, it is known that C. B. Thompson, H. Emerson, F. B. Gilbreth and L. M. Gibreth and many others have criticized Taylor. Therefore, it is seen that a control mechanism was operating within the Taylor Society at that time.

Today, there are various criticisms that the scientific management approach is out of date. The researcher does not agree with such criticisms and believes that science will be a leading and innovative factor in progress regardless of the period. In today's world, where technology has become an important factor, technological advances, especially in developed countries, make the concept of efficiency based on human labor almost invalid. That is to say, it is true that it has enabled a rapid transition from labor-intensive to knowledge-intensive sectors in general. For example, developments in the field of artificial intelligence have begun to invalidate many business lines. However, this situation did not trivialize the scientific management approach, it just transformed it. Now a new type of productivity field has emerged that can replace machine efficiency or labor/process efficiency. Suppose a manager organizes any meeting. The fact that this meeting is held in the optimum time and in the most efficient way without disrupting the ongoing work should actually be evaluated within the scope of the scientific management approach. In fact, this includes the fact that each participant expresses their ideas in the most concise and clear way during the meeting. Even a manager's resolution of existing conflicts among his employees is an action covered by the scientific management approach as one of the elements that will increase efficiency. Because the main purpose of the scientific management approach is to spend/use time and movements in the least and most efficient way possible in business-related matters, the approach should be considered as a much broader perspective and philosophy that covers not only concrete issues such as machinery or production but also many other actions.

Partnership Perception and Practices of Turkish Businessmen in Türkiye and Germany: A Comparative Analysis¹

Ergül Tanrıverdi² 

Ayşe İrmış³ 

Hatice Çoban Kumbalı⁴ 

Türkiye ve Almanya'daki Türk İş adamlarının Ortaklık Algısı ve Uygulamaları: Karşılaştırmalı Bir Analiz	Partnership Perception and Practices of Turkish Businessmen in Türkiye and Germany: A Comparative Analysis
Öz <p>Bu çalışmada aynı milletin mensuplarının farklı ülkelerde kurdukları ortaklıkların benzerlik ve farklılıklarını ortaya koymak için Türkiye ve Almanya'da yaşayan Türklerin kurdukları ortaklıklar ampirik olarak araştırılarak literatüre katkı sağlanmaya çalışılmıştır. Bu benzerlikler ve farklılıklar; ortaklıklarda karar alma ve payların dağıtımı, ortaklığın kurulma sebepleri, görevlerin belirlenmesi ve ortaklık anayasasına ilişkin görüşler temel olarak çerçevesinde değerlendirilmiştir.</p>	Abstract <p>In this study, it is aimed to contribute to the existing literature by conducting empirical research on the partnerships established by Turkish individuals living in both Türkiye and Germany. The goal is to highlight the similarities and differences in the partnership dynamics among members of the same nation, albeit in different countries. We evaluate these commonalities and disparities within several thematic dimensions, including decision-making processes within partnerships, distribution of shares, rationales behind partnership establishment, assignment of responsibilities, and perspectives regarding partnership structures.</p>
Anahtar Kelimeler: Ortaklık, Ortaklık Anayasası, Aile İşletmeleri	Keywords: Partnership, Partnership Constitution, Family Businesses
JEL Kodları: M10, L26	JEL Codes: M10, L26

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma Pamukkale Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 3/11/2021 tarih ve 68282350/22021/G020 sayılı onayıyla bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Çalışmanın tamamı üç yazarın tüm bölümlerdeki değerlendirmeleriyle oluşturulmuştur. Bununla birlikte, çalışmanın altyapısının hazırlanması ve literatür taraması birinci ve ikinci yazar tarafından, yazımı ikinci ve üçüncü yazar tarafından, araştırma mülakatları birinci yazar tarafından, analizler ise tüm yazarların katkılarıyla yapılmıştır.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Ayşe İrmış danışmanlığında Ergül Tanrıverdi tarafından "Ortaklık ve Güven Üzerine Bir Araştırma" başlığı ile tamamlanarak 03.01.2022 tarihinde savunulan Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

² Bilim Uzmanı, ergul_20@hotmail.com

³ Prof. Dr., Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, airmis@pau.edu.tr

⁴ Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, haticecoban@pau.edu.tr

1. Introduction

The significance of partnerships has been emphasized through various timeless expressions both in Türkiye and across the globe. Proverbs like "two heads are better than one" or "one on its own is simply not good enough" underscore the potency of collaboration and cooperation (WHO, 2003: 7). Particularly, the swift advancements in digitalization and artificial intelligence play a pivotal role in shaping the enterprises of the forthcoming era. The younger generation possesses the capability to harness and translate digitalization and artificial intelligence knowledge into tangible outputs, a phenomenon not extensively witnessed before. Nevertheless, aspiring young individuals frequently lack adequate capital. This circumstance renders collaborative ventures involving labor and capital markedly more crucial than in previous times, especially within this emerging epoch dominated by digitalization and artificial intelligence.

In the contemporary landscape, partnerships hold a paramount role in shaping business success. The synergies forged through collaborations in the global economy empower enterprises to navigate resiliently and prosperously amidst formidable competition (Walean et al., 2021: 131). The creation of synergy and added value via partnerships is particularly deemed crucial in fortifying SMEs and driving economic progress (Özgel and Martin, 1998: 276). Partnerships also fulfill a pivotal role in addressing the need for substantial capital to initiate and cultivate ventures (Sunar, 2022: 22). The amalgamation of resources through partnerships not only facilitates the production of high-value goods but also heightens business productivity through the infusion of technology, thereby enabling elevated quality and swifter production.

Furthermore, research conducted by Sunar (2022: 70) underscores that partnerships serve as a crucial strategy for mitigating economic crises. Engaging in partnerships is also advocated in industries characterized by fierce competition (Yasa et al., 2013: 7; Sunar, 2022: 124). Technological cooperation and the transfer of technology stand out as additional perks of partnerships. As evidenced by Jabar et al.'s study (2011: 509), technological partnerships distinctly enhance organizational performance. The sustainability of comparatively smaller-scale businesses within the market is bolstered by the collaborative prowess of partnerships. Ratnawati's investigation (2019: 673) illuminates the affirmative impact of partnership strategies on the achievements of micro, small, and medium-sized enterprises.

The growth of small businesses is facilitated by new investments. Limited investment resources often compel entrepreneurs to seek new partnerships. While large corporations tend to engage in strategic alliances, joint ventures, mergers, and acquisitions, it is more typical for SMEs to integrate partners as a means of expansion. Türkiye alone witnesses annual mergers and acquisitions transactions worth billions of dollars. In fact, despite global macroeconomic and sociopolitical challenges in 2022, there were a record-breaking 450 deals valued at \$11.5 billion in M&A activity (Deloitte Annual Turkish M&A Review Report, 2022). Several economic indicators demonstrate that as the scale of SMEs increases, so do production, foreign trade, R&D expenditures, and the added value they contribute. For instance, an analysis of patent registrations in 2021 reveals that medium-sized enterprises led with the highest number of applications at 238, followed by small enterprises with 162 and micro enterprises with 113. A similar linear relationship is also evident in terms of value added per employee. Between 2009 and 2021, medium-sized enterprises exhibited a consistent upward trend in value added per employee, reaching 173 thousand TL in 2021,

while small enterprises reached 86 thousand TL, and micro enterprises reached 28 thousand TL (Turkish Statistical Institute, 2022).

The topic of business partnerships, which exerts a positive influence on business performance and contributes to economic and, consequently, social development, merits a more extensive and detailed scientific investigation. Given its multifaceted nature, encompassing legal, economic, and social dimensions, tackling it in a single research endeavor can be challenging. Therefore, it is imperative to undertake numerous studies addressing business partnerships from diverse perspectives. While some research exists on this subject, it often fails to clearly delineate international variations, especially concerning legal and cultural aspects. This study aims to make a valuable contribution to the literature by identifying both the legal and cultural similarities and differences between partnerships in Türkiye and Germany, thus filling a notable gap in the existing body of research.

This study has two primary objectives. Firstly, it seeks to investigate the perspectives and insights of participating partners concerning share allocation within partnerships, the motivations behind entering into partnerships, and the responsibilities of shareholders in defining the partnership culture. Secondly, it aims to explore the similarities and disparities between Turkish entrepreneurs residing and conducting businesses in Türkiye and those living and operating businesses in Germany, particularly in the context of share distribution, the rationale for entering into partnerships, and the existing knowledge and perceptions of shareholders regarding their corporate responsibilities. These aspects are intertwined with both the partnership culture and legal considerations. To achieve these objectives, face-to-face interviews were conducted with nine business owners who are partners in companies in Türkiye and ten Turkish business owners who are partners in companies based in Germany, following an extensive review of relevant literature on business partnerships.

2. Literature Review

2.1. The Definition of Partnership

The term “partnership” encompasses vastly different concepts and practices and is used to describe a wide variety of relationship types in numerous circumstances and locations. The use of the term in many areas causes conceptual confusion and complicates definition attempts. Therefore, one of the main problems with defining the boundaries of the term partnership is the uncertainty of definition, despite attempts to define the term (Stuard and Lucio, 2005: 2). In addition, attributing partnership to all bilateral relations, which are seen as human needs, creates confusion in the sense (Güvenç, 1996: 204).

Business partnership means the cooperation of shareholders by bringing and sharing their resources such as finance, labor, ability, experience, and knowledge to focus and reach a common goal (Rathi et al., 2014: 868). The parties come together in a win-win solution to achieve mutual benefit and aim to develop their business. There is not only a flow of change between them, but they also consider success towards creating new values together (Walean et al., 2021: 136). For this reason, the relations between the parties in partnerships are based on reciprocity (social exchange), which means the success of one depends on and affects the other (Lin, 2013: 443).

In the definitions, the fact that partnership is a concept that includes a set of principles and practices rather than a prescriptive theory makes it difficult to find a common denominator in the literature. According to Larry Adams, an American consultant who has participated in several partnership deals, a partnership is an interest-based relationship. According to this definition, partnership is not just force, power, or rights, but a system of relations based on the satisfaction of mutual and separate interests. The Trade Union Congress, on the other hand, bases the partnership on six basic principles. These principles are joint commitment to the success of the enterprise, identification of mutual legitimate interests, commitment to occupational safety, focus on the quality of working life, adding value and openness (Reilly, 2001: 4).

The basic logic of partnership includes commitment, loyalty, and cooperation. In partnerships, people can recognize problems in a healthier way with the power of cooperation and find more effective solutions through mutual interaction (WHO, 2003: 7). These positive effects of the partnership and the growth of trade over time, the increase in risks, the insufficiency of one person's capital for the growing business, the spread of the business to different countries, the difficulties in the control of the business and similar factors are shown as the main reasons for more than one person to come together and form a partnership. The partnerships between siblings or children due to people's inheritance, and the coming together of individuals engaged in different commercial activities and establishing partnerships are shown as the first and natural examples of partnership. This first type of partnership, which we can call family partnership, has been the subject of legal regulations over time, especially since the joint use of the property passed on to the children through inheritance imposes some rights and responsibilities on the parties (Taşdelen, 2005: 12).

As a legal institution, the origin of the partnership is seen in the implicit partnerships between family members who unite with the aim of continuing their lives and protecting their property after the death of the head of the family. Although it is not matched with its current usage, the fact that there is a common purpose in such formations and acting together to achieve this purpose shows that the partnership also includes the elements that are among the indispensable elements (Arslanlı, 1960: 3). The partnership falls within the field of Commercial Law. It is claimed that the origin of this branch of law can be traced back to two thousand BC and that there is a partnership relationship in this law (Poroy et al., 1984: 3).

In modern law, the word company is defined as "voluntary partnerships established by contract" (Şekerci, 1981: 81). It is known that the terms partnership and company can be used interchangeably, with the regulation under the title of legality of the terms "Company" and "Partnership" in Article 1531 of the Turkish Commercial Code, and the confusion between these two terms is eliminated.

In the legal system of the Republic of Türkiye, the concept of company is regulated in the Turkish Code of Obligations (TCO) and the Turkish Commercial Code (TCC). Commercial companies (partnerships) are specified as general partnership, limited partnership, joint stock, limited and cooperative companies (partnerships). According to the law, these companies are divided into two groups as sole proprietorship and equity company. While the general and limited partnership companies are counted as sole proprietorships; the joint stock, the limited liability, and the partnership limited by shares are accepted as equity companies (TCC, 2011: 11003). Apart from these, there is also an ordinary partnership, and it is regulated in Article 620 of the Turkish Code of Obligations (TCO, 2011: 10865).

In Article 620 of the TCO (2011), an ordinary partnership is defined as a contract in which two or more persons undertake to combine their effort and goods to achieve a common purpose. If a partnership does not have the distinguishing characteristics of partnerships regulated by law, it is accepted as an ordinary partnership subject to the provisions of this section. Ordinary partnerships are partnerships formed from the most complex relationships to the simplest relationships that can be encountered daily. All collaborations, from sharing the profits by selling lemons in the district bazaar to multinational joint ventures, can be included in the scope of ordinary partnership. While there is no article in the TCC that sets out the general definition and elements of partnership, the ordinary company (partnership) defined in Article 620 of the TCO is accepted as a general definition valid for all partnership types (Bahtiyar, 2019: 90-91).

2.2. The Purpose of the Partnership

Individuals or companies that come together with the intention of making partnerships bring together their resources, knowledge, experience, and desire for innovation for the activities they focus on, in line with their common goals. This combination includes the intersection of several components such as deciding the partnership establishment process, determining the boundaries of the partnership terms, determining the company values and ethics (Marchington, 1998: 439). According to Halis et al. (2009: 444-445), in partnerships, two or more individuals bring together their capital, labor and knowledge within the framework of a certain contract to make profit and share it. Similarly, businesses need more partnerships for entrepreneurial purposes such as the development of new products or new services and resources.

The purpose of partnering is often to obtain resources, to unlock synergy by collaborating and to take initiative. For these purposes, individuals with the other individual(s); companies with the other company (or companies) make partnerships (cooperation and division of labor). While the purpose of some partnerships is to obtain external resources for the company, the purpose of others is to use existing resources efficiently and to maximize the synergy between these resources. Some partnerships also create a combination of both goals. Clinging to a purpose in partnerships also reveals a spontaneous coordination. The success of the coordination depends on the success of the communication between the partners (Liu, 2020:9) and the sensitivity of the partners to each other's intentions. The intention in the partnership expresses the desire to realize a common goal and the knowledge that the partners will make the expected effort to achieve this goal (Arslan et al., 2017: 225).

In line with the declared intentions among the partners, independent but complementary task definitions and task sharing are made. At the same time, partners know each other's duties and help each other. Partnering requires a shared goal as well as some sort of task sharing and understanding of each other's duties by the partners. Helping one partner to the other is in the interests of the partners in terms of ensuring the continuation of the partnership (Eshel and Shaked, 2001: 471).

Having concrete goals in the partnership is comforting and reassuring for the parties. The partners' focus of attention is on the same line and there are no contingencies. They focus on whatever is relevant to their goals (Tomasello, 2019: 65). Ensuring the goal congruence among the partners is necessary not only for determining the provisions of the partnership agreement, but also for finding the solution of the problems that they may encounter later (Gemicioglu, 2022: 172). Each partner must accept and assume their own responsibilities for the company's responsibilities, debts, and receivables for the purposes of the partnership. They organize mutually beneficial activities by voluntarily combining material, financial, intellectual, and other resources by protecting their autonomy and personal responsibilities with a contract (Eropov, 2016: 13) and contribute to the realization of the company's goals.

2.3. Partnership Success

Partnership is a process with a beginning and an end. This process is under the influence of many factors that will cause the continuation or termination of the partnership. Willias (1999: 21-22) discusses the development process of partnership in three stages: In the first stage, the formation of the partnership takes place. At this point, the partners are selected as a priority, the strategy is determined, and then the vision is created. The second stage includes the determination of internal and external factors that are important for the partnership. Identifying internal and external factors includes identifying strengths and weaknesses, categorizing opportunities and threats. Thus, partners can easily identify what joint and individual initiatives should be. The last stage is the maintenance, that is, the stage of protecting the partnership and furthering it. At this stage, partners try to maintain their strategic vision by building strong relationships and creating a culture of partnership that aims to foster support mechanisms, effective communication channels, innovation, and quality.

An effective and successful partnership occurs when two or more people need to work together to achieve a goal while establishing a trusting and mutually beneficial relationship. This means that a partnership that is voluntarily agreed upon, built on trust, and based on mutual benefits is essential to success. Effective partnerships have some characteristics: The first of these is the voluntary entry into the partnership. The second feature is that partners perceive themselves as equals in power and accountability. In partnership, individuals do not focus on power. All partners are equal and therefore willingly share information. This behavior of the partners not only ensures the functioning of the partnership, but also increases the quality of it. Synergy and creativity emerge when partners develop each other's knowledge and ideas (Dent, 2006: 2-3).

A successful partnership and cooperation is possible if the partners have 'high partnership skills'. These skills consist of having openness and transparency, creating mutual trust with actions and words, finding creative solutions to conflicts and problems, looking at all kinds of problems from different perspectives, giving importance to interdependence (Mariotti, 2001: 11).

3. Methodology

3.1. The Aim of the Research and the Research Questions

The initial labor migration from Türkiye occurred with a group of 12 individuals dispatched to Germany in 1957. This group embarked on the journey to Germany for the purpose of vocational training. The departure of this group was facilitated by a proposal presented by the World Economy Institute of Kiel University to the Ministry of Foreign Affairs in 1956. The proposal suggested the invitation of a specific number of artisans and craftsmen from Türkiye to Germany, citing the potential benefits of the training within the context of the Turkish economy and foreign trade. The most intense phase of overseas immigration spanned from 1961 to 1973, during which approximately 780,000 Turkish citizens migrated abroad. Between these years, migration accounted for 82% of the total migratory movements, establishing itself as the most substantial migration trend. Of these migrants, 84% chose the Federal Republic of Germany as their destination. Consequently, the largest migration flow from Türkiye was directed towards Germany (Esenlikçi and Engin, 2019: 66).

Beyond introducing local culinary delights such as kebabs and lahmacun to Germany, Turkish migrants also established numerous small and medium-sized enterprises. Presently, the Turks have founded more than 100,000 successful companies, collectively generating an average annual turnover exceeding 55 billion Euros and providing employment opportunities for over 500,000 individuals (Şit, 2021: 57). However, the absence of comprehensive scholarly research regarding the perspectives and practices of the Turkish community in Germany led to the selection of Germany as the focal point for this study.

When establishing partnerships, it is important to create synergy and create more value by bringing together knowledge and capital. The agreements made determine the type of company, the reason for the establishment and the role of the partners in the company. In this regard, the primary aim of the research is to examine the current information and perceptions of business partners about the distribution of shares, the reasons for the establishment of partnerships, and the duties of the shareholders in the company. The second aim of the research is to examine the similarities and differences between the businesspeople in Türkiye and Turkish businesspeople live in Germany, who are members of the same nation but may make different types of partnerships because they live in different countries. The research questions for these purposes are:

When establishing partnerships, what type of company is the most preferred one by businessmen in Türkiye and Turkish businessmen in Germany?

How is the dividend distribution made in partnerships?

What are the similarities and differences in the distribution of dividends in partnerships between two groups?

What are the reasons for establishing partnerships?

What are the similar and/or different reasons for establishing partnerships between two groups?

What is the partnership's perception of the contract and job descriptions of the partners?

What are the similar and/or different views of the two groups on their perceptions of the contract, job descriptions and task distribution regarding the partnership?

3.2. Research Method

Qualitative research method was used in this study. Case study was carried out as a research strategy to examine and compare the perception of partnership of businessmen in Türkiye and Turkish businessmen in Germany and to analyze the complexity of the partnership phenomenon more deeply. This method is a suitable way to explore the steps and behaviors and give researchers a good opportunity to see the whole process (Meyer, 2001: 330).

Trial version of Maxqda (2020) is used to identify themes, categories, and codes which are shown in figures.

3.3. The Data Collection Technique and the Sampling of the Research

The sample of this study was determined by convenience sampling technique, which is one of the non-probabilistic sampling types. In this technique, widely used in qualitative research, the money, time, resource, and cost criteria are considered, and the individuals who are easily found and willing to be included in the research constitute the sample (Altunışık et al., 2012: 142).

In this study, ten businessmen from Türkiye and ten Turkish businessmen from Germany, who have been in a partnership for at least five years, were included in the sample. The criterion for selecting participants with at least five years of partnership experience for this research was motivated by the intention to gather comprehensive and detailed data from experienced individuals involved in partnerships.

The interviews were limited to 20 people, as it was understood that sufficient sampling was achieved in the study, as the answers from the participants began to be similar. Face-to-face interviews were conducted with the participants in Türkiye between 10.11.2020-14.03.2021, and then by going to Germany personally, face-to-face interviews were conducted between 20.08.2021 and 23.10.2021.

A semi-structured interview, comprising 6 questions, was administered to Turkish entrepreneurs located in both Türkiye and Germany, who constituted the study's sample. The interview questions were formulated by drawing upon the survey conducted in "Creating high-performance partnerships in Asia: the case of NEH the Philippines," authored by Waal and Haas in 2019. These initially prepared interview questions were subsequently refined through consultations with three entrepreneurs possessing prior partnership experience, incorporating their insights on the questions. Additionally, discussions were held with three academics who specialize in relevant domains, further refining the interview questions.

The research was conducted amid the pandemic period. Consequently, the interviews were orchestrated with meticulous consideration of the prevailing pandemic circumstances. Precautions were taken, including the requirement for a PCR test prior to the interview and the allowance of time intervals between each interview. The interviews took place in venues and settings of the interviewees' preference. Notably, a substantial number of businessmen, when approached for interview appointments, declined due to time limitations. Particularly, among businessmen who had established partnerships within Türkiye, a noteworthy portion expressed reservations about the prospect of voice recordings being captured during the interview process, which consequently led them to decline the interview invitations.

Interviews were conducted with only one partner from each partnership subject to the research. The interview questions were prepared after a deep literature search on the subject. To increase the reliability of the research, a voice recorder was used with the permission of the participants in each interview. Formal interview questions were divided into four groups. The questions in the first group are about which sector the partnership is in, the number of partners and the type of partnership. The second group of questions is about the distribution of shares in the partnership and the decision-making initiatives of the partners. The third group questions include the reasons for the establishment of the partnership, and the fourth group questions about the partnership constitution and the duties of the partners in the company.

As this study adopts a qualitative approach with a specific emphasis on partnership dynamics, the collection of extensive demographic data has been minimized. Nevertheless, key demographic variables, such as gender and educational status, have been included in Table 1 for reference. Examining the table, it becomes apparent that out of the twenty participants, five are female and fifteen are male. Furthermore, the educational backgrounds of the participants vary, with the majority holding bachelor's degrees (nine participants), while some others have pursued postgraduate education.

Table 1: Demographic Data of Participants

Participants	Gender	Educational background/status
T1	Male	Bachelor's degree
T2	Male	Doctor of philosophy (PhD)
T3	Male	Bachelor's degree
T4	Female	Bachelor's degree
T5	Female	High school
T6	Male	High school
T7	Female	Bachelor's degree
T8	Female	High school
T9	Male	Doctor of philosophy (PhD)
T10	Male	High school
G1	Male	High school
G2	Male	High school
G3	Female	High school
G4	Male	Bachelor's degree
G5	Male	Bachelor's degree
G6	Male	Bachelor's degree
G7	Male	Bachelor's degree
G8	Male	Master's degree
G9	Male	Bachelor's degree
G10	Male	High school

As Table 2 shows, the partnerships that make up the sample of the research are conducted in different industries. The number of partners in the companies is maximum six and minimum two. Interview times were determined by considering the preferences of the participants. The total interview time was 357 minutes with the participants in Türkiye and 422 minutes in Germany. The main reason for the different duration of the interviews in the research is the participants' different experiences and knowledge of partnership. In the interviews conducted in Türkiye, participants were uneasy about being recorded. The underlying factor is that the participants were in a psychology of fear due to some political reasons. The fact that the research was conducted during the pandemic period also triggered this situation.

Table 2: Characteristics of Partners and Partnerships and Interview Times

Participants	Industry	Number of partners	Partnership type	Interview time
T1	Hydraulic Machinery Industry	5	Joint-stock partnership	45'
T2	IT and Agriculture	3	Limited Partnership	46'
T3	Cargo/Logistics	3	Limited Partnership	30'
T4	Education	3	Ordinary Partnership	28'
T5	Beauty Center	2	Ordinary Partnership	18'
T6	Furniture	3	Limited Partnership	17'
T7	Insurance	2	Limited Partnership	18'
T8	Glassware	6	Limited Partnership	35'
T9	Textile	3	Limited Partnership	40'
T10	Livestock/Clothing	5	Ordinary Partnership	80'
G1	Logistics	3	Limited Partnership	19'
G2	Airport/Construction	2	Limited Partnership	12'
G3	Textile	2	Limited Partnership	35'
G4	Catering and Organization	2	Limited Partnership	19'
G5	Cargo	2	Limited Partnership	30'
G6	Construction	2 / 3	Limited Partnership	20'
G7	Market Chain	2	Limited Partnership	60'
G8	Construction/Landscape	2	Collective Partnership	30'
G9	Insurance / Livestock and Forestry / Economy Consulting	2 / 2	Joint Stock and Limited Partnership	180'
G10	Restaurant	2	Limited Partnership	17'

3.4. Data Analysis Technique in Research

After the interviews were completed, the audio recordings of the interviews with each participant were written in a soft copy document. To facilitate the analysis of the data obtained from the research and to ensure the confidentiality of the personal data of the participants, the names of the participants in Türkiye were coded with the letter T (T1, T2, T3...), the names of the participants in Germany were coded with the letter G (G1, G2, G3...). Content analysis was carried out by considering the statements and groups of statements obtained from the interview results of businesses in Türkiye and Germany. This is a technique used in previous studies on partnerships (Drexler and Larson, 2000; Alves and Meneses, 2015; Choi and Chang, 2019).

During the research process, the data were compiled, while the analyses were carried out, the collected data were divided into small pieces and coded, the codes were arranged once again with different groupings and recombined, interpreted, and concluded. The answers given by the participants to the interview questions were coded with an inductive approach to reveal the concepts underlying the data, after being read several times by two experts in the field. Researchers were able to express the same concept with texts that exemplify the same thing as coding. Dividing the messages obtained from the interviews and reducing them to some codes was made on the assumption that there is a similarity between the whole message and the concept in which the message was reduced (Bilgin, 2014: 12). A logical arrangement was made according to the concepts that emerged because of the coding, categorizing, and themes explaining the data were created. Finally, the partnership perceptions of the participants were evaluated and interpreted within the framework of the themes obtained. Additionally, trial version of Maxqda (2020) is also used to identify themes, categories, and codes.

3.5. Trustworthiness of the Study

In qualitative research, the concept of trustworthiness is used instead of the concepts of validity and reliability used in quantitative research (Curtin and Fossey, 2007; Yin, 2016; Kryeziu et al., 2022). For the trustworthiness criterion of a research, it is necessary to ensure its construct validity, internal validity, external validity, and reliability (Kryeziu et al., 2022: 290-291). In this study, the consistency between the interviewees was considered, and the coding and theming processes that the two researchers did separately from each other were compared and their consistency was checked. The codes and themes that the researchers created by pulling the expressions from the interviews were sent to two academicians who are experts in the field of business administration and an academician who is an expert in the field of research methods, and they were asked to review and define them in accordance with the research purpose. As a third step, the research findings (expressions and codes) were compared with the theoretical and empirical study findings in the literature.

To ensure the reliability of the research, semi-structured interview questions were prepared considering the theory and the researchers agreed on the interview questions. Although the phenomenological approach of qualitative research was adopted in this study, a reliability calculation was also made using the Miles and Huberman (1994) approach to express reliability numerically. To calculate the reliability of coding, the method proposed by Miles and Huberman (1994: 64), also called internal consistency, and conceptualized as consensus among coders, was used. According to this method, reliability is calculated with the formula 'number of agreements/total number of agreements + disagreements'. In the coding process, in which the two researchers first did it alone and then came together and discussed it twice, a consensus was reached in 218 statements, but no consensus could be reached in 19 statements. In this case, the reliability rate was calculated as 91%. According to Miles and Huberman (1994: 64), it is emphasized that the reliability of qualitative studies should be at least 80%. Therefore, it is obvious that the reliability of the coding of this study is at a sufficient level.

Cohen's Kappa coefficient was calculated to reduce the influence of chance in the results obtained through Miles and Huberman's reliability calculation formula (Çam and Baysan-Arabacı, 2010: 69; Bayraktar and Balcı, 2020: 113) on the statements by two coders. This calculation was performed using the Kappa option in the SPSS program (Şencan, 2005: 265), which is licensed by the institution to which the researchers are affiliated. Table 3 presents the coders' agreement and disagreement with the statements.

Table 3: Coders' agreement and disagreement with the statements

	Accepted statements by Coder 2	Rejected statements by Coder 2
Accepted statements by Coder 1	218	50
Rejected statements by Coder 2	13	19

The sigma value in the data indicates whether the agreement between the coders is significant. A sigma value below 0.05 suggests significant agreement, while a value above 0.05 suggests non-significant agreement. According to Table 4, since the sigma value is 0.000, there is a significant agreement between the coders. The analysis conducted in the SPSS program yielded a Kappa coefficient of 0.571. According to Landis and Koch's (1977: 165) scoring scale, a Kappa statistic less than 0.00 indicates poor agreement, while values between 0.00 and 0.20 indicate slight agreement, between 0.21 and 0.40 indicate fair agreement,

between 0.41 and 0.60 indicate moderate agreement, between 0.61 and 0.80 indicate substantial agreement, and between 0.81 and 1.00 indicate almost perfect agreement. The Kappa coefficient of 0.571 in this study falls within the range of moderate agreement between the coders.

Table 4: Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error	Approx. T	Approx. Sig.
Measure of Agreement	Kappa	.571	.060	10.951	.000
N of Valid Cases		300			

The accuracy of the data was tested by asking the same questions in different ways from time to time during the interview. Although the fact that the research was conducted abroad and during the pandemic period prevented the entire team from taking part in the interviews, the questions and audio recordings were listened to together to ensure that the study progressed in an objective direction.

4. Results

4.1. Distribution of Shares and Decision-Making Processes in Partnerships

Twelve codes were formed within the theme of distribution of shares and decision making in partnerships (Table 5). Within the scope of this theme, how the distribution of shares is made in partnerships and how the partners play a role in the decision-making process are examined. When similar codes are grouped under categories, it is understood that there are eight codes in the category of share distribution in partnership and four codes in the category of decision-making process in partnership. The Maxqda output showing the classification is as shown in Figure 1.

Figure 1: Categories and Codes in Theme 1

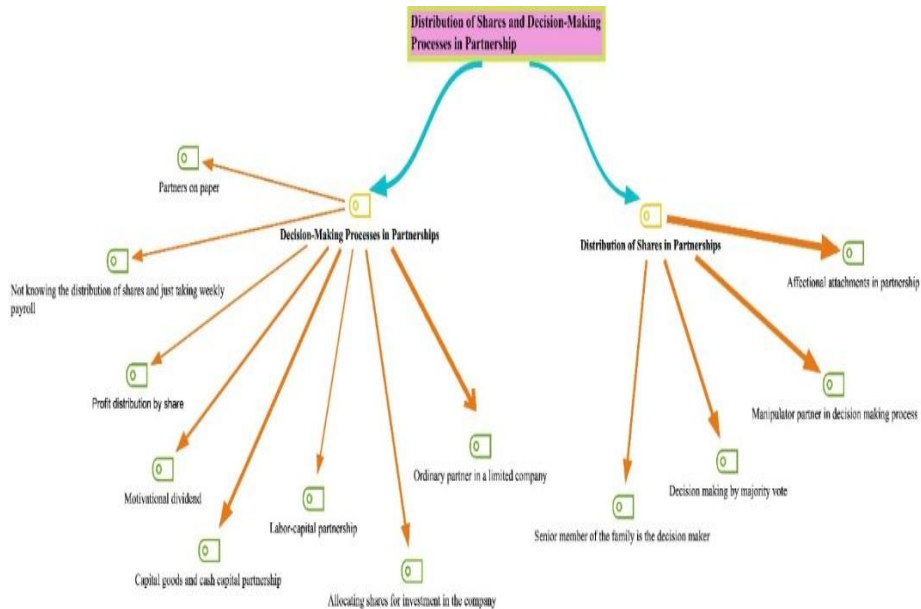


Table 5: Theme 1-Distribution of Shares and Decision-Making Processes in Partnerships

Theme	Categories	Codes	Participants*
Distribution of Shares and Decision-Making Processes in Partnerships	Distribution of Shares in Partnerships	1. Partners on paper	T1
		2. Not knowing the distribution of shares and just taking weekly payroll	T1, T6, T8
		3. Profit distribution by share	T2, T3, T4, T5, T7, G1, G2, G6, G8, G9, G10
		4. Motivational dividend	T2
		5. Capital goods and cash capital partnership	T5
		6. Labor-capital partnership	G4
		7. Allocating shares for investment in the company	T4, G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7, G8, G10
		8. Ordinary partner in a limited company	G3, G4, G5, G7
	Decision-Making Processes in Partnerships	9. Senior member of the family is the decision maker	T1, T6, T8, G4, G5
		10. Decision making by majority vote	T2
		11. Manipulator partner in decision making process	G5, G9
		12. Affectional attachments in partnership	T4

* T refers to the businesspeople in Türkiye and G refers to the businesspeople in Germany.

As shown in Table 5, the first code is the partners on paper. The T1 participant, who is in an anonymous partnership, stated that they are two partners in practice, but in theory (in legal regulation) they are five partners together with their other siblings and the mother. Partners that remain on paper and do not voluntarily participate in the management and not receive a share of the profit, and that are shown in the contract only to complete the minimum number of partners required by the law, are called "partners on paper" in the literature (Ayan, 2019: 31; Organ and Sevinç-Ceyhan, 2019: 417).

Regarding the distribution of shares (Code 2), T1 stated that he did not know the distribution ratios because they were not taken into consideration in family companies. The father was authoritarian in such family partnerships, in other words, it was the father who decided the way and amount of the partners' share in the profit. T6 stated that they own a limited liability company with his two other siblings, but since it is a family business, there is no issue such as the distribution of shares. Similarly, the T8 participant said that they have a limited partnership consisting of six siblings and there is no official distribution of shares in family partnerships, and used the phrase *"After all, there was no separation like yours or mine because it was a sibling partnership and what was needed was paid out of the safe."* This data is on the same line of the results of Bektaş and Köseoğlu (2007: 314)'s research. They stated that family businesses are under the influence of family structure and management weaknesses are revealed since family management and business management are not clearly separated from each other, and therefore family businesses cannot professionalize.

T1 participant stated that the decision maker and authority in the company was his father. T6 and T8 participants indicated that after the death of their father, their elder brother had the authority in the decision-making process. Among the participants in Germany, G4 and G5, who had founded their companies with their brothers specified that the final decision makers were their elder brothers. It is only T2 participant who remarked that decisions were made by majority of votes in their companies (Code 10). He/she said that it was more advantageous to decide unanimously in the decision-making process. T2 explained the reason for this as that decisions taken with the possibility of bringing the interests of the majority group to the fore may sometimes harm the interests of the company, and therefore it was very important to decide unanimously.

It was also observed that within the decision-making process, one partner manipulated the partner who held authority within the company, resulting in decisions aligning with the manipulator's preferences (Code 11). Consequently, the authoritative partner was perceived as the sole decision-maker. This dynamic was exclusively identified among the German participants (G5 and G9). G5 asserted his influence in the decision-making process, stating, *"I typically chart the course... even though he talks about bringing innovation... sure, he's my brother, but his capacity isn't that extensive..."*. On the other hand, G9 elaborated on how he manipulated his partner, saying, *"Usually, when I wish to make a decision, I pave the way... I lay out my path. Once I've done that, they might suggest we go with his approach, or I simply proceed. Sometimes, I create a path in such a way that what I desire becomes the decision of my partner. He might propose, 'Wouldn't it be better if we did it like this?' Well, it's a good idea, and I say, Let's go with that"*.

Five partners from the participants in Türkiye (T2, T3, T4, T5, T7) and six from Germany (G1, G2, G6, G8, G9, G10) stated it was fair that the distribution of profits by share and they decided accordingly. (Code 3). On the other hand, T2 mentioned that there was essentially an equal distribution of profits in the company, and they also applied motivating dividends (Code 4).

The T4 participant indicated that there are three partners, and this is not a standardized partnership as they have a "heartfelt partnership", and they started the business by establishing an ordinary partner with an "emotional bond". He emphasized that they first reserved a share for the company from the profits they obtained and then divided the remaining share into three among the partners (Code 12). The T5 participant, on the other hand, stated that his partner has invested the machines as the capital, and he invested the capital in cash and has ordinary partnerships based on a commodity-capital partnership (Code 5). T5 stated that they agreed to divide the profit in half during the establishment phase of the partnership. On the other hand, G4 specified that they established the partnership by putting capital by his brother and the effort by himself (Code 6).

Only T4 among Turkish respondents indicated that some share of the profit was kept making new investments for the company and the remaining was divided into three for partners (Code 7). Nine participants from Germany stated that they allocated a share of the profit to make new investments. The portion of the profit that was converted into investment in the company was stated as G1=100%, G2=70%, G3=100%, G4=80%, G5=100%, G6=20-25%, G7=100%, G8=10%, G10=20%.

G3, G4, G5 and G7 stated that they had limited companies, and there was only one partner's name on paper, but they had a verbal partnership with the other partner (Code 8). While all four participants in Germany present the company as a limited liability company on paper, they have made a verbal partnership with another person(s).

As a result of the analyses done to find answers to the first, second and third questions of the research, the theme of "distribution of shares and decision making in partnerships" consisting of twelve codes was formed. According to this theme, participants in Türkiye and Germany took part in common codes regarding the decision maker being the elder of the family in the family business and the distribution of profits by share. In the code for allocating shares for investment in the company, only one participant from Türkiye (T4) has the same denominator as nine participants in Germany. While "partner on paper", "not knowing the distribution of shares and just taking weekly payroll", "senior member of the family is the

decision maker”, “decision making by majority vote”, “motivational dividend”, “affectional attachments in partnership”, and “capital goods and cash capital partnership” codes consist only of the interviews with the participants in Türkiye, “manipulator partner in decision making process”, “labor-capital partnership”, “ordinary partner in a limited company” codes were formed from interviews with participants in Germany.

4.2. Rationales Behind Partnership Establishment

Partnerships are established for many reasons such as bringing together different strengths, increasing the efficiency of the process, solving complex problems, funding projects more easily, increasing the return on investment, increasing the benefit, sharing the risk, developing more than one perspective, and raising awareness (Hauser, 1999: 3). In this research, nine codes were formed under the theme of the reasons for the establishing the partnership (Table 6). These codes were shaped to explain the answers to the fourth and fifth research questions.

When grouping similar codes, it becomes evident that there are three codes within the 'being a family member or friend' category and eight codes in the 'requirements of job and sector' category. Figure 2 displays the Maxqda output illustrating this classification.

Figure 2: Categories and Codes in Theme 2

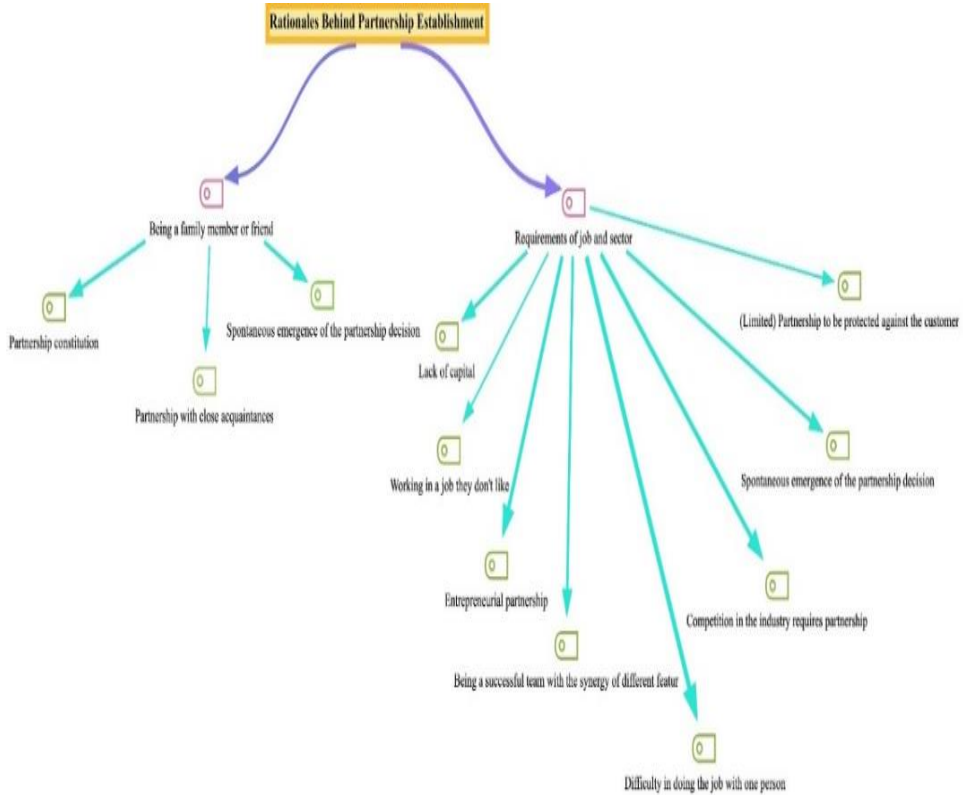


Table 6: Theme 2- Rationales Behind Partnership Establishment

Theme	Categories	Codes	Participants
Rationales Behind Partnership Establishment	Being a family member or friend	1. Having a family business	T1, T6, T8, G2, G4, G8
		2. Partnership with close acquaintances	T2, T3, T4, T10
		3. Spontaneous emergence of the partnership decision	G1
	Requirements of job and sector	4. Lack of capital	T5, T9, G10
		5. Working in a job they don't like	T3, G6
		6. Entrepreneurial partnership	T9
		7. Being a successful team with the synergy of different features	T2, G3
		8. Difficulty in doing the job with one person	T7, G7
		9. Competition in the industry requires partnership	G5
		10. Spontaneous emergence of the partnership decision	G1
		11. (Limited) Partnership to be protected against the customer	G9

As evident in Table 4, one of the primary reasons for entering into a partnership is the existence of a family business. This scenario is exemplified by three participants from Türkiye (T1, T6, T8) and three from Germany (G2, G4, G8) who found themselves involved in partnerships due to their family's business endeavors. T1 emphasized that *"the family profession serves as the decisive criterion for one's role in family companies in Türkiye."* Consequently, he found himself in the partnership *"for reasons beyond his control"*. T1 also mentioned that he received education and guidance from his family for the profession, but becoming a partner was ultimately a choice, not a forced obligation. Buğra (1995: 292) explains the idea that making money was not the only goal, but a rational effort among all human endeavors, was widespread, and for this reason, the businessman position was perceived as a great hero position. She also stated that a young businessman cannot be expected to refuse such a prestigious future. The other findings in this research also supports this argument. For example, T6 indicated that it was a partnership and profession inherited from the father and had been going on for 45 years. Similarly, T8 said that the company was a patrimonial and they continued it with their siblings. G2 also explained that the partnership was inherited from his father and was continuing with a German businessman who was previously a partner of his father. G4 expressed that he had a partnership with his older brother since desired by older one and G4 would like to support him. G8 also stated that they had a family business and when his father got sick, he wanted to withdraw from work. Thus, they decided to become a partnership by merging their uncle's company and their own company under one roof. The purpose of this was that they did not want to close the firm and made it to survive. Morita, who is the founder of Sony said that when partners have lack of capital, or need something else, they take the support of their families or close friends. He stated that this support is very important for the partners and help them to cope with many difficulties they will encounter (Morita, 1989: 100-106). This was confirmed by the answers given by the G4 and G8 in this research.

Four participants from Türkiye (T2, T3, T4, T10) mentioned that they entered into partnerships with close friends and individuals they were well-acquainted with. T2 shared his experience, saying, *"We were three research assistants at the university and met by chance at the faculty of engineering. Given our backgrounds as electronics engineers, we possessed*

knowledge in technology-related fields. Initially, our intention was to pursue careers as university professors while simultaneously running a technology company. However, over time, achieving both goals simultaneously proved challenging". T3 believed in his ability to manage his own business effectively, drawing on his experience managing others while employed. Subsequently, he accumulated capital and formed a partnership with a close friend and another individual connected through this friend. According to T10, familiarity played a crucial role in partnerships, but the key determinant was the behavior and actions of partners after establishing the partnership (Code 2). Additionally, G1 noted that the idea of forming a partnership was spontaneous (Code 3). The decision to partner with a friend emerged during a conversation about their capabilities and ambitions. He also mentioned that a feasibility study was conducted beforehand, adding a level of spontaneity to the partnership's development. Özpeynirci (2001: 1-17) determined that the feasibility study, which is prepared realistically before deciding, removes most of the current uncertainty and facilitates decision-making.

One of the primary factors driving the establishment of partnerships is the limited capital available to individuals seeking to start their own businesses (Sunar, 2022: 52). Within the context of the theme regarding the reasons for forming partnerships, two participants from Türkiye and one from Germany (T5, T9, G10) revealed that their partnerships enabled them to acquire the necessary capital. T5 elaborated on this, stating, *"We were working at the same place, and later, my partner mentioned that he had the required equipment, some of which could be used for the business we were planning to start. That's when I agreed to the partnership"*. T9 also explained their motive for pooling capital with their partner, expressing their intention to manufacture machinery over time. On the other hand, G10 mentioned that he was employed in a factory and possessed capital, while his current partner lacked sufficient capital at the time but aspired to initiate a business. Consequently, they established a partnership by combining their financial resources.

T3 from Türkiye and G6 from Germany both made the decision to resign from their jobs and establish their own companies because they were dissatisfied with their previous employment (Code 5). T3 elaborated on his experience, stating, *"I was working in another job, and once I had accumulated a certain amount of capital, I wanted to break free from that job. It wasn't the profession I desired"*. Similarly, the G6 participant revealed that they and their partner were employed at the same company and shared mutual dissatisfaction with their roles. Consequently, they decided to launch their own company together.

T9 indicated that he started by trading machinery with his partner. Indeed, the main purpose of the partnership was to manufacture machinery, not just to trade, he added. He thought that it would be better to learn the market by selling activities and then starting the production. However, the deterioration of the market before the 80s caused them not to establish and operate the machinery manufacturing company. T9's partnership can be given as an example of an entrepreneurial partnership (Code 6). Entrepreneurial partnership is a type of partnership which is made for entrepreneurial purposes such as the production of new products. In this kind of partnership, entrepreneurial activities are the focus of partners to create new products and technologies rather than sharing common resources or risks (Halis et al., 2009: 444-445). When T9 and his partner realized that they could not manufacture machinery due to the high investment cost at that time, they decided to prepare the feasibility and establish a spinning factory. However, they established the corrugated

board company with the guidance of a minister by giving investment advice. When they said that they would establish a textile company later, he stated that they established a pipe profile factory with the encouragement of the same minister. In a study conducted by Zhang and Zhang (2015: 198-199) in China, it was seen that one of the five critical factors affecting partnership was the government's support for partnerships with national policies.

T2 and G3 participants shared the belief that they generated synergy by teaming up with their partners (Code 7). T2 elucidated this, saying, *"We believed that we would complement each other. Our aim was to come together and form a successful team"*. G3 similarly emphasized the value of combining their partner's distinct qualities with their own, remarking, *"He had different attributes, and I had different ones. When we merged those qualities, something remarkable emerged, prompting our decision"*. This highlights the synergy achieved by merging diverse attributes. In a study conducted by Halis and Şenkal (2009: 89), it was noted that individuals often create synergy by combining their varied resources towards a common objective.

Another compelling reason for initiating partnerships is the recognition that certain businesses, owing to their inherent characteristics, are unsuitable for solitary operation, thus necessitating the inclusion of human capital (Sunar, 2022: 52). T7, who was involved in the insurance industry, explained that they entered into a partnership out of necessity driven by market conditions. They formed the partnership to meet the increased demand when market supply surged. Similarly, G7 emphasized that some sectors in Germany simply cannot be managed by a single individual, making partnerships a requirement. He articulated this by stating, *"For instance, you might be able to run a restaurant on your own, but managing a supermarket is a task that cannot be undertaken solo. It's imperative to have at least one partner"* (Code 8).

G5 explained that he ventured into the logistics sector for the first time in 2008 in the Netherlands. However, he encountered a challenge in the form of five major logistics companies that allowed only five vehicles, essentially functioning as subcontractors, in certain regions. Due to intense competition and limited profit margins, he and his brother decided to relocate to Germany. He likened Germany to the eastern region of Türkiye, highlighting the ample market opportunities and reduced competition. He stated, *"I came here and partnered with my brother in this industry. Germany is like the East of Türkiye. It offers a more comfortable environment with a sizable market and fewer competitors. Here, you can expand your operations as much as you desire, but it's imperative to deliver high-quality service"*. G5 underlined the significance of the competitive landscape (Code 9) and emphasized that Germany, due to its vast size, offered a relatively moderate level of competition.

G1 remarked that the idea of establishing a partnership was spontaneous (Code 10). They decided to establish it with a friend while talking about what they could and could not do. He also said that a feasibility study was done beforehand, so the partnership decision developed spontaneously. Özpeynirci (2001: 1-17) determined that the feasibility study, which is prepared realistically before deciding, removes most of the current uncertainty and facilitates decision-making.

G9 opted for a limited partnership primarily as a means to safeguard his rights and interests (Code 11). In Germany, the emphasis on quality pervades every service, and companies are held responsible for ensuring it. He explained this dynamic, saying, *"Meeting the expectations of service recipients in terms of quality is essential in Germany. Failure to do*

so can result in substantial penalties... As the owner and manager of the limited liability company, I am its driving force. However, the limited liability company is considered a distinct entity. When individual sales are made, I conduct the transactions. However, when sales are conducted through the limited company, even if it is my own, the company bears the responsibility". In essence, they established a limited liability company, viewed as a separate legal entity, to safeguard their individual rights and interests.

When the reasons for the establishing the partnership are examined, it is noteworthy that the participants in Türkiye and Germany show similarities in terms of being a family business, lack of capital, working in a job they did not like before, combining different features and the difficulty of doing the job alone. Partnership with close acquaintances and entrepreneurial partnership codes were formed only by what the participants in Türkiye told. The participants in Germany, on the other hand, have formed a partnership with a spontaneous decision to be protected against the customer due to the competition in the sector, unlike the participants in Türkiye.

4.3. Perception of the Partnership Constitution (Contract) and Assignment of Responsibilities

It is important to have a partnership agreement (partnership constitution) other than the corporate charter to support the sustainability of the partnership. This agreement should contain clauses that will enable to deal with conflicts and problems that may arise more quickly and easily, and even prevent both partners from being victimized when the partnership is dissolved or one of the partners leaves the partnership (Sunar, 2011: 139). By making agreements, the distribution of duties can be clarified in the company and enable the partners to declare their responsibilities both to each other and to the employees. In Table 7, six codes were formed under the theme of partners' perception of contract and the assignment of responsibilities. As can be seen in Figure 3, two of those codes are grouped under 'partnership contract' category, and four of them take place in the second category named as 'assignment of tasks and responsibilities between partners'.

Figure 3: Categories and Codes in Theme 3

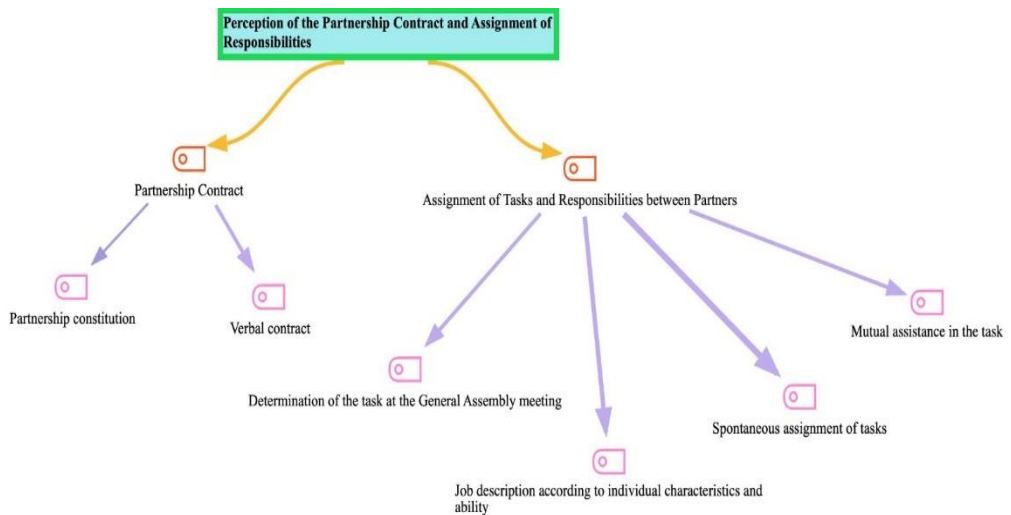


Table 7: Theme 3- Perception of the Partnership Contract and Assignment of Responsibilities

Theme	Categories	Codes	Participants
Perception of the Partnership Contract and Assignment of Responsibilities	Partnership Contract	1. Partnership constitution	T2, G2, G5, G7, G8, G9
		2. Verbal contract	T4, T5, T9, G1, G8, G10
	Assignment of tasks and responsibilities between partners	3. Determination of the task at the General Assembly meeting	T1
		4. Job description according to individual characteristics and ability	T1, T2, G3, G4, G6, G8, G9
		5. Spontaneous assignment of tasks	T7
		6. Mutual assistance in the task	G1

Another name for the partnership agreement, which is made outside of the foundation agreement, is the partnership charter or the partnership constitution. John Lewis states that the partnership constitution, which started with the first writing of the original rules of the Partnership in 1954 and became a concept that is also covered in the literature, is “at the heart of the organization” (Cathcart, 2006: 202). With the partnership constitution, the sharing of all information between the partners is based on to develop their skills and abilities (Sammour et al., 2020: 119), and limits and roles are defined to manage the partnership (Russon et al., 2021: 2).

In the interviews, only T2 from Türkiye said that they had a partnership constitution. According to him, the partnership constitution should be well prepared. The reason for this is that while there is no problem in the articles in the contract, it is possible to experience problems in matters that have been overlooked to be included in the contract. In Sunar's research (2011: 135), it was concluded that a contract (partnership constitutions) other than the official articles of association (corporation's charter) is generally not formed, and this negligence causes many problems for the partnership and for the partners. On the other hand, in the interviews conducted in Germany, four participants stated that they had partnership constitutions, and one participant stated that they had it in their previous partnership, but they did not create a partnership constitution in their current one (Code 1). G5 discussed the necessity of a partnership constitution, stating, “*The constitution is a requirement in our line of work. Initially, it wasn't in place, but you develop it as you gain experience*”. In contrast, G7 mentioned their prior experience in a partnership involving five people where they meticulously crafted a comprehensive legal document through discussions and voting among all partners. However, in their current partnership with just two individuals, they found no need for such a constitution, as everyone already had clearly defined responsibilities. G9, who had experience in establishing companies both in Türkiye and Germany, emphasized the substantial differences in legal regulations between the two countries. He underscored that Turkish and German laws were fundamentally distinct and incomparable. G9 further noted that the process of establishing a company in Germany was notably more professional and thorough, with government agencies scrutinizing each document “*one by one as if they were conducting an X-ray examination*”.

Three participants from Türkiye (T4, T5, T9) and three from Germany (G1, G8, G10) revealed that their partnership agreements were established verbally. T4 described this practice, stating, “*We didn't possess any written documents, but we had a deep bond based on the promises we made to each other*”. T5 echoed this sentiment, saying, “*We didn't outline a formal partnership constitution; we simply had a verbal agreement among ourselves*”.

Similarly, G1 explained, *“Our constitution isn't documented in writing; we established it through verbal agreements”*. G10 also emphasized the absence of a written partnership agreement, stating, *“We don't possess a formal partnership agreement; instead, we rely on a promise made among ourselves”* (Code 2).

The job descriptions and task sharing of the partners are also determined in the partnership agreements. Çağlak (2020: 42) states that the determination and fulfillment of duties in partnerships is a problematic area, even freedom is limited in partnerships. If it is not fully defined who will do what and in which field and what his duties are in partnerships, each partner gets involved in every field, and this causes big problems in partnerships. T1 stated that they determined their tasks by brainstorming on which subjects the partners could be competent in, at the general assembly (Code 3). Two participants from Türkiye (T1, T2) and five from Germany (G3, G4, G6, G8, G9) indicated that the distribution of tasks among the partners was based on their individual characteristics and abilities (Code 4). T2 thought that partners complemented each other since some of them had good social relations, others had the ability to run the business efficiently, and some had marketing skills.

All participants from Germany unanimously reported that their job descriptions within the partnerships were well-defined, ensuring clarity of roles and responsibilities. G3 elaborated on this, explaining, *“Our responsibilities were distinctly outlined: he took charge of production, while I managed customer relations”*. G4, on the other hand, discussed the division of labor between himself and his brother, stating, *“My brother has a background in banking, while I work in the construction industry. Consequently, I handled construction-related tasks, while he oversaw overall management and finance”*. G6 highlighted the diversity of abilities within their partnership, stating, *“Each of us possesses unique talents and strengths. I excel in interpersonal skills and sales, while my partner's strengths lie in a more global and political perspective”*. G8, while discussing the allocation of tasks, explained, *“My uncle assumes responsibility for operations, which often require him to be more active outside the office. I, on the other hand, handle bureaucratic tasks”*. Additionally, the German participants emphasized that they refrain from interfering in each other's areas of responsibility unless problems arise or deficiencies occur, such as when one partner is indisposed.

Participants from Türkiye, with the exception of T1 and T2, generally did not provide explicit job descriptions for partners within their companies. In the workplaces where T6 and T7 were employed, task distribution happened more organically. T6 described this situation, stating, *“We arrange our responsibilities among ourselves... everyone takes on a variety of tasks”*. Likewise, T7 emphasized that the allocation of tasks was relatively spontaneous and that partners did not have predefined job descriptions (Code 5).

In interviews conducted in Germany, the final code that emerged within the theme of “Partners' Perception of Contract and Job Descriptions” is the idea that partners support each other in the process of carrying out their responsibilities (Code 6). G1 articulated this concept by stating, *“We all provide support in our respective roles, not limiting ourselves to just our own tasks. We have a comprehensive understanding of each other's areas of responsibility, allowing us to compensate for any shortcomings collectively”*.

As a result of the analysis of the sixth and seventh research questions, the theme of the partners' perception of contract and job descriptions was formed. The most similarity of the partners in Germany and Türkiye was that they were making a verbal contract. While the partnership constitution, which is very important in the sustainability of partnerships, was

included in the statement of only one participant from Türkiye, five participants from Germany have created a partnership constitution. In the continuity of the partnership, it is an important issue that should be determined by the partnership agreement that the partners share their duties and create their job descriptions. Half of the participants in Germany stated that job descriptions were made by taking individual characteristics and abilities into account, while only two participants from Türkiye agreed on this.

5. Discussion and Conclusions

There are numerous studies in the literature conducted on partnerships (Kogut, 1988; Hawkins, 1999; Sakakibara, 2002; Beamish and Lupton, 2009; Omidvar et al., 2017; Leonard et al., 2020; Goyal and Dubey, 2022; Tagoe, 2022). However, it is also important to examine the partnership perceptions of company partners in understanding the reasons for the establishment and termination of partnerships between companies. Currently, no study has been found that examines the similarities and differences between the partnership perceptions of Turkish business partners in Türkiye and in Germany. It is thought that this study will contribute to the literature as it focused on the partnership perceptions, the reasons for the establishment of partnership, and the differences and similarities between partnerships established in Türkiye and Germany.

The findings of the research were examined under three main themes as “distribution of shares and decision-making in partnerships”, “reasons for establishing the partnerships” and “the perception of the partnership constitution and job descriptions”. According to the first theme, three of the participants in Türkiye and four in Germany are in family partnership. Participants in family partnerships in Türkiye could not express their share of profit with a clear ratio by stating that this situation stemmed from being a family partnership. According to Stewart (2003: 386), the line of descent overrides economic logic in family companies in some cultures. In particular, financial management is dominated by the family elder, who is the founder of the company. However, the presence of family elders in the company strengthens the belief of other members of the family in the company, ensures the establishment of stronger ties and reduces relationship conflict (Ensley and Pearson, 2005: 279). The participants of the family partnership in Germany, on the other hand, are aware of their own profit share rate and can say it clearly. In addition, one of the most important differences observed between the participants in Türkiye and Germany was related to the question asked about how much share is left for investment from the profit to the enterprise. Only T4 stated that first shares were allocated for investment in the company and then the shareholders received their dividends, while the other participants in Türkiye did not mention the dividend allocated for the company. On the other hand, each of the participants in Germany was able to say the profit share allocated for the company by giving a percentage. An interesting code in this theme is that one of the partners manipulates the other partner in the company during the decision-making process in partnerships. This code was formed by the statements of two participants in Germany. Manipulation made by the media and social media for commercial purposes, by politicians for political purposes and with a rhetorical discourse to influence the decisions of individuals is also made among the addressees of the decision in the decision-making process in businesses (Çelikten et al., 2019: 588).

It is noteworthy that the participants in Türkiye and Germany have similarities in the second theme of the research, including being a family business, lack of capital, working in a job they did not like before, the synergy of different features and the difficulty of doing the

job alone as the reasons for establishing the partnership. Similar to these results, Erdil (1994: 106) concluded that the gathering of partners with complementary resources creates synergetic power and serves to grow. In the study of Sunar (2011: 109), the existence of family partnership is expressed as a compulsory partnership for some partners of the company. One of the remarkable results in this study, which was not mentioned in previous studies, is that the lack of capital and the difficulty of doing the work alone were stated by the participants in both Germany and Türkiye as reasons for establishing partnerships. Unlike partnerships in Germany, entrepreneurial partnerships and partnerships with close acquaintances have come to the fore in partnerships in Türkiye. Social networks in places such as neighborhood, school and workplace are effective in establishing business partnerships (Halis and Şenkal, 2009: 82-83).

The third theme of the research is the perception of the partnership contract and the determination of the tasks. When the answers given by the participants in Türkiye are examined, it is seen that only the company of the T2 participant has a partnership constitution that regulates the relationship systems apart from the official founding agreement. According to the statements of the participants in Germany, there are partnership constitutions in the companies of five participants. Similarly, in the research conducted by Sunar (2022: 109), it was stated that the partnership constitution was made to distribute the duties in the company and to solve the problems that may arise in this regard. Three participants in Türkiye and three in Germany stated that they have a verbal contract (contract of heart) with their partners. Dent (2006: 2-3) and Eroпов (2016: 13) state in their studies that mutual volunteering is the basic element in establishing partnerships.

Two of the participants in Türkiye and five in Germany stated that the distribution of tasks is made according to individual characteristics and abilities. Job descriptions and the distribution of tasks of partners in Germany are considered more important than partnerships in Türkiye. For this reason, each partner from Germany knows how to do their own tasks, and they also have enough knowledge about the other partners'. However, unless there is an essential situation, they do not interfere with each other's duties. The most significant difference between the partnerships established in Türkiye and Germany is expressed in the legal system related to the partnership. Compared to Türkiye, it is understood that there is a perception on the legal system in Germany is quite broad and comprehensive and has a state supervision.

The first of the limitations of the research is the desire of some participants to cut the interviews short, since the study was carried out during the pandemic period. This is why some interviews take 12 minutes while others take 40 minutes. The varying length of interviews in the research can primarily be attributed to participants' divergent levels of experience and understanding regarding partnerships. In addition, during the interviews carried out in Türkiye, there was a noticeable discomfort among participants regarding the recording process. This unease can be traced back to the participants' heightened anxiety, partly influenced by political circumstances. Another limitation of the study is that the subject of partnership has a very wide scope as it considers both the historical process and the existing literature. The extent of the partnership phenomenon and its insufficiency in the literature; It does not provide a clear enough perspective in determining the dimensions of the partnership, establishing the scope, and delineating the boundaries. This situation created difficulties in forming the interview questions and clarifying the subject during the interviews.

Another limitation is related to the coding process. Although confirmation was sought from the participants regarding the groupings made while evaluating the findings, the participants did not accept a second interview due to time constraints.

This study is a prelude to the first exploration of the similarities and differences in the activities and practices of Turkish entrepreneurs in Türkiye and Germany regarding partnerships. By examining successful entrepreneurship practices worldwide, including partnership structures, decision-making styles, reasons for establishing partnerships, and perspectives on partnerships, we aim to contribute to the literature on this subject and provide insights to potential entrepreneurs.

In summarizing the managerial and organizational implications of the study, several notable findings emerge:

Profit Distribution: Across various sectors, particularly among partnerships established as limited liability companies, profit distribution was notably similar. It was observed that shares directly correlated with the investment made in the company.

Decision-Making: A significant similarity existed in the influence of family members on decision-making. Notably, 25% of participants indicated that the elder family member had a substantial say in decision-making. This phenomenon is a reflection of the traditional Turkish family structure.

Wage Workers and Lack of Clarity: In Türkiye, 33% of respondents who were family members worked for weekly wages without clear knowledge of their share in the partnership. This lack of transparency stems from an avoidance of discussing financial matters within the family.

Reasons for Partnership: The primary reasons cited for forming partnerships were having an existing family business, a desire to collaborate with close relatives, and the lack of capital.

Verbal Agreements: A noteworthy observation was that 30% of participants reported that partnership agreements were made verbally, a trend consistent between partnerships in Türkiye and Germany.

In conclusion, the study reveals that the enterprises under examination have not yet reached the institutionalization stage and lack a professional management approach. Regardless of their location, these family businesses face common challenges until they reach a certain size, as evidenced in this study.

It is expected that this research will bring new perspectives to researchers who will work on partnership in the future. The partnership is a subject open to examination in the context of legal systems, political understanding, differences in culture and education levels, gender, capital, and company sizes in different regions. In this study, the qualitative research method was used by interviewing. In addition to this method, doing document analysis of the company's founding agreements and partnership agreements and conducting a survey may be suggested to those who will make research on partnership in the future. The use of different research techniques or the use of mixed techniques will provide a deeper analysis of the partnership phenomenon and the knowledge and perceptions of the partners.

References

- Altunışık, R.; Coşkun, R.; Bayraktaroğlu, S.; Yıldırım, E. (2012), Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı, Sakarya: Sakarya Kitabevi.
- Alves, J.; Meneses, R. (2015), "Partner Selection in Co-opetition: A Three Step Model", Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship, Vol. 17 No. 1: 23-35.
- Arslan, M.; Tarhan, N.; Sar, S. (2017), "Examination of Community Pharmacists' Intention to Pharmacist Partnership Using the Theory of Planned Behavior: A Structural Equation Model", Indian Journal of Pharmaceutical Education and Research, Vol. 51 No. 2: 216-225.
- Arslanlı, H. (1960), Kollektif ve Komandit Şirketler Tarihçesi, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.
- Ayan, Ö. (2019), "Tek Kişilik Şirketlerin Uygulamaya Yansımaları", Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Vol. 23 No. 3: 25-51.
- Bahtiyar, M. (2019), Ticaret Hukuku, Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını.
- Bayraktar, M.; Balcı, E. (2020), "Ölüm Belgelerindeki Bilgilerin Doğruluğunun Değerlendirilmesi: Niğde Sözel Otopsi Çalışması", Acta Medica Nicomedia, Vol. 3 No. 3: 109-115.
- Beamish, P. W.; Lupton, N. C. (2009), "Managing Joint Ventures", Academy of Management Perspectives, Vol. 23 No. 2: 75-94.
- Bektaş, Ç.; Köseoğlu, M. A. (2007), "Aile İşletmecilik Kültürünün Girişimcilik Eğilimine Etkileri ve Bir Alan Araştırması", Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Vol. 2007 No. 2: 297-317.
- Bilgin, N. (2014), Sosyal Bilimlerde İçerik Analizi: Teknikler ve Örnek Çalışmalar, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Buğra, A. (1995), Devlet ve İşadamları (Çev. F. Adaman), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Cathcart, A. (2006), "A Quite Unreasonable State of Affairs: Corporate Social Responsibility and the John Lewis Partnership", Social Responsibility Journal, Vol. 2 No.2: 201-206.
- Choi, Y.; Chang, S. (2019), "Resource Acquisition Partnership of Nascent Social Enterprise for Sustainability", International Journal of Entrepreneurship, Vol. 23 No. 2: 1-8.
- Curtin, M.; Fossey, E. (2007), "Appraising the trustworthiness of qualitative studies: Guidelines for occupational therapists" Australian Occupational Therapy Journal, Vol. 54: 88-94.
- Çağlak, U. (2020), Küçük ve Orta Ölçekli Aile Şirketlerinde Ortaklık Kültürü, Konya: Çizgi Kitabevi.
- Çam, M. O.; Baysan-Arabacı, L. (2010), "Tutum Ölçeği Hazırlamada Nitel ve Nicel Adımlar", Hemşirelikte Araştırma Geliştirme Dergisi, Vol. 12 No. 2: 64-71.
- Çelikten, M.; Gılıç, F.; Çelikten, Y.; Yıldırım, A. (2019), "Örgüt Yönetiminde Karar Verme Süreci: Bitmeyen Bir Tartışma", Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, Vol. 15 No. 2: 581-592.
- Deloitte, (2022). Annual Turkish M&A Review 2022, Available online: <https://www2.deloitte.com/tr/tr/pages/mergers-and-acquisitions/articles/annual-turkish-ma-review-2022.html> (Last accessed: 19.09.2023).
- Dent, S. M. (2006), "Partnership Relationship Management: Implementing a Plan for Success", www.partneringintelligence.com (Last accessed: 20.01.2023).
- Drexler, J. A.; Larson, E. W. (2000), "Partnering: Why Project Owner-Contractor Relationships Change", Journal of Construction Engineering and Management, Vol. 126 No. 4: 293-297.
- Ensley, M. D.; Pearson, A. W. (2005), "An Exploratory Comparison of the Behavioral Dynamics of Top Management Teams in Family and Nonfamily Ventures: Cohesion, Conflict, Potency, and Consensus", Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 29 No. 3: 267-284.

Erdil, O. (1994), *Stratejik Yönetim Sürecinde İşletmelerde Uluslararası Ortak Girişimler ve Türk Otomotiv Sektörünün Eğilimi ile İlgili Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Егоров, В. Г. (2016), "Анализ партнерства как элемента конкурентного преимущества. Вестник Воронежского государственного университета" Серия: Экономика и управление, Vol. 4: 13-18.

Esenlikci, A. C.; Engin, M. A. (2019), "1960'dan Günümüze Avrupa Birliği Ülkelerinde Yaşayan Türk Göçmenlerin Sorunları", *Emek ve Toplum*, Vol.8 No.20: 59-77.

Eshel I.; Shaked A. (2001), "Partnership", *Journal of Theoretical Biology*, Vol. 208 No. 4: 457-474.

Gemicioğlu, B. (2022), *Adi Ortaklıkta Yönetim ve Temsil*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Goyal, S.; Dubey, R. (2022), "Examining the Role and Antecedents to Partner Commitment in Influencing Joint Venture Success", *Global Business Review*, (Online First Article). <https://doi.org/10.1177/09721509221092202>

Güvenç, B. (1996), *İnsan ve Kültür*, İstanbul: Remzi Kitabevi.

Halis, M.; Şenkal, A. (2009), *Türk İşletme Kültüründe Ortaklık ve Güven*, İstanbul: İTO Yayınları.

Halis, M.; Şenkal, A.; Türkay, O. (2009), "Kültür, Ortaklık ve Rekabet: Türkiye'ye İlişkin Rakamlar", *Journal of Azerbaijani Studies*: 444-460.

Hauser, E. (1999), "Guidelines for Developing and Maintaining Successful Partnerships for Multimodal Transportation Projects", *National Cooperative Highway Research Program, NCHRP Report 433*, Washington: National Academy Press.

Hawkins, R. (1999), "The Rise of Consortia in the Information and Communication Technology Industries: Emerging Implications for Policy" *Telecommunications Policy*, Vol. 23 No. 2: 159-173.

Jabar, J.; Othman, N. A.; Idris, M. A. (2011), "Enhancing Organizational Performance Through Strategic Technology Alliances: A Study on Malaysian Manufacturers", *International Journal of Innovation, Management and Technology*, Vol. 2 No. 6: 506-510.

Kogut, B. (1988), "Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives", *Strategic Management Journal*, Vol. 9 No. 4: 319-332.

Kryeziu, L.; Coşkun, R.; Krassniqi, B. (2022), "Social Networks and Family Firm Internationalization: Cases from a Transition Economy", *Review of International Business and Strategy*, Vol. 32 No. 2: 284-304.

Landis, J. R.; Koch, G.G. (1977), "The Measurement of Observer Agreement for Categorical Data", *Biometrics*, Vol. 33 No. 1: 159-174.

Leonard, T.; Pakpahan, E. F.; Heriyati, L. K.; Handayani, G. A. K. R. (2020), "Legal Review of Share Ownership in a Joint Venture Company", *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, Vol. 11 No. 8: 332-45.

Lin, H. F. (2013), "The Effects of Knowledge Management Capabilities and Partnership Attributes on the Stage Based e-Business Diffusion", *Internet Research*, Vol. 23 No. 4: 439-464.

Liu, H. (2021), "Effect of Partnership Quality on SMEs Success: Mediating Role of Coordination Capability and Organisational Agility", *Total Quality Management & Business Excellence*, Vol. 32 No. 15-16: 1786-1802.

Marchington, M. (1998), "Partnership in Context: Towards a European Model", *Human Resource Management: The New Agenda*, (Ed. P. Sparrow and M. Marchington), London: Pitman Financial Times.

Mariotti, J. (2001), *Smart Things to Know About Partnership*, United Kingdom: John Wiley & Sons Limited.

Meyer, C. B. (2001), "A Case in Case Study Methodology", *Field Methods*, Vol. 13 No. 4: 329-352.

Miles, M. B.; Huberman, A. M. (1994), *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*, California: Sage Publications.

Morita, A. (1989), *Made in Japan: Bir Japon Mucizesi Sony* (Çev. Y. Güneri), İstanbul: İlgı Yayıncılık.

Omidvar, O.; Edler, J.; Malik, K. (2017), "Development of Absorptive Capacity Over Time and Across Boundaries: The Case of R&D Consortia", *Long Range Planning*, Vol. 50 No. 5: 665-683.

Organ, İ.; Sevinç Ceyhan, C. (2019), "Anonim ve Limited Şirketler Özelinde Ortaklar ile Kanuni Temsilcilerin Vergi Borçlarından Doğan Sorumlulukları" *Maliye Dergisi*, No. 177: 402-421.

Özpeynirci, R. (2001), "Yatırım Projeleri Kapsamında Mali Etüd Üzerine Bir Çalışma", *Muğla Üniversitesi SBE Dergisi*, No. 5.

Özgel, H.; Martin, S. (1998), "Local Partnership for Economic Development: Business Links and the Restructuring of SME Support Networks in the United Kingdom", *Economic Development Quarterly*, Vol. 12 No. 3: 266-278.

Poroy, R.; Tekinalp, Ü.; Tekinalp G. (1984), *Ortaklıklar ve Kooperatif Hukuku*, İstanbul: Beta Yayınevi.

Rathi, D.; Given, L. M.; Forcier, E. (2014), "Interorganisational Partnership and Knowledge Sharing: The Perspective of Non-Profit Organizations", *Journal of Knowledge Management*, Vol. 18 No. 5: 867-885.

Ratnawati, R. (2019), "Partnership Strategy and Competitive Advantage to Improve the Performance of SMEs in the Creative Industry", *Jurnal Aplikasi Manajemen*, Vol. 17 No. 4: 668-676.

Reilly, P. (2001), "Partnership under pressure: how does it survive?", *Report-Institute for Employment Studies*, UK.

Russon, J. A.; Moore, B.; Broughton, H. (2021), "Operation Orphan and Danbro: An SME-charity partnership", *Development in Practice*, Vol. 31 No. 7: 927-933.

Sakakibara, M. (2002), "Formation of R; D Consortia: Industry and Company Effects", *Strategic Management Journal*, Vol. 23 No. 11: 1033-1050.

Sammour, A.; Chen, W.; Balmer, J. M.; Botchie, D.; Faraday, J. (2020), "Crafting the Forever Now: Corporate Heritage Brand Innovation at John Lewis Partnership", *Strategic Change*, Vol. 29 No. 1: 115-126.

Stewart, A. (2003), "Help One Another, Use One Another: Toward an Anthropology of Family Business", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 27 No. 4: 383-396.

Stuart, M.; Lucio, M. M. (2005), *Partnership and Modernisation in Employment Relations*, London: Routledge.

Sunar, L. (2011), *Türkiye'de İş Ortaklıkları*, İstanbul: İGİAD Yayınları.

Sunar, L. (2022), *İktisadi Hayatta Ortaklıklar: Türkiye'de İş Ortaklıklarının Niteliği, Yapısı ve Yönelimleri*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, İGİAD.

Şekerci, O. (1981), *İslam Şirketler Hukuku Emek-Sermaye Şirketi*, İstanbul: Marifet Yayınları.

Şencan, H. (2005), *Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Şit, İ. (2021), *Almanya'daki Türk Diasporası ve Türkiye-Almanya İlişkilerine Etkisi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Tageo, N.; Molyneux, S.; Pulford, J.; Kinyanjui, S. (2022), "Consortium Management Structures, Processes, and Approaches: The DELTAS Africa Example", *Welcome Open Research*, Vol. 7 No. 139: 1-12.

Taşdelen, S. (2005), *Piyasa Ekonomisinin Yarış Atları: Anonim Şirketlerin Tarihi, Hukuku ve Ekonomisi Üzerine*, Ankara: ÜPV Yayınları.

Tomasello, M. (2019), *Neden Ortaklıklar Kurarız? (Çev: B. Tunçgenç)*, İstanbul: Alfa Yayınları.

Turkish Statistical Institute, (2022). Small and Medium Enterprises Statistics, 2021. Available online: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2021-45685> (Last accessed: 19.09.2023).

Türk Ticaret Kanunu (TTK) (2011), <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=6102&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>, (Last accessed: 20.04.2021).

Walean, E. E.; Saerang, D. P. E.; Wangke, S. J. C. (2021), "Implication of Business Partnership on the Improvement of Local Business in Manado", *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 9 No. 2: 130-138.

Willias, P. W. (1999), "Strategic Partnership Development in Small and Medium Sized Tourism Enterprises", *The Tourist Review*, Vol. 54 No. 4: 20-35.


World Health Organization (2003), *The power of partnership*, (No. WHO/HTM/STB/2003.24).

Yasa, N. N. K.; Sukaatmadja, P. G.; Jawas, A.; Budhi, M. K. S.; Marhaeni, A. A. I. (2013), "SME Performance Improvement and Its Effect on the Poverty Reduction in Bali", *International Journal of Business and Management Invention*, Vol. 2 No. 4: 1-12.

Yin, R. K. (2016), *Qualitative Research from Start to Finish*, New York: The Guilford Press.

Zhang, X. J.; Zhang, L. (2015, November), "Analysis of the factors affecting the implementation of partnership in Engineering Consulting Enterprises", 2015 International Conference on Engineering Management, Engineering Education, and Information Technology, Atlantis Press: 196-199.

Bilgi İletişim Teknolojileri Kullanımının İş Gücü Talebine Etkisi: Türk İmalat Sanayinden Kanıtlar¹

Gül Güney² 

Bilgi İletişim Teknolojileri Kullanımının İş Gücü Talebine Etkisi: Türk İmalat Sanayinden Kanıtlar	The Impact of Information Communication Technologies Usage on Labor Demand: Evidence from the Turkish Manufacturing Industry
Öz Bu çalışma, Türk imalat sanayinde BİT kullanımının iş gücü talebine etkisini analiz etmeyi amaçlamaktadır. BİT kullanım değişkeni olarak CRM, SCM ve ERP kullanımı alınmıştır. 2009-2021 dönemi için sistem GMM tahmincisi kullanılarak hem imalat sanayi hem de imalat sanayinin teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılan alt sektörlerini kapsayan analizler yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, BİT kullanımının iş gücü talebini olumlu yönde etkilediği ve telafi mekanizmasının hem imalat sanayinde hem de düşük, orta ve yüksek teknoloji yoğunluğuna sahip sektörlerde doğrulandığı sonucuna varılmıştır.	Abstract This study aims to analyze the impact of ICT usage on labor demand in the Turkish manufacturing industry. The study employs the usage of CRM, SCM, and ERP as variables for ICT usage. Analyses were conducted using the System GMM estimator for the period between 2009 and 2021, encompassing both the manufacturing industry and its sub-sectors categorized by the technology intensity of the manufacturing industry. According to the results of the analysis, it was inferred that ICT usage positively affected the labor demand, and the compensation mechanism was confirmed both in the manufacturing industry and in other sectors with low, medium and high technology intensity.
Anahtar Kelimeler: Bilgi İletişim Teknolojileri (BİT), İş Gücü Talebi, Türk İmalat Sanayi	Keywords: Information Communication Technologies (ICT), Labor Demand, Turkish Manufacturing Industry
JEL Kodları: J20, L60, O14	JEL Codes: J20, L60, O14

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Çalışmanın tamamı tek yazar tarafından oluşturulmuştur.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışmadaki tüm analizler Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Zonguldak VAM'da yapılmıştır. Firma düzeyinde veri sağladığı için TÜİK'e ve destekleri için TÜİK personeline teşekkür ederim. Çalışmadaki tüm bulgu ve fikirler yazara ait olup, hiçbir şekilde resmi istatistikleri yansıtmamaktadır.

² Dr. Öğr. Üyesi, Bartın Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, gguney@bartin.edu.tr

1. Giriş

Teknolojinin gelişmesi, özellikle günümüzde Bilgi İletişim Teknolojilerinde (BİT) yaşanan gelişmeler, firmalara maliyet avantajı ve firmaların iş gücü verimliliğini artırarak büyüme artışı sağlamaktadır. İktisat literatüründe özellikle 2000'li yıllarda yapılan çalışmalarda, BİT kullanımının verimliliği artırdığı ve büyümeyi sağladığı konusunda fikir birliği oluşmuştur (Bakınız: Falk, 2005; Aral vd., 2006; Colombo vd., 2013; Bertschek ve Neibel, 2016; Güney ve Kılıçaslan, 2018). Teknolojik gelişme, verimliliğin ve büyümenin temel kaynaklarından biri olarak gösterilse de bu gelişmenin istihdam üzerindeki etkisi ile ilgili fikir birliği bulunmamaktadır. Teknolojik gelişmenin iş gücünün yerini alacağını savunan ikame etkisi görüşü ile iş gücü üzerinde olumsuz etkisi olmayacağını savunan telafi mekanizması görüşü literatürde hâkim görüşlerdir. Günümüzde ülkeler dijitalleşmeye yönelik politikalar üretirken, bu teknolojilerin iş gücü piyasası üzerinde yaratacağı olumsuz etkilerden de endişelenmektedir. Bu nedenle, teknolojinin iş gücü piyasası üzerindeki etkilerinin belirlenmesi ülkelerin istihdam politikaları için oldukça önemlidir.

İktisat yazınında teknolojik gelişmenin iş gücü talebine etkisi ile ilgili yapılan çalışmalara bakıldığında, genellikle gelişmiş ülke ekonomilerine yönelik çalışmalar göze çarpmaktadır. Teknolojik gelişme ve iş gücü talebi arasındaki ilişkiyi analiz eden ampirik çalışmalar makro düzey, sektör düzeyi ve firma düzeyi olarak farklılaşmaktadır. Firma düzeyinde yapılan çalışmaların çoğunluğunda analizlerde teknoloji değişkeni olarak teknoloji yatırımlarının ya da sermayesinin iş gücü talebine etkisi araştırılmaktadır. Firmaların teknoloji yatırımları yapmış olması bu teknolojilerin kullanımı hakkında gerçekçi bir bilgi verememektedir. Bu nedenle analizlerde BİT kullanımını ortaya koyan değişkenlerin kullanılmasının daha gerçekçi sonuçlar vereceği düşünülmektedir. Bu gerekçeler dikkate alınarak ve teknolojik gelişmenin iş gücü talebi üzerindeki etkisi ile ilgili görüş ayrılıklarından yola çıkılarak çalışmada, Türk imalat sanayi için BİT kullanımının iş gücü talebine etkisi incelenmektedir. Çalışmanın amacı; dinamik analiz yöntemi kullanılarak, Türk imalat sanayi için farklı BİT kullanım değişkenlerinin iş gücü talebine etkisini ortaya koymaktır. Türk imalat sanayi için BİT kullanımı ile iş gücü talebi arasındaki ilişkinin yönünün tespit edilmesi hem girişimciler hem eğitimciler hem de politika yapımcılar açısından yol gösterici olacaktır.

Çalışmada, Türkiye İstatistik Kurumu'yla (TÜİK) yapılan protokol sonucu Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması Mikro Veri Seti (TÜİK, 2023a) ile Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri Mikro Veri Seti (TÜİK, 2023b) kullanılmıştır. 2009-2021 yıllarını kapsayan dönem için Türk imalat sanayinde faaliyet gösteren 10 ve daha fazla çalışanı olan 3.967 firma verisi ile çalışılmıştır. Analizlerde, sabit ikame esnekliğine sahip üretim fonksiyonundan (CES) türetilen iş gücü talep denklemi ve Sistem Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM) tahmincisi kullanılmıştır. BİT kullanım değişkeni olarak Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) kullanımı alınmış hem imalat sanayi hem de imalat sanayi teknoloji yoğunluk düzeyine göre alt sektörlerde analizler gerçekleştirilmiştir.

Bu çalışma yedi bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın devam eden bölümünde teorik açıdan teknolojinin iş gücü talebine etkisi ele alınmıştır. Üçüncü bölümde, firma düzeyinde BİT kullanımının iş gücü talebine etkisi üzerine yapılan ampirik çalışmalar değerlendirilmiştir. Dördüncü bölümde analizde kullanılan veriler ve değişkenlerin tanıtımı sunulmuştur, beşinci bölümde ampirik strateji kurgulanmıştır. Altıncı bölümde analiz sonuçları açıklanmış ve sonuç bölümünde çalışmanın sonucuna ve politika önerilerine yer verilmiştir.

2. Teknolojinin İş Gücü Talebine Etkisi

Teknolojik gelişmelerin istihdam üzerine etkisi ile ilgili iki görüş hakimdir. İlk görüş ikame etkisidir. Bu görüşe göre; teknolojik gelişme istihdamı azaltmaktadır. Teknolojik gelişme, daha önce iş gücü tarafından yapılan işleri yaparak doğrudan istihdamın azalmasına neden olabileceği gibi, üretimde daha az iş gücüne ihtiyaç duyulmasına neden olarak istihdam azalışının önünü de açabilmektedir (Pantea vd., 2017: 37). Brynjolfsson ve McAfee (2011); teknolojinin yaygınlaşması sonucu bilgisayarların, yazılımların ve robotların iş gücünün yaptığı işleri yapar hale geleceği ve bu nedenle genel olarak istihdamda azalışa neden olacağını belirtmektedir. İkame etkisi görüşüne göre; teknoloji, tüm çalışanlar için iş kaybına neden olmasa dahi vasıflı ve vasıfsız iş gücü arasında kutuplaşmaya yol açabilecektir (Acemoğlu, 2002; Acemoğlu ve Autor, 2011; Autor ve Dorn, 2013).

Teknolojik gelişmelerin istihdam üzerindeki etkisini açıklayan bir diğer görüş ise telafi mekanizmasıdır. Bu görüşe göre teknolojiye yaşanan ilerleme başlangıçta iş gücünde tasarrufa gidilmesine neden olsa da bu etkinin uzun vadede dengeleneceği ve dolaylı yoldan piyasa tarafından telafi edileceği düşünülmektedir (Vivarelli vd., 1996; Vivarelli ve Pianta, 2000; Spiezia ve Vivarelli, 2000). Teknolojik ilerlemenin iş gücü üzerinde yaratacağı telafi etkisi altı şekilde ortaya çıkmaktadır (Sabadash, 2013: 20; Vivarelli, 2014: 125-126; Harrison vd., 2014: 34; OECD 2016: 7; Calvino ve Virgillito, 2018: 8; Mondolo, 2022: 1029-1030).

- Yeni makinalar yoluyla telafi mekanizmasının işleyişi: Teknolojinin gelişmesiyle yeni makinaların piyasaya sürülmesi, bu makinaları üreten sektörlerde üretimin artmasına ve dolayısıyla iş gücü talebinin artmasına neden olacaktır.
- Fiyatlarda düşüş yoluyla telafi mekanizmasının işleyişi: Üretimde yeni teknolojilerin kullanılması verimliliğin artmasına, üretim maliyetlerinin düşmesine neden olur. Rekabetçi piyasada üretim maliyetlerinin düşmesi fiyatların düşmesini sağlarken, fiyatları düşen mallara talep artacak, üretim artacak ve iş gücü talebinde artış gerçekleşecektir.
- Ücretlerde azalma yoluyla telafi mekanizmasının işleyişi: Teknolojik gelişme sonucu istihdamın azalması, iş gücü arzının artmasına ve ücretlerin düşmesine neden olur. İş gücü ile sermaye arasında tam ikamenin ve serbest rekabetin olduğu bir piyasa varsayımında bu durum iş gücü talebinde bir artış sağlayacaktır.
- Yeni yatırımlar yoluyla telafi mekanizmasının işleyişi: Piyasanın rekabet yapısına göre üretimde yaşanan teknolojik ilerlemenin sağladığı maliyet düşüşü fiyat düşüşü olarak hemen yansımayabilir. Bu süre içinde kârlarını artıran firmalar, bu kârları yeni yatırımlara yönelterek üretim kapasitelerini artıracaklar, buna bağlı olarak iş gücü talebi de artacaktır.
- Gelir artışı yoluyla telafi mekanizmasının işleyişi: İş gücünün ücret pazarlığı gücünün yüksek olduğu piyasalardaki, teknolojik gelişmenin yarattığı üretkenlik artışı, iş gücünün ücretlerine de yansıtacaktır. Ücretlerde yaşanan artış, tüketimi artıracak ve iş gücü talebinde artış yaşanacaktır.
- Yeni ürünler yoluyla telafi mekanizmasının işleyişi: Teknolojik gelişme ile yeni ürünlerin yaratılması ve ticarileşmesi, tüketimi artıracak ve yeni piyasaların gelişmesini sağlayacaktır. Bu durum iş gücü talebinde artışa neden olacaktır.

Teknolojik gelişmelerin iş gücü piyasası üzerinde yaratacağı etkiler, teknolojinin niteliğine göre de değişebilmektedir. Firmaların kullandığı BİT'lerin iş gücü piyasası üzerinde farklı etkileri olabilmektedir. Analizlerde kullanılan BİT değişkenlerinden ERP; firmanın üretim

süreçleri ile ilgili tüm bilgi akışını bir yerde toplar ve planlama, satın alma, pazarlama, finans, insan kaynakları vb. birimler arasında koordinasyonun sağlanmasına yardımcı olur. CRM; firmanın müşterileri ile ilgili bilgilerin toplandığı, işlendiği ve analiz edildiği bir yazılımdır (Falk ve Biagi, 2017: 905). SCM; satış, sipariş, tedarik, stok değişimlerinin tedarikçiler ve müşteriler ile eş zamanlı olarak paylaşılmasını sağlayan bir yazılımdır (Bolli ve Pusterla, 2023: 72). Bu uygulamalar, firmaların kendi içindeki bilgi akışını iyileştirip hızlandırmanın yanında müşterileri ve tedarikçilerle olan bilgi akışını da iyileştirmektedir. Hızlı ve doğru bilgi akışının sağlanması, işlem maliyetlerinin düşmesine ve iş gücü verimliliğinin artmasına neden olmaktadır. Bu durum başlangıçta iş gücü üzerinde ikame etkisi yaratsa da firmaları pazarda daha rekabetçi hale getirerek verimliliği artırmaktadır. Firma verimliliğindeki artışın, satışların ve pazar payının artmasına etki ederek talebi de destekleyeceği ve iş gücü talebini olumlu etkileyeceği düşünülmektedir (Biagi ve Falk, 2017: 416).

3. Literatür

BİT'in iş gücü piyasasına etkisi üzerine yapılan çalışmalarda hem ikame etkisini hem de telafi mekanizmasını destekler nitelikte sonuçlar ortaya çıkmaktadır. BİT'in net istihdam üzerindeki etkisinin ise olumsuz olmadığı belirtilmektedir (Autor vd., 2015; Hötte vd., 2022). BİT'in iş gücü piyasası üzerine etkilerinin belirgin olmamasının nedeni, ampirik çalışmaların kapsamının (makro-mikro) ve kullanılan BİT ölçütlerinin (BİT yatırımı-BİT kullanımı) farklılaşmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Bu konuda yapılan makro düzeyde çalışmalar (Bakınız: Evangelista vd., 2014; Borland ve Coelli, 2017) ve mikro düzeyde çalışmalar (Bakınız: Biagi ve Falk, 2017; Balsmeier ve Woerter, 2019) bulunmaktadır. Mikro düzeyde yapılan ampirik çalışmalarda genellikle BİT ölçütü olarak BİT yatırımları ya da BİT sermayesi kullanılmaktadır (Bakınız: O'Mahony vd., 2008; Pérez ve López, 2016). Firmaların BİT teknolojilerine yatırım yapmaları ve bütçelerinde bu kalemlerin olması, BİT'leri benimsedikleri ve kullandıkları sonucunu doğurmamaktadır. Ayrıca, BİT yatırımları BİT'lerin özelliklerini de yansıtmadığı için yapılan çalışmalarda BİT yatırımları yerine BİT kullanımı ile ilgili değişkenlerin kullanılması daha uygun olacaktır. Ancak Pantea vd. (2017) ile Biagi ve Falk (2017); BİT kullanımına ilişkin kaliteli verilerin bulunmasının zor olduğunu belirtmişlerdir. Bu nedenle firma düzeyinde BİT kullanımının iş gücü piyasası üzerine etkisini araştıran çalışmalar oldukça azdır.

Mikro düzeyde yapılan çalışmalarda sektör ve firma verileri kullanılmaktadır. Bu çalışmalarda BİT'in (yatırım-kullanım) genel iş gücü piyasası üzerine etkilerinin yanında vasıflı-vasıfsız iş gücü üzerindeki etkileri de incelenmektedir (Bakınız: Falk ve Biagi, 2017; Balsmeier ve Woerter, 2019; Kaiser, 2001). Literatüre göre; BİT'in rutin işleri yerine getiren vasıfsız iş gücü üzerinde olumsuz bir etkisi olsa da vasıflı iş gücü üzerinde olumsuz bir etki gerçekleşmeyeceği görüşü hakimdir. Vasıfsız iş gücünün de mevcut teknolojik yeniliklere uygun olarak kendini geliştirmesiyle BİT'in iş gücü piyasası üzerindeki olumsuz etkisinin görece azalacağı düşünülmektedir (Hötte vd., 2022).

Çalışmanın odağı, BİT kullanımının firmaların iş gücü talebine etkisi olduğu için literatür taramasında, analizlerinde BİT kullanım değişkenlerini kullanan çalışmalara yer verilmiştir. Mikro düzeyde, BİT ile iş gücü piyasası arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların, veri bulmanın kolaylığı nedeniyle özellikle Avrupa ülkeleri olmak üzere gelişmiş ülke ekonomilerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Falk (2001); 1993-1995 yılları için hizmet sektöründeki 823 Alman firması üzerine yaptığı çalışmada BİT'in doğrudan etkisi ve BİT destekli organizasyonel değişikliğin istihdam üzerindeki etkisini araştırmıştır. BİT değişkeni olarak firmanın yeni bir

yazılım, elektronik veri transferi (EDİ), intranet ve telefon bankacılığı kullanıp kullanmadığı alınmıştır. Analiz sonucunda BİT'in doğrudan istihdam üzerindeki etkisinin belirgin olmadığı, BİT kaynaklı organizasyonel değişikliklerin ise vasıfsız iş gücü dışındaki gruplar için olumlu olduğu sonucuna varılmıştır.

10 Avrupa ülkesindeki imalat ve hizmet sektörlerine yönelik yapılan çalışmada, Biagi ve Falk (2017); 2002-2010 dönemi için ERP kullanımının, mobil internet erişiminin, web sitesi sahipliğinin, e-ticaret uygulamalarının iş gücü talebine etkisini analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda BİT kullanımının ve e-ticaret faaliyetlerindeki artışın iş gücü tasarrufu sağlamadığı, ERP kullanımının ve web sitesi sahipliğinin iş gücü talebini artırdığı sonucuna varılmıştır. Benzer şekilde Pantea vd. (2017); 7 Avrupa ülkesindeki imalat ve hizmet sektöründe yer alan 14.654 firma verisini 2007-2010 yılları için analiz ederek, BİT kullanımının istihdam üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Analizlerinde, BİT kullanım değişkeni olarak geniş bant kullanan çalışan payı, mobil internet kullanan çalışan payı, web sitesi ve EDİ aracılığıyla yapılan satışların toplam satışlardaki payı alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda BİT kullanımının söz konusu 7 Avrupa ülkesindeki firmalarda istihdam üzerinde olumsuz bir etki oluşturmadığı belirtilmiştir.

BİT kullanımının toplam iş gücü talebini etkilemesi yanında vasıflı - vasıfsız iş gücü talebini de nasıl etkilediği önemlidir. Falk ve Biagi (2017); 2001-2010 yılları için 7 AB ülkesini kapsayan imalat sanayi ve hizmet sektörü üzerine yaptıkları çalışmada BİT kullanımının yüksek vasıflı iş gücü talebine olan etkisini incelemişlerdir. BİT değişkeni olarak; geniş bant internet kullanan çalışan yüzdesi, mobil internet erişimi olan çalışan yüzdesi, ERP kullanan firmaların yüzdesi ve elektronik fatura kullanan firmaların yüzdesi alınmıştır. Sabit etkiler modeli ve GMM analizleri sonucunda BİT kullanımı ile yüksek vasıflı iş gücü talebi arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. İmalat sanayinde geniş bant internet, mobil internet, ERP ve e-fatura kullanımının vasıflı iş gücü talebini olumlu etkilediği, bu etkinin ERP kullanımında daha yoğun olduğu, hizmet sektöründe ise sadece mobil internet kullanımının vasıflı iş gücü talebini olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır.

Avrupa dışında yapılan az sayıda çalışmadan biri, Abramova ve Grishchenko'nun (2020); Rusya'da 5 sektör üzerinde, 2005-2017 yılları arasını kapsayan verileri kullanarak yaptıkları çalışmadır. BİT değişkeni olarak, küresel bilgi ağları, yerel bilgi ağları, kişisel bilgisayarlar, sunucular ve web sitesi kullanan firmaların oranı alınmıştır. Çalışma sonucunda inşaat sektöründe, madencilik sektöründe ve elektrik, gaz, su temini ve dağıtım sektörlerinde BİT kullanımının iş gücü talebi üzerindeki etkisinin daha yoğun olduğu, imalat sanayinde ise küresel bilgi sistemleri ve web sitesi kullanımının iş gücü talebi üzerindeki etkisinin daha güçlü olduğu belirtilmiştir. Bir diğer çalışma ise Chun ve Tang'ın (2018); 2006-2009 yılları için Vietnam firmalarında, BİT kullanımının kadın iş gücü ve eğitimli kadın iş gücü talebine etkisi üzerine yaptıkları çalışmadır. Çalışmada BİT değişkeni olarak çalışan başına düşen bilgisayar sayısı, geniş bant internet erişimi, internet erişimi ve web sitesine sahip olma değişkenleri alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda BİT kullanımının kadın iş gücü talebini ve eğitimli kadın iş gücü talebini artırdığı sonucuna varılmıştır.

BİT kullanımının iş gücü talebine etkisi üzerine yapılan bu çalışmalar genelde gelişmiş ülke ekonomileri için yapılmıştır. Çalışmalarda farklı BİT kullanım değişkenleri ele alınmıştır. Falk'ın (2001) yaptığı çalışma dışında belirtilen tüm çalışmalarda BİT kullanımının iş gücü talebi üzerinde olumlu etkisi olduğu rapor edilmiştir.

Bilindiği kadarıyla Türkiye’de teknolojinin iş gücü talebine etkisini firma düzeyinde araştıran ilk çalışma Meschi vd. (2016)’nin; 1992-2001 dönemi için Türkiye’deki imalat sanayi firmalarında küreselleşme ve teknolojinin vasıflı-vasıfsız iş gücü talebi üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmadır. Çalışmada teknoloji değişkeni olarak yerli ve ithal teknoloji yatırımları alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda yerli teknoloji yatırımlarının mavi yakalı iş gücü talebini olumsuz etkilediği, ithal teknoloji yatırımlarının ise hem mavi yakalı hem de beyaz yakalı iş gücü talebini olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır.

Türk firma verileri üzerine yapılan çalışmalardan bir diğeri ise, Atasoy vd.’nin (2016); 2007-2011 yılları için Türkiye’deki 10 ve üzeri çalışanı olan 1.103 firma verisi ile yaptıkları çalışmadır. Sabit etkiler modeli ile yapılan analizde, BİT kullanımı değişkenleri olarak kurumsal uygulamalar indeksi ve web uygulamaları indeksi alınmıştır. Yapılan analiz sonucunda her iki indeksin de istihdam üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Söz konusu çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Çalışmada BİT kullanımını ifade eden değişkenler, indeks değişkenleridir. Analizlerde BİT kullanım değişkenlerinin indekslenmesi ve sabit etkiler modelinin kullanılması iş gücü talebinin dinamik etkilerini göz ardı etmektedir.

Türk firma verileri üzerine yapılan bir diğerk çalışma, BİT sermayesinin iş gücü talebine etkisinin araştırıldığı çalışmadır. Kılıçaslan ve Töngür (2019), 2003-2013 yılları için Türk imalat sanayinde BİT sermayesinin istihdam üzerine etkisini Sistem GMM yöntemini kullanarak araştırmışlardır. Analiz sonucunda BİT sermayesinin istihdam üzerindeki etkisinin olumlu olduğu sonucuna varılmıştır. Analizlerde ayrıca imalat sanayi teknoloji yoğunluğuna göre alt sektörlerde de BİT sermayesinin istihdam üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Orta ve düşük teknolojili sektörlerde maddi BİT sermayesinin maddi olmayan BİT sermayesine göre istihdam yaratma etkisinin daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

Bu çalışmada, Türk imalat sanayindeki firma düzeyindeki verilerden yararlanılarak, BİT kullanımının iş gücü talebine etkisi araştırılmaktadır. Çalışmanın Türkiye üzerine yapılan çalışmalardan farkı; analizlerde, BİT sermayesi ya da BİT indeksleri yerine BİT kullanımının değişken olarak alınmasıdır. Bu nedenle; analizlerde firmalarda kullanılan farklı türdeki BİT’lerin (CRM, SCM, ERP) iş gücü talebi üzerindeki etkileri ayrı ayrı ortaya koyulmuştur. İstihdamın dinamik yapısı gereği, analizlerde dinamik panel veri analiz yöntemlerinden olan Sistem GMM tahmincisi kullanılmıştır. Bu yönüyle çalışmanın, Türk imalat sanayinde farklı BİT türleri kullanımının iş gücü talebine etkisini sabit ikame esnekliğine sahip üretim fonksiyonundan (CES) türetilen iş gücü talep denklemi ve Sistem GMM tahmincisi ile araştıran ilk çalışma olduğu düşünülmektedir. Farklı BİT’lerin kullanımının iş gücü talebine etkisinin ayrı ayrı belirlenmesi, dinamik analiz yönteminin kullanılması ve imalat sanayi teknoloji yoğunluğuna göre alt sektörlerde de ayrı ayrı analizlerin yapılması çalışmanın özgün yönünü oluşturmaktadır. Bu yönüyle çalışma sonuçları gelecekte üretilecek politikalar için yol gösterici olabilecektir.

4. Veri ve Değişkenler

Çalışmada, TÜİK'in imalat ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların çalışan sayısı, personel maliyetleri, üretim değeri, katma değer vb. bilgilerin yer aldığı Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri Mikro Veri Seti (TÜİK, 2023b) ile imalat ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların kullandıkları BİT'lerle (bilgisayar, internet ağları, e-ticaret uygulamaları, web sitesi ve ERP, SCM, CRM gibi yazılımlar vb.) ilgili bilgilerin yer aldığı Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması Mikro Veri Seti (TÜİK, 2023a) kullanılmıştır. Her iki veri seti yıllar itibarıyla incelenip soru desenleri, değişken isimleri vb. farklılıklar düzeltilerek birleştirilmiştir. Çalışmanın odak konusu imalat sanayi olduğu için hizmet sektörü verileri, veri tabanından çıkarılmış ve çalışan sayısı 10 ve üstü olan 3.967 firma verisi ile analizler gerçekleştirilmiştir.

Analizlerde kullanılacak BİT değişkenleri tespit edilirken değişkenlere ait bilgilerin devamlılığına bakılmıştır. Veri seti incelendiğinde CRM, SCM, ERP yazılımlarının kullanımına ait veriler dışındaki (intranet, e-ticaret, RFID vb.) verilerin kayıp yıllarının çok fazla olduğu görülmüştür.

Tablo 1: Firmaların BİT Kullanım Oranları (%)

Yıllar	CRM	SCM	ERP
2009	20,11	26,27	60,74
2010	51,84	37,01	69,93
2011	48,89	34,78	67,69
2012	24,68	36,05	67,43
2013	24,49	35,94	71,54
2014	25,05	20,27	73,78
2015	27,62	20,05	76,86
2016	25,30	21,14	79,79
2017	34,20	26,75	77,92
2018	28,21	26,96	77,13
2019	33,10	27,52	81,64
2020	25,79	28,49	79,76
2021	19,99	29,29	74,41

Kaynak: TÜİK, 2023a; TÜİK, 2023b verilerine dayanarak yazar tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 1'de yıllar itibarıyla BİT kullanımına göre firma sayılarının yüzde değişimi verilmiştir. ERP kullanan firmaların oranı %60'in üzerinde seyretmektedir. CRM ve SCM kullanan firma sayısı ise daha sınırlıdır. Bu sonuçlara göre Türk imalat sanayinde en çok kullanılan BİT, ERP'dir.

BİT kullanımının iş gücü talebine etkisinin ölçüldüğü modellerde kullanılan değişkenler; iş gücü sayısı, katma değer, ücret ve BİT kullanım değişkeni olarak CRM, SCM, ERP kullanımıdır. Analizlerde yer alan değişkenlerin tanımları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Analizlerde Yer Alan Değişkenler ve Tanımları

Değişken Adı	Tanımları
İş Gücü (L)	Firmanın yıllık ortalama iş gücü sayısı
Katma Değer (Q)	Firmanın faktör fiyatları ile katma değeri
Ücret (W)	Firmanın iş gücü başına düşen toplam personel gideri
CRM	Firmanın CRM kullandığına ilişkin kukla değişken
SCM	Firmanın SCM kullandığına ilişkin kukla değişken
ERP	Firmanın ERP kullandığına ilişkin kukla değişken

Kaynak: TÜİK, 2023a; TÜİK, 2023b.

Analizlerde kullanılan tüm nominal değerler TÜİK'den (2023c) elde edilen NACE Rev. 2'ye göre belirlenen 3 basamaklı imalat sanayi fiyat endeksi kullanılarak deflate edilmiştir.

5. Ampirik Strateji

Türk imalat sanayindeki firmaların BİT kullanımının iş gücü talebi üzerindeki etkisini araştırmak için literatürde sıkça kullanılan sabit ikame esnekliğine sahip üretim fonksiyonundan (CES) türetilmiş iş gücü talep denklemi kullanılmıştır (Van Reenen, 1997; Conte ve Vivarelli, 2011; Bogliacino vd., 2012; Meschi vd., 2016; Kılıçaslan ve Töngür, 2019).

$$Q = T \left[(AL)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + (BK)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} \quad (1)$$

Eşitlikte yer alan Q; çıktıyı, L; iş gücünü, K; sermayeyi, T; Hicks-nötr teknoloji parametresini A; Harrod-nötr emek artırıcı teknolojiyi, B; Solow-nötr sermaye artırıcı teknik değişimi temsil etmektedir. Reel ücretlerin iş gücünün marjinal verimine eşit olduğu varsayılarak birinci dereceden kâr maksimizasyonu koşuluna göre 2 nolu eşitlik elde edilmektedir.

$$\ln L = \ln Q - \sigma \ln(W) + (\sigma - 1) \ln A \quad (2)$$

2 nolu eşitlikte yer alan W; reel ücretleri temsil etmektedir. Harrod-nötr emek artırıcı teknoloji değişkeni olan A; firmanın BİT kullanım değişkenleri olan CRM, SCM, ERP kullanımı değişkenleri ile ifade edilmiştir. İş gücünün işe alınması ya da işten çıkarılması durumlarındaki gecikmeler nedeniyle iş gücü ayarlama maliyetlerini dikkate almak için denkleme iş gücünün gecikmeli değeri eklenerek dinamik bir model tanımlanmıştır (Van Reenen 1997; Conte ve Vivarelli 2011; Lachenmaier ve Rottman 2011; Bogliacino vd., 2012; Meschi vd., 2016; Kılıçaslan ve Töngür, 2019). Dinamik iş gücü talep denklemi 3 nolu eşitlikte gösterilmiştir.

$$\ln L_{it} = \alpha + \beta_1 \ln L_{i(t-1)} + \beta_2 \ln Q_{it} + \beta_3 \ln W_{it} + \beta_4 CRM_{it} + \beta_5 SCM_{it} + \beta_6 ERP_{it} + (\varepsilon_i + \alpha_t + u_{it}) \quad (3)$$

Eşitlikte firmayı temsil eden alt simge i iken, zamanı temsil eden alt simge t'dir. L_{it} ; iş gücü sayısını, $L_{i(t-1)}$; iş gücü sayısının gecikmeli değerini, Q_{it} ; katma değeri, W_{it} ; iş gücü başına düşen reel ücreti ifade etmektedir. BİT değişkenleri olan CRM_{it} ; firmanın CRM yazılımını kullanıp kullanmadığını gösteren kukla değişkenini, SCM_{it} ; firmanın SCM yazılımını kullanıp kullanmadığını gösteren kukla değişkenini, ERP_{it} ; firmanın ERP yazılımını kullanıp kullanmadığını gösteren kukla değişkenini temsil etmektedir. ε_i ; zamana göre değişmeyen firmaya özgü etkileri, α_t ; zamana göre değişen etkileri göstermektedir. u_{it} ise, zamana ve firmaya göre değişen hata terimini ifade etmektedir. Kukla değişkenler dışındaki değişkenlerin tümünün logaritmik değeri alınmıştır.

Oluşturulan dinamik iş gücü talep modelinde firmaya özgü etkilerin varlığı nedeniyle gecikmeli bağımlı değişken ile bireysel sabit etkiler arasında korelasyon oluşmaktadır. Bu nedenle tahmin edicilerin katı dışsallık varsayımı göz ardı edilmektedir. Bu durumda; en küçük kareler (OLS) yönteminin kullanılması, gecikmeli bağımlı değişken katsayısı için tutarsız ve yukarı yönlü tahminlere yol açmaktadır (Hsiao, 2022; Baltagi, 2008). Firmaya özgü etkiler, sabit etkiler (FE) modeli ile ortadan kaldırılabile de bu durumda tahmin edilen gecikmeli bağımlı değişken katsayısı aşağı yönlü olmaktadır (Nickell, 1981). Blundell ve Bond (1998); bu sorunları çözmek için Sistem GMM'yi önermiştir. Sistem GMM; düzeydeki denklemler için birinci farkları ve birinci farklardaki denklemler için gecikmeli düzeyleri araç olarak alıp, verideki tüm bilgileri kullanır (Bond, 2002). Sistem GMM'in bir diğer özelliği, asimptotik etkinlik elde etmek için düzeylerdeki denklemleri birinci farklardaki denklemlerle birleştirmesi ve fark GMM'e (GMM-DIF) kıyasla daha iyi asimptotik ve sonlu örnek özelliklerine sahip olmasıdır (Bond vd., 2001; Blundell vd., 2001). Ayrıca veri setimizde olduğu gibi yatay kesit birimlerine göre zaman boyutunun küçük olduğu ve zaman serilerinde güçlü kalıcılık olduğu

durumda, Sistem GMM tahmincisi ekstra moment koşulları oluşturarak GMM tahmincisine göre daha etkin sonuçlar vermektedir (Blundell ve Bond, 1998). Bu sebeple firmaların BİT kullanımının iş gücü talebi üzerindeki etkisini ortaya kayabilmek için dinamik panel veri analiz yöntemlerinden biri olan Sistem GMM tahmincisi kullanılmıştır.

6. Analiz Sonuçları

Türk imalat sanayinde firmaların BİT kullanımının iş gücü talebine olan etkisini belirlemek için 2009-2021 yılları arasında 3.967 firmanın verisi Sistem GMM tahmincisi kullanılarak analiz edilmiştir. Yapılan analizlerin tümünde bağımlı değişken olan iş gücünün gecikmeli değeri bağımsız değişken olarak modele dahil edilmiş, yıl ve iki haneli sektör kuklaları kullanılmıştır.

Tablo 3'te verilen analiz sonuçlarına göre; tüm modellerde gecikmeli iş gücü katsayısının pozitif ve anlamlı çıkması, zaman serilerinin kalıcılığını, dolayısıyla Sistem GMM tahmincisi kullanımının doğru olduğunu teyit etmektedir. Sargan testi sonucu, aşırı tanımlayıcı kısıtlamaların geçerli olduğunu ifade eden H_0 hipotezini reddetmektedir. Blundell ve Bond, 1998; Baum vd., 2003; Roodman, 2009; heteroskedasite tutarlı veya dirençli standart hatalar kullanıldığında Sargan test istatistiğinin geçerliliğinin azaldığını belirtmektedir. Analizlerde dirençli standart hatalar kullanıldığı ve büyük bir örneklem üzerinde analiz yapıldığı için Sargan testi sonuçlarının güvenilir olmadığı varsayılmaktadır. Arellano-Bond test istatistiklerine göre modellerin tümünde (AR_1) birinci dereceden otokorelasyon olduğu, (AR_2) ikinci dereceden otokorelasyon olmadığı görülmektedir.

Tablo 3: İş Gücü Talebi, İmalat Sanayi, 2009-2021

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
İş Gücü $t-1$	0,541*** (0,0669)	0,541*** (0,0670)	0,583*** (0,0788)	0,537*** (0,0675)	0,583*** (0,0787)	0,580*** (0,0787)
Katma Değer	0,394*** (0,0385)	0,392*** (0,0385)	0,377*** (0,0454)	0,389*** (0,0384)	0,376*** (0,0452)	0,372*** (0,0447)
Ücret	-0,597*** (0,0451)	-0,598*** (0,0452)	-0,645*** (0,0532)	-0,599*** (0,0455)	-0,645*** (0,0533)	-0,646*** (0,0535)
CRM		0,0251*** (0,00498)			0,0228*** (0,00504)	0,0157*** (0,00476)
SCM			0,0408*** (0,00888)		0,0380*** (0,00871)	0,0356*** (0,00852)
ERP				0,0645*** (0,00944)		0,0635*** (0,0105)
Gözlem sayısı	18.323	18.304	16.603	18.303	16.603	16.603
Firma sayısı	3.967	3.956	3.033	3.956	3.033	3.033
Sargan, p değeri	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
AR(1), p değeri	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
AR(2), p değeri	0,288	0,305	0,260	0,265	0,277	0,250

Not: Tüm modeller yıl ve iki haneli sektör kuklası içermektedir. Dirençli standart hatalar parantez içinde gösterilmiştir. ***p <0,01, **p <0,05, *p <0,1.

BİT kullanımının iş gücü talebine etkisinin sınındığı tüm modellerde iş gücünün gecikmeli değeri pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Katma değer değişkeninin iş gücü talebine etkisi pozitif ve anlamlıdır, ücret değişkeninin iş gücü talebine etkisi ise negatif ve anlamlıdır. Literatüre uygun şekilde katma değerde yaşanan artış iş gücü talebini olumlu etkilerken, ücrette yaşanan artış iş gücü talebini olumsuz etkilemektedir (Bakınız: Van Reenen, 1997; Meschi vd., 2016; Kılıçaslan ve Töngür, 2019). Model 2'den itibaren iş gücü talep denklemine, BİT kullanım değişkenleri;

(firmanın CRM, SCM, ERP kullanıp kullanmadığı) kukla değişken olarak tek tek dahil edilmiştir. Tüm modellerde, BİT kullanım değişkenlerinin iş gücü talebine etkisi pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Bu durum BİT kullanımının istihdam artırıcı etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Analizde incelenen dönem boyunca Türk imalat sanayinde BİT kullanımının iş gücü talebine etkisi açısından telafi mekanizmasının doğrulandığı görülmüştür. ERP kullanımının diğer BİT kullanım değişkenlerine göre etkisinin daha fazla olduğu, onu sırasıyla SCM kullanımının ve CRM kullanımının takip ettiği görülmektedir. ERP kullanımının iş gücü talebine etkisinin daha fazla olmasının nedeninin firmalar tarafından daha yoğun kullanımından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Çalışmada, firmaların teknoloji yoğunluklarına göre BİT kullanımının iş gücü talebi üzerine etkisi de analiz edilmiştir. Eurostat (2022), NACE Rev.2 iki haneli teknoloji yoğunluk sınıflamasına göre örneklem düşük, orta ve yüksek teknoloji sektörleri olarak üç gruba ayrılmıştır. Bu teknoloji sınıflaması, firmaların ürettikleri ürünlerin teknoloji düzeyine göre yapılmaktadır. Düşük, orta ve yüksek teknoloji yoğunluğuna sahip firmalar için yapılan analizlerin tümünde iş gücünün gecikmeli değeri pozitif ve anlamlı çıktığı için Sistem GMM kullanımını destekleyen zaman serilerinin kalıcılığı teyit edilmiştir. Sargan testi sonucuna göre H_0 hipotezi reddedilmektedir. Heteroskedasite veya dirençli standart hatalar kullanıldığında Sargan test istatistiğinin geçerliliği azalmaktadır (Blundell ve Bond, 1998; Baum vd., 2003; Roodman, 2009). Bu nedenle Sargan test istatistiğinin güvenilir olmadığı varsayılmaktadır. Analizlerin tümünde, birinci dereceden otokorelasyon (AR_1) olduğu, ikinci dereceden otokorelasyon (AR_2) olmadığı görülmektedir (Bakınız: Tablo 4-5-6).

Teknoloji yoğunluğuna göre yapılan analizlerin tümünde iş gücünün gecikmeli değeri pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Katma değer de iş gücü talebini olumlu yönde etkilemekte, başka bir ifade ile katma değerde yaşanan artış iş gücü talebini artırmaktadır. İş gücü talebi ile ücret arasındaki negatif ilişkiyi teyit edecek şekilde tüm analizlerde ücret değişkeninin katsayısı negatif ve anlamlı çıkmıştır (Bakınız: Tablo 4-5-6).

Tablo 4: İş Gücü Talebi, Düşük Teknoloji Yoğunluğuna Sahip Firmalar, 2009-2021

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
İş Gücü $t-1$	0,495*** (0,0897)	0,497*** (0,0897)	0,506*** (0,0991)	0,500*** (0,0911)	0,507*** (0,0989)	0,514*** (0,0998)
Katma Değer	0,407*** (0,0493)	0,405*** (0,0491)	0,408*** (0,0542)	0,398*** (0,0492)	0,407*** (0,0540)	0,398*** (0,0537)
Ücret	-0,605*** (0,0565)	-0,605*** (0,0567)	-0,677*** (0,0626)	-0,608*** (0,0576)	-0,677*** (0,0627)	-0,676*** (0,0633)
CRM		0,0172** (0,00734)			0,0152** (0,00746)	0,00701 (0,00709)
SCM			0,0409*** (0,0119)		0,0384*** (0,0115)	0,0353*** (0,0113)
ERP				0,0576*** (0,0128)		0,0607*** (0,0136)
Gözlem sayısı	8.812	8.803	8.058	8.802	8.058	8.058
Firma sayısı	1.854	1.849	1.422	1.849	1.422	1.422
Sargan, p değeri	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
$AR(1)$, p değeri	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
$AR(2)$, p değeri	0,691	0,702	0,580	0,648	0,596	0,551

Not: Tüm modeller yıl ve iki haneli sektör kuklası içermektedir. Dirençli standart hatalar parantez içinde gösterilmiştir. ***p < 0,01, **p < 0,05, *p < 0,1.

Tablo 4'te, düşük teknoloji yoğunluğuna sahip firmalar üzerine yapılan analiz sonucuna göre BİT kullanım değişkenlerinin analiz edildiği modellerde SCM ve ERP kullanımının iş gücü talebine etkisi pozitif ve anlamlı çıkarken, CRM kullanımının iş gücü talebine etkisi model 2 ve model 5'te pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Tüm BİT kullanım değişkenlerinin birlikte analize dahil edildiği model 6'da ise CRM kullanımının iş gücü talebi üzerine anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Genel olarak CRM, SCM ve ERP kullanımının iş gücü talebini olumlu etkilediği görülmektedir. BİT kullanımının iş gücü talebi üzerindeki telafi mekanizmasının ERP kullanımında daha fazla olduğu, onu SCM kullanımının takip ettiği görülmektedir. CRM kullanımının iş gücü talebi üzerindeki etkisi nispeten daha azdır.

Tablo 5: İş Gücü Talebi, Orta Teknoloji Yoğunluğuna Sahip Firmalar, 2009-2021

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
İş Gücü $t-1$	0,546*** (0,103)	0,545*** (0,103)	0,611*** (0,115)	0,545*** (0,102)	0,610*** (0,115)	0,607*** (0,114)
Katma Değer	0,410*** (0,0646)	0,409*** (0,0646)	0,378*** (0,0743)	0,403*** (0,0635)	0,377*** (0,0742)	0,373*** (0,0730)
Ücret	-0,660*** (0,0918)	-0,661*** (0,0918)	-0,692*** (0,106)	-0,660*** (0,0916)	-0,691*** (0,106)	-0,689*** (0,105)
CRM		0,0344*** (0,00793)			0,0296*** (0,00791)	0,0233*** (0,00746)
SCM			0,0501*** (0,0140)		0,0474*** (0,0138)	0,0445*** (0,0134)
ERP				0,0733*** (0,0147)		0,0672*** (0,0155)
Gözlem sayısı	7.882	7.873	7.175	7.873	7.175	7.175
Firma sayısı	1.753	1.748	1.365	1.748	1.365	1.365
Sargan, p değeri	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
AR(1), p değeri	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
AR(2), p değeri	0,335	0,361	0,409	0,321	0,434	0,413

Not: Tüm modeller yıl ve iki haneli sektör kuklası içermektedir. Dirençli standart hatalar parantez içinde gösterilmiştir. ***p <0,01, **p <0,05, *p <0,1.

Tablo 5'te, orta teknoloji yoğunluğuna sahip firmalarda da BİT kullanımı iş gücü talebini olumlu etkilemektedir. BİT kullanım değişkenlerinin analiz edildiği modellerin tümünde CRM, SCM ve ERP kullanımının iş gücü talebine etkisi pozitif ve anlamlı çıkmıştır. Orta teknoloji yoğunluğuna sahip firmalarda da ERP kullanımının iş gücü talebi üzerindeki telafi mekanizması diğer BİT kullanım değişkenlerine göre daha yüksektir. Telafi mekanizması yüksek olan diğer BİT kullanım değişkeni SCM kullanımıdır ve onu CRM kullanımı izlemektedir.

Tablo 6'da yüksek teknoloji yoğunluğuna sahip firmalarda ERP kullanımının iş gücü talebi üzerine etkisi pozitif ve anlamlı çıkmıştır. CRM kullanımının iş gücü talebi üzerindeki etkisi model 2 ve model 5'te anlamlı çıkmış olsa da tüm BİT kullanım değişkenlerinin analiz edildiği model 6'da anlamlı bir sonuç bulunamamıştır. SCM kullanımının alındığı tüm modellerde, SCM kullanımının iş gücü talebine etkisi üzerine anlamlı bir sonuç bulunamamıştır. Bunun nedeni yüksek teknoloji yoğunluğuna sahip firmalarda BİT kullanımının diğer teknoloji yoğunluğuna sahip firmalara göre daha fazla olması, dolayısıyla BİT kullanımının etkisinin bu firmalar için önemli olmaması olabilir.

Tablo 6: İş Gücü Talebi, Yüksek Teknoloji Yoğunluğuna Sahip Firmalar, 2009-2021

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
İş gücü $t-1$	0,678*** (0,0841)	0,681*** (0,0843)	0,650*** (0,0941)	0,628*** (0,0911)	0,649*** (0,0939)	0,567*** (0,103)
Katma Değer	0,292*** (0,0565)	0,289*** (0,0565)	0,309*** (0,0629)	0,311*** (0,0578)	0,308*** (0,0627)	0,345*** (0,0649)
Ücret	-0,444*** (0,0749)	-0,441*** (0,0748)	-0,446*** (0,0847)	-0,448*** (0,0756)	-0,446*** (0,0843)	-0,474*** (0,0879)
CRM		0,0245* (0,0140)			0,0340** (0,0154)	0,0188 (0,0153)
SCM			0,00848 (0,0198)		0,00622 (0,0195)	0,00840 (0,0204)
ERP				0,0916*** (0,0321)		0,124*** (0,0399)
Gözlem sayısı	1.629	1.628	1.370	1.628	1.370	1.370
Firma sayısı	369	368	255	368	255	255
Sargan, p değeri	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
AR(1), p değeri	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
AR(2), p değeri	0,512	0,463	0,509	0,671	0,449	0,706

Not: Tüm modeller yıl ve iki haneli sektör kuklası içermektedir. Dirençli standart hatalar parantez içinde gösterilmiştir. ***p < 0,01, **p < 0,05, *p < 0,1.

7. Sonuç

Teknolojinin üretimde kullanılması iş gücü verimliliğini artırmakta, maliyetleri düşürmekte ve büyümeyi sağlamaktadır. İktisat literatüründe teknolojik gelişmenin verimlilik ve büyüme üzerindeki etkisi ile ilgili fikir birliği olsa da istihdam üzerindeki etkisi halen tartışmalıdır. Teknolojinin istihdamda etkisi ile ilgili yapılan ampirik çalışmalarda iki farklı görüş ortaya çıkmaktadır. Bu görüşler ikame etkisi ve telafi mekanizmasıdır. İkame etkisine göre; teknolojinin gelişmesi iş gücü tasarrufuna neden olmakta, teknoloji iş gücünün yerini almaktadır. Telafi mekanizması görüşüne göre ise; kısa dönemde iş gücü, teknoloji ile ikame edilse dahi uzun dönemde piyasa mekanizması tarafından bu etkinin telafi edileceği ve teknolojinin istihdamda artışa neden olacağı savunulmaktadır.

Bu çalışmada; dinamik iş gücü talep denklemi oluşturularak Türk imalat sanayi firmaları için BİT kullanımının iş gücü talebi üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Analizlerde BİT kullanım değişkenlerinin ayrı ayrı yer alması ve tahminlerin dinamik analiz yöntemi ile yapılması yönünden çalışma, Türk imalat sanayi firmalarının BİT kullanımlarının iş gücü talebine etkisini araştıran özgün bir çalışmadır. Analizlerde; 2009-2021 yıllarını kapsayan, TÜİK'ten elde edilen firma düzeyindeki veriler kullanılmıştır. Analizler, çalışan sayısı 10 ve üstü olan 3.967 firma verisi ile ve hem imalat sanayi genelinde hem de Eurostat (2022), NACE Rev.2 iki haneli teknoloji yoğunluk sınıflamasına göre alt sektörlerde gerçekleştirilmiştir.

Türk imalat sanayinin geneli için yapılan analizlerde, BİT kullanımının iş gücü talebi üzerinde olumlu etkisi olduğu görülmüştür. Bu nedenle Türk imalat sanayinde BİT kullanımının istihdamı artırıcı etkisi olduğu, dolayısıyla telafi mekanizmasının doğrulandığı sonucuna varılmıştır. ERP kullanımının, iş gücü talebine etkisinin diğer BİT kullanım değişkenlerine göre daha fazla olduğu gözlemlenmiştir. Ele alınan dönem itibarıyla ERP kullanımının diğer BİT kullanım değişkenlerinden daha fazla kullanılıyor olması bu sonuçta etkili olabilir. İkinci sırada SCM kullanımı gelmekte, onu CRM kullanımı izlemektedir.

Teknoloji yoğunluk sınıflamasına göre yapılan analizlerde, düşük düzeyde teknoloji yoğunluğuna sahip firmalarda da BİT kullanım değişkenlerinin iş gücü talebine etkisinin pozitif olduğu, telafi mekanizmasının doğrulandığı sonucuna varılmıştır. Orta düzey teknoloji yoğunluğuna sahip firmalar üzerinde yapılan analizlerde de tüm BİT değişkenlerinin iş gücü talebini olumlu etkilediği ve telafi mekanizmasının doğrulandığı sonucuna varılmıştır. Hem düşük teknoloji yoğunluğuna sahip firmalarda hem de orta teknoloji yoğunluğuna sahip firmalarda ERP'nin iş gücü talebine etkisi diğer BİT kullanım değişkenlerinden daha fazladır. Onu sırasıyla SCM ve CRM kullanımı izlemektedir. Yüksek düzeyde teknoloji yoğunluğuna sahip firmalar için yapılan analizde ERP ve CRM kullanımının iş gücü talebi üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi olduğu görülmüştür. SCM kullanımının iş gücü talebiyle ilişkisi üzerine anlamlı bir sonuç bulunamamıştır. Çalışmada yapılan analizler neticesinde hem Türk imalat sanayi geneli hem de teknoloji yoğunluk sınıflamasına göre alt sektörlerde BİT kullanımının iş gücü talebi üzerinde pozitif etkisi olduğu ve telafi mekanizmasının doğrulandığı görülmüştür.

BİT kullanımının iş gücü talebine pozitif etkisi olsa da teknolojinin önlenemez bir hızda gelişmesi iş gücü yönünden iş dinamiklerini de değiştirmektedir. Teknolojiye uyum sağlayabilen, teknolojinin gerekliliklerini yerine getiren iş gücü, bu değişimden fazla etkilenmemektedir. Bu nedenle teknoloji yönlü eğitim politikalarının oluşturulması gerekmektedir. Bu politikalar oluşturulurken eğitim sistemi, iş gücünün teknoloji ile ikame edilmesinin önüne geçmek için teknolojiyi tamamlayan becerileri geliştirecek biçimde yeniden tasarlanmalıdır. Özel sektörün ihtiyaçlarına yönelik yeni teknolojilere uyum sağlayabilen iş gücünü yetiştirmek için yeni teknolojilere yönelik beceri standartları geliştirilmelidir. Bunun içinde rutin olan ve rutin olmayan işler için hangi becerilerin iş gücü piyasasında önemli olduğu ve bu becerilerin nasıl elde edilebileceği ile ilgili kriterlerin belirlenmesi faydalı olacaktır.

Kaynakça

- Abramova, N.; Grishchenko, N. (2020), "ICTs, Labour Productivity and Employment: Sustainability in Industries in Russia", *Procedia Manufacturing*, Vol. 43: 299-305.
- Acemoğlu, D. (2002), "Technical Change, Inequality, and the Labor Market", *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, No. 1: 7-72.
- Acemoğlu, D.; Autor, D. H. (2011), "Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings", *Handbook of Labor Economics*, (Ed. D. Card; O. Ashenfelter), Elsevier: Amsterdam: 1043-1171.
- Aral, S.; Brynjolfsson, E.; Wu, D. J. (2006), "Which Came First, It or Productivity? Virtuous Cycle of Investment and Use in Enterprise Systems", <https://ssrn.com/abstract=942291>, (Erişim: 10.03.2023).
- Atasoy, H.; Banker, R. D.; Pavlou, P. A. (2016), "On the Longitudinal Effects of IT Use on Firm-Level Employment", *Information Systems Research*, Vol. 27, No. 1: 6-26.
- Autor, D. H.; Dorn, D. (2013), "The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market", *American Economic Review*, Vol. 103, No. 5: 1553-1597.
- Autor, D. H.; Dorn, D.; Hanson, G.H. (2015), "Untangling Trade and Technology: Evidence from Local Labor Markets", *The Economic Journal*, Vol. 125, No.584: 621-646.
- Balsmeier, B.; Woerter M. (2019), "Is This Time Different? How Digitalization Influences Job Creation and Destruction", *Research Policy*, Vol. 48, No. 8: 1-10.
- Baltagi, B. H. (2008), *Econometric Analysis of Panel Data*, 4th Ed., Chichester: Wiley Publication.
- Baum, C. F.; Schaffer, M. E.; Stillman, S. (2003), "Instrumental Variables and GMM: Estimation and Testing", *The Stata Journal*, Vol. 3, No. 1: 1-31.
- Bertschek, I.; Niebel, T. (2016), "Mobile and More Productive? Firm-Level Evidence on the Productivity Effects of Mobile Internet Use", *Telecommunications Policy*, Vol. 40, No. 9: 888-898.
- Biagi, F.; Falk, M. (2017), "The Impact of ICT and e-Commerce on Employment in Europe", *Journal of Policy Modeling*, Vol. 39, No. 1: 1-18.
- Blundell, R.; Bond, S. (1998), "Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models", *Journal of Econometrics*, Vol. 87, No. 1: 115-143.
- Blundell, R.; Bond, S.; Windmeijer, F. (2001), "Estimation in Dynamic Panel Data Models: Improving on the Performance of the Standard GMM Estimator", *Nonstationary Panels, Panel Cointegration, and Dynamic Panels*, (Ed. B. H. Baltagi; T. B. Fomby; R. Carter Hill), Emerald Group Publishing Limited: Bingley: 53-91.
- Bogliacino, F.; Piva, M.; Vivarelli, M. (2012), "R&D and Employment: An Application of the LSDVC Estimator Using European Microdata", *Economics Letters*, Vol. 116, No.1: 56-59.
- Bolli, T.; Pusterla, F. (2023), "Is Technological Change Really Skills-Biased? Firm-Level Evidence of the Complementarities Between ICT and Workers' Education", *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 32, No.1: 69-91.
- Bond, S. (2002), "Dynamic Panel Data Models: A Guide to Micro Data Methods and Practice", *Portuguese Economic Journal*, Vol.1: 141-162.
- Bond, S.; Hoeffler, A.; Temple, J. (2001), "GMM Estimation of Empirical Growth Models", <https://core.ac.uk/download/pdf/7371102.pdf>, (Erişim: 07.04.2023).
- Borland, J.; Coelli, M. (2017), "Are Robots Taking Our Jobs?", *Australian Economic Review*, Vol. 50, No. 4: 377-397.
- Brynjolfsson, E.; McAfee, A. (2011), *Race Against the Machine: How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy*, Lexington, Mass: Digital Frontier Press.

Calvino, F.; Virgillito, M. E. (2018), "The Innovation-Employment Nexus: A Critical Survey of Theory and Empirics, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 32, No.1: 83-117.

Chun, N.; Tang, H. (2018), "Do Information and Communication Technologies Empower Female Workers? Firm-Level Evidence From Viet Nam", <https://ssrn.com/abstract=3188637>, (Erişim: 07.04.2023).

Colombo, M. G.; Croce, A.; Grilli, L. (2013), "ICT Services and Small Businesses' Productivity Gains: An Analysis of the Adoption of Broadband Internet Technology", *Information Economics and Policy*, Vol. 25, No. 3: 171-189.

Conte, A.; Vivarelli, M. (2011), "Imported Skill-Biased Technological Change in Developing Countries", *The Developing Economies*, Vol. 49, No. 1: 36-65.

Eurostat (2022), "Glossary: High-Tech Classification of Manufacturing Industries", https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries, (Erişim: 28.04.2013).

Evangelista, R.; Guerrieri, P.; Meliciani, V. (2014), "The Economic Impact of Digital Technologies in Europe", *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 23, No. 8: 802-824.

Falk, M. (2001), "Organizational Change, New Information and Communication Technologies and the Demand for Labor in Services", <https://ssrn.com/abstract=329141>, (Erişim:24.03.2023).

Falk, M. (2005), "ICT-Linked Firm Reorganisation and Productivity Gains", *Technovation*, Vol. 25, No. 11: 1229-1250.

Falk, M.; Biagi, F. (2017), "Relative Demand for Highly Skilled Workers and Use of Different ICT Technologies", *Applied Economics*, Vol. 49, No. 9: 903-914.

Güney, G.; Kılıçaslan, Y. (2018), "The Use of Information and Communication Technologies and Firm Performance", *Ekonomik Yaklaşım*, C. 29, S.106: 31-72.

Harrison, R.; Jaumandreu, J.; Mairesse, J.; Peters, B. (2014), "Does Innovation Stimulate Employment? A Firm-Level Analysis Using Comparable Micro-Data from Four European Countries", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 35: 29-43.

Hötte, K.; Somers, M.; Theodorakopoulos, A. (2022), "Technology and Jobs: A Systematic Literature Review", <https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/Technology-and-jobs-A-Systematic-Lit-Review-WP-Upload.pdf>, (Erişim: 22.03.2023).

Hsiao, C. (2022), *Analysis of Panel Data*, 4th Ed., Cambridge: Cambridge University Press.

Kaiser, U. (2001), "The Impact of Foreign Competition and New Technologies on the Demand for Heterogeneous Labor", *Review of Industrial Organization*, Vol. 19: 109-120.

Kılıçaslan, Y.; Töngür, Ü. (2019), "ICT and Employment Generation: Evidence from Turkish Manufacturing", *Applied Economics Letters*, Vol. 26, No. 13: 1053-1057.

Lachenmaier, S.; Rottmann, H. (2011), "Effects of Innovation on Employment: A Dynamic Panel Analysis", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 29, No. 2: 210-220.

Meschi, E.; Taymaz, E.; Vivarelli, M. (2016), "Globalization, Technological Change and Labor Demand: A Firm-Level Analysis for Turkey", *Review of World Economics*, Vol. 152: 655-680.

Mondolo, J. (2022), "The Composite Link Between Technological Change and Employment: A Survey of the Literature", *Journal of Economic Surveys*, Vol. 36, No. 4: 1027-1068.

Nickell, S. (1981), "Biases in Dynamic Models With Fixed Effects", *Econometrica: Journal of The Econometric Society*, Vol. 49: 1417-1426.

OECD (2016), "ICTs and Jobs: Complements or Substitutes?", <https://one.oecd.org/document/DSTI/ICCP/IIS%282016%291/FINAL/En/pdf>, (Erişim: 07.03.2023).

O'Mahony, M.; Robinson, C.; Vecchi, M. (2008), "The Impact of ICT on the Demand for Skilled Labour: A Cross-Country Comparison", *Labour Economics*, Vol. 15, No.6: 1435-1450.

Pantea, S.; Sabadash, A.; Biagi, F. (2017), "Are ICT Displacing Workers in the Short Run? Evidence from Seven European Countries", *Information Economics and Policy*, Vol. 39: 36-44.

Pérez, M. A. H.; López, J. R. (2016), "Labor Demand and ICT Adoption in Spain", *Telecommunications Policy*, Vol. 40, No. 5: 450-470.

Roodman, D. (2009), "How to Do xtabond2: An Introduction to Difference and System GMM in Stata", *The Stata Journal*, Vol. 9, No. 1: 86-136.

Sabadash, A. (2013), "ICT-Induced Technological Progress and Employment: A Happy Marriage or a Dangerous Liaison? A Literature Review", <https://core.ac.uk/download/pdf/38626646.pdf>, (Erişim: 13.03.2023).

Spiezia V.; Vivarelli, M. (2000), "The Analysis of Technological Change and Employment", *The Employment Impact of Innovation: Evidence and Policy*, (Ed. M. Vivarelli; M. Pianta), Routledge: London and New York: 12-26.

TÜİK (2023a), Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması Mikro Veri Seti, Türkiye İstatistik Kurumu, Zonguldak.

TÜİK (2023b), Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri Mikro Veri Seti. Türkiye İstatistik Kurumu, Zonguldak.

TÜİK (2023c), "Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi, 2003=100, CPA 2008 Kısım, Bölüm ve Gruplarına Göre Tarihsel Seri", <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yurt-Ici-Uretici-Fiyat-Endeksi-Mayis-2023-4939>, (Erişim: 24.03.2023).

Van Reenen, J. (1997), "Employment and Technological Innovation: Evidence from UK Manufacturing Firms", *Journal of Labor Economics*, Vol. 15, No. 2: 255-284.

Vivarelli, M. (2014), "Innovation, Employment and Skills in Advanced and Developing Countries: A Survey of Economic Literature", *Journal of Economic Issues*, Vol. 48, No. 1: 123-154.

Vivarelli, M.; Evangelista, R.; Pianta, M. (1996), "Innovation and Employment: Evidence from Italian Manufacturing", *Research Policy*, Vol. 25: 1013-1026.

Vivarelli, M.; Pianta, M. (2000), *The Employment Impact of Innovation: Evidence and Policy*, London and NewYork: Routledge.

Extended Summary

The Impact of Information Communication Technologies Usage on Labor Demand: Evidence from the Turkish Manufacturing Industry

Although technological development is indicated as one of the main basic sources of productivity and growth, there is no consensus on its impact on employment. The opinion on the substitution effect, arguing that technological developments would take the place of labor and the opinion on compensation mechanism, arguing that technological developments would not have a negative impact on the labor are the dominant opinions in the literature. Based on the differences of opinions regarding the impact of technological development on the labor demand, the Information Communication Technologies (ICT) usage on the labor demand in the Turkish manufacturing industry is analyzed in the study. The purpose of the study is to reveal the impact of the variables of the ICT usage on the labor demand separately for the Turkish manufacturing industry by using the dynamic analysis method.

In the studies made on the impact of the ICT on the labor market, there are findings that support both the substitution effect and the compensation mechanism. It was indicated that the impact of the ICT on net employment was not negative (Autor et al., 2015; Hötte et al., 2022). It is believed that the reason for the ICT to have not so salient impact on the labor market emerged from the differentiation of the scope of the empirical studies (macro - micro) and the used ICT variables (ICT investment – ICT usage). In the empirical studies made at the micro level, generally ICT investments or ICT capital are used as the ICT variable (See: O'Mahony et al., 2008; Pérez and López, 2016). The fact that the firms invest in ICT and have those items in their budgets does not necessarily mean that they have embraced and used the ICTs. Moreover, the ICT investments don't reflect the characteristics of the ICTs. For that reason, it would be more appropriate to use the variables regarding the ICT usage instead of the ICT investments in the studies. However, Pantea et al. (2017) and Biagi and Falk (2017) indicated that it was difficult to find quality data regarding the ICT usage. For this reason, the studies, investigating the ICT usage at the firm level on the labor market, are very rare.

This study utilizes data from the Annual Industry and Service Statistics Micro Data Set (TÜİK, 2023b) and the Survey on Information and Communication Technology (ICT) Usage in Enterprises Micro Data Set (TÜİK 2023a). The analyses were carried out with the data of 3,967 firms with 10 or more employees for the period between 2009 and 2021.

For investigating the impact of the ICT usage of the firms in the Turkish manufacturing industry on the labor demand, the labor demand equation derived from the production function with constant elasticity of substitution (CES) was used (Van Reenen, 1997; Conte and Vivarelli, 2011; Bogliacino et al., 2012; Meschi et al., 2016; Kılıçaslan and Töngür, 2019).


In order to take the labor arrangement costs into consideration due to the delays in cases where labor is employed or dismissed, the lagged value of labor was added to the equation and a dynamic model was defined (Van Reenen 1997; Conte and Vivarelli 2011; Lachenmaier and Rottman 2011; Bogliacino et al., 2012; Meschi et al., 2016; Kılıçaslan and Töngür, 2019). In order to reveal the impact of the ICT usage of the firms on the labor demand, System GMM estimator, which was one of the analysis methods of dynamic panel data was used.

Customer Relationship Management (CRM), Supply Chain Management (SCM), and Enterprise Resource Planning (ERP) usage have been used as the ICT usage variables, and analyses have been conducted on both the manufacturing industry and its sub-sectors categorized by the technology intensity.

In the analyses carried out for the general Turkish manufacturing industry, it was observed that the ICT usage had a positive impact on the labor demand. For this reason, it was concluded that in the Turkish manufacturing industry, the ICT usage had an impact on the increase of employment and thusly the compensation mechanism confirmed. It has been discovered that the use of ERP has a greater impact on the labor demand than other the ICT usage variables. The larger use of ERP compared to other the ICT usage variables during the time period under investigation could have an impact on this conclusion. SCM usage is close behind in the second position, followed by CRM usage. In the analyses made according to the technology intensity classification, it was concluded that the impact of the variables of the ICT usage in the firms with low, medium, and high levels of technology intensity on the labor demand was positive and the compensation mechanism was confirmed. The impact of ERP on the labor demand is stronger within firms with low and medium technological intensity than other ICT usage variables. Following that, SCM and CRM usage are examined in turn. Analyses of firms with a high level of technology intensity demonstrates that ERP and CRM usage has a favorable and significant effect on the labor demand. However, no significant association between SCM usage and the labor demand could be discovered.

Although the ICT usage had a positive impact on the labor demand, the unvertable development of the technology has been changing the business dynamics in terms of labor. The labor which is able to adopt to the technology and which carries out the necessities of technology is not affected from this change much. For this reason, it is necessary to create educational policies in terms of technology. While creating those policies, the educational system needs to be redesigned in terms of the development of the skills complementing technology to prevent substituting labor with technology. To educate the labor which is able to adapt to the new technologies in regard to the needs of the private sector, the skill standards need to be developed in regard to the new technologies. And to do that, it will be useful to determine the criteria regarding which skills are important in the labor market for routine and non-routine works and how those skills may be achieved.

Analyzing Brand-Level Chips Demand in the United States Using the Multinomial Logit Model

Merve Özbağ Keçeci¹ 

Multinomial Logit Model ile Amerika Birleşik Devletleri'nde Marka Düzeyinde Cips Talebi Analizi	Analyzing Brand-Level Chips Demand in the United States Using the Multinomial Logit Model
<p>Öz</p> <p>Bu çalışma, IRI verilerini kullanarak 52 cips markasının talebini tahmin etmektedir. Multinomial logit modeli, talep tahmininde karşılaşılan çok sayıda parametre sorunu ve içsellik problemlerine çözüm getirmektedir. Tüm markaların fiyat esneklikleri -5.0412 ile -1.4251 aralığında değişmektedir; bu da tüketicilerin cips fiyatlarına son derece duyarlı olduklarını göstermektedir. Tortilla cips markaları, patates cipsi markalarına göre daha az esnek bulunmuştur. Ayrıca fırınlanmış cips markaları en esnek talebe sahip ürünler arasındadır. Funyuns en yüksek, Calidad Triangle ise en düşük talep esnekliğine sahip markalardır. Çapraz fiyat esneklikleri, IIA (ilişkisiz-alternatiflerin-bağımsızlığı) özelliğini sergilemektedir ve büyüklükleri (0.0010 ile 0.0263 arasında), fiyat esnekliklerinin büyüklükleriyle kıyaslandığında tüketicilerin marka sadakatine sahip olduğunu göstermektedir.</p>	<p>Abstract</p> <p>This study estimates demand for 52 chip brands using IRI scanner data. The multinomial logit model addresses dimensionality and endogeneity issues in demand estimation. All brands exhibit elastic demand, with own-price elasticities between -5.0412 and -1.4251, indicating high consumer responsiveness to price changes. Notably, tortilla chip brands are less elastic than potato chip brands. Baked chip brands fall under the category of highly elastic brands. Funyuns has the most elastic demand, while Calidad Triangle has the least elastic demand. Cross-price elasticities (0.0010 to 0.0263), exhibiting the IIA property, indicate that consumers have brand loyalty, as seen by comparisons with own-price elasticities' magnitudes.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Farklılaştırılmış Ürün Talebi, Cips Talebi, Multinomial Logit Model</p>	<p>Keywords: Differentiated Goods Demand, Chip Demand, Multinomial Logit Model</p>
<p>JEL Kodları: D12, C35</p>	<p>JEL Codes: D12, C35</p>

<p>Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı</p>	<p>Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.</p>
<p>Yazarların Makaleye Olan Katkıları</p>	<p>Çalışmanın tamamı yazar tarafından hazırlanmıştır.</p>
<p>Çıkar Beyanı</p>	<p>Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.</p>

¹ Lecturer (Ph.D.), Hitit University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, merveozbagkececi@gmail.com

1. Introduction

Today, companies produce similar but differentiated products in most markets, particularly within the consumer-packaged goods (CPG) industry. Such markets represent imperfectly competitive markets, where product differentiation forms the structure of these markets. Companies compete in pricing and product differentiation to increase their market shares; thus, they provide a wide variety to meet consumer demand. Due to subjective consumer demand factors, prices alone do not solely drive consumers' purchasing decisions. An individual may opt for a more expensive option for two seemingly similar products because the consumer perceives that one product is better than the other in their point of view, leading to purchasing the pricier option.

Estimating demand for differentiated goods is an interesting topic due to the diverse implications from various angles. Companies aim to increase their market power by introducing new products or adjusting existing ones, and consumer demand plays a vital role in shaping these decisions. Furthermore, the market power exerted by companies in this context can impact market competition, which is crucial for an efficient market system. Competition plays a vital role in society, as there is a risk that enterprises may engage in cooperative actions that directly affect social welfare and economic development or engage in exclusionary practices through their power. While antitrust laws prohibit collusion, tacit collusion is still possible. For example, Bresnahan's New Empirical Industrial Organization (NEIO) approach (1989) tests competition and collusion by relying on demand analysis rather than requiring observed cost data.

Health concerns are a relevant issue associated with differentiated goods. Specific categories, such as carbonated soft drinks and salty snacks, raise public health concerns that prompt adjustments in public policies, such as implementing taxes. Moreover, differentiated goods markets hold significant economic importance. Remarkably, the Consumer-Packaged Goods (CPGs) industry substantially impacts economies. For instance, according to Drug Store News (2017), CPG sales in the United States reached approximately 710 billion U.S. dollars in 2011 and steadily increased, reaching around 797 billion U.S. dollars in 2016. To sum up, demand estimation serves as a basis for analyzing various angles within the market. Evaluating market power, launching new products, product targeting, mergers, horizontal and vertical competition, welfare effects, and tax considerations are among the examples that require demand estimation as an initial step for further evaluation.

One typical example of differentiated goods is salty snacks. They are one of the most significant components of the snacking market in the U.S. For example, regarding U.S. retail snack sales in 2015, the largest category was salty snacks, representing approximately 25.1% of the market. The next category was fruits and vegetables, which accounted for around 24.9% of the market (Nielsen, 2015). The salty snacks market in the U.S. has experienced growth in recent years. In 2019, the market value reached approximately 24.808 billion U.S. dollars, and it further increased to about 26.891 billion U.S. dollars in 2020 (Orion Market Research, 2021).

The market represents a high market concentration as it comprises a relatively small number of producers. This market is a typical example of oligopolistic competition, with significant players involved. Companies such as Frito Lay (owned by PepsiCo), Calidad Foods Inc., Truco Enterprise, Gruma Company, Campbell Soup, and Kellogg's compete in this industry. Regarding popular brands, the leading salty snack brands in the U.S. in 2021 were

Lay's, Cheetos, Pringles, Ruffles, and Kettle (Statista, 2022). Its size and oligopolistic structure make the market an interesting case study.

Some categories of salty snacks may have distinct demand characteristics and might not be considered close substitutes from consumers' point of view. The chips category, which includes potato chips, tortilla chips, corn chips, extruded corn snacks, and multigrain chips, is believed to be distinct from other categories like ready-to-eat popcorn, pretzels, pork rinds, and mixed packages containing pretzels, crackers, and mini chips. Research on the demand for chips market is relatively limited compared to that available for other consumer packaged goods, such as carbonated soft drinks. Additionally, existing studies mainly concentrate on specific types like potato chips or include only potato and tortilla chips, neglecting other chip varieties such as corn chips and extruded corn snacks and options like multigrain chips. Furthermore, these studies generally lack a comprehensive representation of brands, thus failing to encompass the full array of options in the differentiated goods market.

To the best of my knowledge, there is no research currently focusing on the brand-level demand for chips covering all chip varieties. This research includes chip brands such as Lay's, Cheetos, Pringles, Mission, Ruffles, Funyuns, Doritos, Tostitos, Sunchips, On the Border, Barcel Takis Fuego, Fritos, Kettle, Calidad, and El Milagro. Including other types of chips is a relevant approach because ignored categories hold significant market shares. For example, Cheetos Cheese, an extruded corn snack, has the highest market share in the data used in this research.

The demand estimation exhibits some difficulties, such as dimensionality and endogeneity problems. The dimensionality problem arises when analyzing a differentiated goods market, as researchers encounter a large number of brands. Traditional demand estimation models, like the Linear Expenditure Model (Stone, 1954) and the Almost Ideal Demand System (AIDS) (Deaton and Muellbauer, 1980), do not solve the dimensionality issue. When n products are analyzed, there will be n^2 parameters to estimate. In contrast, discrete choice models, such as the multinomial logit model, project products onto a characteristics space, resulting in fewer parameters, mainly based on product characteristics. Given that the model relies on product attributes, this study seeks to determine which characteristics are more suitable for modeling the demand for chips. This examination assesses various specifications, including price, calorie content, sodium levels, total fat, brand name, seasonal variations, and brand-specific dummy variables.

After determining which product characteristics to use, it becomes necessary to address the endogeneity issue. As highlighted in the literature, neglecting endogeneity could result in inconsistent parameter estimates. It is due to the potential correlation between prices and unobserved product attributes, which are observable by companies and consumers but unobservable to researchers. The instrumental variables method is employed using Berry (1994) inversion in the multinomial logit model. Once the model is estimated, the own-price and cross-price elasticities of the brands can be computed and their interpretations provided. Including all types of chips in the analysis is essential, as they maintain substantial market shares. Neglecting these significant players would lead to an incomplete representation of the chips market.

This study focuses on the U.S. chips market, including potato chips, tortilla chips, corn chips, extruded corn snacks, and multigrain chips. The objectives are threefold: firstly, to examine various model specifications based on product characteristics and determine the

most suitable model for explaining chip demand; secondly, to utilize instrumental variables to tackle endogeneity concerns and assess the exogeneity and relevance of these instruments; and lastly, to calculate and provide interpretations for the own-price and cross-price elasticities of 52 chip brands using Information Resources Inc. (IRI) supermarket scanner data in Dallas, Texas, in 2011.

The paper is organized as follows: The next section includes a literature review of the demand for differentiated products. The theoretical framework is discussed in Section 3, and the data is explained in Section 4. Section 5 presents the empirical results; the final section is the conclusion.

2. Literature Review on Analyzing Demand for Differentiated Products: The Case of Chips Market

Demand estimation models can be divided into two categories: representative consumer models and location or spatial models (Eaton and Lipsey, 1989; Carlton and Perloff, 2005). Traditional demand models refer to representative consumer models, such as the Linear Expenditure Model (Stone, 1954), the Almost Ideal Demand System (AIDS) (Deaton and Muellbauer, 1980), and the Rotterdam model (Theil, 1965; Barten, 1966), and they are commonly used for demand estimation. However, these models face challenges when estimating demand for differentiated products, as they assume that all products are equally substitutable and ignore product characteristics. Representative consumer models are primarily designed to evaluate demand in broad categories like food, clothing, and shelter (Nevo, 2010). On the other hand, location models consider the spatial aspect and acknowledge that certain products are better substitutes for each other, with product characteristics playing a significant role in consumers' decision-making. In location models, even if the price of a product decreases, consumers may not switch to alternative products as assumed in traditional models.

Two key concerns when estimating the demand for differentiated goods are dimensionality and endogeneity problems. Companies offer a wide range of differentiated products to gain market power. This wide range of variety requires analyzing a large number of products. Traditional demand estimation methods create a dimensionality problem due to the excessive number of parameters to be estimated. When analyzing n products, it results in n^2 parameters to estimate. For example, if there are 50 products/brands, there would be 2500 parameters to estimate. This issue is commonly called the curse of dimensionality in the literature.

Some restrictions, such as symmetry and other constraints, can be imposed to address the dimensionality problem. However, even if these restrictions are imposed, the parameters to be estimated are still proportional to the number of products. One way to address the dimensionality problem is by imposing a symmetry assumption across products. However, symmetry is generally fit for macroeconomic and trade studies rather than industrial organizations and microdata (Nevo, 2010). Aggregation is another approach to solving the dimensionality problem, but it can be helpful when the interest is on overall demand. In the context of Industrial Organization, the main focus is on understanding the substitution patterns among specific products rather than studying aggregate demand (Nevo, 2010).

An alternative strategy for addressing the dimensionality issue involves classifying products into smaller clusters and applying a flexible function within each cluster (Hausman et

al., 1994; Hausman, 1996). However, defining the segmentation of products poses some difficulties. For example, ready-to-eat cereal (RTEC) is one of the typical examples of differentiated goods, and a study conducted by Cotterill and Haller (1997) classifies cereal demand into four groups: simple health nutrition, taste-enhanced wholesome, all-family basic, and kids' cereals. On the other hand, another study conducted by Hausman (1996) categorizes them into three categories: family, kids, and adults. Difficulties arising from defining segmentations are that a priori information is needed, and sometimes, it may not be enough because some products are multilayered.

On the other hand, location models project products onto a characteristics space rather than a product space. Instead of examining goods in product space, which results in parameter estimation proportional to the square of the number of products, location models analyze products based on their characteristics. Therefore, only a few parameters are estimated, representing the product characteristics. In this concept, certain products are considered better substitutes for each other compared to other products, unlike the assumption of equal substitutability in traditional demand models.

One of the applications of location models is discrete choice models (DCMs). Researchers widely used the model in differentiated goods demand studies. DCMs find extensive application across various industries in the literature. For instance, Berry et al. (1995) and Verboven (1996) examine the automobile industry, while Hiller et al. (2018) explore the smartphone industry. DCMs are also used to analyze markets such as the local telephone service market (Train et al., 1987), the frozen foods market (Mojduszka et al., 2001), the carbonated soft drink market (i.e., Dube, 2004; Lopez and Fantuzzi, 2012), the coffee market (i.e., Guadagni and Little, 1983; 1998; Villas-Boas, 2007a), and the ready-to-eat cereal market (i.e., Nevo, 2001; Chidmi and Lopez, 2007), among many others.

McFadden introduced the discrete choice model in various papers published in 1974, 1981, and 1984. The main idea behind this model is to provide a choice set consisting of a set of alternatives. The choice set needs to fulfill three requirements: it needs to be finite, and the alternatives must be exhaustive and mutually exclusive. They imply that decision-makers choose only one option from the finite choice set, which includes all potential alternatives. One of the applications of discrete choice models is the multinomial logit model. In this model, decision-makers encounter more than two choices in the choice set and select an alternative that maximizes their utility. The decision is based on the characteristics of each alternative. Therefore, the model projects products onto a characteristics space, effectively tackling the dimensionality issue. For example, a seminal paper written by Guadagni and Little (1983) analyzes the demand for regular ground coffee using scanner data and opts for the multinomial logit model. Their findings indicate that consumers exhibit brand and size loyalty in the demand for ground coffee.

The multinomial logit model maintains an available closed-form solution, simplifying the estimation process by allowing an analytical solution. However, the model has two issues when it comes to interpreting elasticities. Firstly, the price parameter linearly affects the own-price elasticities. Secondly, the cross-price elasticities hold for the independence from irrelevant alternatives (IIA) property. It implies that the cross-price elasticity of Brand 2 with respect to Brand 1 is the same as the cross-price elasticity of Brand 3 with respect to Brand 1, regardless of their level of substitutability. The model does not capture that variation because it incorporates consumer heterogeneity solely through the error term.

In order to tackle the IIA issue, it is essential to introduce variation around the mean utility that consistently differs among different options (Nevo, 2010). Another application of discrete choice models is the nested logit model (McFadden, 1978), which offers a partial solution to deal with the IIA problem by grouping brands into mutually exclusive nests, and the error term includes not only i.i.d. shock but also a group-specific component. However, segments of brands can be hard to define and distinguish because they require some prior knowledge for some industries, and even some brands are multilayered; hence, they cannot be categorized into one specific group. Like the multinomial logit model, the nested logit model also possesses a closed-form solution, but the IIA property still holds within nests or groups.

Including consumer heterogeneity in the model offers an alternative approach to resolving the IIA issue, which yields the mixed logit model proposed by Berry et al. (1995). Even if it comes with advantages, the estimation process creates some difficulty because the mixed logit model lacks a closed-form solution; simulation methods are employed for its numerical solution. Another discrete choice model that does not exhibit the IIA property is the multinomial probit model, which is also absent from a closed-form solution. Moreover, as Cameron and Trivedi (2005) emphasized, when dealing with J brands, $J-1$ integrals need to be solved, leading to another dimensionality problem in the model.

Each of these models has its strengths and weaknesses. Despite its limitations, the multinomial logit model offers several advantages. Therefore, the multinomial logit model is opted for estimating demand for the chips market. To sum up, the model has a closed-form solution; thus, it is estimated analytically rather than numerically. Furthermore, the model projects products onto a characteristics space, which helps address the dimensionality issue. Additionally, the model allows for addressing another significant demand estimation problem, endogeneity.

In addition to the dimensionality problem, another concern in the demand estimation process is the endogeneity problem, which arises from the potential correlation between prices and unobserved product characteristics. As Villas-Boas and Winer (1999) highlighted, ignoring the endogeneity problem causes the estimated parameters to be inconsistent. The instrumental variable (IV) method addresses the endogeneity problem. However, before Berry's (1994) research, the instrumental variable method could not be applied in discrete choice models when estimating demand for differentiated goods because the variables are not linear. Berry (1994) suggests transforming the market share function into a linear form by taking its inverse. Therefore, using discrete choice models, the IV method is applicable to solve the endogeneity problem in differentiated demand estimation.

Villas-Boas (2007b) suggests including product fixed effects (brand-specific dummy variables) and quarterly dummies as product characteristics. Product fixed effects account for time-invariant observed and unobserved product characteristics. Quarterly dummies are included in the model to capture quarterly unobserved determinants of demand. These dummies control for the factors that may influence consumer behavior in a specific quarter, such as holidays. A set of exogenous instrumental variables is needed to tackle the endogeneity problem. Villas-Boas (2007b) uses input prices because they are not correlated to unobserved non-seasonal product characteristics (since quarterly dummies are added, the unobserved includes only non-seasonal product characteristics). For example, gasoline price and change in shelf display potentially do not correlate, so input prices are good candidates for instrumental variables. They have been used widely in the demand literature. However,

using only input prices is not enough because there is no variation across brands. Villas-Boas (2007b) suggests interacting input prices with brand dummies, allowing the effect of input prices on production to vary across different brands. This approach accounts for the fact that different products may use inputs in different proportions, depending on their specific characteristics. Villas-Boas (2007b) emphasizes that since the exact composition of the products is not directly observed, incorporating interactions between input prices and product dummies allows for a more accurate estimation because it enables researchers to account for the heterogeneity in input usage across different products.

The available literature on the demand for salty snacks is comparatively limited compared to other consumer packaged goods, such as carbonated soft drinks. While there is a wealth of research on carbonated soft drinks covering aspects such as demand analyses at different aggregation levels and angles, competition (both horizontal and vertical), and tax implications, there needs to be more similar research on salty snacks and chips.

The salty snack industry consists of potato chips, tortilla chips, corn snacks, cheese snacks, other extruded chips, ready-to-eat popcorn, pork rinds, pretzels, and other salty snacks, such as mixed snacks. In this study, the demand for the chips category, which includes potato chips, corn chips, extruded corn snacks, tortilla chips, and multigrain chips, is estimated under the belief that some subcategories of salty snacks are distinct and not close substitutes (i.e., excluding pretzels). The United States chip market exhibits characteristics of oligopolistic competition, with a wide variety of highly differentiated products. However, existing studies on chip demand primarily focus on the potato chips market alone or include potato and tortilla chips, disregarding other chip varieties, such as extruded corn snacks (i.e., Cheetos Cheese). Furthermore, these studies generally do not include a comprehensive representation of brands, failing to capture the full range of options in the differentiated goods market.

First of all, several studies investigate the demand for the potato chip category exclusively, including studies conducted by Kumar and Divakar (1999), Arnade et al. (2011), and Dubois et al. (2018). Kumar and Divakar (1999) opt for the Rotterdam model and examine the marketing mix elasticities of potato chips and peanut butter markets at two aggregation levels: brand size level and brand name level. They use IRI scanner data from September 1991 to April 1994. The sample includes three major potato chip brands: Pringles, Eagle, Frito Lay, and one specific store brand. At the brand size level for potato chips, there are 11 brands, including Pringles in 6-8 oz., 9-12 oz., and 13-16 oz. sizes, Frito Lay in 6-8 oz., 9-12 oz., and 13-16 oz. sizes, Eagle in 6-8 oz., 9-12 oz., and 13-16 oz. sizes, and private labels in 6-8 oz. and 13-16 oz. sizes. They claim that the brand-size model can fit more appropriately than the aggregate brand level in potato chips and peanut butter markets. The authors emphasize that Pringles is a uniquely packaged brand of potato chips with its distinct positioning and submarket. They assert that Pringles can be positioned as a rival to other salty snack foods and displayed alongside them on the snack food aisle. They compare this and draw a parallel between shelving products for teeth cleaning chewing gums in the toothpaste aisle.

Using the compensating variation approach, Arnade et al. (2011) examine how launching new potato chip brands affects consumer welfare. They estimate the city-specific AIDS model using household data from the ACNielsen Homescan database from 1998 to 2006 for ten major U.S. cities. The sample includes the top four existing brands and an aggregation of other existing brands, two or three new brands depending on the cities, and an aggregation of other new brands. The researchers compute own-price elasticities and compare consumer

expenditure for a new brand's pre- and post-introduction. The own-price elasticities show that brands have highly elastic demand and high substitutability. The authors observe that some of the highest own-price elasticities are for the new brands. They point out that the potato chips market has recently experienced a shift in its nature of competition due to the introduction of baked, organic, and flavored potato chips. Furthermore, the findings indicate that consumers appreciate new brand introductions because they have a preference for greater variety. However, the impact of prices can vary depending on the competition, resulting in either a positive or negative effect. In most cities, the variety of effects is positive. On the other hand, they are negative, resulting in welfare losses in cities that exhibit the presence of high entry barriers. The authors emphasize that the outcomes of national policies regarding anti-competitive behavior can vary based on the characteristics of each region.

Another study by Dubois et al. (2018) investigates the impacts of banning ads in the junk food market, focusing on the U.K.'s potato chips market due to increased interest in restricting advertising for such products. The U.K.'s potato chips market is dominated by a relatively small number of producers who offer multiple products and allocate a significant advertising budget. The authors use Kantar Worldpanel for sales data and AC Nielsen for advertising. They establish a demand and supply model in a market where companies engage in price competition and advertising strategies. In the article, a flexible model is used that accounts for the effect of past advertising on current demand, the potential for predatory and cooperative actions of firms, and the effect of advertisements on consumers' price sensitivity and willingness to pay for specific product characteristics. The findings of Dubois et al. (2018) imply that advertising decreases consumers' price sensitivity and willingness to pay for healthier products. Additionally, advertising brings more consumers to the market and causes positive shifts in consumers' purchasing decisions towards larger packages. The study also indicates that banning ads in the market decreases potato chip demand and, eventually, reduces calorie, saturated fat, and sodium intake. However, banning advertising may cause firms to lower their prices, which, in turn, leads to an increase in the demand for potato chips. Furthermore, banning ads may encourage consumers to replace their choices with alternatives, such as other less healthy junk foods.

Secondly, several additional studies, such as those conducted by Staudigel and Anders (2016) and Staudigel and Anders (2020), focus on examining the demand for potato and tortilla chips while excluding other types of chip brands, such as extruded corn chips. Staudigel and Anders (2016) investigate the impacts of nutritional characteristics such as sodium, calories, and total fat on brand-level demand for chips in the U.S. They analyze 20 potato and tortilla chips brands using scanner data from a major North American retail chain using the mixed logit model. The dataset includes 250 outlets of this retail chain across the U.S. from the SIEPR-Giannini Data Center. The data span is from the first week of 2004 to the twenty-second week of 2007. The authors find that consumers' preferences are not solely driven by healthiness; instead, tradeoffs are involved. The perception of taste plays a significant role in consumer decision-making. Price, brand, and flavor strongly impact brand-level market shares.

Another study by Staudigel and Anders (2020) examines the potential effects of sodium reduction on sales, revenue, and total sodium intake, explicitly focusing on industry-wide versus market leader-only reformulation. The data is weekly store-level scanner data from 250 outlets of a major North American retail chain obtained from the SIEPR-Giannini Data

Center in 2005. They opt for a nested logit model, analyze 133 potato and tortilla chips in package size level, and estimate product level demand and sodium elasticities in the U.S. The key finding indicates that a 10% reduction in sodium content for products that exceed the U.S. Food and Drug Administration's (FDA's) target sales-weighted mean would result in an overall decrease in sodium intake of over 7%. The impact on sales and revenues of manufacturers engaging in reformulation is uncertain and varies across product categories. It indicates that the widely accepted belief that "unhealthy equals delicious" may not be accurate, implying that the potential negative consequences of product reformulation on consumer demand and industry benefits cannot be assured.

Finally, when examining the literature, it is worth noting that Kuchler et al. (2005) take a different approach by considering all types of chips but at a highly aggregated level. Their study analyzes the taxation of snack foods and uses price elasticities to forecast the potential implications of such taxes. A double-log model is used as the demand specification, and the data is gathered from The AC Nielsen Homescan Panel for 1999. The authors approach the brands at a highly aggregated level to deal with the dimensionality problem and focus on four categories: potato chips, other chips (tortilla and corn chips), all chips, and other salty snacks. The elasticity of the potato chips category is inelastic, at -0.45, along with the all-chips category, which is -0.22. The findings show that imposing a 20% tax on potato chips decreases annual per capita consumption by 0.28 oz., or equivalently, 830 calories.

Nevo (2010) asserts that aggregating all individual products into an aggregated commodity can be logical when there is no need to calculate substitution patterns and the only focus is on overall demand. He also emphasizes that aggregation is applied in almost all studies, but the level of aggregation depends on the research interest. Overall demand is not the answer if a study relies on product substitution (Nevo, 2010). Since Kuchler et al. (2005) approach the products at a highly aggregated level, the price elasticities are inelastic. The level of aggregation directly affects substitution patterns, which may change the study's implications. Additionally, Kuchler et al. (2005) ignore the endogeneity of prices, another factor that may change the study's implications.

This study aims to expand the understanding of the demand for chips in the U.S. market by including a wide range of brands. It considers 52 brands, including potato chips, tortilla chips, corn chips, extruded corn snacks, and multigrain chips. It is worth mentioning that the same brand name but different flavors, such as Lay's Original and Lay's Barbeque, are considered separate brands. Additionally, brands with the same name and flavor but different shapes, such as Mission Round, Mission Triangle, and Mission Strips, are considered distinct. To contribute to the existing literature on chip demand, brand-level chip demand is estimated. It employs the multinomial logit model and applies Berry's (1994) inversion technique for using instrumental variables to address the endogeneity problem. The study analyzes chip demand for Dallas, Texas, using the data described in section 4 of the research, which consists of supermarket scanner data, including chip sales provided by Information Resources Inc. (IRI).

3. Theoretical Framework

In the multinomial logit model, an individual encounters more than two choices in a choice set and decides on one alternative, which leads to utility maximization. The decision is made based on product characteristics. The model is summarized here for exposition purposes, following the works of Berry (1994), Nevo (2000a), and Villas-Boas(2007b).

The indirect utility function belongs to consumer i , $i = 1, \dots, n$, who purchase one unit of brand j , $j = 1, \dots, J$, in market t , $t = 1, \dots, T$, is given by

$$U_{ijt} = d_j + d_t + \alpha_i p_{jt} + x_{jt} \beta_i + \xi_{jt} + \varepsilon_{ijt} \quad (1)$$

where d_j represents product fixed effect (brand-specific dummy variables), d_t represents quarterly dummy variables, p_{jt} denotes the price of product j at market t , x_{jt} is a K -dimensional vector of observed product characteristics, ξ_{jt} represents the unobserved (by econometrician) product characteristics, and ε_{ijt} is a mean zero stochastic term. α and β are the parameters to be estimated.

It is worth noting that following Villas-Boas (2007b), the indirect utility function given in equation (1) involves product fixed effect and quarterly dummy variables. This is because product fixed effects represent observable and unobservable product characteristics that remain constant over time. Furthermore, the model includes quarterly dummy variables to capture unobserved determinants of demand specific to each quarter. These dummy variables manage factors influencing consumer behavior during specific quarters, like holidays. The indirect utility function also includes ξ_{jt} , representing unobserved product characteristics. Without the inclusion of quarterly dummy variables, ξ_{jt} would include seasonal and non-seasonal unobserved product characteristics. However, by introducing quarterly dummies, ξ_{jt} includes only non-seasonal unobserved product characteristics, such as changes in shelf display or product packaging.

In addition, the model includes an outside good that represents all the remaining products. The decision maker can opt for the outside good, indicated as $j = 0$. In this case, if a consumer chooses the option of the outside good, her utility is normalized to be constant over time and equal to zero.

If consumer i decides to purchase one unit of brand j in market t , it means that she maximizes her utility within the choice set. Aggregating over all the consumers who choose brand j in market t corresponds to the market share of the brand j in market t . The market share is also equal to the probability of the j th product being chosen, and it is given by

$$P(J = j) = s_{jt}(p_{jt}, x_{jt}; \theta) = \int I [U_{ijt}(p_{jt}, x_{jt}; \theta) \geq U_{ikt}(p_{kt}, x_{kt}; \theta) \forall k] f(\varepsilon) d\varepsilon \quad (2)$$

where I is an indicator function and it is 1 if the statement is true, and it is 0 if otherwise. θ represents to parameters to be estimated where $\theta = (\alpha, \beta)$.

Within the multinomial logit model framework, consumer heterogeneity is introduced solely through the error term. This term is assumed to follow an independent and identically distributed (i.i.d.) pattern, corresponding to a type I extreme value distribution. The assumption allows for a closed-form solution of the integral given by equation (2), which can be solved analytically.

The indirect utility can be also expressed as:

$$U_{ijt} = \delta_{jt}(p_{jt}, x_{jt}, \xi_{jt}; \theta) + \varepsilon_{ijt} \quad (3)$$

where δ_{jt} is the mean utility from brand j , and ε_{ijt} is i.i.d. with type I extreme value density and $\theta = (\alpha, \beta)$.

Finally, the traditional multinomial logit model is given by

$$s_{jt} = \frac{\exp(\delta_{jt})}{\exp(\delta_{0t}) + \sum_{k=1}^J \exp(\delta_{kt})} = \frac{\exp(\delta_{jt})}{1 + \sum_{k=1}^J \exp(\delta_{kt})} = \frac{\exp(d_j + d_t + \alpha p_{jt} + \beta x_{jt} + \xi_{jt})}{1 + \sum_{k=1}^J \exp(d_j + d_t + \alpha p_{kt} + \beta x_{kt} + \xi_{jt})} \quad (4)$$

where s_{jt} is the market share of the brand j in the market t .

The market share function given by Equation (4) is the predicted market share function. The data involves observed market shares, which is \hat{s}_{jt} , $j = 1, \dots, J$, and α and β are the parameters to be estimated. The objective is to find values for α and β that minimize the distance between observed shares and predicted shares. Specifically, the goal is to minimize the following expression:

$$\min_{\alpha, \beta} \hat{s}_{jt} - s_{jt}(\delta_{1t}, \dots, \delta_{jt}), \text{ for } j = 1, 2, \dots, J \quad (5)$$

where \hat{s}_{jt} is the observed share for brand j at the market t and s_{jt} is the predicted share for brand j at the market t .

The outside good's market share is denoted by $\hat{s}_{0t} = 1 - \sum_{j=1}^J \hat{s}_{jt}$. This means that the market share of the outside good at the market t is obtained by subtracting the sum of all the brands' observed shares from 1. Consequently, the total market shares will add up to 1 when considering all brands and the outside good.

The next step is to employ the instrumental variables method because of the endogeneity problem. Before Berry's (1994) work, the IV method could not be implemented in differentiated goods demand estimation when using discrete choice models because of the nonlinearity of the variables in the model. However, Berry (1994) suggests taking the inverse of the market share function to make the variables linear, which enables the application of the IV method to address the endogeneity issue.

Inverting the market share function yields to find the implied mean utility levels, δ_{jt} , for each brand. Berry (1994) confirms there is a unique δ and it satisfies the following equation:

$$\hat{s}_{jt} = s_{jt}(\delta) \quad (6)$$

When the observed shares \hat{s}_{jt} is equated to the predicted shares s_{jt} , there will be $J + 1$ nonlinear equations with $J + 1$ unknowns that are $\delta_{0t}, \delta_{1t}, \dots, \delta_{jt}$. It is given by:

$$\begin{aligned} \hat{s}_{0t} &= s_{0t}(\delta_{0t}, \dots, \delta_{jt}) \\ \hat{s}_{1t} &= s_{1t}(\delta_{0t}, \dots, \delta_{jt}) \\ &\vdots \\ \hat{s}_{jt} &= s_{jt}(\delta_{0t}, \dots, \delta_{jt}) \end{aligned} \quad (7)$$

Because $\sum_{j=0}^J \hat{s}_{jt}$ is the sum of all probabilities, it is equal to one. Accordingly, $\sum_{j=0}^J \hat{s}_{jt} = 1$, with $j = 0$ for the outside good. Therefore, the equations are linearly dependent, which requires the normalization of the mean utility to be zero for the outside good. Thus, there will be J equations and the system of equations is now able to be inverted to solve $\delta_{1t}, \dots, \delta_{jt}$ as functions of the observed market shares $\hat{s}_{0t}, \dots, \hat{s}_{jt}$, such that

$$\hat{\delta}_{jt} = \delta_{jt}(\hat{s}_{0t}, \dots, \hat{s}_{jt}) \quad (8)$$

Now, equating the observed shares to the predicted market shares corresponds to the following system of equations:

$$\begin{aligned}\hat{s}_{0t} &= \frac{1}{1 + \sum_{k=1}^J \exp(\delta_{kt})} \\ \hat{s}_{1t} &= \frac{\exp(\delta_{1t})}{1 + \sum_{k=1}^J \exp(\delta_{kt})} \\ &\vdots \\ \hat{s}_{jt} &= \frac{\exp(\delta_{jt})}{1 + \sum_{k=1}^J \exp(\delta_{kt})}\end{aligned}\tag{9}$$

If the natural logarithm are applied to both sides, the system of linear equations can be expressed as follows:

$$\begin{aligned}\ln \hat{s}_{0t} &= 0 - \ln \left(1 + \sum_{k=1}^J \exp(\delta_{kt}) \right) \\ \ln \hat{s}_{1t} &= \delta_{1t} - \ln \left(1 + \sum_{k=1}^J \exp(\delta_{kt}) \right) \\ &\vdots \\ \ln \hat{s}_{jt} &= \delta_{jt} - \ln \left(1 + \sum_{k=1}^J \exp(\delta_{kt}) \right)\end{aligned}\tag{10}$$

Rearranging the system of equations yields:

$$\begin{aligned}\ln \hat{s}_{1t} - \ln \hat{s}_{0t} &= \delta_{1t} \\ \ln \hat{s}_{2t} - \ln \hat{s}_{0t} &= \delta_{2t} \\ &\vdots \\ \ln \hat{s}_{jt} - \ln \hat{s}_{0t} &= \delta_{jt}\end{aligned}\tag{11}$$

Consequently, the inversion denotes δ_{jt} 's as functions of observed shares $\hat{s}_{0t}, \dots, \hat{s}_{jt}$. Thus, the indirect utility function, $\delta_{jt} = d_j + d_t + \alpha p_{jt} + \beta x_{jt} + \xi_{jt}$, can be written as follows:

$$\ln \hat{s}_{jt} - \ln \hat{s}_{0t} = d_j + d_t + \alpha p_{jt} + \beta x_{jt} + \xi_{jt}\tag{12}$$

where $\ln \hat{s}_{jt} - \ln \hat{s}_{0t}$ represents the dependent variable, p_{jt} and x_{jt} are the independent variables, ξ_{jt} is the error term.

Because prices and product characteristics are potentially correlated with the error term, Ordinary Least Squares (OLS) estimation of α and β are inconsistent. To deal with the endogeneity problem, a Two Stage Least Squares estimator is used to obtain consistent estimations for α and β .

After estimating the parameters, the price elasticities is calculated using the following equation:

$$\eta_{jk} = \frac{\partial s_j}{\partial p_k} \frac{p_k}{s_j} = \begin{cases} \alpha p_{jt}(1 - s_{jt}) & \text{if } j = k \\ -\alpha p_{kt} s_{kt} & \text{if } j \neq k \end{cases}\tag{13}$$

There are two observations with multinomial logit model elasticities. First, own-price elasticities are proportional to prices. Secondly, cross-price elasticities exhibit the independence from irrelevant alternatives (IIA) property. For instance, the cross-price

elasticity of good 2 with respect to good 1, the cross-price elasticity of good 3 with respect to good 1, and the cross-price elasticity of any good j with respect to good 1 are identical and it can be written as:

$$\begin{aligned}\eta_{21} &= -\alpha p_{1t} S_{1t} \\ \eta_{31} &= -\alpha p_{1t} S_{1t} \\ &\vdots \\ \eta_{j1} &= -\alpha p_{1t} S_{1t}\end{aligned}\tag{14}$$

Despite these limitations, the multinomial logit model is still preferred due to its closed-form solution and the ease of estimating it analytically, simplifying the estimation process. Furthermore, the model effectively solves the dimensionality problem. Its compatibility with the IV procedure also addresses the endogeneity concern, making it a practical approach.

4. The Data

This paper uses supermarket scanner data provided by Information Resources Inc. (IRI). The data consists of weekly salty snack sales from December 27, 2010, to December 25, 2011, covering 52 weeks in Dallas, Texas. The IRI data provides unit sales, dollar sales, corresponding volume equivalents, and universal product codes that are unique for different brand sizes, volumes, and packaging. The data are available for many metropolitan areas. The geographical area chosen for this study is Dallas, Texas, based on arbitrary selection, assuming that salty snack sales across different geographical regions are independent. Brands of the same product in different geographical areas are not considered close substitutes (Besanko, 2004).

The sample contains 52 chip brands/products, including potato chips, tortilla chips, corn chips, extruded corn snacks, and multigrain chips at the brand level. Examples of these brands include Pringles Original, Pringles Sour Cream and Onion, Funyuns, Calidad Tortilla Chips Triangle, Doritos Nacho Cheese, Ruffles Reduced Fat, and Baked Cheetos Cheese. The selection of these 52 brands is based on their weekly volume sales and, eventually, those with higher market shares. Each period is considered a separate market in the industrial organizations' context. Since there are 52 weeks in the available data, there are 52 markets. It creates a balanced panel where each week consists of 52 brands, resulting in an observation size of 52 by 52, which amounts to 2704 observations.

The data does not directly provide information on volume sales, prices, and market shares. When unit sales are multiplied by their corresponding volume equivalents, volume sales are gathered. The dollar sales of each brand are summed up and divided by its corresponding aggregated volume sales for each market. Therefore, the price of the particular brand in a specific period/market is calculated.

To calculate the market shares for the brands, the first step is to calculate the potential market size. It is an approximate value obtained by multiplying the geographical area's population by the per capita consumption of salty snacks. It includes potato chips, corn chips, tortilla chips, extruded corn snacks, and multigrain chips. However, it excludes ready-to-eat popcorn, pork rinds, pretzels, nuts and seeds, and other salty snacks. Once the potential market size is calculated, the market shares for each brand are computed for each period. Additionally, the market share of the outside goods is calculated by subtracting the sum of the market shares of the 52 brands from one for each market. It is important to note that the

outside good represents all the other brands that are not included in the sample, and its utility is normalized to zero.

Table 1 presents the descriptive statistics of chip sales in Dallas, Texas, in 2011, provided by IRI. The average weekly dollar sales for the chip market are 222,701.8 U.S. dollars. Approximately 102,221 items are sold weekly on average, and the average weekly volume sales reach approximately 875 thousand ounces. Furthermore, Table 2 represents summary statistics of the prices per ounce, the weekly market shares, and nutritional characteristics of the brands included in the sample.

Table 1: Descriptive Statistics of the Data

Weekly Data	Observation	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Dollar sales (\$)	52	222701.8	26613.42	152252.5	269278.5
Unit sales	52	102221.2	11507.28	66233	121166
Volume sales	52	874728.2	101474.8	580714.7	1117884

Source: Information Resources Inc. 2011

Table 2: Summary Statistics for Brands in the Sample

Variable	Observation	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Price per ounce	2704	0.28391	0.07543	0.10167	0.53994
Market share	2704	0.00183	0.00223	0.00002	0.01737
Calories	2704	148.6538	11.4424	120	170
Sodium (mg)	2704	165.9423	61.61416	49	420
Total fat (g)	2704	8.115385	1.965481	3	11

Source: Own calculations from the IRI Data for price and market share. Nutritional information is collected from each brand's website. Calories, sodium, and total fat per serving (1 ounce).

Table 3 shows chip brands' market shares and prices in Dallas, Texas. The sample includes 52 brands produced by seven manufacturers. Frito-Lay, owned by PepsiCo, dominates the market with a 42.97% market share and 38 brands. Calidad Food Inc. and Mission Food Inc. are produced under the Gruma company, which holds a total market share of 4.37%, with four brands in the sample. Furthermore, Truco Enterprises holds a 2.16% market share with its two brands, and Proctor & Gamble is the next player with a 2.03% market share and four brands. Additionally, Barcel USA and El Milagro have one brand, with market shares of 1.13% and 0.52%, respectively. Lastly, Kettle, owned by Diamond Foods, holds 0.47% of the market share with its two brands.

The products by type in the sample include twenty-two potato chips, seventeen tortilla chips, six corn snacks, four corn chips, and three multigrain chips brands. Regarding total sales by type, approximately 20.79% are contributed by tortilla chips, 16.09% by potato chips, 8.45% by corn snacks, 7.38% by corn chips, and 1.47% by multigrain chips in the sample.

Besides, when looking at the brands specifically, Cheetos Cheese captures the highest market share with about 5.26% of total sales. The second leading brand is Doritos Nacho Cheese, which holds about 5.2% of the market share. Both brands are produced under Frito-Lay by PepsiCo. The most expensive brand in the sample is Funyuns, an extruded corn snack also produced by Frito-Lay. On average, its price is about 50 cents per ounce. Furthermore, baked products such as Baked Lay's Original, Baked Tostitos Scoops, and Baked Lay's Barbecue are among the other expensive brands. The least expensive brands by type are tortilla chips. The cheapest brand in the sample is Calidad Triangle, priced at 12.33 cents per ounce. Besides its affordability, Calidad Triangle holds a significant market share, ranking fifth

with approximately 2.69% of total sales. Other inexpensive brands in the sample include Santitas Original, Mission Rounds, Mission Strips, and Mission Triangle, all of which are tortilla chips. Their prices range below 20 cents per ounce.

Table 3: Market Shares and Prices for Chips Brands in the Sample

No	Name	Type	Manufacturer	Market Share	Price (\$/Oz.)
1	CHEETOS CHEESE	CORN SNACK	FRITO LAY	5.2647 %	0.2820
2	DORITOS NACHO CHEESE	TORTILLA CHIP	FRITO LAY	5.1952 %	0.2504
3	FRITOS ORIGINAL	CORN CHIP	FRITO LAY	3.5844 %	0.2603
4	SANTITAS ORIGINAL	TORTILLA CHIP	FRITO LAY	2.7370 %	0.1671
5	CALIDAD TRIANGLE	TORTILLA CHIP	CALIDAD FOODS INC	2.6896 %	0.1333
6	FRITOS SCOOPS ORIGINAL	CORN CHIP	FRITO LAY	2.6340 %	0.2458
7	WAVY LAY'S ORIGINAL	POTATO CHIP	FRITO LAY	2.5118 %	0.2450
8	CHEETOS FLAMIN' HOT	CORN SNACK	FRITO LAY	1.7698 %	0.2960
9	LAY'S BARBECUE	POTATO CHIP	FRITO LAY	1.6783 %	0.2566
10	ON THE BORDER TRIANGLE	TORTILLA CHIP	TRUCO ENTERPRISES	1.6701 %	0.2191
11	LAY'S SOUR CREAM & ONION	POTATO CHIP	FRITO LAY	1.5872 %	0.2546
12	RUFFLES ORIGINAL	POTATO CHIP	FRITO LAY	1.5482 %	0.3317
13	DORITOS COOL RANCH	TORTILLA CHIP	FRITO LAY	1.5330 %	0.2365
14	LAY'S CLASSIC	POTATO CHIP	FRITO LAY	1.4569 %	0.2906
15	BARCEL TAKIS FUEGO	TORTILLA CHIP	BARCEL USA	1.1250 %	0.2701
16	TOSTITOS SCOOPS	TORTILLA CHIP	FRITO LAY	0.9642 %	0.2587
17	PRINGLES ORIGINAL	POTATO CHIP	PROCTER & GAMBLE	0.9365 %	0.2682
18	DORITOS SPICY NACHO	TORTILLA CHIP	FRITO LAY	0.9004 %	0.2308
19	FRITOS CHILI CHEESE	CORN CHIP	FRITO LAY	0.8525 %	0.2493
20	WAVY LAY'S HICKORY BBQ	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.7366 %	0.2586
21	LAY'S CHEDDAR & SOUR CREAM	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.6640 %	0.2518
22	MISSION ROUNDS	TORTILLA CHIP	MISSION FOODS INC	0.6472 %	0.1711
23	LAY'S LIMON	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.6330 %	0.2718
24	MISSION STRIPS	TORTILLA CHIP	MISSION FOODS INC	0.6217 %	0.1726
25	PRINGLES SOUR CREAM & ONION	POTATO CHIP	PROCTER & GAMBLE	0.6039 %	0.2466
26	RUFFLES CHEDDAR & SOUR CREAM	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.5966 %	0.3672
27	FUNYUNS	CORN SNACK	FRITO LAY	0.5230 %	0.5046
28	WAVY LAY'S RANCH	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.5190 %	0.2521
29	EL MILAGRO	TORTILLA CHIP	EL MILAGRO	0.5154 %	0.2391
30	ON THE BORDER ROUNDS	TORTILLA CHIP	TRUCO ENTERPRISES	0.4920 %	0.2162
31	DORITOS TOASTED CORN	TORTILLA CHIP	FRITO LAY	0.4441 %	0.2282
32	CHEETOS CHEDDAR JALAPENO	CORN SNACK	FRITO LAY	0.4397 %	0.2693
33	LAY'S CHILE LIMON	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.4163 %	0.2664
34	MISSION TRIANGLES	TORTILLA CHIP	MISSION FOODS INC	0.4052 %	0.1762
35	FRITOS TWIST HONEY BBQ	CORN CHIP	FRITO LAY	0.3207 %	0.2342
36	TOSTITOS ORIGINAL	TORTILLA CHIP	FRITO LAY	0.3201 %	0.2501
37	SUNCHIPS ORIGINAL	MULTIGRAIN CH	FRITO LAY	0.3190 %	0.3249
38	SUNCHIPS GARDEN SALSA	MULTIGRAIN CH	FRITO LAY	0.3184 %	0.3267
39	DORITOS SALSA VERDE	TORTILLA CHIP	FRITO LAY	0.3161 %	0.2313
40	LAY'S GARDEN TOMATO & BASIL	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.3158 %	0.2616
41	SUNCHIPS HARVEST CHEDDAR	MULTIGRAIN CH	FRITO LAY	0.3107 %	0.3299
42	KETTLE KRINKLE SALT AND PEPPER	POTATO CHIP	KETTLE	0.2717 %	0.3131
43	PRINGLES CHEDDAR CHEESE	POTATO CHIP	PROCTER & GAMBLE	0.2690 %	0.2421
44	RUFFLES QUESO	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.2537 %	0.3676
45	RUFFLES REDUCED FAT	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.2407 %	0.3891
46	BAKED CHEETOS FLAMIN' HOT	CORN SNACK	FRITO LAY	0.2342 %	0.3531
47	BAKED LAY'S ORIGINAL	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.2306 %	0.4292
48	BAKED CHEETOS CHEESE	CORN SNACK	FRITO LAY	0.2202 %	0.3468
49	PRINGLES BBQ	POTATO CHIP	PROCTER & GAMBLE	0.2159 %	0.2495
50	BAKED TOSTITOS SCOOPS	TORTILLA CHIP	FRITO LAY	0.2032 %	0.4246
51	KETTLE SEA SALT	POTATO CHIP	KETTLE	0.2023 %	0.3091
52	BAKED LAY'S BARBECUE	POTATO CHIP	FRITO LAY	0.1860 %	0.4192

Source: Own calculations from the IRI Data. Notes: MULTIGRAIN CH=Multigrain Chip, Frito Lay by PepsiCo.; Calidad Foods and Mission Foods are both produced under Gruma; Barcel USA by Grupo Bimbo; Kettle by Diamond Foods.

In the analysis of chip demand, the instrumental variables are included as the final part of the data to deal with the endogeneity problem. Two instrumental variables are used: gasoline prices and the federal funds rate are obtained from The U.S. Energy Information Administration and The Federal Reserve Bank of St. Louis, respectively. These instrumental variables are multiplied by brand-specific dummy variables to capture brand variations. 52 brand-specific dummy variables are multiplied by gasoline prices and the federal funds rate, resulting in 104 instrumental variables. This approach aims to address the endogeneity issue in the analysis.

5. Empirical Results

This section presents the empirical results of the demand for the chips market in Dallas, Texas. Because prices and unobserved product characteristics are potentially correlated, there is a need to use instrumental variables. Before Berry (1994), instrumental variables could not be implemented when analyzing demand for differentiated goods using a discrete choice model because the variables are not linear. Berry's inversion technique linearizes the variables, enabling the use of instrumental variables. Consequently, a Two-Stage Least Squares (2SLS) estimator can be employed, as the Ordinary Least Squares (OLS) estimator is inconsistent due to endogeneity. Even if OLS is tested further and confirmed to be inconsistent, it is necessary to examine different sets of variables that explain market shares using OLS. Instrumental variables can be used after selecting the best model, referring to 2SLS. Furthermore, own-price and cross-price elasticities are presented and discussed.

Table 4 presents the results obtained through Ordinary Least Squares estimation using different models. Model 1 is the baseline, featuring only price as the explanatory variable. This baseline model accounts for just 19% of the variation in market shares. In model 2, introducing nutritional characteristics leads to a slight increase in the price coefficient. With this addition, the variables explain up to 31% of the variation. Model 3 takes a step further by incorporating quarterly dummy variables to address seasonal variations in demand analysis. In model 4, brand-name dummies are introduced. They refer to brand names without distinguishing specific flavors, baking types, and shapes. Besides brand name dummies, model 5 also includes quarterly dummy variables. In both model 4 and model 5, the price parameter estimates noticeably increase compared to other models. The variables explain up to 50% of the variation in market shares.

Model 6 incorporates product-specific dummy variables besides price. There is no need to add nutritional characteristics because these dummy variables include observed and unobserved product characteristics. Containing them substantially boosts goodness of fit, and all variables explain 92.7% of the variation in market shares. Taking it a step further, model 7 incorporates quarterly dummy variables. Notably, the estimated price parameter is the lowest among all the other models in model 7. All of the variables ultimately explain 93.1% of the variation. This model slightly improves the goodness of fit, and quarterly dummy variables are highly significant compared to model 3 and model 5. They account for seasonal changes; hence, the error term include only non-seasonal changes of demand. Further testing about exogeneity will show the need to use instrumental variables to deal with endogenous prices. Instrumental variables need to be uncorrelated with the error term. Villas-Boas (2007b) suggests input prices as good candidates because non-seasonal changes, such as changes in shelf and display, are not correlated with input prices. Because of all these reasons, model 7 is the preferred choice for further modeling and estimation. Nevo (2000) strongly recommends using brand-specific dummy variables whenever possible instead of using only nutritional

characteristics because they account for all product characteristics, either observable or unobservable by researchers.

Table 4: Multinomial Logit Estimates Under Different Specifications using OLS

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Price	-5.662*** (0.220)	-5.123*** (0.237)	-5.169*** (0.237)	-2.584*** (0.419)	-2.702*** (0.425)	-8.357*** (0.185)	-8.776*** (0.184)
Calories	---	0.036*** (0.004)	0.036*** (0.004)	-0.042*** (0.005)	-0.042*** (0.005)	---	---
Sodium	---	0.002*** (0.000)	0.002*** (0.000)	-0.005*** (0.000)	-0.005*** (0.000)	---	---
Total fat	---	-0.073*** (0.023)	-0.072*** (0.023)	0.474*** (0.030)	0.472*** (0.030)	---	---
Cheetos	---	---	---	0.971*** (0.111)	0.973*** (0.111)	---	---
Barcel	---	---	---	2.175*** (0.216)	2.168*** (0.216)	---	---
Takis	---	---	---	0.900*** (0.126)	0.883*** (0.127)	---	---
Calidad	---	---	---	0.790*** (0.084)	0.785*** (0.084)	---	---
Doritos	---	---	---	-0.599*** (0.120)	-0.603*** (0.120)	---	---
El Milagro	---	---	---	0.520*** (0.087)	0.521*** (0.087)	---	---
Fritos	---	---	---	0.007 (0.072)	0.011 (0.072)	---	---
Lay's	---	---	---	-1.474*** (0.100)	-1.468*** (0.100)	---	---
Kettle	---	---	---	1.833*** (0.165)	1.852*** (0.166)	---	---
Funyuns	---	---	---	-0.540*** (0.093)	-0.552*** (0.093)	---	---
Mission	---	---	---	0.166* (0.091)	0.160* (0.091)	---	---
On The Border	---	---	---	-0.746*** (0.079)	-0.745*** (0.079)	---	---
Pringles	---	---	---	-0.159 (0.096)	-0.145 (0.096)	---	---
Ruffles	---	---	---	1.712*** (0.125)	1.695*** (0.126)	---	---
Santitas	---	---	---	0.171** (0.084)	0.173** (0.084)	---	---
Sunchips	---	---	---	---	---	---	---
q1	---	---	-0.012 (0.043)	---	0.014 (0.037)	---	-0.052*** (0.013)
q2	---	---	-0.114*** (0.043)	---	-0.076** (0.037)	---	-1.168*** (0.014)
q3	---	---	-0.052 (0.043)	---	-0.029 (0.037)	---	-0.085*** (0.013)
Product Dummies	---	---	---	---	---	Yes	Yes
Constant	-5.105*** (0.064)	-10.400*** (0.439)	-10.328*** (0.44)	-2.822*** (0.573)	-2.742*** (0.576)	-4.759*** (0.060)	-4.573*** (0.061)
Adj-R ²	0.1961	0.3140	0.3154	0.5001	0.5008	0.9276	0.9315
F	660.43	310.38	178.90	143.31	124.27	667.04	669.41
(p-value)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)

Note: The dependent variable is $\ln \hat{s}_{jt} - \ln \hat{s}_{0t}$. * p<0.1; ** p<0.05, *** p<0.01. Standard errors in parentheses. 2704 observations. Brand names such as Cheetos and Lay's refer to brands without distinguishing flavor, baking type, and shape. Product dummies refer to product-specific dummy variables such as Lay's Classic and Lay's Limon.

Table 5 represents two-stage least square results based on model 7 from the previous table. The regression includes a constant term, price, quarterly dummy variables, and brand-specific dummy variables. As expected, the price parameter is negative, indicating that consumers' utility decreases as the price of a chip brand increases. The quarterly dummy variables correspond to the four seasons in the year, and there are 52 brand-specific dummy variables. One quarter and one brand are excluded to avoid full rank, resulting in 3 quarterly dummy variables and 51 brand-specific dummy variables in the estimation. The constant term, the price parameter, and the quarterly dummy variables are all statistically significant at the 1% level.

On the other hand, Baked Cheetos Cheese, Cheetos Cheddar Jalapeno, Kettle Krinkle Salt and Pepper, Lay's Chile Limon, and Pringles Sour Cream and Onion brands do not exhibit statistical significance. Baked Cheetos Flamin' Hot is significant at 5%, while the remaining brands demonstrate significance at 1%. Consumers strongly favor Cheetos Cheese brand, which positively affects their utility compared to other brands. Funyuns are the second brand, positively impacting consumer utility. In contrast, the Mission Triangles brand carries a negative value in the mean utility of consumers.

The Wooldridge robust score test result rejects exogeneity, indicating that OLS is not a consistent estimator. To address the endogeneity issue, instrumental variables are employed. Following Villas-Boas (2007b), input prices are multiplied by brand-specific dummy variables to serve as instrumental variables. The first-stage R^2 indicates that these instruments are not weak; they are highly correlated with prices, fulfilling the first requirement that instruments must have a high correlation with the endogenous variable.

The second requirement is that instrumental variables must be uncorrelated with the error term. As emphasized by Villas-Boas (2007b), using seasonal dummies accounts for seasonal changes, and including brand-specific dummy variables addresses time-invariant observed and unobserved product characteristics. Consequently, the error term only includes non-seasonal changes in demand. Variables like gasoline prices and interest rates are potentially uncorrelated with non-seasonal changes, such as changes in shelves, displays, and product packaging. Hence, they are suitable candidates for instrumental variables. In addition, to ensure variation across brands, brand-specific dummy variables are multiplied by brand-specific variables (Villas-Boas, 2007b).

Table 6 presents summary statistics of own-price elasticities for the chip brands implied by the multinomial logit model. Elasticities are calculated for each week, and the table shows that variation. On average, own-price elasticities range between -5.0412 and -1.4251, implying that all brands are elastic; thus, consumers are highly sensitive to chip prices. Moreover, tortilla chip brands are less elastic than potato chip brands, and consumers are relatively more responsive to the price changes of baked chips. Funyuns is an onion-flavored corn chip with the most elastic demand with an own-price elasticity of -5.0412. If there is a 10% increase in Funyuns' price, the quantity demanded of the brand will decrease by 50.41%, ceteris paribus. Besides, Calidad Triangle (-1.4251) has the least elastic demand. For example, a 10% price increase in Calidad Triangle results in a 14.25% decrease in its quantity demanded, ceteris paribus. Consumers are the least responsive to the price changes of the Calidad Triangle brand.

Table 5: Multinomial Logit Demand Parameter Estimates Using 2SLS

Variable	Parameter Estimate	Std Error	Variable	Parameter Estimate	Std Error
Price	-9.994***	0.616	Lay's Limon	0.403***	0.045
Baked Cheetos Cheese	0.044	0.065	Lay's SC & Onion	1.157***	0.035
Baked Cheetos Flamin' Hot	0.161**	0.067	Mission Rounds	-0.662***	0.072
Baked Lay's Barbecue	0.607***	0.104	Mission Strips	-0.676***	0.069
Baked Lay's Original	0.920***	0.110	Mission Triangles	-1.116***	0.077
Baked Tostitos Scoops	0.740***	0.107	On The Border Rounds	-0.493***	0.056
Barcel Takis Fuego	0.861***	0.054	On The Border Triangle	0.761***	0.059
Calidad Triangle	0.376***	0.082	Pringles Ched Cheese	-0.785***	0.044
Cheetos Ched Jalapeno	-0.014	0.040	Pringles Original	0.760***	0.042
Cheetos Cheese	2.591***	0.039	Pringles SC & Onion	0.066	0.046
Cheetos Flamin' Hot	1.634***	0.047	Pringles BBQ	-0.938***	0.039
Doritos Cool Ranch	0.908***	0.037	Ruffles Cheddar & SC	1.308***	0.081
Doritos Nacho Cheese	2.263***	0.036	Ruffles Original	1.865***	0.059
Doritos Salsa Verde	-0.722***	0.043	Ruffles Queso	0.394***	0.087
Doritos Spicy Nacho	0.316***	0.042	Ruffles Reduced Fat	0.580***	0.097
Doritos Toasted Corn	-0.406***	0.043	Santitas Original	0.756***	0.070
El Milagro	-0.191***	0.041	Sunchips Garden Salsa	0.261***	0.058
Fritos Chili Cheese	0.440***	0.040	Sunchips Harvest Ched	0.264***	0.062
Fritos Original	1.946***	0.047	Sunchips Original	0.241***	0.057
Fritos Twist Honey BBQ	-0.686***	0.042	Tostitos Original	-0.561***	0.046
Fritos Scoops Original	1.498***	0.044	Tostitos Scoops	0.560***	0.072
Funyuns	2.486***	0.154	Wavy Lay's Hickory BBQ	0.414***	0.037
Kettle Krinkle S&P	-0.056	0.052	Wavy Lay's Original	1.503***	0.037
Kettle Sea Salt	-0.407***	0.051	q1	-0.066***	0.015
Lay's Barbecue	1.233***	0.035	q2	-0.187***	0.016
Lay's Cheddar & SC	0.248***	0.035	q3	-0.096***	0.012
Lay's Chile Limon	-0.060	0.045	Constant	-4.244***	0.169
Lay's Classic	1.371***	0.070	First Stage R^2	0.8998	
Lay's Garden T&B	-0.476***	0.089	Robust Score Test (p-value) (Wooldridge)	4.6427 (p = 0.0312)	

Note: The dependent variable is $\ln \hat{s}_{jt} - \ln \hat{s}_{0t}$. * p<0.1; ** p<0.05, *** p<0.01. There are 2704 observations. Wooldridge robust score test rejects the null hypothesis that price is exogenous; hence, OLS is not a consistent estimator. It requires the use of instrumental variables. The model is estimated using 2SLS, including instrumental variables that consist of input prices multiplied by the brand-specific dummy variables following Villas-Boas(2007b). Ched: Cheddar; SC: Sour Cream; S&P: Salt and Pepper; T&B: Tomato and Basil.

Table 6: Summary Statistics of Own-Price Elasticities

Brands	Name	Mean	Std. Dev.	Min	Max
1	BAKED CHEETOS CHEESE	-3.4699	0.1343	-3.6242	-3.1315
2	BAKED CHEETOS FLAMIN' HOT	-3.5284	0.1028	-3.6241	-3.1998
3	BAKED LAY'S BARBECUE	-4.2033	0.1679	-4.4295	-3.7732
4	BAKED LAY'S ORIGINAL	-4.2998	0.1662	-4.5400	-3.8410
5	BAKED TOSTITOS SCOOPS	-4.2468	0.1558	-4.4296	-3.8198
6	BARCEL TAKIS FUEGO	-2.7003	0.0962	-2.9839	-2.3433
7	CALIDAD TRIANGLE	-1.4251	0.1761	-1.5822	-1.0054
8	CHEETOS CHEDDAR JALAPENO	-2.7454	0.2761	-3.2640	-2.1903
9	CHEETOS CHEESE	-2.8335	0.2350	-3.2267	-2.3247
10	CHEETOS FLAMIN' HOT	-2.9809	0.2569	-3.4668	-2.4606
11	DORITOS COOL RANCH	-2.4239	0.2758	-2.9974	-1.9693
12	DORITOS NACHO CHEESE	-2.5287	0.2632	-3.0425	-2.0724
13	DORITOS SALSA VERDE	-2.3905	0.3084	-3.0604	-1.8329
14	DORITOS SPICY NACHO	-2.3720	0.2877	-2.9200	-1.8913
15	DORITOS TOASTED CORN	-2.3675	0.3265	-3.1185	-1.8457
16	EL MILAGRO	-2.3878	0.0095	-2.4076	-2.3560
17	FRITOS CHILI CHEESE	-2.5273	0.2585	-3.0347	-2.0539
18	FRITOS ORIGINAL	-2.5880	0.1902	-3.0238	-2.1896
19	FRITOS TWIST HONEY BBQ	-2.3999	0.2646	-2.9651	-1.9587
20	FRITOS SCOOPS ORIGINAL	-2.4510	0.1451	-2.6796	-2.1356
21	FUNYUNS	-5.0412	0.2084	-5.3914	-4.7094
22	KETTLE KRINKLE SALT AND PEPPER	-3.1706	0.2952	-4.1218	-2.7291
23	KETTLE SEA SALT	-3.1257	0.2479	-3.9894	-2.5789
24	LAY'S BARBECUE	-2.6755	0.3551	-3.2873	-1.7390
25	LAY'S CHEDDAR & SOUR CREAM	-2.6205	0.3327	-3.2939	-1.8591
26	LAY'S CHILE LIMON	-2.7881	0.4268	-3.5868	-1.8721
27	LAY'S CLASSIC	-3.0598	0.3310	-3.5582	-1.9264
28	LAY'S GARDEN TOMATO & BASIL	-2.7109	0.3636	-3.3257	-1.7422
29	LAY'S LIMON	-2.8105	0.3978	-3.5037	-1.8693
30	LAY'S SOUR CREAM & ONION	-2.6547	0.3594	-3.3445	-1.6942
31	MISSION ROUNDS	-1.7353	0.1257	-1.9202	-1.1543
32	MISSION STRIPS	-1.7610	0.1431	-1.9934	-1.0896
33	MISSION TRIANGLES	-1.7896	0.1541	-2.0309	-1.1609
34	ON THE BORDER ROUNDS	-2.1889	0.1357	-2.5430	-1.7857
35	ON THE BORDER TRIANGLE	-2.2209	0.1366	-2.5268	-1.8457
36	PRINGLES CHEDDAR CHEESE	-2.5249	0.2347	-2.8110	-1.9110
37	PRINGLES ORIGINAL	-2.8094	0.3537	-3.2938	-2.1618
38	PRINGLES SOUR CREAM & ONION	-2.5824	0.2708	-2.9353	-1.9863
39	PRINGLES BBQ	-2.5435	0.1965	-2.7765	-2.0203
40	RUFFLES CHEDDAR & SOUR CREAM	-3.7736	0.4020	-4.7835	-2.9210
41	RUFFLES ORIGINAL	-3.3567	0.2544	-3.8066	-2.7069
42	RUFFLES QUESO	-3.7269	0.3344	-4.5719	-3.0199
43	RUFFLES REDUCED FAT	-3.9287	0.3888	-4.7876	-2.9754
44	SANTITAS ORIGINAL	-1.6635	0.0915	-1.7848	-1.2767
45	SUNCHIPS GARDEN SALSA	-3.3448	0.3293	-3.7961	-2.5334
46	SUNCHIPS HARVEST CHEDDAR	-3.3924	0.3279	-3.8640	-2.6458
47	SUNCHIPS ORIGINAL	-3.3209	0.3294	-3.8256	-2.5763
48	TOSTITOS ORIGINAL	-2.5325	0.1747	-2.7538	-2.2046
49	TOSTITOS SCOOPS	-2.7739	0.3786	-3.4196	-2.2368
50	WAVY LAY'S HICKORY BBQ	-2.6586	0.3391	-3.3159	-1.8587
51	WAVY LAY'S ORIGINAL	-2.5337	0.3324	-3.2006	-1.6802
52	WAVY LAY'S RANCH	-2.6137	0.3494	-3.3058	-1.7848

Table 7 shows the elasticity matrix, including both own-price and cross-price elasticities of nine selected brands among the 52 brands. The actual elasticity matrix, on average, includes all 52 brands, resulting in 2704 elasticities (the square of 52). Among these, 52 are own-price elasticities, and 2652 are cross-price elasticities. To ease the demonstration, only the selected nine brands are presented here. The elasticity matrix's diagonal represents the selected brands' own-price elasticities. As mentioned above, the magnitudes of own-price elasticities indicate that consumers are highly responsive to price changes. Compared to the magnitudes of own-price and cross-price elasticities, the cross-price elasticities are significantly smaller in absolute value. It implies that consumers exhibit brand loyalty and are more likely to shift their demand from chips to an outside good.

Kuchler et al. (2005) examine salty snack demand at a highly aggregated level, not at the brand level. Their findings indicate that potato chips' demand is inelastic, with an own-price elasticity of -0.45, and similarly, the entire chips category shows inelastic demand, with an own-price elasticity of -0.22. Another study by Arnade et al. (2011) estimates the demand for the potato chip market using a city-specific AIDS model. Their results show that approximately 60% of the own-price elasticities fall within the range of -1.5 to -0.9, indicating elastic demand. Moreover, their study highlights a significant substitution level among different chip brands. Another study by Staudigel and Anders (2018) examines 20 potato and tortilla chip brands and shows that all own-price elasticities are negative, ranging from -4.9 to -2.1. They find that Baked Lay's Original has the most elastic demand while Tostitos Hint of Lime has the least elastic demand among the brands.

Cross-price elasticities are positive, as expected, indicating that chip brands are substitutes. It means that one would buy more of a chip brand if the price of its substitute increases. They range between 0.0010 and 0.0263, on average. For instance, the cross-price elasticity of all brands with respect to Cheetos Cheese is the same as shown in Table 7, equal to 0.0263. It indicates that if there is a 10% increase in Cheetos Cheese price, the quantity demanded of all brands, such as Ruffles Original and Lay's Original, will increase by 0.263%, *ceteris paribus*.

The results indicate that cross-price elasticities hold for the independence from irrelevant alternatives (IIA) property of the multinomial logit model, as expected. In the sample, Calidad Triangle and on the Border Triangle are tortilla chips in the same shape, while Pringles Original is a potato chip brand. On The Border brand is a closer substitute to Calidad than Pringles due to their product characteristics. However, the IIA assumption implies that an increase in Calidad Triangle's price results in both on the Border's and Pringles' (and all the remaining brands') market shares being equally affected, assuming all other factors remain the same. It means that all brands are equally affected by a brand's price change, regardless of their product characteristics and how close substitutes they are. Nevo (2010) points out that the IIA problem arises because there is no variation around the mean utility, and consumer heterogeneity enters the model through only the i.i.d. random shock (Nevo, 2000a).

Table 7: The Elasticity Matrix of Selected Chips Brands

	Calidad	Cheetos	Doritos	Fritos	Funyuns	Lay's	Border	Pringles	Ruffles
Calidad	-1.4251	0.0263	0.0231	0.0165	0.0047	0.0075	0.0065	0.0045	0.0091
Cheetos	0.0064	-2.8335	0.0231	0.0165	0.0047	0.0075	0.0065	0.0045	0.0091
Doritos	0.0064	0.0263	-2.5287	0.0165	0.0047	0.0075	0.0065	0.0045	0.0091
Fritos	0.0064	0.0263	0.0231	-2.588	0.0047	0.0075	0.0065	0.0045	0.0091
Funyuns	0.0064	0.0263	0.0231	0.0165	-5.0412	0.0075	0.0065	0.0045	0.0091
Lay's	0.0064	0.0263	0.0231	0.0165	0.0047	-3.0598	0.0065	0.0045	0.0091
Border	0.0064	0.0263	0.0231	0.0165	0.0047	0.0075	-2.2209	0.0045	0.0091
Pringles	0.0064	0.0263	0.0231	0.0165	0.0047	0.0075	0.0065	-2.8094	0.0091
Ruffles	0.0064	0.0263	0.0231	0.0165	0.0047	0.0075	0.0065	0.0045	-3.3567

Notes: The diagonal of the elasticity matrix is shaded and represents own-price elasticities. Calidad=Calidad Triangle; Cheetos=Cheetos Cheese; Doritos=Doritos Nacho Cheese; Fritos=Fritos Original; Lay's=Lay's Classic, Border=On the Border Tringle; Pringles=Pringles Original; Ruffles=Ruffles Original.

6. Conclusion

The U.S. chip market represents oligopolistic competition, primarily due to the presence of only a few major companies. A significant feature of this market is product differentiation, where there are numerous products that are similar but have distinguishing characteristics. The presence of numerous brands in the market makes it challenging to use traditional demand estimation models like the Rotterdam model due to the high dimensionality problem. To overcome this issue, the study employs the multinomial logit model, which uses product characteristics to estimate demand by projecting products onto a characteristics space.

Neglecting important brands during the analysis of the chip market can result in an incomplete analysis. The main objective of this study is to include relevant types and, ultimately, the relevant brands in the analysis. The goal is to calculate elasticities using the multinomial logit model to identify and interpret the substitutability between different brands.

Since this paper relies on the multinomial logit model, which takes into account product characteristics, it seeks to identify which product characteristics better explain chip demand. After evaluating various models, it becomes clear that the most appropriate approach involves using brand-specific dummy variables and seasonal dummies. This choice also helps identify appropriate instrumental variables. It is necessary because prices are potentially correlated the error term. Ignoring the issue of endogeneity may result in inconsistent parameter estimates, as highlighted in the existing literature.

To address the endogeneity problem, it is crucial to identify instrumental variables that must be highly correlated with the endogenous variable (price) and not correlated with the error term. Villas-Boas (2007b) recommends using input prices, commonly employed in the marketing literature, because they are potentially not correlated with non-seasonal changes in demand. Because brand-specific dummy variables and seasonal dummies are employed,

they encompass time-invariant observed and unobserved product characteristics and seasonal demand factors, respectively. Therefore, the error term exclusively includes non-seasonal demand factors, and input prices potentially do not correlate with non-seasonal factors, such as shelf placement and display changes. Additionally, to ensure variation across brands, input prices are multiplied by brand-specific dummy variables (Villas-Boas, 2007b), and the results indicate that they serve as strong instruments for explaining prices while being uncorrelated with the error term.

Addressing the endogeneity and dimensionality problems of demand estimations, the multinomial logit model is used for estimating chip demand in Dallas, Texas, at the brand level, using IRI supermarket scanner data from 2011. There are 52 chip brands produced by seven companies, including potato chip, tortilla chip, corn chip, extruded corn snack, and multigrain chip brands. The empirical results of chip demand show that all brands are elastic, indicating that consumers are highly responsive to chip prices. Own-price elasticities range between -5.0412 and -1.4251, on average. Notably, tortilla chip brands have less elastic demand than potato chip brands. Moreover, baked chip brands are highly elastic, meaning consumers' responsiveness to price changes for these brands is higher than for other brands.

Furthermore, the results show that Funyuns, an onion-flavored extruded corn snack brand, has the most elastic demand with an own-price elasticity of -5.0412. It means that a 10% price increase in Funyuns would result in a significant decrease, 50.41%, in the quantity demanded, holding all other factors constant. Conversely, Calidad Triangle, a tortilla chip brand, exhibits the least elastic demand, with an own-price elasticity of -1.4251. In this case, a 10% price increase in Calidad Triangle would lead to a smaller decrease (14.25%) in the quantity demanded, assuming everything else remains unchanged. For example, one study by Staudigel and Anders (2018) examines 20 potato and tortilla chip brands, and it finds that the own-price elasticities range between -4.9 (Tostitos Hint of Lime) and -2.1 (Baked Lay's Original).

All estimated cross-price elasticities are positive; hence, chip brands are substitutes, meaning consumers would buy more of other brands if a particular chip brand's price increases. However, the magnitudes of the cross-price elasticities are notably smaller than the own-price elasticities, indicating that consumers exhibit strong brand loyalty. Even though they are pretty sensitive to price changes for their chosen chip brands, they prefer switching to the outside good rather than opting for different chip brands. The magnitudes of cross-price elasticities range between 0.0010 and 0.0263. For instance, the cross-price elasticity of all brands with respect to Doritos Nacho is 0.0231. If the price of Doritos Nacho increases by 10%, the quantity demanded of Barcel Takis, Calidad Triangle, and Cheetos Cheese would each increase by 0.231%. It confirms that the cross-price elasticities exhibit the independence from irrelevant alternatives (IIA) property.

The sample of 52 chip brands includes different types such as potato chips, tortilla chips, and extruded corn snacks with various flavors such as barbecue, sour cream and onion, cheddar cheese, and ranch. Additionally, they are differentiated based on cooking methods, salt content, packaging, and other factors. While all the chip brands are considered substitutes, there could be closer substitutes within specific brand categories. For example, among the potato chip brands, Pringles and Lay's both offer the same flavor, sour cream and onion. Despite being packaged differently (Pringles in cylindrical containers and Lay's in regular chip bags) and having distinct chip shapes in the packages, these two brands might be

more closely related to each other than to Doritos Spicy Nacho, which belongs to the flavored tortilla chip category. Given that the cross-price elasticities exhibit the IIA property, any price change in Pringles Sour Cream & Onion will equally impact both Lay's Sour Cream & Onion and Doritos Spicy Nacho brands even though two potato chip brands with the same flavor might be closer substitutes. Nevo (2010) proposes addressing the IIA property by incorporating consumer heterogeneity, which leads to a systematic divergence in the mean utility. For future research, it would be more relevant to include consumer characteristics, as the demand for differentiated goods depends on subjective tastes and preferences.

This research provides insights into the demand for chips in the U.S., including a wide range of brands and analyzing them at the brand level. This study considers different flavors within the same brand as separate entities, for example, distinguishing between Pringles Original and Pringles Sour Cream and Onion. The same brand names and flavors but different shapes, like Tostitos Original and Tostitos Scoops, are treated as distinct brands. In contrast to previous studies that focus solely on potato chip demand, include only potato and tortilla chips, or approach the goods at a highly aggregated level, this research takes a more inclusive approach. It examines various chip types, such as corn chips, extruded corn snacks, and multigrain chip brands, alongside potato chips and tortilla chip brands, while analyzing them at the brand level. Ignoring significant types and brands would cause an incomplete representation of the chips market. As previously noted, a further extension of the current research could include consumer heterogeneity. Moreover, considering the brands at the package size level may be more relevant. Furthermore, this study highlights the versatility of demand analysis, as it facilitates various evaluations, including tax implications, product targeting, product launches, pricing tactics, promotional strategies, and welfare analysis. Future research that examines the pricing behavior of chip companies could provide a fruitful area of study.

References

- Arnade, C., Gopinath, M., & Pick, D. (2011). How Much Do Consumers Benefit from New Brand Introductions? The Case of Potato Chips. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 36(1), 78-94.
- Barten, A.P., (1966). *Theorie en empirie van een volledig stelsel van vraagvergelijkingen (Theory and empirics of a complete system of demand equations)*. Doctoral dissertation (Netherlands School of Economics, Rotterdam).
- Berry, S. (1994). Estimating Discrete-Choice Models of Product Differentiation. *The RAND Journal of Economics*, 25(2), 242-262.
- Berry, S., Levinsohn, J., & Pakes, A. (1995). Automobile Prices in Market Equilibrium. *Econometrica*, 63(4), 841-890.
- Besanko, D., Dranove, D., Shanley, M., & Schaefer, S. (2004). *Economics of Strategy*.
- Bresnahan, T. F. (1989). Chapter 17 Empirical studies of industries with market power. In *Handbook of Industrial Organization (Vol. 2, pp. 1011–1057)*. Elsevier.
- Cameron, A., & Trivedi, P. (2005). *Microeconometrics: Methods and applications*. Cambridge University Press.
- Carlton, D.W. & Perloff, J.M. (2005). *Modern Industrial Organization*, 4th ed. New Jersey: Prentice-Hall.
- Chidmi, B., & Lopez, R. (2007). Brand-Supermarket Demand for Breakfast Cereals and Retail Competition. *American Journal of Agricultural Economics*, 89(2), 324-337.
- Cotterill, R. W., & Haller, L. E. (1997). *An Econometric Analysis of the Demand for RTE Cereal: Product Market Definition and Unilateral Market Power Effects*. University of Connecticut, Food Marketing Policy Center, Research Report 35.
- Deaton, A., & Muellbauer, J. (1980). An almost ideal demand system. *American Economic Review*, 70, 312.
- Drug Store News. (April 23, 2017). Consumer packaged goods (CPG) sales in the United States from 2011 to 2016 (in billion U.S. dollars) [Graph]. In Statista. Retrieved May 20, 2023, from <https://www.statista.com/statistics/729659/cpg-sales-value/>
- Dubé, J.-P. (2004). Multiple Discreteness and Product Differentiation: Demand for Carbonated Soft Drinks. *Marketing Science*, 23(1), 66–81.
- Dubois, P., Griffith, R., & O'Connell, M. (2018). The Effects of Banning Advertising in Junk Food Markets. *The Review of Economic Studies*, 85(1 (302)), 396-436.
- Eaton, B.C., & Lipsey, R.G. (1989). Product Differentiation. In R. Schmalensee and R.D. Willig, eds. *Handbook of Industrial Organization Volume 1*. Elsevier Science, pp. 723–768.
- Guadagni, P. M., & Little, J. D. (1983). A logit model of brand choice calibrated on scanner data. *Marketing Science*, 2(3), 203-238.
- Guadagni, P. M., & Little, J. D. (1998). When and what to buy: A nested logit model of coffee purchase. *Journal of Forecasting*, 17(3-4), 303-326.
- Hausman, J., Leonard, G., & Zona, J. D. (1994). Competitive Analysis with Differentiated Products. *Annales d'Économie et de Statistique*, 34, 159–180.
- Hausman, J. A. (1996). Valuation of new goods under perfect and imperfect competition. *The economics of new goods*. University of Chicago Press, pp. 207–248.
- Hiller, R. S., Savage, S. J., & Waldman, D. M. (2018). Using aggregate market data to estimate patent value: An application to United States smartphones 2010 to 2015. *International Journal of Industrial Organization*, 60, 1–31.
- Kuchler, F., Tegene, A., & Harris, J. (2005). Taxing snack foods: Manipulating diet quality or financing information programs. *Review of Agricultural Economics*, 27(1), 4-20.
- Kumar, P., & Divakar, S. (1999). Size does matter: Analyzing brand-size competition using store level scanner data. *Journal of Retailing*, 75(1), 59-76.

- Lopez, R., & Fantuzzi, K. (2012). Demand for carbonated soft drinks: Implications for obesity policy. *Applied Economics*, 44(22), 2859-2865.
- McFadden, D. (1974). The measurement of urban travel demand. *Journal of public economics*, 3(4), 303-328.
- McFadden, D. (1978). Modeling the choice of residential location. *Transportation Research Record*, (673).
- McFadden, D. (1981). Econometric Models of Probabilistic Choice, in C. Manski and D. McFadden (eds) *Structural Analysis of Discrete Data*, Cambridge: MIT Press, 198-272.
- McFadden, D. (1984). Econometric analysis of qualitative response models, in Z. Griliches and M. Intriligator (ed) *Handbook of Econometrics*, Vol. '2, Amsterdam: North-Holland
- Mojduszka, E.M., Caswell, J.A. and Harris, J.M. (2001), Consumer choice of food products and the implications for price competition and government policy. *Agribusiness*, 17: 81-104.
- Nevo, A. (2000a). A Practitioner's Guide to Estimation of Random-Coefficients Logit Models of Demand. *Journal of Economics & Management Strategy*, 9(4), 513-548.
- Nevo, A. (2001). Measuring Market Power in the Ready-to-Eat Cereal Industry. *Econometrica*, 69(2), 307-342.
- Nevo, A. (2010). Empirical Models of Consumer Behavior. NBER Working Paper Series, 16511.
- Nielsen. (September 30, 2015). Retail snack dollar sales share in the United States in 2015, by type* [Graph]. In Statista. Retrieved May 20, 2023, from <https://www.statista.com/statistics/475110/us-retail-snack-dollar-sales-share-by-type/>
- Orion Market Research. (January 7, 2021). Value of the savory snacks market in the United States from 2019 to 2026 (in million U.S. dollars) [Graph]. In Statista. Retrieved May 20, 2023, from <https://www.statista.com/statistics/1199704/savory-snack-market-size-in-the-united-states/>
- Staudigel, M. & Anders, S. (2016). Does taste trump health? Effects of nutritional characteristics on brand-level demand for chips in the U.S. 2016 Annual Meeting, July 31-August 2, Boston, Massachusetts 235755. Agricultural and Applied Economics Association.
- Staudigel, M., & Anders, S. (2018). Effects of nutrients, Brand, and flavor type on demand for differentiated chips products in the U.S. Food-Health-Economics-Workshop, Manufacture des tabacs, Toulouse, June 7–8, 2018, room MS 001.
- Staudigel, M., & Anders, S. (2020). Effects of the FDA's sodium reduction strategy in the U.S. market for chip products. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 173, 216-238.
- Statista. (February 15, 2022). Most popular brands of salty snacks in the United States in 2021 [Graph]. In Statista. Retrieved May 29, 2023, from <https://www.statista.com/forecasts/1093603/most-popular-brands-of-chips-or-crisps-in-the-us>
- Stone, R. (1954). Linear Expenditure Systems and Demand Analysis: An Application to the Pattern of British Demand. *The Economic Journal*, 64(255), 511-527.
- Theil, H. (1965). The Information Approach to Demand Analysis. *Econometrica* (pre-1986), 32(1), 67.
- Train, K., McFadden, D., & Ben-Akiva, M. (1987). The Demand for Local Telephone Service: A Fully Discrete Model of Residential Calling Patterns and Service Choices. *The Rand Journal of Economics*, 18(1), 109-123.
- Verboven, F. (1996). International price discrimination in the European car market. *The RAND Journal of Economics*, 240-268.
- Villas-Boas, J. M., & Winer, R. S. (1999). Endogeneity in Brand Choice Models. *Management Science*, 45(10), 1324–1338.
- Villas-Boas, S. (2007a). Using Retail Data for Upstream Merger Analysis. *Journal of Competition Law & Economics*, 3(4), 689-715.
- Villas-Boas, S.B. (2007b). Vertical Relationships between Manufacturers and Retailers: Inference with Limited Data. *The Review of Economic Studies*, 74, 625-652.

Testing Safe Haven Assets for Türkiye in the Covid-19 Period¹

Erhan Daştan² 

Hüseyin Dađlı³ 

Güvenli Liman Varlıkların Covid-19 Döneminde Türkiye için Test Edilmesi	Testing Safe Haven Assets for Türkiye in the Covid-19 Period
Öz <p>Bu çalışmanın amacı krizler döneminde güvenli liman olarak bilinen varlıkların hisse senedi yatırımcıları açısından Covid-19 pandemi döneminde Türkiye’de bu vasıflarını yerine getirip getirmediğini incelemektir. GJR-GARCH (1,1) hata terimleri varsayımı altında elde edilen sonuçlara göre hiçbir varlık, hisse senedi piyasası karşısında güvenli liman özelliği gösterememiştir. Fakat BİST100 endeksi %5 değer kaybettiği dönemlerde Ethereum, gümüş ve devlet tahvili güçlü düzeyde, ABD doları ve Euro ise zayıf düzeyde güvenli liman özelliği göstermiştir. Yine BİST100 %2,5 değer kaybettiğinde Bitcoin, altın ve DJIMTR zayıf düzeyde bu özelliği gösterirken, %1’lik değer kayıplarında ise altın ve devlet tahvili güçlü düzeyde, Bitcoin, Ethereum, gümüş, ABD doları ve Euro zayıf düzeyde güvenli liman özelliği göstermişlerdir.</p>	Abstract <p>The aim of this study is to examine whether the assets known as safe-haven assets during crises fulfill these qualities for equity investors in Turkey during the Covid-19 pandemic. According to the results obtained under the assumption of GJR-GARCH (1,1) error terms, no asset has shown safe-haven characteristics against the stock market. However, when the BIST100 index depreciates by 5%, Ethereum, silver and Government Bonds show strong safe-haven characteristics, US dollar and Euro show weak safe-haven characteristics. When the BIST100 index depreciates by 2.5%, Bitcoin, gold and DJIMTR show weak safe haven asset characteristics. If BIST100 depreciates by 1%, gold and Government Bonds show strong safe-haven characteristics, and Bitcoin, Ethereum, Silver, the US dollar and Euro show weak safe-haven characteristics.</p>
Anahtar Kelimeler: Güvenli Liman Varlıklar, Covid-19, BİST100 Endeksi, GARCH Analizi	Keywords: Safe Haven Assets, Covid-19, BIST100 Index, GARCH Analysis
JEL Kodları: G01, G11, G15	JEL Codes: G01, G11, G15

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Yazar 1’in makaleye katkısı %60 Yazar 2’nin makaleye katkısı %40’dır.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı’nda Prof. Dr. Hüseyin Dağlı danışmanlığında halihazırda yürütülen Doktora tezinden türetilmiştir.

² Öğr. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Şavşat Meslek Yüksekokulu, Sağlık Kurumları İşletmeciliği, erhan@artvin.edu.tr

³ Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi İİBF, İşletme, dagli@ktu.edu.tr

1. Introduction

The spread of the Covid-19 pandemic has created a strong contagion effect in financial markets around the world. At the same time, it is still not possible to calculate the social and economic consequences of this pandemic. This crisis, which was initially health-related, gradually turned into an economic crisis. The increase in the number of cases and deaths all over the world has led most governments to take a number of strict measures. Some of these include quarantine measures, travel restrictions and telecommuting. While these measures have prevented the virus from spreading further, they have also caused great damage to the economy. In addition to disrupting world trade and supply chains, it also created serious panic in financial markets. In this process, with production coming to a standstill and a serious decline in demand, central banks started to implement monetary policies harshly to prevent a global recession.

While some experts compare the economic crisis caused by the Covid-19 pandemic to the 2008 global financial crisis, others compare it to war, terrorist attacks, natural disasters and other pandemics. Others refer to this process as an unprecedented situation called the "Black Swan" (Yarovaya et al., 2022: 1). The term "Black Swan" coined by Taleb (2007) refers to the impact of unexpected or unprecedented events on financial markets.

Human beings have always faced crises. Crises can sometimes arise from many events such as health, as in Covid-19, and sometimes from political or social events. Crises always have an impact on the economy and, consequently on financial markets. In terms of the stock market, financial markets crash during a crisis and the stock market suffers accordingly. When there is a crisis situation in the economy, investors, especially stock investors, shift their investments from risky assets to risk-free assets to protect themselves from negative situations and seek ways to minimize negative conditions. Generally, diversification and hedging strategies that investors have made in their portfolios fail to hedge risk during crises. Investors invest in some financial assets in order to be minimally affected by crisis periods and sometimes to turn crisis periods into opportunities. These investment assets are called safe haven assets in the finance literature.

Safe-haven assets are defined as assets that are not related or negatively related to another asset or portfolio during crisis periods. Stock investors compensate for losses in stocks during the crisis by investing in safe-haven assets. Because there is either no relationship or a negative relationship between these assets and the stock market. This means that while there are losses in the stock market, these assets either do not experience any losses or gain value unlike the stock market.

The purpose of this study is to examine whether financial assets known as safe havens really show the characteristics of safe haven assets during the Covid-19 pandemic period for stock investors. Answers were sought to the questions of whether these assets are safe haven assets against the stock market in times of crisis or just provide hedging or diversification in normal periods. In the study, the Covid-19 period was considered as the crisis period. The safe haven assets used in the study are gold and silver from precious metals, the US dollar and Euro from currencies, Government bonds from Government domestic debt securities, Bitcoin and Ethereum from cryptocurrencies, and Dow Jones Islamic Markets Turkey Index from participation indices. The BIST 100 index was used to represent the stock market in Turkey.

In the study, whether safe-haven assets have a safe-haven characteristic against the stock market has been examined by GARCH analysis. As it is known, due to the increase in the possibilities of investors to invest in different assets simultaneously, it both accelerates the fund pass-through between assets and causes positive or negative shocks in any investment instrument to affect other assets. Especially in times of crisis, escapes from risky assets to risk-free assets increase this volatility interaction. The development of volatility forecasting models based on high-frequency data has led to great advances in measuring the volatility of financial assets. In this respect, the GARCH model, which is one of the best methods to model the volatility interaction, was used in the study.

2. Conceptual Framework

Due to the nature of science, a concept can have different definitions. The concept of safe haven is one of them. In the early definitions, attention was drawn to the fact that a safe-haven asset usually moves in the opposite direction from another asset. For example, Gulko (2002) defined a safe haven asset as an asset that has a negative relationship with stock returns during the turmoil in the financial markets. Similarly, Hartmann et al. (2004) drew attention to the possibility of a safe-haven asset rallying when there is a crisis in the stock market, while Rinaldo and Söderlind (2007) stated that when there is a significant loss in the portfolio, the safe-haven asset does not lose and has a negative correlation with the portfolio. Kaul and Sapp (2006), on the other hand, make a more concise definition and say that a safe-haven asset is an asset where money is parked and investors buy during uncertainty.

Baur and Lucey (2010) revealed the differences between a safe-haven asset and a hedge asset. Accordingly, the hedge asset; "An asset that, on average, is uncorrelated or negatively correlated with the portfolio or any other asset". The hedge asset does not have any hedging feature during the turbulent times of the market. During these periods, these assets usually have positive correlations with the portfolio or another asset. To summarize, while these assets provide protection against possible risks in normal periods, they cannot provide this protection against risks in crisis periods. The safe haven asset is; "An asset that is unrelated or negatively correlated with another asset or portfolio in times of market turbulence or crisis". Whether an asset is a safe haven depends on its performance during times of economic crisis or market turbulence. At such times, these assets differ from the portfolio in which they are included, while the portfolio is losing, these assets are either not affected by the losses at all, or vice versa. In normal times or when the market is booming, the relationship between the portfolio and the safe haven can be positive.

3. Literature Review

Gold is undoubtedly one of the assets known as a safe haven. While the research on gold initially focused more on the efficiency of the gold market or gold as an investment instrument (Sherman, 1982; Jaffe, 1989; Hillier et al., 2006), in later periods, studies on gold's hedging feature against both exchange rate risk and inflation risk (Capie et al., 2005; McCown and Zimmerman, 2006; Van Hoang et al., 2016) have gained weight.

Studies on the safe-haven properties of gold are quite widespread. In particular, gold has been shown to be a safe haven asset against different stock market indices of different countries (Coudert and Raymond, 2011; Baur and Lucey, 2010; Ciner et al., 2013; Klein, 2017; Beckmann et al., 2014, Shahzad, 2020).

Similarly, studies conducted in Turkey have mostly focused on gold as a safe haven. For example, Nagayev and Dinç (2018) examined the safe-haven and hedging properties of gold against the general index and participation index. Using the Wavelet Coherence technique, this study revealed that gold has both hedging and safe-haven properties with zero or very limited correlation. Similarly, Tomak (2013) found that gold is a hedge for equities on average and also a safe haven for the 5% and 2.5% extreme negative stock return brackets. Gürgen and Ünalmiş (2014) test both the safe haven and hedging properties of gold for emerging economies and find that gold is a strong safe haven against stock markets in nine countries including Turkey. However, in the same study, gold was a weak hedging asset in Turkey between 2008 and 2013. Gencer and Musoğlu (2014) show that gold acts as a hedge for stocks (BIST100 index) and bonds (10-year maturity) but is not a safe haven. Akkoç and Civcir (2019) showed that the dynamic conditional correlation of the gold price with the BIST100 is significantly high. Therefore, gold cannot be considered a safe haven against volatility risk.

Research on silver, which is highly preferred both in industry and trade, has increased in recent years. When the studies on the safe-haven asset feature of silver in the literature are analyzed, it is seen that silver has shown safe-haven features in some crisis periods, while it has not shown this feature in other periods. In most of the studies, it is stated that silver exhibits both hedge and safe haven asset characteristics (Lucey and Li, 2015; Li and Lucey, 2017; Bouoiyour, 2019; Hillier et al., 2006; Sakemoto, 2017; Kliber, 2022). However, some studies have also pointed out that silver does not exhibit safe-haven characteristics. Klein (2017), who investigated the relationship between developed markets and precious metals, stated that silver exhibited safe-haven characteristics, but this feature weakened after 2013.

Studies on the safe haven feature of the US dollar, which attracts attention as a safe-haven asset, are abundant in the literature. In most of the studies, it is seen that the dollar fulfills its safe-haven characteristics (Kaul and Sapp, 2006; Wen and Cheng, 2018; Baur and McDermott, 2016; Liu et al., 2016). There are also studies that test the safe-haven property of the dollar against other currencies and gold. Grisse and Nitschka (2015) investigated the safe-haven property of the Swiss franc against different currencies. While the Swiss franc exhibited safe-haven properties against some currencies, it failed to do so against the US dollar. However, in the same study, they underline that the dollar is a weaker hedging instrument against global risks than the Swiss franc. In another study on the Swiss franc and the dollar, Chemma et al. (2020) found that the Swiss franc exhibited safe-haven characteristics both during the 2008 global financial crisis and the Covid-19 period, while the dollar exhibited this feature only during the 2008 global financial crisis. Grisse and Nitschka (2015) also find that the Swiss franc exhibits safe-haven characteristics against many currencies when global risk increases. They also find that the dollar, yen and sterling are weaker hedging instruments than the Swiss franc.

Studies on the Euro as a safe-haven asset are available in the literature (Scheiber and Stix, 2009; Todorova, 2020; Shahzad et al., 2021). However, there are also many crisis periods in which the Euro did not fulfill this characteristic. Studies (Cho and Han, 2020; Rinaldo and Soderlind, 2010; Lee, 2017) have shown that the Euro does not exhibit safe-haven characteristics. In another study, Beckmann and Scheiber (2012) examined the safe-haven role of the Euro by surveying households in European countries and found that households in European countries trust the Euro more than local currencies. However, they also stated that this confidence decreased with the 2008 global financial crisis.

The debates on Bitcoin, which first emerged after the 2008 financial crisis and whose reason for emergence was to be an alternative to financial institutions that caused economic crises, are still ongoing. One of the issues under discussion is whether Bitcoin, which emerged as a "Safe Haven Asset" in a sense, fulfills the function of money in the classical sense. One of the focal points of the debate is whether Bitcoin is a currency, an investment instrument or a speculative asset. Yermack (2015) argues that Bitcoin fails to fulfill the functions of money as a unit of account, store of value and medium of exchange. Baur et al. (2018) argue that Bitcoin is a speculative investment instrument, while Foley et al. (2018) argue that it is an asset where illegal activities take place.

There are many studies showing that cryptocurrencies are safe havens during crises (Stensas et al., 2019; Chan et al., 2018; Dyherberg, Urquhart and Zhang, 2019, Guesmi et al., 2019). In some studies, the opposite is the case and it has been pointed out that cryptocurrencies are not a safe haven and are also very volatile (Bouri et al., 2017; Smales, 2019; Conlon and McGee, 2020).

The history of cryptocurrencies is not very old and the Covid-19 pandemic, the first global crisis since its emergence, provided an opportunity to test these assets. With this pandemic, studies in this field have also gained weight. Cryptocurrencies, which have been tested as a safe haven against the stock market, have been shown to exhibit safe haven characteristics in some studies (Corbet et al., 2020; Mariana et al., 2020; Aysan et al., 2021), while some studies have shown that they do not exhibit this feature (Conlon and McGee, 2020; Dişli et al., 2021; Chemma et al., 2020; Raheem, 2021; Kasammany et al., 2022). Ustaoglu (2022) tested the safe-haven and hedging properties of Bitcoin and Ethereum against emerging stock market indices during the Covid-19 period. According to the results, Bitcoin showed strong safe-haven properties only against the Malaysian stock market index. It showed weak safe-haven properties against fourteen country indices. Ethereum, on the other hand, did not show strong safe-haven properties against any stock market index, while it showed weak safe-haven properties against twelve country indices. Both cryptocurrencies were neither weak nor strong safe haven assets against the stock market index in Turkey. In another study conducted for Turkey during the Covid-19 period, Serttaş (2022) tested whether the cryptocurrencies BTC, ETH, XRP and LTC exhibit safe-haven characteristics against the BIST. According to the results, Litecoin emerged as a weak safe-haven for the whole sample, while Bitcoin and Ethereum were weak hedges in the pre-Covid-19 period, and Ethereum was a weak safe-haven during the Covid-19 pandemic.

Research on the safe-haven properties of participation indices is very limited and the results may differ from one another. For example, Hkiri et al. (2017) tested the safe-haven properties of nine regional stock indices against traditional indices. According to their results, participation indices exhibited both hedge and safe-haven asset characteristics. Akhtar and Jahromi (2017) examined the situation of participation and traditional stocks and bonds during the 2008 global financial crisis. According to the findings, especially in the early stages of the crisis, stocks in the participation index positively diverged from conventional stocks and benefited their investors. The reason for this was that Islamic institutions had banned mortgages and derivatives. Finally, they concluded that although participation index stocks played a risk-reducing and stabilizing role during a crisis, they did not fulfill this role much during a global recession. At the onset of the pandemic, stock markets showed severe declines. At the peak of the decline, according to the S&P Dow Jones report, the Dow Jones

participation index performed very well in the first quarter of 2020 compared to traditional stock markets (Welling, 2020).

Habib and Stracca (2015) investigate the global safe haven assets and find that US short-term government securities are the best safe haven asset. In another study on US Treasury bonds, Kron Dahl and Lindahl (2012) argue that these instruments are an excellent safe haven compared to other assets. Robiyanto (2018) investigated the safe-haven characteristics of gold and bonds against the Indonesian and Malaysian money markets. According to their results, Indonesian and Malaysian government bonds are not safe haven assets. Kopyl and Lee (2016), on the other hand, seek an answer to the question of which investment instruments protect their investors during periods of financial instability and find that US Treasury bonds are a strong safe-haven asset during turbulent periods in the markets.

4. Methodology of the Research

4.1. Purpose and Scope of the Research

The aim of this study is to examine whether assets known as safe havens during crises fulfill these qualities for equity investors in Turkey during the Covid-19 pandemic. In this study, gold, silver, US dollar, Euro, Bitcoin, Ethereum, Government Domestic Debt Securities and Participation Index, which are the most widely accepted safe haven assets in the literature, are analyzed. The 5-year government bonds representing government bonds and the Dow Jones Islamic Markets Turkey index representing the participation index are used in the study. The safe-haven characteristics of these assets in the Covid-19 period are tested against the stock market. BIST100 index is used to represent the stock market.

The daily closing prices of the assets and the index between 02.01.2019 and 31.12.2022 are used in the study. As explained in the methodology section below, the start date of the dummy variable is 02.01.2020. Although the first coronavirus case in Turkey was observed on 11 March 2020, the date of 02.01.2020 was chosen as the date when the crisis started to show its effect since the international stress started to be experienced and the period in which the markets priced it started before this date.

4.2. Method of the Research

In the study, whether safe-haven assets have a safe-haven characteristics against the stock market has been examined by GARCH analysis. As it is known, due to the increase in the possibilities of investors to invest in different assets simultaneously, it both accelerates the fund pass-through between assets and causes positive or negative shocks in any investment instrument to affect other assets. Especially in times of crisis, escapes from risky assets to risk-free assets increase this volatility interaction. The development of volatility forecasting models based on high-frequency data has led to great advances in measuring the volatility of financial assets. One of the best models for measuring volatility is the GARCH model. The GARCH model takes into account more past period effects by incorporating a moving average structure into the ARCH model. The error term of the GARCH model depends on past error terms and past conditional variance values. Accordingly, it takes into account the past period error and conditional variance.

Whether the assets used in the study exhibit safe-haven characteristics against the stock market is revealed by the following models (Hasan et al., 2021; Baur and McDermott, 2010);

$$R_{it} = \alpha + b_t r_{stock} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$b_t = c_0 + c_1 D(COVID - 19) \quad (2)$$

$$\sigma_t^2 = \omega + (a + \gamma l_{t-1}) \varepsilon_{t-1}^2 + \beta \sigma_{t-1}^2 \quad (3)$$

The model in the first equation captures the relationship between safe haven asset returns and stock market returns. α and b are the estimated parameters while ε_t is the error term. The second equation is the equation with dummy variable. The third equation is the GJR-GARCH (1,1) model. The GJR-GARCH (1,1) model is suggested, based on the minimum Akaike information criterion (AIC) and Schwarz information criterion (SIC). All equations are estimated by maximum likelihood criteria. This model is constructed to capture the asymmetric effect in stock returns where bad news leads to higher volatility and good news leads to lower volatility. The effect of stock market volatility on safe haven assets is revealed with this model (Hasan et al., 2021).

The parameters in the equations are interpreted as follows. If the assets move with the stock market, all parameters (c_0, c_1) are positive, indicating that these assets do not meet the safe haven or hedge asset criteria. c_0 estimates the average hedge asset characteristic of all assets. If c_0 is negative and statistically significant, this indicates that the asset is a strong hedge asset in the selected period, while if it is not significant, it is a weak hedge asset. Similarly, the c_1 parameter estimates the safe-haven properties of assets during crisis periods. If the c_1 parameter is negative and statistically significant in the covid period, this indicates that the asset is a strong safe haven asset, if not significant, it is a weak safe haven asset.

In this study, another approach is used to test the hedging and safe-haven asset characteristics of these assets in the event of equity market downturn (Hasan et al., 2021). This model is as follows;

$$b_t = c_0 + c_1 D(r_{stock} q_5) + c_2 D(r_{stock} q_{2.5}) + c_3 D(r_{stock} q_1) \quad (4)$$

The dummy variables are represented by D , capturing extreme stock market turbulence, defined as follows;

$$D(r_{stock} q_x) = 1 \text{ if } r_{stock_i} < (r_{stock} q_x)$$

$$D(r_{stock} q_x) = 0 \text{ if } r_{stock_i} \geq (r_{stock} q_x)$$

The effect of the 1%, 2.5% and 5% downturn in the stock market during the entire selected period on the return of the selected safe haven asset has been examined. The equation is interpreted as follows: if the parameter c_0 is negative and significant, the tested asset is a strong hedge asset, and if it is not significant, it is a weak hedge asset. Similarly, if the parameters c_1, c_2 and c_3 are negative and significant, the asset is a strong safe-haven asset for 1%, 2.5% and 5% stock market downturn, and a weak safe-haven asset if not significant. Finally, equation is estimated by maximum likelihood method.

The data used in the study are time series and were obtained from the websites www.investing.com.tr, www.evds.gov.tr and www.tcmb.gov.tr. The data were analyzed with the 13th version of EViews package program.

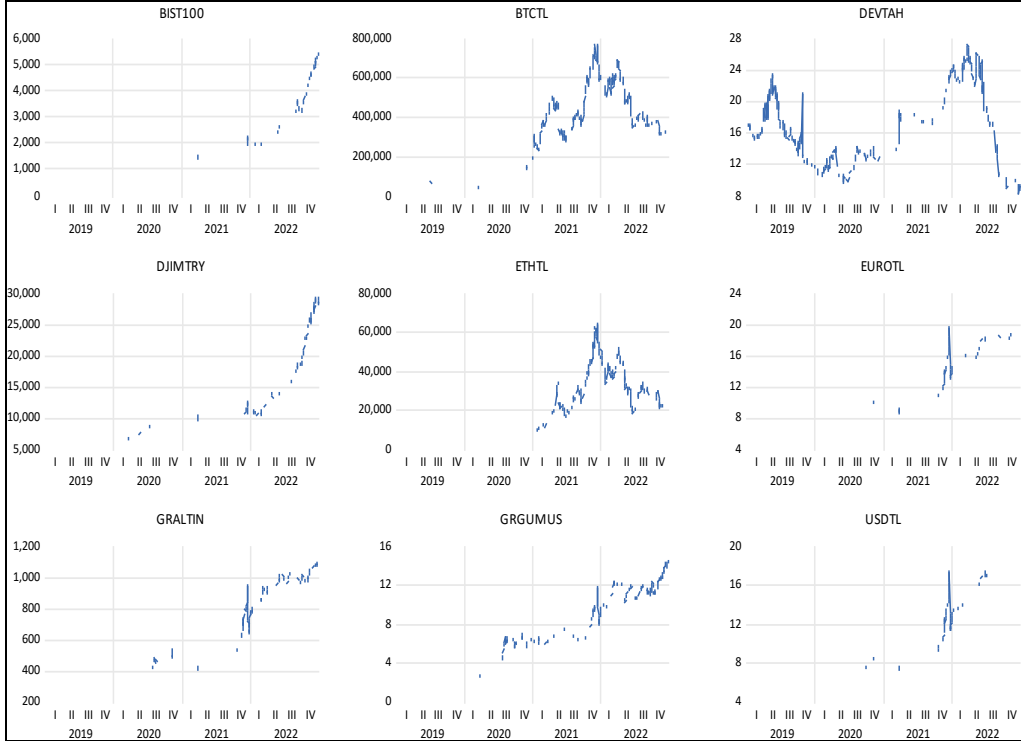
4.3. Findings of the Research

The graphs and tables of the data of the safe haven assets used in the study and the results regarding the safe haven feature of the assets are presented below.

4.3.1. Findings on Data

Both the price charts and the natural logarithm return charts of the safe haven assets used in the study for the selected period, descriptive statistics, correlation coefficients and unit root test results are presented below.

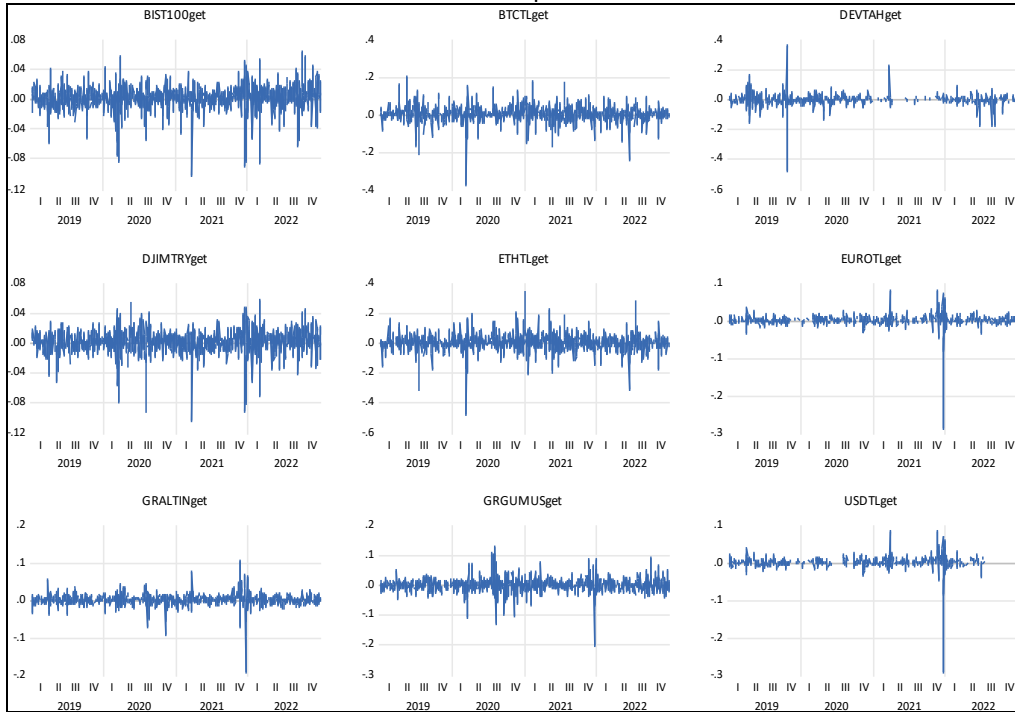
Chart 1: Price Graphs of Variables



The time series of the prices of the BIST100 index and safe haven assets are presented above. In general, it is noticeable that all assets except Government Bonds are on an upward trend. The impact of the Covid-19 outbreak on the BIST 100 index seems to be more temporary. Especially in Turkey, the index fell sharply in January 2020 and then started to recover. On the date of the first case in Turkey and on the dates of the second, third and fourth coronavirus waves, a decline occurred but did not have a long-lasting effect. The impact of these declines on selected assets is presented below.

The natural logarithm return graphs of the price series are presented below. In particular, these graphs provide a general framework for the volatility and stationarity of returns.

Chart 2: Return Graphs of Variables



When the time series graphs of returns are analyzed, it is noteworthy that the BIST100 index is highly volatile. In addition, volatility clustering is observed in Bitcoin, Ethereum and DJIMTR series. The volatility of the BIST 100 index and its volatility interaction with other assets are revealed by GJR-GARCH analysis. In addition, both price and return graphs of the variables of the study are given below.

Table 1: Descriptive Statistics of Variables

	BIST100	BTCTL	GOVBOND	DJIMTR	ETHTL	EUROTL	GOLD	SILVER	USDTL
Mean	1665.212	252107.4	15.87979	10215.75	15395.88	10.56935	533.6601	6.590987	9.545748
Median	1372.235	221505.5	15.30000	8852.450	6618.000	9.121050	461.4915	6.292900	7.676000
Maximum	5509.160	779500.0	27.25000	29517.46	64614.00	19.90870	1096.929	14.45990	18.69660
Minimum	836.7500	17662.00	8.200000	5531.420	544.0000	5.932800	217.0380	2.508100	5.194500
Std. Dev.	955.7458	211846.1	4.393915	4900.117	16239.43	4.404649	273.3524	3.386855	4.444860
Skewness	2.076569	0.506075	0.515813	2.182457	0.821351	0.797575	0.747059	0.512267	1.004693
Kurtosis	7.186866	1.937459	2.383271	7.757667	2.560544	2.150165	2.127537	1.990134	2.474217
Jarque-Bera	1451.998	89.90620	60.31228	1740.468	120.7240	136.3857	124.9819	86.40161	180.1129
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Sum	1668543.	2.53E+08	15911.55	10236186	15426673	10590.49	534727.5	6604.169	9564.839
Sum Sq. Dev.	9.14E+08	4.49E+13	19325.80	2.40E+10	2.64E+11	19420.33	74796246	11482.26	19776.54
Observation	1002	1002	1002	1002	1002	1002	1002	1002	1002

Table 2: Descriptive Statistics of Returns of Variables

	BIST100	BTCTL	GOVBOND	DJIMTR	ETHTL	EUROTL	GOLD	SILVER	USDTL
Mean	0.001823	0.002718	-0.000683	0.001572	0.003314	0.001190	0.001570	0.001648	0.001263
Median	0.002769	0.002664	0.000000	0.001983	0.002759	0.000630	0.001652	0.001665	0.000494
Maximum	0.064580	0.203683	0.364453	0.057817	0.338703	0.083121	0.106602	0.128029	0.084451
Minimum	-0.103068	-0.383130	-0.478220	-0.105114	-0.484476	-0.291531	-0.193217	-0.201782	-0.293976
Std. Dev.	0.016241	0.042395	0.033337	0.015592	0.056409	0.014029	0.015410	0.022931	0.013964
Skewness	-1.169246	-1.062489	-1.918684	-1.152757	-0.673996	-8.560130	-2.029496	-0.608394	-8.917831
Kurtosis	9.393510	13.70636	65.10937	9.742116	13.09911	195.8555	35.33749	13.87343	206.6445
Jarque-Bera	1932.995	4969.196	161507.1	2117.596	4329.704	1563492.	44302.13	4992.989	1742957.
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
Sum	1.824464	2.720313	-0.683768	1.573961	3.317099	1.191026	1.571157	1.649697	1.264226
Sum Sq. Dev.	0.263775	1.797371	1.111347	0.243122	3.181982	0.196811	0.237468	0.525837	0.195006
Observations	1001	1001	1001	1001	1001	1001	1001	1001	1001

Both price and return statistics above give clues about the volatility of assets. It can be stated that the volatility of cryptocurrencies among assets is very high. The difference between the minimum and maximum values and the high standard error are the main indicators of this.

When the skewness coefficients are analyzed, it is observed that all variables in the price series contain positive asymmetry and are therefore skewed to the right. The opposite is the case in the return series. The returns of all variables contain negative asymmetry and are skewed to the left. In kurtosis coefficients, BIST100 and DJIMTR are pointed compared to normal. Other variables are flat. In the return series, it is observed that all variables are kurtotic compared to normal.

The correlation coefficients between the variables used in the study are presented in the table below.

Table 3: Correlation Coefficients of Variables

	BIST100	BTCTL	GOVBOND	DJIMTRY	ETHTL	EUROTL	GOLD	SILVER
BIST100	1.000000							
BTCTL	0.094899	1.000000						
GOVBOND	-0.166700	-0.018569	1.000000					
DJIMTRY	0.782896	0.093981	-0.134835	1.000000				
ETHTL	0.134246	0.801922	-0.017041	0.121514	1.000000			
EUROTL	0.059989	0.000460	0.008230	0.050991	0.003059	1.000000		
GOLD	-0.085591	0.216971	0.118827	-0.034628	0.192789	-0.039970	1.000000	
SILVER	0.018822	0.257526	0.071760	0.037678	0.260022	-0.019559	0.782884	1.000000
USDTL	0.068996	-0.002999	0.012727	0.060929	0.009063	0.953035	-0.043317	-0.028429

When the correlations between the variables are analyzed, it is seen that the two variables with the highest correlation are the US dollar and the Euro, which are currencies. The correlation between the two variables is 95% and there is a positive correlation. The two variables with the second highest correlation are cryptocurrencies. The correlation between Bitcoin and Ethereum is 80% and positive. Similarly, the correlation between BIST100 and DJIMTR is positive and 78%.

Another noteworthy point in the correlation analysis is that Government Bonds have a negative correlation with BIST100, Bitcoin, DJIMTR and Ethereum. It moves inversely with the returns of these assets. It is also seen that gold has a negative correlation with both BIST100 and DJIMTR. There are also negative correlations between dollar-silver, dollar-Bitcoin, Euro-silver, Euro-gold.

In time series analysis, the series should be stationary. That is, it should not contain a unit root. In other words, the return of the variable is expected to move around a certain average within the selected period. Whether the series moves around this average or not can be found out both with the help of graphs and unit root test analysis. Above, information was obtained about the stationarity of the series in the return graphs of assets. In the following, whether the assets are stationary or not is revealed by unit root tests. There are many unit root tests in practice. Of these, the most preferred Augmented Dickey-Fuller Test (ADF) and Phillips-Perron (PP) tests are applied in this study.

Table 4: Unit Root Test Results of Safe Haven Assets Series

Variables	Unit Root Tests	t-Statistics	Test Critical Values		Probabilities
Bitcoin	Augmented Dickey Fuller	-19.78393	%1	-3.436676	0.0000
			%5	-2.864222	
			%10	-2.568250	
	Phillips-Perron	-31.51269	%1	-3.436670	0.0000
			%5	-2.864219	
			%10	-2.568248	
Ethereum	Augmented Dickey Fuller	-31.60545	%1	-3.436670	0.0000
			%5	-2.864219	
			%10	-2.568248	
	Phillips-Perron	-31.61652	%1	-3.436670	0.0000
			%5	-2.864219	
			%10	-2.568248	
Gold	Augmented Dickey Fuller	-29.623130	%1	-3.436669	0.0000
			%5	-2.864218	
			%10	-2.568248	
	Phillips-Perron	-29.67960	%1	-3.436670	0.0000
			%5	-2.864219	
			%10	-2.568248	
Silver	Augmented Dickey Fuller	-31.054366	%1	-3.436669	0.0000
			%5	-2.864218	
			%10	-2.568243	
	Phillips-Perron	-31.068544	%1	-3.436669	0.0000
			%5	-2.864218	
			%10	-2.568248	

DJIMTR	Augmented Dickey Fuller	-30.65425	%1	-3.436669	0.0000
			%5	-2.864218	
			%10	-2.568248	
	Phillips- Perron	-30.65969	%1	-3.436669	0.0000
			%5	-2.864218	
			%10	-2.568248	
Government Bond	Augmented Dickey Fuller	-39.62361	%1	-3.436669	0.0000
			%5	-2.864218	
			%10	-2.568248	
	Phillips-Perron	-39.51448	%1	-3.436669	0.0000
			%5	-2.864218	
			%10	-2.568248	
Dollar	Augmented Dickey Fuller	-19.40956	%1	-3.436682	0.0000
			%5	-2.864224	
			%10	-2.568251	
	Phillips-Perron	-28.96978	%1	-3.436669	0.0000
			%5	-2.864218	
			%10	-2.568248	
Euro	Augmented Dickey Fuller	-19.77632	%1	-3.436682	0.0000
			%5	-2.864224	
			%10	-2.568251	
	Phillips-Perron	-28.75462	%1	-3.436669	0.0000
			%5	-2.864218	
			%10	-2.568248	

In Chart 2, the return graph of the variables was presented. As can be seen from the graph, the returns of the assets move around a certain average. This gives a clue that the series are stationary. Statistically, as shown in Table 4, all series are stationary according to both ADF and PP unit root test results. In other words, they do not contain unit root.

4.3.2. Findings on Safe Haven Characteristics of Assets

Below, it is examined whether the safe haven assets discussed in the study exhibit the characteristics of both safe haven assets during the Covid-19 period and hedge assets during the pre-Covid 19 period. The safe-haven properties of assets are tested with regression analysis under the assumption of GJR GARCH(1,1) error terms.

Table 5. Test Results for Safe Haven Characteristics of Assets

Assets	Hedge (c_0)				Safe Haven (c_1)			
	Coeff.	Std. Errors	z-Stat.	Prob.	Coeff.	Std. Errors	z-Stat.	Prob.
BTC	-0.371182	0.105621	-3.51428	0.0004	0.472010	0.115245	4.09570	0.0000
ETH	-0.436943	0.149716	-2.91848	0.0035	0.652762	0.164993	3.95628	0.0001
Gold	-0.222011	0.043340	-5.12256	0.0000	0.181465	0.047579	3.81394	0.0001
Silver	-0.242238	0.066799	-3.62639	0.0003	0.336165	0.074529	4.51055	0.0000
DJIMTR	0.634152	0.035347	17.94084	0.0000	0.203227	0.038978	5.21390	0.0000
Government Bond	-0.310172	0.018234	-17.0109	0.0000	0.310172	0.018243	17.0025	0.0000
Dollar	-0.020408	0.013681	-1.49166	0.1358	0.018264	0.013623	1.34064	0.1800
Euro	0.004415	0.029259	0.15090	0.8801	0.008878	0.031428	0.28247	0.7776

Hedge and safe haven characteristics of assets are presented in Table 5. Hedge (c_0) characteristics of assets are tested for the period 02.01.2019-31.12.2022. In this date range, Covid-19 period is selected as a dummy variable, which takes a value of one when the trading day is during the Covid-19 period and zero otherwise, and safe haven (c_1) characteristics of assets are tested. When the results presented in Table 5 are interpreted, none of the assets have shown safe-haven characteristics against the stock market during the Covid-19 period. Considering the pre-pandemic period, Bitcoin, Ethereum, gold, silver and government bonds showed strong hedge asset characteristics, while the dollar showed weak hedge asset characteristics.

In the other model in which quantiles are taken into account, which is a second approach in the study, Table 6 below shows how the selected assets reacted in the periods when the BIST100 return depreciated by 1%, 2.5% and 5%.

Table 6. Test Results for Safe Haven Characteristics of Assets by Quantiles

Assets	Hedge		%5 quantile (c_1)		%2,5 quantile (c_2)		%1 quantile (c_3)	
	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.	Coeff.	Prob.
Bitcoin	0.044274	0.7445	0.540807	0.0001	-0.04172	0.8606	-0.016816	0.9427
Ethereum	0.075752	0.3318	-0.339827	0.0829	0.140364	0.3458	-0.005277	0.9081
Gold	-0.07870	0.0012	0.097098	0.0712	-0.03069	0.6925	-0.124704	0.0899
Silver	0.012937	0.7900	-0.183346	0.0784	0.026717	0.8295	-0.073476	0.5327
DJIMTR	0.757696	2.0711	0.095922	0.0357	-0.08809	0.1338	0.099603	0.0910
Government Bond	-1.06005	0.0000	-0.255642	0.0000	0.030432	0.1126	-0.127859	0.0000
Dollar	-0.00369	0.0199	-0.00110	0.8065	0.010080	0.0880	-0.006085	0.2672
Euro	0.01441	0.3981	-0.00116	0.9735	0.018163	0.6852	-0.01927	0.6514

The effect of 1%, 2.5% and 5% quantile in the stock market during the Covid-19 period was examined on the return of the selected safe haven asset. When the results are interpreted; Ethereum, silver and Government Bonds showed a strong level of safe haven, but the US dollar and Euro showed a weak level of safe-haven characteristics during the periods when the BIST100 index depreciated by 5%. When BIST100 depreciated by 2.5%, Bitcoin, gold and DJIMTR showed this feature at a weak level, in 1% depreciation, gold and Government Bonds showed a strong level, Bitcoin, Ethereum, silver, US dollar and Euro showed a weak level of safe haven characteristics.

Taking all the results together, the hedge and safe-haven status of assets are presented in the table below.

Table 7: General Assessment of Assets

Assets	Hedge Assets		Safe Haven Assets		Safe Haven (1% Quantile)		Safe Haven (2,5% Quantile)		Safe Haven (5% Quantile)	
	Strong	Weak	Strong	Weak	Strong	Weak	Strong	Weak	Strong	Weak
Bitcoin	+	-	-	-	-	+	-	+	-	-
Ethereum	+	-	-	-	-	+	-	-	+	-
Gold	+	-	-	-	+	-	-	+	-	-
Silver	+	-	-	-	-	+	-	-	+	-
DJIMTR	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Government Bond	+	-	-	-	+	-	-	-	+	-
Dollar	-	+	-	-	-	+	-	-	-	+
Euro	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+

To summarize the results again, considering the pre-pandemic period, Bitcoin, Ethereum, gold, silver and government bonds showed strong hedge asset characteristics, while the dollar showed weak hedge asset characteristics. Considering the Covid-19 period, none of the assets showed safe haven characteristics against the stock market. However, when the BIST100 index lost 5%, Ethereum, silver and Government Bonds showed strong safe-haven characteristics, and the US dollar and Euro showed weak safe-haven characteristics. When the BIST100 index depreciated by 2.5%, Bitcoin, gold and DJIMTR showed weak safe-haven characteristics. Gold and Government Bonds showed strong safe-haven characteristics, and Bitcoin, Ethereum, silver, dollar and Euro showed weak safe-haven characteristics in 1% depreciation.

5. Conclusion

In recent years, financial markets and financial instruments have grown significantly in value and volume. This growth is accompanied by a number of financial risks. In the face of these risks, investors need safe haven assets to protect their investments. Especially when a crisis occurs, investors invest in safe-haven assets to minimize the impact of the crisis and sometimes to turn the crisis into an opportunity. These assets are defined as assets that are uncorrelated or negatively correlated with other assets or portfolios during crisis periods. In terms of equity investors, investors shift their assets from equities to these assets. Because there is either no relationship or a negative relationship between these assets and the stock market. This means that while there are losses in the stock market, these assets either do not experience any losses or gain value contrary to the stock market.

The aim of this study is to examine whether the assets known as safe havens during crises fulfill these qualities for equity investors in Turkey during the Covid-19 pandemic. In this study, gold, silver, US dollar, Euro, Bitcoin, Ethereum, Government Domestic Debt Securities and Participation Index, which are the most widely accepted safe haven assets in the literature, are analyzed. The 5-year government bonds representing Government Bonds and the Dow Jones Islamic Markets Turkey index representing the participation index are used in the study. The BIST100 index is used to represent the stock market. The daily closing prices of the assets and the index between 02.01.2019-31.12.2022 are used in the study.

According to the results, considering the pre-pandemic period, Bitcoin, Ethereum, gold, silver and government bonds showed strong hedge asset characteristics, while the dollar showed weak hedge asset characteristics. Considering the Covid-19 period, none of the assets showed safe haven characteristics against the stock market. However, when the BIST100 index lost 5%, Ethereum, silver and Government Bonds showed strong safe-haven characteristics, dollar and Euro showed weak safe-haven characteristics. When the BIST100 index depreciated by 2.5%, Bitcoin, gold and DJIMTR showed weak safe-haven characteristics. Gold and Government Bonds showed strong safe-haven characteristics, and Bitcoin, Ethereum, silver, dollar and Euro showed weak safe-haven characteristics at 1% depreciation.

One of the striking points of the results is undoubtedly that no asset has shown safe-haven characteristics when the entire Covid-19 period is taken into account. In fact, it is seen that most assets gained value in this period. However, the reason why these assets do not exhibit safe haven characteristics is that the BIST 100 index, which represents the stock market, also appreciated during this period. Although it has experienced occasional declines, especially during the Covid-19 period, the index has generally moved upwards. Underlying this upward movement is undoubtedly the demand for stock investments by individual investors. Because in the two-year period between the beginning of 2020 and the end of 2022, the number of investors increased from approximately one million to four million. In addition, the portfolio value of Borsa Istanbul investors increased five times (Takasbank, 2023). In this respect, a topic that can be suggested for further studies is to find out why this demand for the stock market arose during this period. If these studies are conducted, it is thought that they will make important contributions to the literature. In addition to the assets used in this study, studies can also be conducted on other safe haven assets accepted in the literature. In addition, in this study, safe haven assets are only considered for the Covid-19 period. The safe-haven properties of assets can also be tested for other crisis periods in Turkey.

References

- Akhtar, S. & Jahromi, M. (2017), "Impact of the Global Financial Crisis on Islamic and Conventional Stocks and Bonds", *Accounting & Finance*, 57(3), 623-655.
- Akkoc, U., & Civcir, I. (2019), "Dynamic linkages between strategic commodities and stock market in Turkey: Evidence from SVAR-DCC-GARCH model", *Resources Policy*, 62, 231-239.
- Aysan, A. F., Khan, A. U. I., & Topuz, H. (2021), "Bitcoin and Altcoins Price Dependency: Resilience and Portfolio Allocation in COVID-19 Outbreak, *Risks*, 9(4), 74.
- Baur, D. G., Dimpfl, T., & Kuck, K. (2018), "Bitcoin, Gold and the US dollar—A Replication and Extension", *Finance Research Letters*, 25, 103-110.
- Baur, D. G. & Lucey, B. M. (2010), "Is Gold a Hedge or a Safe Haven? An Analysis of Stocks, Bonds and Gold, *Financial Review*, 45(2), 217-229.
- Baur, D. G. & McDermott, T. K. (2016), "Why is Gold a Safe Haven?", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 10, 63-71.
- Baur, D. G. & McDermott, T. K. (2010), "Is Gold a Safe Haven? International Evidence", *Journal of Banking & Finance*, 34(8), 1886-1898.
- Beckmann, E. & Scheiber, T. (2012), "Not So Trustworthy Anymore? The Euro as a Safe Haven Asset In Central, Eastern and Southeastern Europe", *Focus on European Economic Integration*, (2), 65-71.
- Bouoiyour, J., Selmi, R., & Wohar, M. E. (2019), "Safe Havens in the Face of Presidential Election Uncertainty: A Comparison Between Bitcoin, Oil and Precious Metals", *Applied Economics*, 51(57), 6076-6088.
- Bouri, E., Molnár, P., Azzi, G., Roubaud, D., & Hagfors, L. I. (2017), "On the Hedge and Safe Haven Properties of Bitcoin: Is it Really More than a Diversifier?", *Finance Research Letters*, 20, 192-198.
- Capie, F., Mills, T. C., & Wood, G. (2005), "Gold as a Hedge Against the Dollar", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 15(4), 343-352.
- Chan, K., Yang, J., & Zhou, Y. (2018), "Conditional co-skewness and safe-haven currencies: A regime switching approach", *Journal of Empirical Finance*, 48, 58-80.
- Cheema, M. A., Faff, R., & Szulczyk, K. R. (2022), "The 2008 Global Financial Crisis and COVID-19 Pandemic: How Safe are the Safe Haven Assets?", *International Review of Financial Analysis*, 83, 102316, 1-13.
- Cho, D. & Han, H. (2021), "The Tail Behavior of Safe Haven Currencies: A Cross-Quantilegram Analysis", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 70, 101257, 1-17.
- Ciner, C., Gurdgiev, C. and Lucey, B. M. (2013), "Hedges and safe havens : an examination of stocks, bonds, gold, oil and exchange rates", *International Review of Financial Analysis*, 29, 202–11. doi:10.1016/j.irfa.2012.12.001
- Conlon, T. & McGee, R. (2020), "Safe Haven or Risky Hazard? Bitcoin During the COVID-19 Bear Market", *Finance Research Letters*, 35, 101607, 1-5.
- Corbet, S., Hou, Y. G., Hu, Y., Larkin, C., & Oxley, L. (2020), "Any port in a storm: Cryptocurrency Safe-Havens During the COVID-19 Pandemic", *Economics Letters*, 194, 109377.
- Coudert, V. & Raymond, H. (2011), "Gold and financial assets: are there any safe havens in bear markets", *Economics Bulletin*, 31(2), 1613-1622.
- Disli, M., Nagayev, R., Salim, K., Rizkiah, S. K., & Aysan, A. F. (2021), "In Search of Safe Haven Assets During COVID-19 Pandemic: An Empirical Analysis of Different Investor Types", *Research in International Business and Finance*, 58, 101461, 1-24.
- Dyhrberg, A. H. (2016), "Hedging Capabilities of Bitcoin. Is it the Virtual Gold?", *Finance Research Letters*, 16, 139-144.

Foley, S., Karlsen, J. R., & Putniņš, T. J. (2019), "Sex, Drugs, and Bitcoin: How Much Illegal Activity is Financed Through Cryptocurrencies?", *The Review of Financial Studies*, 32(5), 1798-1853.

Gencer, G., & Musoğlu, Z. (2014), "The Safe Haven Property of Gold in Turkish Financial Markets: An Investigation of the Global Financial Crisis", *Bogazici Journal: Review of Social, Economic & Administrative Studies*, 28(2).

Grisse, C. & Nitschka, T. (2015), "On financial risk and the safe haven characteristics of Swiss franc exchange rates", *Journal of Empirical Finance*, 32, 153-164.

Guesmi, K., Saadi, S., Abid, I., & Ftiti, Z. (2019), "Portfolio Diversification With Virtual Currency: Evidence From Bitcoin", *International Review of Financial Analysis*, 63, 431-437.

Gürgün, G., & Ünalmış, İ. (2014). Is gold a safe haven against equity market investment in emerging and developing countries?. *Finance Research Letters*, 11(4), 341-348.

Habib, M.M. & Stracca, L. (2015), "Is there a global safe haven?", *International Finance*, 18(3), 281-298.

Hasan, M. B., Hassan, M. K., Rashid, M. M., & Alhenawi, Y. (2021). Are safe haven assets really safe during the 2008 global financial crisis and COVID-19 pandemic?. *Global Finance Journal*, 50, 100668.

Hillier, D., Draper, P., & Faff, R. (2006), "Do Precious Metals Shine? An Investment Perspective" *Financial Analysts Journal*, 62(2), 98-106.

Hkiri, B., Hammoudeh, S., Aloui, C., & Yarovaya, L. (2017), "Are Islamic indexes a safe haven for investors? An analysis of total, directional and net volatility spillovers between conventional and Islamic indexes and importance of crisis periods", *Pacific-Basin Finance Journal*, 43, 124-150.

Jaffe, J. F. (1989), "Gold and Gold Stocks as Investments for Institutional Portfolios", *Financial Analysts Journal*, 45(2), 53-59.

Kassamany, T., Harb, E., & Baz, R. (2022), "Hedging and Safe Haven Properties of Ethereum: Evidence Around Crises", *Journal of Decision Systems*, 1-19.

Kaul, A. & Sapp, S. (2006), "Y2K Fears and Safe Haven Trading of the US Dollar", *Journal of international money and finance*, 25(5), 760-779.

Klein, T., Thu, H. P., & Walther, T. (2018), "Bitcoin is not the New Gold—A Comparison of Volatility, Correlation, and Portfolio Performance", *International Review of Financial Analysis*, 59, 105-116.

Kopyl, K. A. & Lee, J. B. (2016), "How Safe are the Safe Haven Assets?", *Financial Markets and Portfolio Management*, 30(4), 453-482.

Kron Dahl, E., & Lindahl O. (2012), "Perceptual Safe Havens: A Study of Gold, Oil, Palladium, Wheat, Bonds, USD, and Stocks", *Degree Project Master of Science in Business and Economics, School of Economics and Management, Department of Business Administration, Lund University*.

Lee, K. S. (2017), "Safe-Haven Currency: An Empirical Identification", *Review of International Economics*, 25(4), 924-947.

Li, S., & Lucey, B. M. (2017), "Reassessing the role of precious metals as safe havens—What colour is your haven and why?". *Journal of Commodity Markets*, 7, 1-14.

Liu, C. S., Chang, M. S., Wu, X., & Chui, C. M. (2016), "Hedges or safe havens—revisit the role of gold and USD against stock: a multivariate extended skew-t copula approach", *Quantitative Finance*, 16(11), 1763-1789.


Lucey, B. M. & Li, S. (2015), "What Precious Metals Act as Safe Havens, and When? Some US Evidence", *Applied Economics Letters*, 22(1), 35-45.


Mariana, C. D., Ekaputra, I. A., & Husodo, Z. A. (2021), "Are Bitcoin and Ethereum safe-havens for stocks during the COVID-19 pandemic?", *Finance research letters*, 38, 101798.


McCown, J. R. & Zimmerman, J. (2006), "Is Gold A Zero-Beta Asset? Analysis Of The Investment Potential of Precious Metals", *Oklohoma City University- Meinders School of Business*.

- Nagayev, R. & Dinç, Y. (2018), "Güvenli Liman ve Hedge Aracı Olarak Altın: Türkiye Örneği", *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi (İEFD)*, 4(1), 1-15.
- Raheem, I. (2021), "COVID-19 pandemic and the safe haven property of Bitcoin", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 81, 370-375.
- Ranaldo, A. & Söderlind, P. (2007), "Safe Haven Currencies", *Review of Finance*, 14(3), 385-407.
- Robiyanto, R. (2018), "Gold vs bonds: What is the safe haven for the Indonesian and Malaysian capital market?", *Gadjah Mada International Journal of Business*, 20(3), 277-302.
- Scheiber, T., & Stix, H. (2009), "euroization in central, eastern and Southeastern europe—new evidence on its extent and Some evidence on its causes" (No. 159). Working Paper.
- Serttaş, F. Ö. (2022), "Altın ve kripto paraların BİST100 Endeksi için hedge ve güvenli liman özellikleri: Covid-19 salgını etkileri", *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(2), 622-635.
- Shahzad, S. J. H., Bouri, E., Roubaud, D., & Kristoufek, L. (2020), "Safe Haven, Hedge and Diversification for G7 Stock Markets: Gold versus Bitcoin", *Economic Modelling*, 87, 212-224.
- Sherman, E. J. (1982), "Gold: A Conservative, Prudent Diversifier", *The Journal of Portfolio Management*, 8(3), 21-27.
- Smales, Lee A (2019), "Bitcoin as a Safe Haven: Is it Even Worth Considering?", *Finance Research Letters*, 30, 385-393.
- Stensås, A., Nygaard, M. F., Kyaw, K., & Treepongkaruna, S. (2019), "Can Bitcoin be a Diversifier, Hedge or Safe Haven Tool?", *Cogent Economics & Finance*, 7(1), 1593072, 1-17.
- Takasbank (2023), <https://www.takasbank.com.tr/tr/istatistikler/pay-piyasasi-pp>
- Taleb, Nassim N. (2007), "The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable", Random House, New York.
- Todorova, V. (2020), "Safe haven currencies", *Economic Alternatives*, 4, 579-591.
- Tomak, S. (2013), "Altın Güvenli Liman Mı? Hisse Senetleri, DİBS, Döviz Kuru ve Altın Getirileri Arasındaki İlişkilerin Analizi", *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 21-36.
- Urquhart, A. & Zhang, H. (2019), "Is Bitcoin a Hedge or Safe Haven for Currencies? An intraday Analysis", *International Review of Financial Analysis*, 63, 49-57.
- Ustaoglu, E. (2022). Safe-haven properties and portfolio applications of cryptocurrencies: Evidence from the emerging markets. *Finance Research Letters*, 47, 102716.
- Van Hoang, T. H., Lahiani, A., & Heller, D. (2016), "Is Gold a Hedge Against Inflation? New Evidence From a Nonlinear ARDL Approach", *Economic Modelling*, 54, 54-66.
- Welling, J. (2020), "S&P and Dow Jones Islamic Indices Continue Outperformance in Q1 2020", <https://www.spglobal.com/en/research-insights/articles/sp-and-dow-jones-islamic-indices-continue-outperformance-in-q1-2020>, 09.08.2022.
- Wen, X., & Cheng, H. (2018), "Which is the safe haven for emerging stock markets, gold or the US dollar?", *Emerging Markets Review*, 35, 69-90.
- Yarovaya, L., Brzeszczyński, J., Goodell, J. W., Lucey, B., & Lau, C. K. M. (2022), "Rethinking financial contagion: information transmission mechanism during the COVID-19 pandemic", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 79, 101589.
- Yermack, D. (2015), "Is Bitcoin a real currency? An economic appraisal", *Handbook of Digital Currency*, In first Publishing (31-43), Academic Press.

Türkiye'de Finansal Kaynak Yönetiminin Finansal Kaygılar Üzerine Etkileri

Gökhan Özbilge¹ 

Behice Canatan² 

Özlem İpek³ 

Türkiye'de Finansal Kaynak Yönetiminin Finansal Kaygılar Üzerine Etkileri	The Impacts of Financial Resource Management on Financial Worries
<p>Öz</p> <p>Bu çalışmanın amacı, yaşlılık, ödemeler, sağlık ve eğitimden kaynaklanan dört yaygın finansal kaygı biçimine ek olarak bunların tümünü içeren toplam finansal kaygı ve COVID-19 kaynaklı finansal kaygıların muhtemel nedenlerinin Türkiye örneklemini için araştırılmasıdır. Aile Kaynak Yönetim Modeli çerçevesinde ele alınan ve açıklanan finansal davranış, finansal dayanıklılık, sosyal yardımlar ve sosyoekonomik faktörlerin ampirik dayanakları ise 2021 Global Findex veri setinden, sıralı logit model kullanılarak elde edilmiştir. Elde edilen bulgular, Türkiye'de finansal kaygıların azaltılmasının yalnızca gelir artışıyla değil finansal kaynak yönetimini de gerektiren finansal davranışlar ve dayanıklılıkla da ilişkili olduğunu göstermektedir.</p>	<p>Abstract</p> <p>This study aims to investigate the possible causes of total financial worry and COVID-19 induced financial worries, which include all of these in addition to the four common forms of financial worries arising from old age, payments, health, and education, for the Turkish sample. The empirical bases of financial behavior, financial resilience, social assistance, and socioeconomic factors, which are discussed and explained within the Family Resource Management Model framework, are obtained from the 2021 Global Findex dataset using an ordered logit model. The findings indicate that reducing financial worries in Turkey is associated not only with income growth but also with financial behavior and resilience, which require financial resource management.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Finansal Kaygı, Finansal Davranış, Aile Kaynak Yönetim Modeli, Sıralı Logit Model</p>	<p>Keywords: Financial Worry, Financial Behavior, Family Resource Management Model, Ordered Logit Model</p>
<p>JEL Kodları: C58, D14, G51</p>	<p>JEL Codes: C58, D14, G51</p>

<p>Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı</p>	<p>Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.</p>
<p>Yazarların Makaleye Olan Katkıları</p>	<p>Yazarların makaleye katkıları eşittir.</p>
<p>Çıkar Beyanı</p>	<p>Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.</p>

¹ Arş. Gör., İstanbul Gelişim Üniversitesi İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman, gozbilge@gelisim.edu.tr

² Dr. Öğrencisi, Tarsus Üniversitesi Finans ve Bankacılık, behice_canatan@tarsus.edu.tr

³ Dr. Öğr. Üyesi, Tarsus Üniversitesi İİBF Yönetim Bilişim Sistemleri, ozlemipek@tarsus.edu.tr

1. Giriş

Finansal kaygılar, psikososyal bir sendrom olarak görülmekte (Shapiro ve Burchell, 2012: 94) ve bireylerin finansal durumlarından kaynaklanan kaygı ve/veya endişeler olarak ifade edilmektedir (Archuleta vd., 2013: 58; Vieira vd., 2021: 3; Jawahar vd., 2022: 1; Gignac vd., 2023: 1)⁴. Böylece finansal kaygılar daha geniş bir çerçevede, hem duygusal (kaygı) hem de bilişsel (endişe) olmak üzere iki boyutlu olarak kavramsallaştırılabilir ve işlevselleştirilebilirler (Lim ve Sng, 2006: 1079). Anlaşılır bir şekilde, finansal kaygılar öznel kaygıların çeşitli nedenlerinden biri olarak kabul edilmektedir (Litwin ve Meir, 2013: 114). Çünkü finansal kaygılar, bireylerin gelecekteki finansal ya da finansal kökenli herhangi bir nedenden ötürü duyduğu kaygılarla bağlantılı görünmektedir. Örneğin, aktif yaşlılık için gereken emeklilik tasarruflarının, olası sağlık harcamalarının veya uzun sürebilecek bakım ihtiyaçlarının artan maliyetleri finansal kaygıları arttırabilir (Kadoya, 2018: 860). Eğitimleri için bireylerin çeşitli finansal kaynaklara güvendiği (Larbi vd., 2022: 3) bilindiğinde, bu kaynakların yokluğunda ya da bu kaynaklar borçla temin edildiğinde kaygı düzeylerinde artış olabileceği kolaylıkla tahmin edilebilir (Doehring, 2018: 117). Sağlık kapsamındaki maliyetlerden doğan finansal kaygıların önemi ise bu sorunun giderilmesi için gerekli çözümlerinin ayrıntılı ve öznel bir yaklaşım gerektirdiğine dair önerilerden anlaşılabilir (Jones, 2021: 3).

Muhakkak ki, bahsi geçen bu sorunların tamamının çözümünde finansal kaygıların gelirle olan açık ilişkisini (Potter vd., 2020: 292; Archuleta vd., 2020: 73) tahmin etmek mümkündür. Ancak biraz daha ayrıntıya inildiğinde Johar vd.'nin de (2015: 208) belirttiği gibi finansal kaygılar, maliyetli hatalarla da sonuçlanabilecek borç ve tasarruf tercihlerinden de etkilenebilir. Özellikle borç ve tasarruf davranışlarının, psikolojik etkilerle beraber (Brown vd., 2005: 656) sosyoekonomik ve kültürel faktörlerin bir sentezine bağlı olduğu (Kapounek vd., 2016: 626) göz önüne alındığında, finansal davranışlarla finansal kaygıların bağlantısı daha net vurgulanabilir. Bu bağlamda bireylerin, yalnızca gelir gibi salt finansal bir nedenden dolayı değil aynı zamanda yaşlılık, eğitim, sağlık gibi finansal kaynaklı bir nedenden dolayı da kaygılanabileceği ve maliyetli hatalardan kaçınmak adına, borç ve tasarruf gibi temel finansal davranışlarında subjektif seçimler yapabileceği düşünülebilir.

İster gelir temelli ister finansal davranışlarının bir sonucu ister bunların bir bileşkesinden kaynaklasın, bireyler az veya çok finansal nedenlerle kaygılanabilmektedirler (Strömbäck vd., 2017: 30). Finansal kaygılar, hanehalklarının temel ihtiyaçlarını karşılayamamasından, finansal hedeflerinin gerisinde kaldıklarını düşünmelerine kadar geniş bir alanı kapsayabilir ve doğrudan finansal refahın azalmasına neden olabilir (Ryu ve Fan, 2023: 18). Bu açıdan finansal kaygılar, bireylerin zihinsel ve fiziksel sağlıklarına zarar verebileceği (Belle ve Doucet, 2003:

⁴ Finansal kaygının (*financial anxiety*) bu yaygın tanımının yanında, de Bruijn ve Antonides (2020: 3) gibi nadir yazarlar, neredeyse kontrol edilemeyen, olumsuz düşünce ve imgeler zincirini ifade eden endişe tanımından yola çıkarak (Borkovec vd., 1983: 10), finansal endişeleri (*financial worries*); gelecekteki finansal durumunun belirsizliğinden dolayı sürekli tekrarlayan, olumsuz düşünceler olarak tanımlanmaktadır. Diğer yandan finansal kaygı ve/veya endişeler "*financial concerns*" çatısı altında (Taft, 2013: 63) aynı çerçeveyi karşılayacak şekilde tanımlanmaktadır. Dahası, finansal açıdan kullanıldığında sadece nüanslarla ayrılan ve çok fark ihtiva etmeyen kavramların, psikopatoloji alanının incelikli "*worry*" ve "*anxiety*" tartışmasının (Gana vd., 2001: 277) bir uzantısı olabileme ihtimaline karşı dikkatli davranılması gerekmektedir. Özellikle Türkçe'de birbirleri yerine sık kullanılan, anksiyete, kaygı ve endişe kavramlarının; finansal ön ekiyle, ilgili yazında karmaşaya sebep olacak şekilde kullanımından sakınılması kavram karışıklıklarını önleyebilir. Ayrıca hem Kara'nın (2020: 305) temel metodolojik açıklamalarını takiben hem de finansal kaygı teriminin, ulusal yazında daha önce açıklanmasa da bir kalıp olarak daha sık kullanılmasına binaen, kavramın bu şekilde kullanımının uygun olduğu düşünülmektedir. Bu açıdan çalışmada direkt olarak *finansal kaygı* kavramı kullanılmıştır.

109) gibi özdenetimsiz kaldıklarında, çalışma hayatlarına (Ali vd., 2020: 94) ve finansal davranış biçimlerine de etki edebilirler (Strömbäck vd., 2020: 1). Dahası bireylerin finansal güvenliklerine ve böylece dayanıklılıklarına (Carton vd., 2022: 9) ya da beklenebileceği şekilde, kişisel refahlarına (Patel ve Wolfe, 2019: 4) kadar birçok koşula da olumsuz yansiyabilirler. Özellikle Covid-19 gibi küresel kriz dönemlerinde azalması muhtemel olan finansal güvenlik (Barrafrem vd., 2021: 1) ve artan finansal kaygılarla beraber (Basyouni ve El Keshky, 2021: 8; Mensah vd., 2022: 155), azalacak olan finansal refah (Barrafrem vd., 2020: 5) tüm bu koşulların tepkimeye girmesine de yol açabilir.

Dünya Bankası 2021 Global Findex raporuna göre, gelişmekte olan ülkelerde bireylerin %63'ü en az bir veya daha fazla konuda (yaşlılık, eğitim, sağlık ve ödemeler) finansal açıdan kaygılıken; bu oran gelişmiş ülkeler de dahi %33'tür. Yine aynı rapora göre gelişmekte olan ülkelerde en yaygın finansal kaygılar, sağlık giderlerinden; Sahra-altı Afrika'da ise eğitim ve yaşlılık için gerekli olan finansman giderlerinden kaynaklanmaktadır. Bununla beraber Covid-19 salgınının, gelişmekte olan ülkelerde sağlık giderleri için %82 gibi çarpıcı bir oranda finansal kaygıya neden olduğu görülebilir (Demirgüç-Kunt vd., 2022: 131). Diğer yandan, çalışmanın veri seti bölümünde ayrıntılı olarak izlenebilecek olan finansal kaygı seviyelerinin, Türkiye'de de Dünya Bankası'nın gelişmekte olan ülkeler için izlediği yüksek oranlara neredeyse paralel olduğu görülmektedir. Ayrıca, tasarruf ve borç davranışları başta olmak üzere, bireylerin finansal kaynak yönetimini etkileyebilme potansiyeli olan tüm unsurlar, finansal kaygılar üzerinde etkili olabileceği gibi, temel makroekonomik göstergelerden dahi izlenebilir. Örneğin bu çalışmanın kapsadığı 2021 yılı için, enflasyon yıl sonu itibarıyla yaklaşık %36 olarak hesaplanmış (TCMB, 2022: 28), hanehalklarının borç/harcanabilir gelir oranı bir önceki döneme göre gerilemiş olsa da ancak %43 seviyelerine inebilmiştir (TCMB, 2021: 8). Hanehalkı tasarrufları yaklaşık %12 düzeyindeyken (TÜİK, 2022), hanelerin önemli borçlanma araçlarından birisi olan kredi kartı sayısındaki artış ise yaklaşık %11 olarak hesaplanmıştır (BKM, 2021).

Bu bağlamda, Türkiye'de finansal kaygılar üzerinde etkili olabilecek faktörlerin araştırılmasını amaçlayan bu çalışma, özgün bakış açısı çerçevesinde ilgili literatüre çeşitli açılardan katkı sağlamayı hedeflemektedir. Bunlardan ilki, finansal ve finansal nedenlerden kaynaklanan alt kaygı seçeneklerini karşılaştırmalı olarak yorumlayabilme kabiliyetine dayanmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, finansal kaygılar sıklıkla Archuleta vd. (2013) ait Finansal Kaygı Ölçeği (FKÖ) veya Strömbäck vd. (2017) tarafından ele alındığı gibi, finansal güvenlikle birlikte finansal refahın bileşenlerinden biri olarak, yalnızca genel bir finansal kaygının varlığını tespit edecek şekillerde ele alınmaktadır. Bu çalışmada ise, finansal kaygılar üzerinde etkili olabilecek nedensel faktörler hem yaşlılık, eğitim, sağlık, ödemeler, Covid-19 ile ilişkili alt finansal kaygı seçenekleri ile ölçülmekte hem de temel bileşenler analizi (PCA) yöntemiyle oluşturulan toplam finansal kaygı endeksi ile karşılaştırmalı olarak ele alınmaktadır. İkincisi, bu çalışma finansal kaygılar üzerinde muhtemel etkileri olabilecek, finansal davranışlar ve sosyoekonomik faktörlerin etkilerini birlikte ele almaktadır. Bu noktada ilgili literatürde kısıtlı çalışma olduğu (Roll vd., 2016; Hasler vd., 2021), çoğunlukla finansal planlama (Grable vd., 2015), benlik kavramı (Potter vd., 2020), iş güvencesi (Basyouni ve Keshky, 2021) gibi daha spesifik kavramlara veya finansal kaygıların aracı rolüne (Jawahar vd., 2022; Hamididin vd., 2023; Karatepe vd., 2023) odaklanıldığı görülmektedir. Tüm bu faktörleri incelemek faydalı ve gerekli olsa da, finansal kaygılar üzerinde etkili olabilecek finansal davranış ve kararlar ile ilgili faktörlerin incelenmesi, finansal kaygıların yönetilebilmesi

açısından temel bir gereklilik olarak ele alınmalıdır. Çünkü finansal işlemlerin giderek karmaşıklaşması ve hata maliyetlerinin artış göstermesi (Campbell, 2016: 2), finansal kaygıların yalnızca belirli faktörlerin sonucu değil, aynı zamanda nedeni de olabileceğine ve hata-kaygı örüntüsünün süreklilik kazanabileceğine işaret etmektedir. Ayrıca, çalışmanın Aile Kaynak Yönetim Modeli ile çerçevelenen teorik yaklaşımı, finansal refah üzerine olduğu gibi (bkz. Gutter ve Copur, 2011: 703), finansal davranışların verimliliğinin, çıktıları finansal kaygıları yansıtabilecek biçimde de ele alınması gerektiğine dair öngörülerimizi sağlam bir zemine oturtmaktadır.

İkinci bölümde ele alınan literatür araştırması, çalışmanın özgün katkısı ve bulgularını görünür kılmak amacıyla gerekli olan teorik ve ampirik alt yapının sağlanabilmesi için tasarlanmıştır. Üçüncü bölümde, öncelikle veri seti, değişkenlerin yapısı ve neden modelde yer almaları gerektiği açıklanmıştır. Daha sonra veri setine uygun olarak seçilen model metodolojisi yer verilmiş, model çıktıları ilgili literatürle karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır. Çalışma, bulgulara dayanan politika önerilerinin ele alındığı sonuç bölümüyle sonlandırılmıştır.

2. Teorik Altyapı ve Ampirik Literatür

2.1. Teori: Finansal Davranışlar ve Aile Kaynak Yönetim Modeli

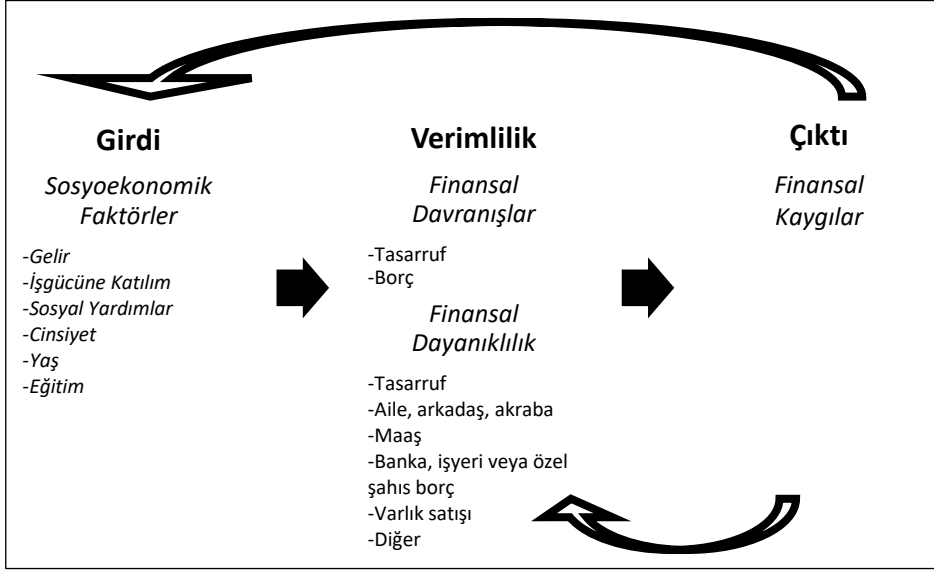
Çalışmanın, teorik çerçevesini oluşturan Aile Kaynak Yönetim Modeli ile olan bağlantısı, iki aşamalı bir düşünce dizgisini takip etmektedir. İlki, bireylerin finansal refahları ile finansal refahlarının bir bileşeni olan finansal kaygılarının, bileşen olmanın doğası gereği, benzer faktörlere bağlı olduklarına dair yapılabilecek vurgudur. İkincisi, Aile Kaynak Yönetim Modeli'nin son aşaması olan geri bildirimlerin, kaygılar gibi negatif bir çıktıyı da içerebileceği göz önünde bulundurulduğunda, modelin finansal kaygılar gibi spesifik bir bileşene de net bir biçimde uyarlanabilmesidir.

Öncelikle sağlıklı finansal davranışlar; bireylerin tasarruf, borç, finansal dayanıklılık ve emeklilik fonu yönetimi gibi konularda aldıkları isabetli kararlar bütünüdür (Lee vd., 2023: 88). Bu açıdan finansal davranışlar, bireylerin finansal refahlarını ve dolayısıyla finansal kaygılarını etkileyebilme potansiyeline sahiptir (Xiao vd., 2014: 420). Çünkü finansal kaygılar, finansal refahı anlayabilmenin bir boyutu ve yoludur (Lind vd., 2020: 627; Demirgüç-Kunt vd., 2022: 145). Özellikle, Vosylis ve Erentaité'nin (2019: 473) belirttiği gibi bireylerin, finansal kimlikleri doğrultusunda yönlendirdikleri sağlıklı finansal davranışları gelecek nesillere aktararak dahi finansal kaygılar üzerinde de etkili olabilmelerine dair yapılan vurgu önem arz etmektedir. Neticede finansal kaygıların finansal davranışları yönlendirebilmesi kadar muhtemel olan bir diğer seçenek, finansal davranışların da finansal kaygıları yönlendirebilecek olmasıdır. Diğer bir ifadeyle, bireylerin risk tutumlarında, gelir beklentilerinde veya bireysel finansal yönetimlerde yapabilecekleri hatalardan dolayı da finansal kaygılara maruz kalabilecekleri göz önünde bulundurulmalıdır.

Bu durum, Deacon ve Firebaugh'un (1988) Aile Kaynak Yönetim Modeli çerçevesinde kavramsallaştırılabilir. Aile kaynaklarının yönetimi, temel olarak kaynakların hedefler için koşullandırılmasıdır (Goldsmith, 1996: 5). Kaynaklar, aile içi üretim faaliyetlerinden ve aile dışındaki diğer sistemlerle etkileşim neticesinde elde edilen maddi ve beşerî araçları temsil ederken; yönetim, bütünlüklü kararlar almayı sağlayan sosyal, fiziksel, psikolojik, manevi ve kültürel özelliklerin bir bileşiminden oluşmaktadır (Danes vd., 2016: 609). Bireylerin nasıl finansal davranışlar geliştirdikleri ve finansal kararlar aldıkları ise girdi, verimlilik, çıktı ve geri bildirim olmak üzere dört adımda açıklanmaktadır (Mireku vd. 2023: 3). Daha ayrıntılı olarak,

girdiler (talep, sosyoekonomik faktörler vb.), verimlilik neticesinde (kararlar, finansal davranışlar vb.), çıktıları (hedefler ve yaşam memnuniyeti vb.) oluştururken, aynı çıktılar negatif veya pozitif geri bildirimlerle tekrar girdileri etkilemektedir (Jorgensen ve Savla, 2010: 466). Özellikle geri bildirimlerin yalnızca pozitif değil, negatif de olabilen esnek ve rasyonel yapısı, finansal kaygıları bu çerçevede araştırılabilmesine olanak sağlamaktadır. Bu açıdan çalışmaya uyarlanan Aile Kaynak Yönetim Modeli aşağıda yer alan Şekil 1 yardımıyla kapsamlı bir şekil de gösterilebilir.

Şekil 1: Aile Kaynak Yönetim Modeli



Kaynak: Deacon ve Firebaugh'den (1988) uyarlanmıştır.

Şekil 1, açıkça girdi ve verimlilik unsurlarının çıktıları etkileyebileceğini göstermektedir. Ancak daha da önemlisi, çıktıların geri bildirimlerinin de verimlilik ve girdileri etkileyebileceğini vurgulamaktadır. Çalışmamıza uyarlanan biçimiyle bu, finansal kaygıların yalnızca belirli faktörlerin sonucu değil nedeni de olabileceğine dair yapılan vurguyu teorik bir çerçeveye sağlamlaştıırır. Ayrıca finansal kaygıların azaltılabilmesi ve hata-kayı örüntüsünün süreklilik kazanmaması için vurgulanması gerekli olduğu düşünülen finansal ve sosyoekonomik faktörlere odaklanılabilmesi de mümkün kılar. Bu nedenle çalışmanın teorik altyapısında Aile Kaynak Yönetim Modeli benimsenmiştir. Diğer yandan ilgili faktörlerin seçimi ise bir sonraki alt başlığın içeriğini oluşturmaktadır.

2.2. Ampirik Literatür

İlgili literatürde yer alan ampirik çalışmalar, finansal davranışlar ve sosyoekonomik faktörlerin, finansal kaygılar üzerine olan etkilerini incelemek açısından, teşvik edici bir merak oluşturmaktadır. Özellikle finansal kaygıların öznel olarak ölçülebilmesini mümkün kılan temel çalışmaların ardından, daha güncel yazının finansal kaygıların sonuçlarına ve aracı rolüne odaklandığı görülmektedir. Bu açıdan ele alınan güncel bir seçki ise hem çalışmanın teorik çerçevesinin tamamlanması hem de özgün katkılarının görünür kılınması açısından faydalı olacaktır.

Shapiro ve Burchell'e (2012) göre finansal kaygılar, depresyon veya genel kaygılardan ayrı bir yapıdır. Bu açıdan finansal kaygılar, bireylerin bilişsel olarak mali durumlarıyla meşgul olmaya ne kadar eğilimli olduklarının araştırılması ve finansal davranışları anlamının bir yoludur. Böylece, finansal davranışlar üzerinde etkileri ölçülen finansal bilgi eksikliği, kötü yönetim ve borç gibi nedensel faktörlere eklenerek daha geniş politika önerileri oluşturulabilir. Archuleta vd.'nin (2013) oluşturdukları 7 puanlık finansal kaygı ölçeği ise hem ilgili kavrama öznel ölçülebilme yeteneği kazandırmış hem de bu kavram üzerinde etkili olabilecek faktörlerin araştırılabilmesine olanak sağlamıştır. Yazarlara göre artan finansal kaygılar, azalan finansal tatmin, öğrenci kredileri ile artan borçluluk ve cinsiyetle(kadın) önemli derecede ilişkilidir. Diğer yandan, Grable vd.'nin (2015) ortaya koydukları gibi doğru şekilde finansal planlama yapabilmek de finansal kaygıları yönetebilmenin bir gerekliliğidir. Çünkü bireylerin finansal planlama ve yönetim kabiliyetleri, öngörülebileceği üzere, öncelikle finansal varlıkların seçimi ve sahipliği ile alakalıdır. Ayrıca finansal kaygı seviyesinin azaltılabilmesi, daha az borç yükü ve/veya daha fazla finansal varlığa sahip olmakla ilişkiliyken, acil durumlarda kullanılacak kaynakların yokluğunun yani finansal dayanıklılığın önemi de yadsınmamalıdır (Roll vd. 2016).

Finansal kaygılar açısından daha spesifik çalışmalar ise, mali planlama ve yönetime dair farklı alternatifler sunmaktadır. Örneğin Doehring (2018) ahlak ve finansal kaygı ilişkisini, sosyal psikoloji ve ahlaki gelişim kuramları çerçevesinde tartışarak dikkat çekici bulgular sunmaktadır. Yazara göre manevi ve teolojik kaynaklar, finansal kaygılarla başa çıkabilmek için benzersiz fırsatlar sunabilir. Özellikle sosyal ilişkilerin ve kendini kontrol edebilme becerilerinin de finansal kaygılarla ilişkilendirilebilmesi, bahsi geçen fırsatları daha iyi kavrayabilmek için olanaklar sunmaktadır. Potter vd. (2020) eğitim süreci içerisinde işgücünde yer almanın ve göreceli gelirlerinde bir azalma yaşamının finansal kaygılarının artabileceğini, aksine, temel ihtiyaçları karşılama becerilerinin, yeterli sosyal ilişkilerin ve elde tutulabilen bireysel kontrolün finansal kaygıları azaltabileceğini belirtmektedirler. Archuleta vd. (2020) bireyleri memnun eden bir gelirin yanında, belirli finansal hedeflerin belirlenmesi de finansal kaygıları azaltabilir. Finansal kaygılarını kontrol edemeyen bireyler ise, Khan vd. (2020) ele aldığı gibi cinsiyet fark etmeksizin, finansal danışmanlara ve finansal tavsiye almaya daha yatkın olabilirler. Genel olarak finansal kaygılar, genç yetişkinler, işgücünün dışında kalanlar, çocuk sahibi olanlar, düşük gelirli olanlarla ilişki görünse de en önemli noktalardan birisi, bireylerin finansal kaygılardan yola çıkarak kararlar alabilmelidir (Hasler vd. 2021). Bu durumda alınan finansal kararlar ise sağlıklı finansal davranışları beraberinde getireceğinden, bireylerin finansal sağlığını olumsuz yönde etkileyebilme potansiyeline sahiptir (Çopur ve Doğan, 2022).

Diğer yandan finansal kaygılar, yukarıda belirtilen birçok faktörden etkilenebileceği gibi, aynı zamanda kendisi de belirli kavramları etkileyebilir ve/veya aracı rolü üstlenebilir. Basyouni ve Keshky (2021) Covid-19 döneminde özel ve kamu sektör çalışanları için finansal kaygı ile iş güvencesizliği ilişkisinde, iş akışının rolünü incelemiştir. Yazarlara göre finansal kaygılar iş güvencesizliği ile pozitif, iş akışıyla negatif ilişkilidir. Ayrıca sağlıklı, evli ve yüksek gelirli bireylerin finansal kaygılarının daha az olduğu vurgulanmaktadır. Jawahar vd. (2022) ise finansal kaygıların duygusal tükenme ile sonuçlanarak çalışma performansını olumsuz etkileyebileceğini belirtmektedirler. Yazarlara göre finansal kaygılar, bilişsel süreçler için geçerli olan zihin kaynaklarını tüketebilir ve çalışma performansı için gerekli olan dikkat ve hafıza gibi araçların rolünü azaltabilir. Mensah vd. (2022) Covid-19'un otel çalışanlarının psikolojik iyi oluşlarına ve finansal kaygılarına nasıl etki ettiğini araştırmışlardır. Yazarlara göre

Covid-19 mali kaygıyı arttırarak sosyal işlevselliği azaltırken, finansal kaygılar, Covid-19 ile psikolojik iyi oluşa aracılık etmektedir. Anlaşılabilirliği üzere, ilgili kavramlar gibi bilişsel süreçlerde meydana gelebilecek değişimler, bireylerin hem finansal kaygı seviyelerinde hem de finansal davranışlarında değişim meydana getirebilecektir. Ghazwani vd. (2022) finansal kaygı gibi stres durumlarının daha yüksek satın alma davranışına yol açabileceğini belirtmektedirler. Kim vd. (2022) alternatif finansal araçları tercih edenlerin, kadınların, gençlerin, çocuk sahibi olanların, tam zamanlı çalışanların ve aynı konumdaki meslektaşlarından daha az ücret elde edenlerin daha yüksek finansal kaygılara sahip olduğunu belirtmektedir. Gignac vd. (2023) finansal kaygıların finansal okuryazarlıkla azaltılabileceğine dair sundukları somut kanıtlarda zekâ, eğitim ve yaşın etkilerinin de kontrol sürecine dâhil olabileceğini ve finansal kaygılarla olan negatif ilişkisini vurgulamaktadır. Son olarak ise, Hamididin vd. (2023) dikkat çekici çalışmalarında, karanlık üçlü olarak adlandırılan Makyavelizm, psikopati ve narsisizmi kapsayan üç kötü niyetli kişilik özelliğinin yolsuzluk ile olan ilişkisini açıklamak için finansal kaygıların aracı rolünü incelemişlerdir. Yazarlar finansal kaygıların Makyavelist ve narsist bireyleri yolsuzluğa teşvik edebileceğini ileri sürmüşlerdir.

Görülebileceği gibi finansal kaygılar hem borç davranışı özelinde olmak üzere finansal davranışlardan ve sosyoekonomik faktörlerden etkilenebilir hem de bireylerin psikolojik iyi oluşlarından çalışma performanslarına kadar birçok faktörü etkileyebilir. Ampirik literatürden elde edilen bu bulgular, Şekil 1’de tasarlanan Aile Kaynak Yönetim Modeli’nin verimli ve doğru bir biçimde tasarlanabilmesi için önemlidir. Çünkü bireylerin aile kaynak yönetimleri için araştırılmak istenen değişkenlere yol göstermektedirler. Bu açıdan, finansal kaygılar üzerinden etkili olabilecek muhtemel nedenlere odaklanan bu çalışmanın ampirik çerçevesi bir sonraki bölümde yer almaktadır.

3. Uygulama

3.1. Veri Seti ve Model

Türkiye’de finansal kaygılar üzerinde etkili olabilecek faktörlerin araştırıldığı bu çalışmada Dünya Bankası Global Findex 2021 Veri Seti kullanılmıştır. İlgili veri seti 2011 yılından bu yana 3 sene aralıklarla yayınlanmaktadır. Temel olarak bireylerin finansal davranış, tercih ve yönetimlerini ayrıntılı olarak ele alan Global Findex, 2021 yılında finansal ve/veya finansal bir nedenden dolayı kaynaklanabilecek kaygıları da ölçebilecek şekilde genişletilmiştir. Çalışmada spesifik olarak Türkiye örneğine odaklanılmıştır. Çünkü Demirgüç-Kunt vd. (2022: 145) belirttiği gibi bireylerin finansal hayatları hakkındaki öznel algıları, kişilik özelliklerinden, içinde buldukları kültürel, ekonomik ve sosyal dinamiklere kadar birçok faktörden etkilenebilecek kadar karmaşık bir yapıya sahiptir. Bu açıdan finansal davranış, dayanıklılık ve sosyoekonomik vb. birçok nedensel faktörün, finansal kaygılar üzerindeki olası etkilerini ele almamıza olanak sağlayan Global Findex veri seti, Türkiye örneği için de gerekli politika önerilerini üretebilmek açısından, bu çalışmanın araştırma stratejisine uygundur. Tamamı 816 gözlemden oluşan veri seti ile ilgili değişkenlere ait açıklamalar ve özet istatistikler Tablo 1’den görülebilir.

Tablo 1: Değişkenlere Ait Açıklamalar ve Özet İstatistikler

Değişkenler	Açıklamalar ve Özet İstatistikler
Yaşlılık için finansal kaygı	Yaşlılığınıza yetecek kadar paranız olmamasından dolayı ne kadar kaygılanıyorsunuz? 1: Çok kaygılıyım (%52,82), 2: Biraz kaygılıyım (%26,47), 3: Kaygılı değilim (%20,71)
Sağlık için finansal kaygı	Sağlık hizmetlerinin masraflarını karşılayamamaktan dolayı ne kadar kaygılanıyorsunuz? 1: Çok kaygılıyım (%52,57), 2: Biraz kaygılıyım (%25,37), 3: Kaygılı değilim (%22,06)
Ödemeler için finansal kaygı	Faturalarınız ve aylık sabit giderlerinizi karşılayamamaktan dolayı ne kadar kaygılanıyorsunuz? 1: Çok kaygılıyım (%47,92), 2: Biraz kaygılıyım (%30,51), 3: Kaygılı değilim (%21,57)
Eğitim için finansal kaygı	Eğitim masraflarını karşılayamamaktan dolayı ne kadar kaygılanıyorsunuz? 1: Çok kaygılıyım (%45,10), 2: Biraz kaygılıyım (%23,28), 3: Kaygılı değilim (%31,62)
Finansal kaygı endeksi	Yaşlılık, sağlık, ödemeler ve eğitim için finansal nedenlerden kaynaklanan toplam kaygı için oluşturulan endeks 1: Çok kaygılıyım (%51,35), 2: Biraz kaygılıyım (%25,25), 3: Kaygılı değilim (%23,41)
Covid-19 için finansal kaygı	Covid-19 nedeniyle finansal sıkıntı yaşayacağınızdan ya da yaşamaya devam edebileceğinizden ne kadar kaygılanıyorsunuz? 1: Çok kaygılıyım (%54,41), 2: Biraz kaygılıyım (%28,55), 3: Kaygılı değilim (%17,03)
Tasarruf	Son 12 ayda herhangi bir nedenle para biriktirdiniz mi? 1: Evet (26,96), 0: Hayır (73,04)
Borç	Son 12 ayda herhangi bir nedenle herhangi bir kaynaktan borç aldınız mı? 1: Evet (%68,14), 0: Hayır (%31,86)
Finansal dayanıklılık	Acil bir durumda kullanacak olduğunuz paranın ana kaynağı nedir? 1: Tasarruf (%54,41), 2: Aile, akraba veya arkadaş (%28,55), 3: Maaş (%17,03) 4: Banka, işyeri veya özel şahıs borç (%17,03), 5: Varlık satışı (%17,03), 6: Diğer (%17,03), 7: Yok (%17,03)
Sosyal yardımlar	Son 12 ay içerisinde devletten maddi bir herhangi bir destek aldınız mı? 1: Evet (%15,69), 0: Hayır (%84,31)
Cinsiyet	Cinsiyet 1: Erkek: (%54,41), 0: Kadın (%45,59)
Yaş	Yaş Minimum: 15, Maksimum: 85 Standart Sapma: 13,860, Ortalama: 36,256
Eğitim	Eğitim 1: Düşük (%20,22), 2: Orta (%50,86), 3: Yüksek (%28,92)
İşgücüne Katılım	Çalışma durumu 1: Evet (%66,79), 0: Hayır (%33,21)
Gelir	Gelir 1: Çok düşük (%15,07), 2: Düşük (%17,89), 3: Orta (%18,01), 4: Yüksek (%21,81), 5: Çok Yüksek (%27,21)

Bağımlı değişkenleri oluşturan, yaşlılık, sağlık, ödemeler ve eğitim için finansal nedenlerden kaynaklanan dört yaygın kaygı biçimi ile Covid-19 kaynaklı finansal kaygı, veri seti mevcudiyeti doğrultusunda çalışmaya dâhil edilmiştir. Bu noktada finansal kaygılar, kendilerine özgü yapılarını ortaya çıkarmak amacıyla tek tek incelenmiştir. Diğer yandan finansal kaygıları tekil ve karşılaştırılmalı olarak ele almak ayrıntılı açıklamalar için gerekli olmakla birlikte, bireylerin bu kaygıların bir bileşkesini taşıması da muhtemeldir. Ancak olağan dışı bir şok durumunu yansıtan Covid-19, belirli bir dönemi ve o döneme has kaygıları barındıran bir süreç olması nedeniyle toplam kaygı endeksine dâhil edilmemiştir. Çalışmada toplam finansal kaygı endeksi oluşturulurken temel bileşenler analizi (PCA) kullanılmıştır. Temel olarak PCA, yüksek boyutlu veri setlerinin karmaşıklığını basitleştirmek için

uygulanmaktadır (Wu, 2021: 4). Spesifik olarak bu çalışmada bir dizi ilişkili değişkenin, farklı finansal kaygıları yansıtan tek bir indeks olarak elde edilmesi amacıyla tercih edilmiştir. PCA'yı bir veri kümesine uygulamadan önce bazı varsayımları sağlaması gerekmektedir. Örneklemeye yeterliliğini tespit etmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve korelasyon matrisinin birim matris olduğu hipotezini test etmek için Bartlett'in küresellik testi uygulanmaktadır (Maugeri vd. 2023: 5). Tablo 2 incelendiğinde, KMO değerinin 0,5'ten büyük olması ve Bartlett testinin ($p < 0,001$) küçük olması PCA'nın bu değişkenler için uygunluğunu göstermektedir (Constantin, 2014: 27).

Tablo 2: Kaiser-Meyer-Olkin ve Bartlett's Test Sonuçları

Değişken	Kaiser-Meyer-Olkin
Yaşlılık için finansal kaygı	0,818
Sağlık için finansal kaygı	0,806
Ödemeler için finansal kaygı	0,815
Eğitim için finansal kaygı	0,854
Bartlett's test of sphericity	
Chi-square = 1538,450	df = 6 P = 0,000

PCA toplam varyans miktarını ve yönünü temsil eden kovaryans matrisinden her bir temel bileşen için özdeğeri ve özvektörü türetir (Chapin ve Nicoletis, 1999: 123). Tablo 3 incelendiğinde, kümülatif değerler toplam değişimi gösterirken, ilk temel bileşen toplam varyansın %71'ini temsil etmektedir.

Tablo 3: Temel Bileşen Analizi (PCA) Sonuçları

	Yaşlılık için finansal kaygı	Sağlık için finansal kaygı	Ödemeler için finansal kaygı	Eğitim için finansal kaygı
Özdeğer (Eigenvalue)	2,856	0,481	0,341	0,320
Açıklama Oranı (Proportion)	0,714	0,120	0,085	0,080
Kümülatif (Cumulative)	0,714	0,834	0,919	1,000
Özvektörler (Eigenvectors)				
Bileşen 1	0,499	0,512	0,511	0,475
Bileşen 2	-0,532	-0,264	0,037	0,803
Bileşen 3	0,289	0,275	-0,858	0,322
Bileşen 4	0,619	-0,768	0,020	0,156

Diğer yandan, bağımsız değişkenlerin seçimi hem çalışmanın ilgili teorik çerçevesine hem de sunmak istediği katkılara uygun olacak şekilde belirlenmiştir. Bu açıdan, temel finansal davranışlardan tasarruf ve borç değişkenleri, bireylerin finansal kaygılarının azaltılabilmesi için kaynaklar kadar önemli olan bir diğer faktörü yani kaynak yönetimini açıklayabilme kabiliyetine sahiptirler. Finansal dayanıklılık ise bireylerin finansal davranışlarının bir uzantısı olmakla beraber, bu davranışlara yön verebilecek olması açısından da önemlidir. Diğer yandan, sosyal yardımların zaten finansal olarak kaygılı olanlara yönelik oldukları bilirse dahi, her bir kaygı biçimi için boyutlarını ayrıntılı olarak tespit edebilenin önem arz edebileceği düşünülmektedir. Sosyoekonomik değişkenlerin ise finansal davranışlar ve dayanıklılık gibi verimliliği oluşturan ilgili faktörler için girdileri oluşturması açısından modellerde yer aldıkları vurgulanabilir.

Çalışmada farklı kaygı türleri ve toplam finansal kaygı indeksinden oluşan bağımlı değişkenler sürekli olmadığı, ikiden fazla kategorik olduğu ve doğal olarak sıralanabildiği göz önüne alındığında ampirik yöntem için sıralı logit model (ologit) tercih edilmiştir. Sıralı logit

model, verilerin ölçüm belirsizliğini dikkate alarak sıralı bir değişkeni (bağımlı değişken) açıklayan etki kaynaklarını (açıklayıcı değişkenler) bulmak için metodoloji sağlamaktadır (Ballarini vd., 2016: 63). Sıralı logit model her bir bağımlı değişken için Denklem (1)'deki şekilde yazılabilir ve y_i yaşlılık, ödemeler, sağlık, eğitim, toplam ve COVID-19 kaynaklı finansal kaygılar için bağımlı değişkeni ifade etmektedir:

$$y_i^* = \beta' x_i + \varepsilon_i \quad i = 1, \dots, n \quad (1)$$

$$\begin{aligned} y_i^* &= 0 \text{ eğer } -\infty < y_i \leq \mu_0 && \text{(yüksek düzeyde finansal kaygı)} \\ &= 1 \text{ eğer } \mu_0 < y_i^* \leq \mu_1 && \text{(orta düzeyde finansal kaygı)} \\ &= 2 \text{ eğer } \mu_1 < y_i^* \leq \mu_2 && \text{(düşük düzeyde finansal kaygı)} \end{aligned} \quad (2)$$

μ değerleri eşik noktası (threshold points) olarak adlandırılmakta ve bağımlı değişkenlerin sınırlarını belirtmektedir. Burada x_i açıklayıcı değişkenler matrisini, ε_i hata terimini ve β tahmin edilecek parametrenin vektörünü temsil etmektedir. Denklem (1)'de yer alan ve çalışmaya uyarlanmış x_i açıklayıcı değişkenler matrisinde bireye ait cinsiyet, yaş, eğitim durumu, işgücüne katılım, gelir, tasarruf ve borçlanma davranışı, finansal dayanıklılık ve sosyal yardımlar yer almaktadır.

3.2. Bulgular

Çalışmada kullanılan sıralı logit modeline ait bulgulara bu bölümde yer verilmiştir. Sıralı logit modelin uygulanabilmesi için öncelikle en önemli varsayımı olan paralellik varsayımı, Wolfe Gould and Brant (1990) testleriyle sınanmalı, gerekli durumlarda da AIC ve BIC bilgi kriterlerinin sıralı ve genelleştirilmiş modellere ait farklarına ilişkin istatistiklerle de desteklenmelidir. Paralellik varsayımı kısaca, tahmin katsayılarının kategoriler arası sabit olması gerekliliğini ifade etmektedir. Tablo 4'te yer alan test sonuçlarına göre, yaşlılık ve sağlık için finansal kaygılar hariç, H_0 hipotezinin olasılık değeri 0,05'ten yüksek olduğu için modellerin bir bütün olarak paralellik varsayımını sağladığı anlaşılmaktadır. Model uyum iyilikleri, AIC ve BIC değerleri karşılaştırıldığında ise, tüm modeller için sıralı logit modelinin (ologit), genelleştirilmiş (gologit) modelden daha düşük bilgi kriteri değerlerine sahip olduğu görülmektedir. İpek'in de (2019) belirttiği gibi, paralellik varsayımını ihlal eden değişkenler olsa dahi, AIC ve BIC değerleri karşılaştırıldığında sıralı logit modelinin (ologit) daha düşük bilgi kriteri değerlerine sahip olması gologit modelinin kurulmasına gerek olmadığını işaret ettiğinden, sıralı logit model bu çalışma için uygundur. Denklem (2)'de yer alan μ eşik değerlerini ifade eden kesme noktası, bağımsız değişkenler 0 iken düşük düzeyde finansal kaygılar kategorisini, orta ve yüksek kategorilerinden ayırt etmek için kullanılan gizli değişken üzerindeki kesme noktasıdır. Tablo 4'te istatistiksel olarak anlamlı her bir kategori için alt ve üst eşik değerlerin birine eşit olmadığı görülmektedir. Buradan hareketle modelde birleştirilmesi gereken kategorilerin olmadığı kurulan kategorilerin tutarlı olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 4: Finansal Kaygılar İçin Sıralı Logit Model Sonuçları

Değişken	Yaşlılık için finansal kaygı		Sağlık için finansal kaygı		Ödemeler için finansal kaygı		Eğitim için finansal kaygı		Toplam finansal kaygı		Covid-19 için finansal kaygı	
	OR	ME	OR	ME	OR	ME	OR	ME	OR	ME	OR	ME
		-,144 ^c (-,144)		-,143 ^c (,044)		-,188 ^c (,042)		-,096 ^b (,042)		-,165 ^c (,044)		-,170 ^c (,045)
Tasarruf sahibi olanlar	1,929 ^c (,378)	,040 ^c (,011)	1,915 ^c (,379)	,041 ^c (,011)	2,341 ^c (,454)	,052 ^c (,010)	1,550 ^b (,303)	,009 ^c (,003)	2,100 ^c (,421)	,044 (,010)	2,113 ^c (,418)	,062 ^c (,014)
		,103 ^c (,033)		,101 ^b (,033)		,136 ^c (,034)		,086 ^b (,040)		,121 ^c (,036)		,107 ^c (,031)
		,131 ^c (,034)		,115 ^c (,034)		,144 ^c (,034)		,090 ^c (,034)		,155 ^c (,035)		,111 ^c (,035)
Borç sahibi olanlar	,539 ^c (,088)	-,040 ^c (,010)	,582 ^c (,095)	-,036 ^c (,010)	,511 ^c (,082)	-,047 ^c (,010)	,663 ^c (,103)	-,011 ^c (,004)	,493 ^c (,078)	-,047 ^c (,010)	,602 ^c (,097)	-,045 ^c (,014)
		-,091 ^c (,024)		-,078 ^c (,024)		-,097 ^c (,024)		-,078 ^c (,030)		-,107 ^c (,025)		-,066 ^c (,022)
Finansal dayanıklılık	Referans Kategorisi: Finansal kaynak yok											
		-,123 ^a (,072)		-,103 (,072)		-,161 ^b (,071)		-,077 (,070)		-,121 ^a (,072)		-,053 (,073)
Tasarruf	1,759 ^a (,576)	,037 ^a (,021)	1,595 (,520)	,031 (,022)	2,084 ^b (,677)	,063 ^b (,027)	1,415 (,449)	,007 (,007)	1,714 ^a (,551)	,034 ^a (,020)	1,273 (,417)	,023 (,031)
		,086 ^a (,051)		,071 (,051)		,098 ^b (,046)		,069 (,064)		,086 (,053)		,030 (,042)
		-,026 (,050)		-,015 (,050)		-,113 ^b (,050)		,002 (,049)		-,003 (,049)		-,032 (,050)
Aile, akraba veya arkadaş	1,130 (,267)	,009 (,019)	1,073 (,253)	,005 (,018)	1,684 ^b (,395)	,047 ^b (,023)	,998 (,215)	-,000 (,015)	0,984 (,221)	-,001 (,018)	1,156 (,266)	,014 (,022)
		,016 (,031)		,009 (,032)		,065 ^b (,027)		-,002 (,041)		-,002 (,031)		,017 (,027)
		-,105 ^a (,057)		-,037 (,058)		-,166 ^c (,056)		-,057 (,055)		-,096 ^a (,056)		-,059 (,057)
Maaş	1,620 ^a (,426)	,033 ^a (,019)	1,188 (,315)	,013 (,020)	2,139 ^c (,562)	,064 ^c (,024)	1,293 (,319)	,006 (,007)	1,537 ^a (,390)	,029 (,018)	1,308 (,338)	,025 (,025)
		,072 ^a (,038)		,024 (,037)		,102 ^c (,034)		,050 (,048)		,066 ^a (,039)		,034 (,032)
		,075 (,063)		,127 ^b (,062)		-,001 (,063)		,127 ^b (,062)		,088 (,063)		,065 (,063)
Banka, işyeri veya özel şahıs borç	,691 (,217)	-,032 (,027)	,532 ^b (,167)	-,056 ^b (,027)	1,006 (,305)	,000 (,030)	0,561 ^b (,161)	-,030 ^a (,015)	,661 (,197)	-,037 (,027)	0,773 (,224)	-,032 (,032)
		-,043 (,036)		-,070 ^b (,035)		,000 (,032)		-,097 ^b (,047)		-,050 (,036)		-,32 (,031)
		-,011 (,127)		-,241 ^b (,109)		-,192 ^a (,116)		-,151 (,109)		-,134 (,123)		-,133 (,123)
Varlık satışı	1,053 (,624)	,004 (,047)	3,014 ^b (1,599)	,047 ^c (,017)	2,394 ^a (1,263)	,071 ^b (,032)	2,007 (1,063)	,006 (,011)	1,824 (1,014)	,037 (,025)	1,812 (,987)	,050 (,038)
		,006 (,079)		,193 ^b (,106)		,121 (,086)		,144 (,115)		,097 (,100)		,082 (,085)
		-,079 (,099)		-,222 ^b (,089)		-,213 ^b (,116)		-,081 (,096)		-,121 (,095)		-,118 (,096)
Diğer	1,443 (,654)	,026 (,030)	2,748 ^b (1,162)	,047 ^c (,017)	2,632 ^b (1,167)	,075 ^c (,027)	1,441 (,632)	,008 (,007)	1,715 (0,734)	,034 (,023)	1,693 (,727)	,046 (,033)
		,053 (,069)		,174 ^b (,081)		,137 ^b (,073)		,073 (,090)		,086 (,074)		,071 (,064)

Değişken	Yaşlılık için finansal kaygı		Sağlık için finansal kaygı		Ödemeler için finansal kaygı		Eğitim için finansal kaygı		Toplam finansal kaygı		Covid-19 için finansal kaygı	
	OR	ME	OR	ME	OR	ME	OR	ME	OR	ME	OR	ME
Sosyal yardım alanlar		,002 (,042)		,021 (,042)		-,039 (,041)		-,032 (,042)		,001 (,043)		-,034 (,043)
	,987 (,197)	-,000 (,013)	,903 (,184)	-,007 (,015)	1,203 (,234)	,013 (,013)	1,159 (,224)	,004 (,004)	0,995 (,200)	-,000 (,014)	,851 (,172)	-,015 (,019)
		-,001 (,028)		-,013 (,027)		,026 (,028)		,028 (,037)		-,000 (,029)		-,019 (,023)
Kadın		,118 ^c (,035)		,147 ^c (,036)		,104 ^c (,036)		,149 ^c (,035)		,103 ^c (,036)		,169 ^c (,037)
	,570 ^c (,098)	-,037 ^c (,011)	,502 ^c (,086)	-,049 ^c (,012)	,616 ^c (,103)	-,036 ^c (,013)	,508 ^c (,083)	-,021 ^c (,006)	,621 ^c (,104)	-,033 ^c (,012)	,466 ^c (,079)	-,073 ^c (,017)
		-,080 ^c (,024)		-,097 ^c (,024)		-,067 ^c (,023)		-,128 ^c (,030)		-,069 ^c (,024)		-,095 ^c (,021)
Yaş		,001 (,001)		,001 (,001)		-,000 (,001)		-,002 ^b (,001)		-,002 ^a (,001)		-,001 (,001)
	,993 (,005)	-,000 (,000)	1,008 (,005)	-,000 (,000)	1,002 (,005)	,000 (,000)	1,012 ^b (,005)	-,000 ^b (,000)	1,000 ^a (,005)	,000 ^a (,000)	1,008 (,005)	,000 (,000)
		-,000 (,000)		-,000 (,000)		,000 (,000)		-,002 ^b (,001)		,000 ^a (,001)		,001 (,000)
Eğitim	Referans Kategorisi: Düşük											
Orta		-,005 (,040)		-,073 ^a (,040)		-,007 (,040)		,048 (,039)		-,003 (,040)		,004 (,041)
	1,025 (,196)	,001 (,013)	1,415 ^a (,273)	,026 ^a (,015)	1,033 (,193)	,002 (,014)	,803 (,145)	-,006 (,005)	1,017 (,190)	,001 (,013)	,979 (,184)	-,001 (,017)
		,003 (,026)		,046 ^a (,025)		,004 (,025)		-,041 (,034)		-,002 (,026)		-,002 (,023)
Yüksek		-,054 (,054)		-,108 ^b (,055)		-,050 (,054)		,048 (,054)		-,045 (,055)		,022 (,055)
	1,291 (,330)	,016 (,016)	1,662 ^b (,427)	,036 ^b (,018)	1,260 (,318)	,016 (,018)	,802 (,201)	-,006 (,008)	1,232 (,310)	,014 (,016)	,901 (,231)	-,009 (,024)
		,037 (,038)		,071 ^a (,037)		,033 (,037)		-,041 (,047)		,031 (,038)		-,012 (,031)
İşgücüne dâhil olanlar		,133 ^c (,036)		,093 ^b (,037)		,040 (,037)		,109 ^c (,036)		,071 ^b (,037)		,049 (,038)
	,528 ^c (,094)	-,041 ^c (,011)	,642 ^b (,115)	-,029 ^b (,011)	,828 (,146)	-,013 (,012)	,604 ^c (,103)	-,014 ^c (,004)	,718 ^b (,125)	-,022 ^b (,011)	,796 (,141)	-,020 (,015)
		-,092 ^c (,026)		-,063 ^b (,026)		-,026 (,024)		-,095 ^c (,032)		-,048 ^a (,026)		-,029 (,022)
Gelir	Referans Kategorisi: Çok Düşük											
Düşük		-,087 ^a (,050)		-,080 (,050)		-,056 (,052)		-,006 (,052)		-,047 (,051)		-,057 (,052)
	1,548 ^a (,397)	,041 ^a (,024)	1,486 (,379)	,036 (,023)	1,300 (,317)	,027 (,025)	1,029 (,242)	,001 (,015)	1,251 (,305)	,021 (,023)	1,310 (,324)	,029 (,027)
		,045 ^a (,026)		,043 (,027)		,028 (,026)		,004 (,036)		,025 (,027)		,027 (,025)
Orta		-,176 ^c (,052)		-,157 ^c (,052)		-,121 ^b (,054)		-,124 ^b (,052)		-,135 ^b (,053)		-,070 (,053)
	2,317 ^c (,600)	,076 ^c (,023)	2,110 ^c (,538)	,065 ^c (,023)	1,739 ^b (,432)	,054 ^b (,025)	1,724 ^b (,402)	,028 ^b (,013)	1,852 ^b (,457)	,055 ^b (,022)	1,390 (,348)	,036 (,027)
		,099 ^c (,030)		,091 ^c (,030)		,066 ^b (,029)		,096 ^b (,040)		,079 ^b (,031)		,034 (,026)

Değişken	Yaşlılık için finansal kaygı		Sağlık için finansal kaygı		Ödemeler için finansal kaygı		Eğitim için finansal kaygı		Toplam finansal kaygı		Covid-19 için finansal kaygı	
	OR	ME	OR	ME	OR	ME	OR	ME	OR	ME	OR	ME
Yüksek		-,213 ^c (,053)	-,166 ^c (,054)	-,149 ^c (,054)	-,195 ^c (,054)	-,160 ^c (,055)	-,138 ^b (,054)					
	2,735 ^c (,718)	,087 ^c (,023)	2,203 ^c (,577)	,068 ^c (,023)	1,965 ^c (,493)	,064 ^c (,025)	2,345 ^c (,569)	,035 ^b (,012)	2,066 ^c (,522)	,063 ^c (,023)	1,877 ^b (,472)	,065 ^b (,026)
		,126 ^c (,032)	,097 ^c (,031)	,084 ^c (,031)	,159 ^c (,044)	,097 ^c (,033)	,073 ^b (,028)					
Çok Yüksek		-,300 ^c (,056)	-,247 ^c (,056)	-,268 ^c (,057)	-,272 ^c (,055)	-,244 ^c (,057)	-,209 ^c (,057)					
	4,007 ^c (1,096)	,106 ^c (,022)	3,150 ^c (,853)	,089 ^c (,022)	3,330 ^c (,883)	,092 ^c (,023)	3,361 ^c (,867)	,032 ^b (,012)	2,981 ^c (,787)	,081 ^c (,021)	2,551 ^c (,673)	,089 ^c (,026)
		,194 ^c (,038)	,157 ^c (,037)	,175 ^c (,039)	,240 ^c (,050)	,162 ^c (,039)	,120 ^c (,034)					
Kesme Noktaları												
1. Kesme		,082	,753	,689	-,000	,478	,457					
2. Kesme		1,351	2,027	2,157	1,002	1,820	1,928					
Model Testleri												
Yaşlılık için finansal kaygı model değerleri	Uyum iyiliği: Gözlem=816 Mc Fadden R ² =0,083 Cox-Snell R ² =0,155 Cragg-Uhler R ² =0,178 H-L=17,770[0,403] Lipsitz=9,100[0,428] PR(deviance)=1592,464[1,000]											
	Paralellik: Wolfe Gould=34,28[0,012] Brant=36,21[0,007]											
	AIC_ologit=1559,17 AIC_gologit=1560,21; BIC_ologit=1653,26 BIC_gologit=1738,98											
Sağlık için finansal kaygı model değerleri	Uyum iyiliği: Gözlem=816 Mc Fadden R ² =0,077 Cox-Snell R ² =0,145 Cragg-Uhler R ² =0,166 H-L=15,786[0,539] Lipsitz=14,257[0,113] PR(deviance)=1554,638[1,000]											
	Paralellik: Wolfe Gould=26,42[0,090] Brant=30,51[0,033]											
	AIC_ologit=1576,15 AIC_gologit=1583,61 BIC_ologit=1670,24 BIC_gologit=1762,38											
Eğitim için finansal kaygı model değerleri	Uyum iyiliği: Gözlem=816 Mc Fadden R ² =0,094 Cox-Snell R ² =0,178 Cragg-Uhler R ² =0,203 H-L=15,346[0,570] Lipsitz=6,859[0,651] PR(deviance)=1553,117[1,000]											
	Paralellik: Wolfe Gould=21,29[0,265] Brant=21,25[0,267]											
	AIC_ologit=1586,63 AIC_gologit=1600,08 BIC_ologit=1680,72 BIC_gologit=1778,85											
Ödemeler için finansal kaygı model değerleri	Uyum iyiliği: Gözlem=816 Mc Fadden R ² =0,062 Cox-Snell R ² =0,157 Cragg-Uhler R ² =0,180 H-L=14,334[0,643] Lipsitz=9,489[0,393] PR(deviance)=1647,822[1,000]											
	Paralellik: Wolfe Gould=19,83[0,342] Brant=25,01[0,125]											
	AIC_ologit=1665,98 AIC_gologit=1679,76 BIC_ologit=1760,07 BIC_gologit=1858,53											
Toplam finansal kaygı model değerleri	Uyum iyiliği: Gözlem=816 Mc Fadden R ² =0,083 Cox-Snell R ² =0,183 Cragg-Uhler R ² =0,207 H-L=17,211[0,440] Lipsitz=8,547[0,480] PR(deviance)=1703,151[0,9995]											
	Paralellik: Wolfe Gould=19,67[0,352] Brant=17,55[0,486]											
	AIC_ologit=1580,75 AIC_gologit=1595,75 BIC_ologit=1674,83 BIC_gologit=1774,51											
Covid-19 için finansal kaygı model değerleri	Uyum iyiliği: Gözlem=816 Mc Fadden R ² =0,069 Cox-Snell R ² =0,129 Cragg-Uhler R ² =0,149 H-L=26,602[0,064] Lipsitz=14,295[0,112] PR(deviance)=1552,118[1,000]											
	Paralellik: Wolfe Gould=15,22[0,647] Brant=14,88[0,670]											
	AIC_ologit=1544,27 AIC_gologit=1564,87 BIC_ologit=1638,36 BIC_gologit=1743,64											
a: 0,1; b: 0,05; c: 0,01 seviyeleri için istatistiksel anlamlılıkları, parantezler () standart hataları göstermektedir. H-L: Hosmer-Lemeshow, PR: Pulkstenis-Robinson. Uyum iyilikleri için değerler istatistikleri, köşeli parantezler [] p-değerlerini göstermektedir. Paralellik için değerleri Chi2, köşeli parantezler [] P>Chi2 değerlerini göstermektedir. OR: Odds Ratio (Olasılık Oranı), ME: Marjinal Etkiler (Yukarıdan aşağıya, bağımlı değişkenlerin 1, 2, 3. kategorileri için)												

Sıralı logit modeli tahmin sonuçlarının gösterildiği Tablo 4'te, referans gruba göre tahmin edilen ve ilgili faktörlerin finansal kaygılar üzerindeki etkisini oransal olarak ifade eden odds ratio (olasılık oranı) ve diğer değişkenler sabitken her bir kategoriye göre finansal kaygıları etkileyen faktörün ortalamaya göre etkisini gösteren marjinal etki değerleri yer almaktadır. Ayrıca, finansal kaygıların artışının değil azalışının istenen bir durum olmasına binaen, ilgili ekonometrik modelin bu açıdan kurulduğu ve bulguların finansal kaygıların azalması yönünde yorumlandığı da belirtilmelidir.

Elde edilen bulgular, bireylerin yaşlılık, sağlık, ödemeler, eğitim, toplam ve Covid-19 kaynaklı finansal kaygılarının azalma olasılığının, tasarruf sahibi olanlarda olmayanlara göre sırasıyla, 1,92, 1,91, 2,34, 1,55, 2,10 ve 2,11 kat daha fazla; borç sahibi olanlarda ise olmayan göre sırasıyla 0,53, 0,58, 0,51, 0,66, 0,49 ve 0,60 kat daha az olduğunu göstermektedir. Öngörülebilir olan bu sonuçlar, Archuleta vd. (2013: 56) ortaya koymuş olduğu finansal memnuniyet ve dolayısıyla da bu kavramın kapsamına giren, borç yükünün azaltılması ve/veya finansal varlıkların arttırılmasının (Roll, 2016: 4; Hasler vd., 2021: 26), finansal kaygıların azaltılmasına yardımcı olacağını belirten literatürle uyumludur. Ayrıca, finansal sıkıntıların yalnızca yetersiz gelirin değil, zayıf finansal yönetim ve sürdürülemez borçlanmanın bir sonucu olabileceği de (Giannelis vd., 2023: 2) göz önünde bulundurulduğunda, finansal tasarruf ve borç davranışlarının, her bir kaygı formu üzerindeki ayrıntılı etkilerinin önemi daha net vurgulanabilir. Tasarruf ve borç davranışlarının özellikle, ödemeler ve Covid-19 kaynaklı finansal kaygılar üzerine olan etkilerinin diğer kaygı biçimlerine göre daha fazla olması incelenmeye değerdir. Marjinal etkilere bakıldığında, diğer değişkenler sabitken tasarruf sahipliğinin, ödemelerden kaynaklanan finansal kaygıları azaltma olasılığı 0,13 kat; Covid-19 kaynaklı finansal kaygıları azaltma olasılığı ise 0,10 kat daha fazladır. Diğer yandan borç sahipliğinin ödemelerden kaynaklanan finansal kaygıları azaltma olasılığı 0,09 kat; Covid-19 kaynaklı finansal kaygıları azaltma olasılığı ise 0,06 kat daha azdır. Bu açıdan, literatürle uyumlu olarak (Trkulja ve Tadic, 2021), bireylerin ciddi yaşam tehdidi oluşturan bir küresel salgın döneminde, asgari yaşam standartları için kaygılı oldukları ve bu kaygıların, tasarruf ve borç davranışlarıyla yönlendirilebileceği anlaşılmaktadır. Özellikle bu örneklem özelinde bireylerin, %67,02'nin orta ve üzeri gelir düzeyine sahip olmasına rağmen, tasarruf oranlarının %26,96, borç oranlarının ise %68,14 düzeyinde olması temel finansal davranışların gelirle beraber farklı belirleyicileri de olduğunu ve finansal kaygıları gidermek adına belirlenecek politikalarda rol oynayabileceklerini göstermektedir. Dahası, Shim vd. (2012: 164) belirttiği gibi tasarruf ve geleceğe yönelik finansal davranışlardaki olumlu seyir, bireylerin finansal refahlarını yalnızca şu an için değil, gelecek dönemler için de etkileyerek, bireylerin refah düzeylerini çok daha ileri düzeylere taşıyacak döngülerin oluşmasına yardımcı olabilir. Aynı şekilde tasarruf davranışlarına bağımlı olma eğilimindeki borç davranışları da, bireylerin finansal durumlarıyla ilgili hem arzu edilen hem de istenmeyen bilişsel ve davranışsal yönelimleri içerdiklerinden, bireylerin finansal kaygılarını azaltabilecek şekilde yönlendirilmelidirler (Benmoyal-Bouzaglo vd., 2019: 441). Böylece daha önce de belirtilen hata-kaygı döngüsü kırılabilir ve finansal refah düzeylerinde artış gözlemlenebilir.

Muhakkak ki, finansal kaygılar her zaman ve koşulda bütünüyle ortadan kaldırılamasalar da azaltılarak kontrol altına alınabilmeleri mümkündür. Bu açıdan, Kass-Hanna vd.'nin (2022: 2) belirttiği gibi, bireylerin finansal dayanıklılıkları çerçevesinde, finansal risklerle baş edebilmeleri için kullanılabilir finansal kaynaklarında meydana gelen eksiklikleri tespit edebilmeleri ve finansal olumsuzlukların üstesinden gelebilmek için daha donanımlı olabilmeleri gerekmektedir. Model tahmin sonuçları incelendiğinde, finansal dayanıklılık açısından herhangi bir kaynağa sahip olmayanlara göre tasarruflarını kullanmayı tercih edenlerin, yaşlılık, ödemeler ve toplam finansal kaygılarının azalma olasılıkları 1,75, 2,08 ve 1,71 kat daha fazladır. Yine herhangi bir kaynağa sahip olmayanlara göre aile, akraba veya arkadaş ağını tercih edenlerin, ödemeler için finansal kaygılarının azalması olasılığı 1,68 kat daha fazladır. Özellikle Türkiye örneklemini için aile, akraba veya arkadaş ağından borçlanmanın önemi düşünüldüğünde, yalnızca ödemelerden kaynaklı finansal kaygılar üzerinde anlamlı olması, Özbilge'nin (2022: 28) belirttiği gibi ilgili finansal kaynağın aslında yardımlaşmadan çok

bir borç olarak algılanmasından ve ancak zaruri durumlarda kullanılmak istenmesinden kaynaklanabilir. Ayrıca marjinal etkilere bakıldığında aile, akraba ve arkadaş ağının, diğer kaynaklarla beraber ödemeler için finansal kaygıları azaltma hususunda en önemli etkiye sahip olması da bu bulguları destekler niteliktedir. Öte yandan hiçbir kaynağa sahip olmayanlara göre maaş ödemelerini tercih edenlerin yaşlılık, ödemeler ve toplam finansal kaygılarının azalma olasılığı 1,62, 2,13 ve 1,53 kat daha fazladır. Banka, iş yeri veya özel şahıslardan borç tercih edenlerin sağlık ve eğitim kaynaklı finansal kaygılarının azalma olasılığı ise 0,53 ve 0,56 daha azdır. Bu noktada bireylerin, sağlık ve eğitim gibi miktar ve vade olarak daha fazla olması muhtemel olan kaynak arayışından doğacak kaygılarını gidermek için borçlanmayı tercih edebilecekleri anlaşılmaktadır. Varlık satışına bakıldığında ise sağlık ve ödemelerden kaynaklanan finansal kaygıları, 3,01 ve 2,39 oranında azaltabileceği görülmektedir. Neticede, bireylerin finansal dayanıklılıkları çerçevesinde toplam kaygılarının azalmasına yardımcı olabilecek ana etkenlerin ise düzenli bir işten sağlanan maaş ödemeleri ve güvence anlamına gelen varlık satışları olduğu anlaşılmaktadır. Genel olarak bu bulgular, finansal davranışların finansal yönetim ve kaygı ile olan ilişkisini (Grable vd. 2020) ele alan literatüre ek kanıtlar sunmaktadır.

Demografik faktörler incelendiğinde, kadınların erkeklere kıyasla yaşlılık, sağlık, ödemeler, eğitim, toplam ve Covid-19 kaynaklı finansal kaygılarının azalma olasılığının sırasıyla, 0,57, 0,50, 0,61, 0,50, 0,62 ve 0,46 kat daha az olduğu görülmektedir. Elde edilen bu bulgular, hem ilgili literatürle (Lind vd. 2020: 631) uyumludur hem de kadınların finansal konularda kendilerini daha az güvende ve daha kaygılı hissettikleri gerçeğinin, tüm yaygın kaygı formları için geçerli olabileceğine işaret etmektedir. Eğitim durumuna bakıldığında, yalnızca sağlık kaynaklı finansal kaygılar üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bu açıdan düşük eğitim düzeyine göre orta ve yüksek eğitim düzeyinde olanların sağlık için finansal kaygılarının azalma olasılığı 1,41 ve 1,66 kat daha fazladır. Daha iyi eğitilmiş bireylerin, olumsuz durumlardan nasıl sakınabileceklerini ve bunlarla nasıl başa çıkacaklarını bilme olasılıklarının daha yüksek olduğu (Ryu ve Fan, 2023: 19) zaten bilinmekle beraber; eğitimin, finansal kaygıların sağlık üzerindeki olumsuz etkilerini elimine edebileceği de göz ardı edilmemelidir. İşgücüne dâhil olanların ise olmayanlara göre yaşlılık, sağlık, eğitim ve toplam finansal kaygılarının azalma olasılıkları sırasıyla 0,52, 0,64, 0,60 ve 0,71 kat daha azdır. Esasında gelir artışı ve refah kazancına yol açması beklenen işgücüne katılımın, sosyoekonomik şartlarla farklı sonuçlar doğurabileceği de göz ardı edilmemelidir. Diğer bir deyişle, iş güvencesizliği, uzun çalışma saatleri ve özellikle yüksek enflasyondan kaynaklı gelir memnuniyetsizliği gibi nedenler bu tarz sonuçlar doğurabilecektir. Bu bulgular gelirin finansal kaygılar üzerine olan etkileri ele alınarak da pekiştirilebilir. Referans kategori çok düşük gelir seviyesi olduğunda, orta gelir düzeyinde olanların yaşlılık, sağlık, ödemeler, eğitim, toplam ve Covid-19 kaynaklı finansal kaygılarının azalma olasılığı sırasıyla 2,31, 2,11, 1,73, 1,72, 1,85 ve 1,39 kat; yüksek gelir düzeyinde olanların 2,73, 2,20, 1,96, 2,34, 2,06 ve 1,87 kat; çok yüksek gelir düzeyinde olanların ise 4, 3,15, 3,33, 3,36, 2,98 ve 2,55 kat artmaktadır. Kısaca düşük gelir seviyesi hariç gelir seviyesinin yükselmesi tüm kaygı biçimlerinde finansal kaygılarının azalma olasılığını artırmaktadır. Gelir seviyesinin finansal kaygılar üzerindeki olumlu, işgücünün ise olumsuz etkileri ise bireylerin finansal kaygılarının, dolayısıyla da refahlarının yalnızca istihdam yaratmak gibi tek taraflı çözümlerle mümkün olamayacağı konusunda önemli ipuçları sunmaktadır. Ayrıca, Brüggen vd. (2017: 232) belirttiği gibi bireylerin finansal iyi oluşlarının büyüme, istihdam, faiz, enflasyon oranları gibi birbirleri ile entegre olan tüm bağlamsal

faktörlerin kapsayıcı ortamına ihtiyaç duyduklarının vurgulanabilmesine de olanak sağlamaktadır.

Son olarak, ele alınan tüm bu bulgular, çalışmanın zeminini oluşturan Aile Kaynak Yönetim Modeli için sağlam kanıtlar sunmaktadır. Bu bağlamda, sosyoekonomik faktörlerin (girdiler), etkilerini büyük oranda finansal seçimlerine de yansıtabilen bireylerin, finansal davranışları (verimlilik) açısından aldıkları kararlar (tasarruf, borç, dayanıklılık) neticesinde, finansal kaygılarına da (çıktılar) yön verebilecekleri anlaşılmaktadır. Ancak ilgili modelin yapısına, olumlu da olsa sosyal yardımlar gibi dışarıdan sağlanan bir finansal kaynağın ve dolayısıyla davranışın (çünkü sosyal yardımlar finansal kaygıları azaltabilecek kabiliyette olduklarında, bireyler bundan sürekli yararlanmak isteyerek davranış biçimine de dönüştürebilirler) eklenemeyeceği de anlaşılmaktadır. Neticede, Aile Kaynak Yönetim Modeli'ni çoğunlukla finansal iyi oluş açısından ele alan literatüre (Gutter ve Copur, 2011; Wijekoon vd. 2022; Bhatia ve Singh, 2023) yeni bir alternatif teşkil elde edilen bulgular, bireylerin aile kaynak yönetimleri sonucu elde etmek istedikleri finansal refahlarının önemli bir bileşeni olan finansal kaygılarının da ayrıntılı olarak ele alınması gerekliliğinin altını çizmektedir. Böylece, zaman içerisinde ele alınabilecek olan her bir yeni faktörün geniş bir açıdan irdelenebilmesi de mümkün olabilecektir.

4. Sonuç

Finansal refahın önemli bir bileşeni olan finansal kaygıların giderilebilmesi, yalnızca bireylerin tüketim taleplerini karşılayabilmelerine ya da mali ve/veya mali kaynaklı hedeflerine daha kolay ulaşabilmelerine yardımcı olmayacaktır. Aynı zamanda sağlık durumlarından iş performanslarına, finansal tercih ve yönetimlerinden finansal davranışlarına ve dolayısıyla da finansal ve öznel iyi oluşlarına kadar geniş bir yaşam memnuniyetine de yol açacaktır. Bu açıdan finansal kaygılara neden olabilecek nedensel faktörleri, yaşlılık, sağlık, ödemeler ve eğitim kaynaklı yaygın kaygı biçimleriyle ve Covid-19 kaynaklı sosyoekonomik bir şok biçimiyle karşılaştırmalı olarak inceleyebilmek önem arz etmektedir. Dahası, gelişen ve küreselleşen finansal piyasalarla beraber finansal tercihlerin giderek artan hata maliyetleri hem tasarruf ve borç gibi temel finansal davranışları hem de finansal dayanıklılık gibi finansal sağlığın temel bileşenlerinin ayrıntılı olarak ele alınması gerektiğine de işaret etmektedir. Bu bağlamda, Global Findex 2021 veri seti ve sıralı logit model kullanılarak, Türkiye örneklemini için finansal kaygılar üzerinde etkili olabilecek nedensel faktörlerin araştırıldığı bu çalışmanın bazı önemli çıkarımları mevcuttur.

İlk olarak, gelir düzeyi arttıkça azalan finansal kaygıların, işgücüne katılımı ile beraber artması, politika yapıcılar açısından dikkatle ele alınması gereken bir konudur. Çünkü elde edilen bulgular, bireylerin işgücüne katılsalar dahi belirli bir gelir seviyesinin altında kaldıklarında finansal kaygılarının devam edeceğine dair ipuçları sunmaktadır. Bu durum finansal kaygıların kontrolü açısından hem bireylerin kapsayıcı ortamını oluşturan makroekonomik şartların bir bütün olarak ele alınması hem de işgücü talebi özelinde ücret ayarlamalarının bu bütünlük içerisinde yapılması gerektiğine işaret etmektedir. Özellikle her ne kadar bireylerin kendi iradelerine bağlı olsalar da, gelirin tüketimden kalan kısmını oluşturan tasarrufların, finansal kaygıları azaltma yönünde yapabileceği pozitif katkıların devamlılığının da ancak bu şekilde sürdürülebileceği vurgulanmalıdır. Veyahut gelirin geleceğe yönelik kullanımından kaynaklanan borçların, finansal kaygı düzeylerinde artışa neden olmayacak seviyelerde kalabilmesinin de yine aynı şartları takip edeceğinin göz önünde bulundurulması gerekir. Diğer yandan finansal dayanıklılığın, finansal kaygıları azaltma üzerinde etkilerinin de, tasarruflara ve maaş ödemelerine bağlı olması, bu konuda

yapılabilecek politika önerilerini desteklemektedir. Kısaca bu bulgular, mikroekonomik anlamda finansal kaygıların azaltılabilmesi için finansal davranışlar ve dayanıklılığına dair bireysel finansal planlamaların ve makroekonomik anlamda ele alınması gereken bağlamsal faktörlerin hem önemini hem de girift yapısını göstermektedir.

Bu çalışmadan elde edilen kayda değer bir başka bulgu da kadınların finansal durumları hakkında erkeklerden daha fazla kaygı duyduklarıdır. Özellikle, ücret ayarlamaları ve işgücüne katılım için ele alınan önerilerin, cinsiyet açısından da toplumsal tabana yayılabilmesi, kadınların dolayısıyla da toplumun genelinin finansal kaygı düzeylerinin azaltılabilmesi açısından son derece önemli görünmektedir. Bunun yanında bulgular nazarında istatistiksel olarak anlamsız olsalar da eğitim düzeyine, hem gelir seviyesinin bir vekil göstergesi olarak hem de finansal kaygıların sağlık ve psikolojik sıkıntı gibi faktörler üzerindeki olumsuz etkilerini elimine edebileceği bilinerek yaklaşılmalıdır. Çalışmanın ana bulgularından biri olan gelir seviyesi ve işgücüne katılımın hedef kitlesini oluşturan düşük gelirli hanelerin, kadınların ve eğitim seviyesi düşük bireylerin daha fazla finansal kaygı duyması, bu yöndeki politikaların dikkatle ele alınması ve revize edilmesi gerektiğine işaret etmektedir.

Genel bir sonuç için toparlayacak olursak, bulgular ışığında tartışılan bu sonuçlar, aile kaynak yönetimini gerçekleştiren bireyleri ve ilgili politika yapıcılarını birkaç açıdan uyarmaktadır. Öncelikle bireyler tasarruf ve borç gibi temel finansal davranışlarını yönetebilecek asgari donanımına sahip olmalıdırlar. Ayrıca bu donanımlarını finansal dayanıklılıklarını güçlendirebilecek şekilde yönlendirdiklerinde, aile kaynak yönetimi için gerekli olan verimlilik düzeyini de artırabilirler. Ancak verimliliğin azami düzeyde olması da girdilerin yani sosyoekonomik faktörlerin yeterliliğine bağlıdır. Bu noktada kaynak yönetimi girdilerinin bireysel özelliklere bağlı olduğu kadar genel ekonominin seyrine de bağlı olması ise ilgili politika yapıcılara bazı sorumluluk yüklemektedir. Bu açıdan ele alınan ve düzenlenen politikaların yalnızca ekonomik göstergelere ait denklikleri sağlaması değil, bireylerin refahını artırması ya da diğer bir deyişle kaygılarını azaltması gerekmektedir. Örneğin bu çalışma çerçevesinde ele alınan kadınların işgücüne tatmin edici bir ücretle katılımı, genel eğitim seviyesinin yükseltilmesi ve ücretlerin işgücü arzını teşvik edebilecek veya yaşlıları geçim kaygısından uzak tutabilecek seviyede olabilmesi gibi faktörler vurgulanabilir. Sosyal yardımlar gibi destek politikaları ise hangi amaçla yapıldıklarına bağlı olarak spesifik olarak belirlenmelidir. Bu açıdan sosyal politikaların öncelikle ödemeler gibi en zaruri yaşam standartlarına odaklanması fayda sağlayacaktır. Nihayetinde iyileşme gösteren tüm bu faktörlerin finansal davranışlar çerçevesinde finansal kaygıların azaltma yolunda bir bütün olarak kullanılması gerektiğinin altı çizilmelidir.

Son olarak bu çalışma, farklı kaygı türlerinin karşılaştırmalı olarak incelenmesine olanak tanınması açısından oldukça önemli olsa da gelecek çalışmalara yön verebilecek bazı kısıtlara sahiptir. İlk olarak finansal kaygılara neden olduğu düşünülen faktörlerin birbiri ile ilişkili ve çetrefilli yapısı, ilgili sebepler arasında nedensel boyutta araştırmaların faydalı olabileceğine işaret etmektedir. Ayrıca etki mekanizmasına ilişkin boylamsal araştırmalar yapılarak finansal kaygı düzeylerinin sürekli ölçümü ve değişimi takip edilebilir. Bu çalışmadan elde edilen bulgular, politika yapıcılarının özellikle toplumun refahını ilgilendiren sosyal politikaları hazırlarken finansal kaygıların nedenlerine odaklanabilmeleri ve programlarını bu yönde revize etmelerine yönelik ipuçları sunması açısından önemlidir. Bunun yanında, özellikle Türkiye örneklemini için finansal kaygıların diğer kaygı biçimleriyle olan etkileşimi ve genel kaygı düzeyindeki yerinin tespit edilebilmesi için disiplinlerarası çalışmaların yapılması önem arz etmektedir.

Kaynakça

- Ali H.; Hassan S.U.; Malik M.S.; Mubbashar, M. (2020), "Impact of cognitive factors on financial behaviors with mediating role of financial anxiety", *Epistemology*, 7(1), 82-99.
- Archuleta, K. L.; Dale, A.; Spann, S. M. (2013), "College students and financial distress: Exploring debt, financial satisfaction, and financial anxiety", *Journal of Financial Counseling and Planning*, 24(2), 50-62.
- Archuleta, K. L.; Mielitz, K. S.; Jayne, D.; Le, V. (2020), "Financial goal setting, financial anxiety, and solution-focused financial therapy (SFFT): A quasi-experimental outcome study", *Contemporary Family Therapy*, 42, 68-76.
- Ballerini, L.; Lovreglio, R.; Hernández, M. D. C. V.; Gonzalez-Castro, V.; Maniega, S. M., Pellegrini, E.; ...; Wardlaw, J. M. (2016), "Application of the ordered logit model to optimising Frangi filter parameters for segmentation of perivascular spaces", *Procedia Computer Science*, 90, 61-67.
- Bankalararası Kart Merkezi, (2021), 2021 Yılı Değerlendirme Basın Bülteni, Aralık 2021.
- Barrafrem, K.; Tinghög, G.; Västfjäll, D. (2021), "Trust in the government increases financial well-being and general well-being during COVID-19", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 31, 100514.
- Barrafrem, K.; Västfjäll, D.; Tinghög, G. (2020), "Financial well-being, COVID-19, and the financial better-than-average-effect", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 28, 100410.
- Basyouni, S. S.; El Keshky, M. E. S. (2021), "Job insecurity, work-related flow, and financial anxiety in the midst of COVID-19 pandemic and economic downturn", *Frontiers in Psychology*, 12, 632265.
- Belle, D.; Doucet, J. (2003), "Poverty, inequality, and discrimination as sources of depression among US women" *Psychology of women quarterly*, 27(2), 101-113.
- Benmoyal-Bouzaglo, S.; Moschis, G. P.; Mathur, A. (2019), "Reckless financial behaviors: An exploratory life course study of French and American consumers", *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 29(4), 440-456.
- Bhatia, S.; Singh, S. (2023). "Exploring financial well-being of working professionals in the Indian context", *Journal of Financial Services Marketing*, 1-14.
- Borkovec, T. D.; Robinson, E.; Pruzinsky, T.; DePree, J. A. (1983), "Preliminary exploration of worry: Some characteristics and processes", *Behaviour research and therapy*, 21(1), 9-16.
- Brown, S.; Taylor, K.; Price, S. W. (2005), "Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit", *Journal of Economic Psychology*, 26(5), 642-663.
- Brüggen, E. C.; Hogreve, J.; Holmlund, M.; Kabadayi, S.; Löfgren, M. (2017), "Financial well-being: A conceptualization and research agenda", *Journal of business research*, 79, 228-237.
- Campbell, J.Y. (2016), "Restoring rational choice: The challenge of consumer financial regulation. *American Economic Review*, 106(5), 1-30.
- Carton, F. L.; Xiong, H.; McCarthy, J. B. (2022), "Drivers of financial well-being in socio-economic deprived populations", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 34, 100628.
- Chapin, J. K.; Nicolelis, M. A. (1999), "Principal component analysis of neuronal ensemble activity reveals multidimensional somatosensory representations", *Journal of neuroscience methods*, 94(1), 121-140.
- Constantin, C. (2014), "Principal component analysis-a powerful tool in computing marketing information", *Bulletin of the Transilvania University of Brasov. Economic Sciences. Series V*, 7(2), 25-30.
- Çopur, Z.; Doğan, N. (2022), "Individuals' financial health during the Covid-19 pandemic", *Journal of Management and Economic Studies*, 4(2), 118-134.
- Danes, S. M.; Meraz, A. A.; Landers, A. L. (2016), "Cultural meanings of resource management for Mexican-Americans", *Journal of Family and Economic Issues*, 37, 607-623.

de Bruijn, E. J.; Antonides, G. (2020), "Determinants of financial worry and rumination", *Journal of Economic Psychology*, 76, 102233.

Deacon, R. E.; Firebaugh, F. M. (1988), *Family resource management: Principles and application*, Boston: Allyn & Bacon.

Demirgüç-Kunt, A.; Klapper, L.; Singer, D.; Ansar, S. (2022), *The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the Age of COVID-19*, Washington DC: World Bank Publications.

Doehring, C. (2018), "In over our heads with financial anxiety from student debt", *Pastoral Psychology*, 67(2), 115-124.

Gana, K.; Martin, B.; Canouet, M. D. (2001), "Worry and anxiety: is there a causal relationship?", *Psychopathology*, 34(5), 221-229.

Ghazwani, S.; van Esch, P.; Cui, Y. G.; Gala, P. (2022), "Artificial intelligence, financial anxiety and cashier-less checkouts: a Saudi Arabian perspective", *International Journal of Bank Marketing*, 40(6), 1200-1216.

Giannelis, A.; Willoughby, E. A.; Corley, R.; Hopfer, C.; Hewitt, J. K.; Iacono, W. G.; ...; Lee, J. J. (2023), "The association between saving disposition and financial distress: A genetically informed approach", *Journal of Economic Psychology*, 96, 102610.

Gignac, G. E.; Gerrans, P.; Andersen, C. B. (2023), Financial literacy mediates the effect between verbal intelligence and financial anxiety. *Personality and Individual Differences*, 203, 112025.

Goldsmith, E. B. (1996), *Resource management for individuals and families*, St Paul, MN: West Publishing Company.

Grable, J. E.; Archuleta, K. L.; Ford, M. R.; Kruger, M.; Gale, J.; Goetz, J. (2020). "The moderating effect of generalized anxiety and financial knowledge on financial management behavior", *Contemporary Family Therapy*, 42, 15-24.

Grable, J.; Heo, W.; Rabbani, A. (2015), "Financial anxiety, physiological arousal, and planning intention", *Journal of Financial Therapy*, 5(2), 1-18.

Gutter, M.; Copur, Z. (2011), "Financial behaviors and financial well-being of college students: Evidence from a national survey", *Journal of family and economic Issues*, 32, 699-714.

Hamididin, R. M.; El Keshky, M. E. S. (2023), "Does the dark triad predict intention to commit corrupt acts? The Mediating role of financial anxiety among Saudi students", *Australian Journal of Psychology*, 75(1), 2177498.

Hasler, A.; Lusardi, A.; Valdes, O. (2021), *Financial anxiety and stress among US households: New evidence from the national financial capability study and focus groups*, FINRA Investor Education Foundation.

İpek, E. (2019), "Türkiye'de obezitenin sosyoekonomik belirleyicileri", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (25), 57-70.

Jawahar, I. M.; Mohammed, Z. J.; Schreurs, B. (2022), "Effects of financial anxiety and employability on emotional exhaustion and performance", *Journal of Vocational Behavior*, 137, 103761.

Johar, G.; Meng, R.; Wilcox, K. (2015), "Thinking about financial deprivation: Rumination and decision making among the poor", *Advances in Consumer Research*, 43, 208-211.

Jones, S. M. (2021), "Cross-sectional association of financial anxiety, medical conditions and preferences for financial interventions", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 30, 100473.

Jorgensen, B. L.; Savla, J. (2010), "Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization", *Family relations*, 59(4), 465-478.

Kadoya, Y.; Khan, M. S. R.; Hamada, T.; Dominguez, A. (2018), "Financial literacy and anxiety about life in old age: Evidence from the USA", *Review of Economics of the Household*, 16, 859-878.

Kapounek, S., Korab, P., and Deltuvaite, V. (2016). "(Ir)rational households' saving behavior? An empirical investigation", *Procedia Economics and Finance*, 39, 625-633.

Kara, M. (2020). "Kierkegaard felsefesiyle birlikte ortaya çıkan bir kavram karmaşası: Endişe mi, kaygı mı, anksiyete mi, korku mu?", *FSM İlmî Araştırmalar İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, (16), 279-308.

Karatepe, O. M.; Çolakoğlu, Ü.; Yurcu, G.; Kaya, Ş. (2023), "Do financial anxiety and generalized anxiety mediate the effect of perceived organizational support on service employees' career commitment? [Earlycite]", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*.

Kass-Hanna, J.; Lyons, A. C.; Liu, F. (2022), "Building financial resilience through financial and digital literacy in South Asia and Sub-Saharan Africa", *Emerging Markets Review*, 51,

Khan, K. A.; Akhtar, M. A.; Dey, S. K.; Ibrahim, R. (2020), "Financial anxiety, financial advice, and e-payments: Relationship and perceived difference between males & females of Generation Z", *Journal of Critical Reviews*, 7(18), 1812-1820.

Kim, K. T.; Cho, S. H.; Xiao, J. J. (2022), "Is ignorance bliss? Use of alternative financial services, financial knowledge, and financial anxiety", *Journal of Family and Economic Issues*, 1-12.

Larbi, F. O.; Ma, Z.; Fang, Z.; Virlanuta, F. O.; Bărbuță-Mișu, N.; Deniz, G. (2022), "Financial anxiety among international students in higher education: A comparative analysis between international students in the United States of America and China", *Sustainability*, 14(7), 3743.

Lee, Y. G.; Hales, E.; Kelley, H. H. (2023), "Financial behaviors, government assistance, and financial satisfaction", *Social Indicators Research*, 166, 85-103.

Lim, V. K.; Sng, Q. S. (2006), "Does parental job insecurity matter? Money anxiety, money motives, and work motivation", *Journal of Applied Psychology*, 91(5), 1078.

Lind, T.; Ahmed, A.; Skagerlund, K.; Strömbäck, C.; Västfjäll, D.; Tinghög, G. (2020), "Competence, confidence, and gender: The role of objective and subjective financial knowledge in household finance", *Journal of Family and Economic Issues*, 41, 626-638.

Litwin, H.; Meir, A. (2013), "Financial worry among older people: Who worries and why?", *Journal of aging studies*, 27(2), 113-120.

Maugeri, A.; Barchitta, M.; Favara, G.; La Mastra, C.; La Rosa, M. C.; Magnano San Lio, R.; Agodi, A. (2023), "The application of clustering on principal components for nutritional epidemiology: A workflow to derive dietary patterns", *Nutrients*, 15(1), 195.

Mensah, C.; Azila-Gbettor, E. M.; Amisshah, E. F.; Addison, E. (2022), "Covid-19, financial anxiety and the psychological well-being of hotel workers", *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 24(1), 142-165.

Mireku, K.; Appiah, F.; Agana, J. A. (2023), "Is there a link between financial literacy and financial behaviour?", *Cogent Economics & Finance*, 11(1), 2188712.

Özbilge, G. (2022), *Tasarruf ve borç davranışlarına dijital bankacılık etkileri: Türkiye örneği*, [Yayımlanmamış yüksek lisans tezi], Tarsus Üniversitesi.

Pascoe, M. C.; Hetrick, S. E.; Parker, A. G. (2020), "The impact of stress on students in secondary school and higher education", *International Journal of Adolescence and Youth*, 25(1), 104-112.

Patel, P. C.; Wolfe, M. T. (2019), "Money might not make you happy, but can happiness make you money? The value of leveraging subjective well-being enhance financial well-being in self-employment", *Journal of Business Venturing Insights*, 12, e00134.

Potter, D.; Jayne, D.; Britt, S. (2020), "Financial anxiety among college students: The role of generational status", *Journal of Financial Counseling And Planning*, 31(2), 284-295.

Roll, S. P.; Taylor, S. H.; Grinstein-Weiss, M. (2016), "Financial anxiety in low-and moderate-income households: Findings from the household financial survey", *Center for Social Development (CSD) Research Brief*, 16-42.

Ryu, S.; Fan, L. (2023), "The relationship between financial worries and psychological distress among US adults", *Journal of Family and Economic Issues*, 44(1), 16-33.

Shapiro, G. K.; Burchell, B. J. (2012), "Measuring financial anxiety", *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 5(2), 92-103.

Shim, S.; Serido, J.; Tang, C. (2012), "The ant and the grasshopper revisited: The present psychological benefits of saving and future oriented financial behaviors", *Journal of Economic Psychology*, 33(1), 155-165.

Strömbäck, C.; Lind, T.; Skagerlund, K.; Västfjäll, D.; Tinghög, G. (2017), "Does self-control predict financial behavior and financial well-being?", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30-38.

Strömbäck, C.; Skagerlund, K., Västfjäll, D.; Tinghög, G. (2020), "Subjective self-control but not objective measures of executive functions predicts financial behavior and well-being", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 100339.

Taft, M. K.; Hosein, Z. Z.; Mehrizi, S. M. T.; Roshan, A. (2013), "The Relation between financial literacy, financial well being and financial concerns", *International journal of business and management*, 8(11), 63-75.

Trkulja, I.; Tadic, L. (2021). "Financial anxiety and saving intentions during the Covid-19 crisis: A comparison between Sweden and Serbia", Master Thesis.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, (2021), Finansal Hesaplar Raporu, Veri Yönetişimi ve İstatistik Genel Müdürlüğü, 2021-IV.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, (2022), Enflasyon Raporu 2022-I.

Türkiye İstatistik Kurumu, (2022), Kurumsal Sektör Hesaplamaları, 2021. Yayımlı Tarihi: 13.10.2022, Sayı: 45684.

Vieira, K. M.; Potrich, A. C. G.; Bressan, A. A.; Klein, L. L. (2021), "Loss of financial well-being in the COVID-19 pandemic: Does job stability make a difference?", *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 31, 100554.

Vosylis, R.; Erentaitė, R. (2019), "Linking family financial socialization with its proximal and distal outcomes: Which socialization dimensions matter most for emerging adults' financial identity, financial behaviors, and financial anxiety?", *Emerging Adulthood*, 8(6), 464-475.

Wijekoon, R.; Sabri, M. F.; Ahmad, N.; Abd, H. (2022). "Mediating role of financial behavior between financial factors and economic well-being: Through the lens of the extended family resource management model", *Intrnational Journal of Academic Research in Business and Social Science*, 12(10), 31-48.

Wu, T. (2021), "Quantifying coastal flood vulnerability for climate adaptation policy using principal component analysis" *Ecological Indicators*, 129, 108006.

Xiao, J. J.; Chen, C.; Chen, F. (2014), "Consumer financial capability and financial satisfaction", *Social indicators research*, 118, 415-432.

Extended Summary

The Impacts of Financial Resource Management on Financial Worries


When individuals are financially worried, they may lose not only their financial well-being but also their ability to make sound financial decisions. This situation is remarkable in terms of how income, which plays an important role in eliminating financial worries, is used within the framework of financial behaviors. Because the error-worry relationship is a cycle. In other words, individuals will either make erroneous financial decisions because they are financially worried or they will continue to be financially worried because they make erroneous financial decisions. Therefore, this study investigates four common forms of financial worries stemming from old age, payments, health and education, total financial worries including all of them, and possible causes of Covid-19-induced financial worries for the Turkish sample. This study, which limits and explains the related causes by considering them within the framework of the Family Resource Management Model, provides the empirical basis for financial behavior, financial resilience, social assistance, and socioeconomic factors from the 2021 Global Findex dataset using an ordered logit model.

In the related literature, financial worries are often addressed as one of the components of financial well-being along with financial security, as discussed by Archuleta et al. (2013) with the Financial Worry Scale (FAS) or Strömbäck et al. (2017), but only in ways that detect the presence of general financial worries. In this study, the causal factors that may have an impact on financial worries are measured both with the sub-financial worry options related to old age, education, health, payments, and Covid-19 and in comparison with the total financial worry index constructed by the principal component analysis (PCA) method. Second, this study examines the effects of financial behaviors and socioeconomic factors that may have possible effects on financial worry. At this point, it is seen that there are limited studies in the relevant literature (Roll et al., 2016; Hasler et al., 2021), mostly focusing on more specific concepts such as financial planning (Grable et al., 2015), self-concept (Potter et al., 2020), job security (Basyouni and Keshky, 2021) or the mediating role of financial worries (Jawahar et al., 2022; Hamididin et al., 2023; Karatepe vd., 2023). Although it is useful and necessary to examine all these factors, examining the factors related to financial behavior and decisions that may have an impact on financial worry should be considered a fundamental requirement for managing financial worry. Because the increasing complexity of financial transactions and the increasing cost of errors (Campbell, 2016) indicate that financial worries may not only be the result of certain factors, but also the cause, and that the pattern of error worry may be continuous. This can be conceptualized within the framework of Deacon and Firebaugh's (1988) Family Resource Management Model. The management of family resources is basically the conditioning of resources for goals (Goldsmith, 1996). While resources represent the material and human means derived from production activities within the family and interaction with other systems outside the family, management is a combination of social, physical, psychological, spiritual and cultural characteristics that enable holistic decision-making (Danes et al., 2016). How individuals develop financial behaviors and make financial decisions is explained in four steps: input, efficiency, output, and feedback (Mireku et al. 2023). In more detail, inputs (demand, socioeconomic factors, etc.), as a result of efficiency (decisions, financial behaviors, etc.), create outputs (goals and life satisfaction, etc.), while the same outputs affect inputs again through negative or positive feedbacks (Jorgensen and Savla, 2010). In particular, the flexible and rational nature of feedback, which can be not only positive but also negative, allows financial worries to be explored within this framework. Thus, this study can focus on the possible effects of financial behaviors and socioeconomic factors (productivity and input) on financial worries (output) by adapting the Family Resource Management Model.

According to the findings, the fact that financial worries, which decrease with increasing income level, increase with labor force participation is an issue that should be carefully considered by policymakers. This is because it provides clues that individuals will continue to have financial worries when they remain below a certain income level even if they join the labor force. This situation indicates that in order to control financial worries, both the macroeconomic conditions that constitute the inclusive environment of individuals should be considered as a whole, and wage adjustments in terms of labor demand should be made within this integrity. In particular, it should be emphasized that although they are voluntary, the positive contribution of savings, which constitute the portion of income remaining from consumption, to reduce financial worries can only be sustained in this way. Alternatively, it should be taken into account that the ability of debts arising from the future use of income to remain at levels that do not cause an increase in financial worry levels will also follow the same conditions. On the other hand, the fact that the effects of financial resilience on reducing financial worries depend on savings and salary payments supports policy recommendations in this regard. Another noteworthy finding of this study is that women are more concerned about their financial situation than men. In particular, it seems to be very important that the recommendations for wage adjustments and labor force participation can be spread to the social base in terms of gender in order to reduce the level of financial worry of women and thus of society in general. In addition, although statistically insignificant, education level should be approached both as a representative indicator of income level and as a proxy for financial worries.

As a result, within the framework of the Family Resource Management Model, this study indicates that financial worries can be reduced by financial resilience, especially in terms of savings, especially salary payments and savings, and thus income for the Turkish sample. On the other hand, it shows that debt utilization and labor force participation may increase financial worries and emphasizes that labor force participation should be done within the framework of adequate wage policies in this respect.

Kamu Politikalarında Bir "Karar Vermeme" Örneği Olarak Dışişleri Bakanlığının Teşkilat Yasası Çalışmaları (1950-1983)¹

Pınar Çağlayan² 

Kamu Politikalarında Bir "Karar Vermeme" Örneği Olarak Dışişleri Bakanlığının Teşkilat Yasası Çalışmaları (1950-1983)	Studies on the Organisation Act of the Ministry of Foreign Affairs as a Case of "Non-Decision Making" in Public Policies (1950-1983)
Öz Bu çalışmanın amacı, Dışişleri Bakanlığının 1950-1983 yılları arasında yürüttüğü teşkilat yasası çalışmalarının neden tamamlanarak yürürlüğe giremediğini bürokrasideki güç odakları arasındaki mücadeleyi ve politika alanına etkilerini "karar verme" sürecini ters bir okuma ile açıklayan "karar vermeme" kavramı çerçevesinde ele almak ve böylece Dışişleri Bakanlığının dış politikadaki etki düzeyini de belirleyen bürokratik yapıdaki konumsal güç noktasını tarihsel bir perspektifle değerlendirmektir.	Abstract The aim of this study is to examine why the organisation act of the Ministry of Foreign Affairs between 1950-1983 could not be completed and enacted within the framework of the concept of "non-decision-making" which explains the struggle between the power centres in the bureaucracy and its effects on the policy field through a reverse reading of the "decision-making" process, and thus to evaluate the positional power point in the bureaucratic structure that also determines the level of influence of the Ministry of Foreign Affairs in foreign policy from a historical perspective.
Anahtar Kelimeler: Dışişleri Bakanlığı, Karar Vermeme, Kamu Politikaları Analizi	Keywords: The Ministry of Foreign Affairs, Non-Decision Making, Public Policies Analysis

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Çalışmanın tamamı yazar tarafından oluşturulmuştur.
Çıkar Beyanı	Yazar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma yazarın araştırmacı olarak görev aldığı TÜBİTAK 1001 Programı kapsamındaki 121K198 numaralı ve "100. Yılında Dışişleri Bakanlığı Tarihi: Kurumsal Dönüşümü ve Türk Dış Politikasıyla Etkileşim Sürecinin İncelenmesi (1920-2020)" başlıklı projeden türetilmiştir.

² Dr. Öğr. Üyesi, Uşak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, pinar.caglayan@usak.edu.tr

1. Giriş

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de Dışişleri Bakanlığı dış politikanın en önemli uygulayıcı birimi olmasına rağmen gerek kurumsal yapısı gerekse mevzuatına ilişkin çalışmalar kamu politikaları ve dış politika analizinde oldukça az yer tutmaktadır.³ Oysa ki İkinci Dünya Savaşı sonrası Türkiye’nin Soğuk Savaş Dönemi’nde Batı Blokunda yer almaya başlaması ve blok içi çok sayıda ittifak ve kuruluşu dahil olması ile birlikte Dışişleri Bakanlığı hem teşkilat yapısında önemli değişimler yaşamış hem de Türk bürokrasisinde daha geniş bir hareket alanına sahip olmaya başlamıştır. Özellikle Demokrat Parti’nin iktidara geldiği 1950 yılından 27 Mayıs Askeri Darbesi ile iktidardan düşürüldüğü 1960 yılına kadar olan dönem içerisinde Dışişleri Bakanlığı dış iktisadi ve ticari ilişkilerden ulusal güvenlik alanına kadar bürokraside diğer ilgili bakanlıklardan çok daha etkin bir konuma sahip olmuştur. Bu konuma yönelik bürokraside ortaya çıkan tepkiler ve 1960 sonrası bu tepkilerin belli bir güç odağı ile birleşmesi ile (ordunun bu etkiyi Demokrat Parti ve bilhassa sabık Dışişleri Bakanı Fatin Rüştü Zorlu’nun şahsında değerlendirmesi) dış iktisadi ve ticari ilişkilerdeki etkisinin yasal olarak azaltılmaya başladığı görülmektedir. Söz konusu yasal düzenlemelere karşı Dışişleri Bakanlığının 1950’li yıllarda başlattığı, ancak 1960’tan itibaren bürokratik bir mücadele simgesi haline dönüştürdüğü yeni teşkilat yasası çalışmaları, bürokrasideki güç mücadelesi çerçevesinde bir türlü tamamlanamamış ve 1983 yılına kadar Bakanlık yeni bir teşkilat yasası çıkaramamıştır. Bu süreç, güç ilişkileri çerçevesinde bazı grup veya toplulukların herhangi bir politika kararının ya da bir yasal düzenlemenin kendi çıkarlarına ters düştüğü yargısı ile hareket ederek, bu karar veya düzenlemenin uygulanmasını engellemesi olarak tanımlanan “karar vermeme” kavramı ile açıklanabilir.

1962 yılında yayınlanan Peter Bachrach ve Morton S. Baratz’ın “Two Faces of Power” (Gücün İki Yüzü) isimli çalışması sayesinde kamu politikaları analizinde önemli bir kavram olarak kullanılmaya başlanan “karar vermeme” kavramı, siyaset biliminde alınan kararlar kadar alınamayan kararların da bir araştırma değeri olduğunu ve güç ilişkilerindeki bazı kilit nokta ve dönemeçleri işaret ettiğini açıklamaktadır. Kavram özellikle Amerikan kamu politikalarında önemli bir teorik çerçeve oluşturmuş ve son yıllarda diğer ülkelerde yapılan politika analizlerinde de yol gösterici olmuştur. Türkiye’de ise bu kavramın çok az vaka çalışmasında kullanıldığı görülmektedir.⁴

Bu çalışmanın amacı, Dışişleri Bakanlığının 1950-1983 yılları arasında yürüttüğü teşkilat yasası çalışmalarının neden tamamlanarak yürürlüğe giremediğini bürokrasideki güç odakları arasındaki mücadeleyi ve politika alanına etkilerini “karar verme” sürecini ters bir okuma ile açıklayan “karar vermeme” kavramı çerçevesinde ele almak ve böylece Dışişleri Bakanlığının dış politikadaki etki düzeyini de belirleyen bürokratik yapıdaki konumsal güç noktasını tarihsel bir perspektifle değerlendirmektir. Bu noktada, çalışmanın iki temel argümanı bulunmaktadır. Çalışmanın ilk argümanı, 1950-1960 yılları arasındaki teşkilat yasası çalışmalarının bizatihi

³ Dışişleri Bakanlığının kuruluşundan günümüze kurumsal tarihine odaklanan eski büyükelçilerden Kemal Girgin ve Ali Rıza Özcoşkun’un çalışmaları Dışişleri Bakanlığının kurumsal yapısındaki değişimlere ilişkin genel bir izlenim sağlamaktadır (Girgin, 2005; Özcoşkun, 2018). Bunların dışında, Hüseyin Sert’in doktora tezi ve doktora tezinden ürettiği üç farklı makalesi de Dışişleri Bakanlığının ve diplomatların teşkilat ve dış politika kararlarındaki etkileri üzerine farklı bakış açıları sunmaktadır (Sert, 2020; Sert, 2022; Sert, 2023). Mevzuata ilişkin çalışmalara örnek olarak ise Fırat Yıldız ve Evren Küçük’ün çalışması gösterilebilir (Yıldız ve Küçük, 2022).

⁴ Literatür taraması sırasında sadece “karar vermeme” kavramını bilgilendirici bir formda ele alan Fatih Demir’in çalışmasına ve vaka analizinde kullanılmak üzere teorik bir çerçeve sunması amacı ile kavramı tartışan Fatma Eda Çelik ve Aslı Yılmaz Uçar’ın bildirisine ulaşılabilmektedir (Demir, 2011; Çelik ve Uçar, 2023).

Dışişleri Bakanlığının bürokrasideki ve dış politikadaki etkin konumu nedeniyle tamamlanamadığıdır. Başka bir deyişle, Dışişleri Bakanlığı etkin konumunu özellikle görev tanımının tam olarak belirtilmediği 1938 tarihli teşkilat yasasındaki elastikiyet sayesinde kazanmıştır. Ancak bu elastikiyet, 1960 yılından sonra bürokrasideki etkin karar alma kabiliyetinin yeni güç odakları nedeniyle azaltılması sürecinde artık Bakanlığın sorumluluk alanlarına zarar vermeye başlamıştır. Burada çalışmanın ikinci argümanı ortaya çıkmaktadır. 1960 yılından sonra Dışişleri Bakanlığı 1983 yılına kadar mümkün olduğunca geniş belirlenmiş görev tanımı başta olmak üzere, personel rejimindeki özgünlüğünü ve dış teşkilattaki başat konumunu tekrar kazanmak için teşkilat yasası çalışmalarını yürütmüş, ancak Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve Devlet Planlama Teşkilatı gibi diğer bürokratik kurumların müdahalesi ile karşılaştığı için bu çalışmalar tamamlanamamıştır. Bu noktada özellikle çalışmada Maliye Bakanlığının ilgili yasa taslağına ilişkin mütalaaları argümanı destekleyici bir veri olarak ele alınmıştır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmada öncelikle “karar vermeme” kavramının tanımı, temel özellikleri, kavrama yönelik tepki ve tartışmaları içeren teorik bir çerçeve sunulmuş ve ele alınan vaka ile ilişkisi üzerinde durulmuştur. Daha sonra çalışmada ele alınan tarihsel dönem bahse konu argümanlar ışığında iki farklı alt döneme ayrılarak incelenmiştir. Bu kapsamda, ilk aşamada Demokrat Parti'nin iktidarda olduğu 1950-1960 yılları arasında Dışişleri Bakanlığının teşkilat yasası çalışmaları ile Türk bürokrasisinde ve dış politikada kazandığı etkin konum birlikte ele alınmıştır. İkinci aşamada ise, 1960-1983 yılları arasındaki dönem yine teşkilat yasası çalışmaları ve özellikle Dışişleri Bakanlığının etki alanını daraltan dönemin yasal düzenlemeleri ile bu düzenlemelere karşı Dışişleri Bakanlığının karşı yasal girişimleri “karar vermeme” süreci çerçevesinde değerlendirilmiştir. Araştırma sırasında çoğunlukla bahse konu döneme ait TBMM/MM ve Cumhuriyet Senatosu toplantı tutanakları, hukuki düzenlemeler, Dışişleri Bakanlığının yayınları ve diplomat anıları gibi birincil kaynaklardan yararlanılmıştır.

2. Kamu Politikaları Çalışmalarında “Karar Vermeme” Kavramı

Politika sahasında karar verici aktörlerin, bu kararları hangi etkiler ve koşullar altında aldıklarını inceleyen politika analizi, politika oluşturma süreçlerini açığa çıkarmak ve yürütülen politikaları nedenleri ve sonuçlarıyla birlikte anlamlandırabilmek için oldukça elverişli bir bilimsel çalışma alanı olarak ortaya çıkmaktadır (Usta, 2013: 83). Bu çerçevede politika analizinin kamu politikalarını içeren kamu politika analizi çalışmaları hükümetlerin politika ve uygulamalarının nasıl bir süreç içerisinde, hangi aktörlerin/kurumların müdahalesi ile ortaya çıktığını, bu politika ve uygulamaların sonuçlarının ne olduğunu ve hangi ekonomik, siyasal, sosyal ve kültürel güç odaklarının etkisi ile içeriğinin belirlendiğini analiz etmesi itibarıyla siyaset bilimi ve kamu yönetimi/politikaları sahasına yeni bir boyut katmıştır (Demir, 2011: 107). Kamu politikaları analizi temel olarak karar alma süreçlerine ve karar verici aktörlere odaklanmakta ve halihazırda uygulanan veya uygulanma kararı alınan politikaları analiz etmektedir. Söz konusu analizler, “karar verme” süreçlerini, bireysel (lider odaklı), kitlesel (kamuoyu, sınıf, örgüt vb. odaklı) ya da örgütsel/bürokratik (kurum odaklı) bazda incelerken, aynı zamanda karar vericilerin alınan karar üzerindeki tekil, çoğul veya karmaşık etkisini de ele almakta ve ekonomik, dini, sosyal, kültürel faktörlerin süreç içindeki rollerini değerlendirmektedir (Çavuş, 2008; Özcan, 2021; Allison & Harperin, 1972). “Karar verme” süreçleri ve mekanizmaları aracılığı ile siyaset biliminde kişi ve grupların gücü/otoritesi ve politik arenadaki etki düzeyleri arasındaki karmaşık ilişkileri ve etkileşimi açığa çıkarmayı

amaçlayan bu analiz çalışmalarının tek başına yeterli olmadığı ve politik aktörler arasındaki güç ilişkilerinin sadece verilen kararlar üzerinden değil, alınamayan kararlar üzerinden de okunması gerektiğine yönelik itiraz ise kamu politikaları analizine “karar vermeme” kavramını kazandırmıştır.

“Karar vermeme” kavramına geçmeden önce bu kavramın çıkış noktasını belirleyen, karar verme eyleminin topluluklar nezdindeki gerçekleşme koşullarına odaklanan ve Steven Lukes’in “gücün ilk yüzü” olarak nitelendirdiği (Lukes, 1997: 45) anlayışa kısaca değinmek gerekmektedir. “Who Governs” (Kim Yönetir?) isimli çalışmasında Robert Dahl, ABD’deki New Haven şehrinin yerel yönetiminde alınan kararlar örneği üzerinden bir yönetimin yekpare bir toplum yapısı içerisinde kararlarını vermediğini, bir toplum içerisinde farklılaşmış istekleri ve etki düzeyleri olan çeşitli topluluklar bulunduğunu ve bu toplulukların da toplum içinde eşitlik veya eşitsizlikler ile karşılaştığını ifade etmektedir. Bu çeşitlilik, yerel yönetimin kararlarını nasıl aldığı incelirken göz önünde bulundurulması gereken bir realitedir (Dahl, 1961: 3). Dahl ile aynı yaklaşıma sahip olan Nelson Polsby de karar süreçlerinde toplum içindeki tabakalaşmadan ziyade farklı grupların farklı zaman ve bağlamda kararlara nasıl etki edebildiği üzerine yoğunlaşılması gerektiğini ve toplumların “çoğulcu” bir bakış açısı ile analiz edilerek karar süreçlerine ve gücün tanımına ulaşabileceğini ifade etmektedir. (Polsby, 1960). Peter Bachrach ve Morton S. Baratz ise özellikle Dahl’in toplumsal çeşitliliğe ilişkin realitesini bir ön kabul olarak ele alırken, bir topluluktaki bireyin ya da grubun, süreç içindeki gerçek kararlara katılmaktan ziyade kararsızlık sürecini desteklemeye daha güçlü bir şekilde katılması olasılığının göz ardı edilip edilemeyeceğine ilişkin bir sorudan yola çıkmışlar ve iktidarların “iki yüzü” olduğunu iddia etmişlerdir. Bu yaklaşıma göre araştırmacılar, “Kim yönetiyor?” ya da “Kimsenin gücü var mı?” gibi sorulardan ziyade işe incelenen kurumdaki belirli “önyargı hareketliliğini” araştırarak başlamalı ve topluluktaki hakim değerleri, mitleri, yerleşik siyasi anlayışı ve oyunun kurallarını analiz ettikten sonra, varsa hangi kişi veya grupların mevcut önyargıdan kazançlı çıktığını ve hangilerinin bu önyargıdan zarar gördüğünü dikkatli bir şekilde araştırmalı ve daha sonra, “karar almama” dinamiklerinin siyasi kurumları ne ölçüde ve nasıl etkilediğini incelemelidir. Araştırma sonucunda elde edilen veriler ise iktidarın kısıtlayıcı yüzü hakkındaki bilginin analizi ile değerlendirilmelidir (Bachrach ve Baratz, 1962: 952). Bu kapsamda, artık “karar vermeme” kavramının temel niteliklerini belirleme yoluna giden Bachrach ve Baratz, bahse konu çalışmalarını takiben “Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework” (Kararlar ve Kararsızlıklar: Analitik Bir Çerçeve) isimli çalışmalarını yayınlamışlardır (Bachrach ve Baratz, 1963). Bu çalışmalarında, karar verme ve karar vermemeyle ilişkin herhangi bir çalışma için gerekli olan bazı anahtar kavramların niteliklerini ve aralarındaki temel farklılıkları netleştirmeye ve bu kavramların vaka çalışmalarında nasıl daha sistematik ve etkili bir şekilde kullanılabilirliğini göstermeye çalışmışlardır.

Bachrach ve Baratz, “madalyonun diğer yüzü” olarak gördükleri “karar vermeme” sürecini, yönetimde etki düzeyi olan topluluk, kişi veya grupların sahip olduğu değerler, kabul ettikleri rutinleşmiş kurallar, kendi aralarındaki mevcut güç ilişkileri ve güç araçlarının alınacak bir kararı manipüle etmesi veya engellemesi olarak tanımlar (Bachrach ve Baratz, 1963: 641). Bu noktada, karşımıza, bazı topluluk, kişi veya grupların bu manipülasyonu ve engeli nasıl ortaya çıkardığı sorusu çıkmaktadır. Yazarlara göre, manipülasyon ve engelin bir kararın alınması sürecinde uygulanan siyasi manevralar çerçevesinde ortaya çıktığı söylenebilir. Bu siyasi manevralar iki şekilde tezahür edebilir. İlk olarak siyasi sistem içerisinde veya etkin olan bir diğer karar verici grubun bir talebi daha dillendirilmeden susturulabilir ki bu gizli kalmış

meseleleri tespit edip analiz etmek oldukça güçtür. Ancak bazen “karar vermeme” sürecini başlatan topluluk, kişi veya grup bu engelleme girişiminde tam bir başarı sağlayamaz. O zaman da diğer siyasi manevra gündeme gelir ve kararın alınması açık veya gizli bir şekilde engellenerek bastırılmaya çalışılır (Bachrach ve Baratz, 1979: 7’den aktaran Demir, 2011: 111).

1960’lı yılların başında Bachrach ve Baratz’ın ortaya attığı “karar vermeme” kavramı elverişli bir akademik tartışmayı da beraberinde getirmiştir. Kavramın özellikle kamuoyu, baskı grupları ve sınıfsal hassasiyetlerin kararlara müdahalelerine odaklanmış olması, neo-elitistler, pluralistler ve neo-marksistlerin ilgisini çekmiş ve bahse konu gruplar tarafından “karar vermeme”nin nasıl tespit edileceği ve güce etkisi üzerinde durulmuştur. Kavramı destekleyen neo-elitistler, grupların güç oranlarının karar vermeme/tepki göstermeme sürecine odaklanırken (Harling, 1995), neo-marksistler de “karar vermeme”yi egemen sınıfların hegemonyası çerçevesinde işçi sınıfı üzerindeki güç kullanımının bir başka kanıtı olduğunu ileri sürmüşlerdir (Judge, 1995: 29).

Kavramı eleştiren pluralist Nelson Polsby’ye göre, “karar vermeme” kavramı, gerçekleşmemiş durumların (non-event), politika oluşturan olaylardan daha önemli bir politika oluşturduğunu öne sürmektedir. Ancak bu iddia, belirli bir inandırıcılığı ve çekiciliği olmakla birlikte araştırmaya gerçekten aşılabilir engeller sunan türden bir düşüncüyü getirmektedir. Gerçekleşmemiş durumların gerçekleşen olaylardan çok daha önemli olduğunu kabul ederek ve tam olarak hangi gerçekleşmeyen durumların toplumda en önemli olarak kabul edileceğini sorgulayarak uçurumun derinliklerine çok hızlı bir şekilde ulaşılma riski vardır. Ayrıca, meydana gelen her olay için sonsuz sayıda alternatif olmalıdır. O zaman hangi olay olmayanlar önemli olarak kabul edilmelidir? Tatmin edici bir cevap şu olabilir: Toplumdaki önemli sayıda aktör tarafından istenen ancak elde edilemeyen sonuçlar önemlidir. Tamamen tatmin edici olmayan bir cevap ise şu olabilir: Toplum sakinlerinin arzularına veya faaliyetlerine atıfta bulunmaksızın dışarıdan gözlemciler tarafından şart koşulan belirli olay dışı durumlar önemlidir. Bu cevap tatmin edici bir cevap değildir, çünkü dışarıdan bakanların gerçekleşmeyen tüm olası sonuçlar arasından kendilerinin önemli gördüğü, ancak toplumun önemsemediği bir grubu seçmesi açıkça uygunsuzdur. Bu yaklaşımın araştırma sonuçlarına hâle getirmesi muhtemeldir (Polsby, 1963: 96-97’den aktaran Lukes, 1997: 46). Raymond Wolfinger ise Polsby ile benzer şekilde, karar vermemenin tespitinin bilimsel/ampirik çalışmaya zarar verdiğini öne sürmektedir. Wolfinger’a göre, bir grubun harekete geçmemesi ya bir katılmama örneği ya da teorinin yanlış olduğunun kanıtı olabilir ve iki alternatif yorum arasında ayırım yapmanın bir yolu yoktur. Farklı grupların "nesnel" çıkarları genellikle apaçık olmaktan uzak olduğu için normatif bir teori aracılığıyla karar vermemenin tanımlanması, yalnızca çıkarların atfedildiği ideolojik perspektifi paylaşan kişiler için tatmin edici olacaktır. Bu sonuç, bazı “karar vermeme” savunucularına ters gelmeyebilir, ancak bir akademisyenin bulgularının kabul edilebilirliğinin okuyucularının siyasi tercihleri tarafından belirlenmediği ampirik bir siyaset bilimini tercih edenleri duraksatmalıdır (Wolfinger, 1971: 1078).

Kavramı olumlu ve olumsuz yanları ile ele alan Steven Lukes’e baktığımızda, Lukes’in “karar vermeme” kavramını gücün ilk yüzüne göre reformist bulmakla birlikte (Çelikkın, 2018: 172), karar verici üst düzey liderlerin davranışlarını ya da karar vermemelemlerini meşru kılan liberal bir gücün ikinci yüzüne sıkışmış bir anlayış olarak tanımladığı ve gücün kullanımını açıklama konusunda oldukça yetersiz bulunduğu görülmektedir (Lukes, 1997: 47). Bu noktada, “gücün ikinci yüzü” olarak “karar vermeme” kavramını ortaya koyan Bachrach ve Baratz’ın önemli bir kavramsal süreci başlattığını ve Steven Lukes’in “gücün üç yüzü” kavramını

(Gramscian yaklaşım) ortaya koymasında öncü olduğunu (Lukes, 1997), hatta Digeser'in "gücün dördüncü yüzü" (post-modern) olarak tanımladığı (Digeser, 1992) daha eleştirel ve radikal güç analizlerine ulaşmasının temelini attığını söylemek mümkündür.

Kavramı neo-elitist bir anlayışın ürünü olarak gören Richard M. Merelman'a göre (1968: 451-460), kavramı savunan neo-elitistler, karar vermemeye ilişkin güç alanının en karakteristik özelliğinin, az güce sahip olanların, çok güce sahip olanlardan gelecek tepkileri öngörerek ve onların tehditlerine karşılık vererek harekete geçmedikleri durumlar olduğunu öne sürmektedir. Ancak, karar vermeme durumlarının ne kadar yaygın olduğunun ve ortada bir karar veya sonuç olmadığından nasıl tespit edileceğinin belirsizliği neo-elitistleri de güç durumunda bırakmaktadır. Başka bir deyişle, her tür grup, çıkarları doğrultusunda bir kararın çıkmasını engelleyebilir. Tespit edilemeyen hangi grubun nasıl bir güç ile ne zaman ve ne düzeyde bir kararı engellediği ya da bastırmaya çalıştığıdır. Bu nedenle, gücün uygulanmasından kaynaklanan karar dışı durumların varlığından çok az sonuç çıkabilmektedir. Böylece, karar vermemeye durumlarının yaygınlığını ve sonuçsuzluğunu kabul eden neo-elitistler, bu noktada çok şeye sahip olanların, yalnızca göreceli olarak çok az çıkarlarının olduğu konularda vazgeçmeleri gerektiğini iddia etmektedir. Öte yandan, az çıkarı olanların da görece çok çıkarları olduğunda vazgeçmeleri gerektiğinin de göz önünde tutulması gerektiğini belirten Merelman, "Bu çıkmazdan nasıl çıkılır?" sorusunda odaklanılması gereken noktanın verilemeyen karar değil, bir grubun istediğini elde etme becerisi olduğunu söyleyerek cevap vermektedir. Tüm bunların dışında Merelman'a göre, verilemeyen karar veya kararı engelleyen gruplara bu kadar odaklanması, güç argümanında bir başka eksikliğe yol açmaktadır. Bu durum, özellikle zorla ama aynı zamanda güç kullanarak karar vermemenin siyasi maliyetlerini göz ardı etmektedir. Bu tür maliyetler devlet kurumlarını, kamu görevlilerini ve elit kesimin üyelerini etkilemekte ve genel olarak, zorla karar almama yoluyla yönetimin altını oymaktadır. Böylece Merelman'ın tartışmanın rotasını karar vermemenin sonuçlarına ve kurumlara etkilerine doğru çevirdiği görülmekte ve bu noktada, karşımıza kurumsal veya siyasi değişim amacı ile yeni fikirlerin uygulanması, bu doğrultuda kararların alınması ve bu fikirlerin/kararların ilgili topluluk veya gruplar tarafından benimsenmesinin bir aracı olarak karar verme mekanizmalarının önemi çıkmaktadır.

Richard A. Smith'e göre, eğer toplulukları bir politikayı hiç düşünmemiş, reddetmiş veya benimsemiş olarak sınıflandırırsak, bu sınıflandırma çerçevesinde topluluklar arasında beliren farklılıkların göstergeleri, resmi kuruluşlar tarafından ortaya konmak istenen yeni programların ve yeniliklerin benimsenmesi sürecinde yol göstericidir. Çeşitli kurumsal özelliklerin yenilik sürecinin çeşitli aşamalarını farklı şekilde etkileyebileceğini ve bunun da yeni fikirlerin üretilmesi, yeni fikirlerin önerilmesi ve bu fikirlerin benimsenmesi şeklinde üç farklı şekilde kavramsallaştırdığını belirten Smith, karar vermemenin çok sayıda yeni fikir ve program üretme ve bunları resmi değerlendirmeye sunma kapasitesinin yüksek olduğu örgütlerin aynı zamanda bu önerilerin birçoğunu benimseme olasılığının daha düşük olabilme ihtimalinden doğabildiğini belirtir. Benzer şekilde, bir politikayı düşünmüş ancak benimsememiş olarak sınıflandırılan topluluklar, üretilen ve önerilen yeni fikirlerin azlığından değil, bu öneriler üzerinde anlaşmaya varma, bunları benimseme ve uygulama becerilerinin düşüklüğünden muzdarip olabilirler. Bu ikinci yetersiz, toplulukların siyasi yapısı, bu yapı içerisinde karar alma yetkisinin merkezileşme düzeyi ve topluluğun sosyal entegrasyonu ile ilgili olabilir (Smith, 1979: 148).

“Karar vermeme” kavramına en büyük eleştiri, Bachrach ve Baratz'ın bahse konu çalışmalarını doğrudan ele alan ve eksiklerini ortaya çıkarmaya çalışan Geoffrey Debnam'dan gelmiştir. Debnam (1975) çalışmasında, Bachrach ve Baratz ile Robert Dahl'ın çalışmalarındaki sınırlılıklara değinmiş ve “karar vermeme” kavramının literatürdeki bir zayıflığa işaret etmek için meşru bir şekilde muhafaza edilse bile mevcut haliyle ampirik bir değeri olmadığı sonucuna varmıştır. Debnam'a göre, "Karar vermeme" kavramını öne sürenler tarafından kavram, boşluğu tanımlamak için kullanılsa da, boşluğun açıklaması olarak ileri sürülmemektedir. Onlara göre bu durum, gözlemcilerin, gücün yalnızca bir biçimi olduğu çeşitli ilişki çözme araçları arasında ayırım yapmamaları nedeniyle ortaya çıkmıştır. Ancak "kararsızlık", topluluk gücünün analizinde pratik bir değere sahip değildir, çünkü gizli kontrol ile önyargıların harekete geçirilmesi arasında yapılabilecek faydalı ayrımı maskeleyen ve karar alma analizi yoluyla zaten mevcut olmayan hiçbir şey sunmamaktadır. Böylesi gereksiz bir kısıtlama, gücün tanımlanmasında bağlamın önemini azalttığı gibi, gözlemcinin toplumu oluşturan ilişkileri şekillendiren güçleri anlaması ancak bu bağlamın bir kısmını yakalamasıyla mümkün olabilir. Bachrach ve Baratz ise, Debnam'a cevap olarak kaleme aldıkları çalışmalarında, Debnam'ın çalışmalarını yeterince iyi değerlendirmediklerini ve kavramı yanlış anladığını ileri sürmüşlerdir. Bachrach ve Baratz, kavramlarının iki temel özelliği olduğunu belirtmektedirler. Bunlardan ilki, kavramın dayandığı temel varsayım olan, gerçek anlamda istikrarlı bir yönetimde gücün, esas olarak karar verenler veya gündem belirleyenler tarafından değil, enerjilerini siyasi sürecin temelini oluşturan ve karakterize eden prosedürleri şekillendirmeye veya güçlendirmeye yönlendiren kişiler ve gruplar tarafından kullanıldığıdır. Bunun anlamı, diğer şeylerin yanı sıra, karar vermeyenlerin analizinin, gücün çok önemli bir değişken olduğu ve gücü incelerken, siyasi kurumların ve süreçlerin en temel yönlerini sürdürmek veya değiştirmek için kullanılıp kullanılmadığına veya nasıl kullanıldığına odaklanılması gerektiği varsayımlarına dayandığıdır. Güç bağlamında karar vermeme, siyasi mutabakatın genellikle statüko yanlıları tarafından şekillendirildiği, güç kaynaklarını kullandıkları ve kendi değer ve çıkarlarına yönelik meydan okumaları önlemek için faaliyet gösterdikleri şeklindeki ek varsayıma dayanmaktadır. Özellikle, kavram, "siyasi çıkar" tanımını, açık ve gizli şikayetleri ve gerçekte sorun haline gelmiş olan şeylere meydan okumaları içerecek şekilde genişletmiş ve böylece, siyasetin bir başka hayati alanı, gücün her iki yüzüne de odaklanan bir bakış açısıyla incelemeye açılmıştır. Önemli olan sağlam bir kavramsal çerçevedir ve Debnam'ın iddia ettiğinin aksine “karar vermeme” kavramı tam da bu çerçeveyi sağlamaktadır (Bachrach ve Baratz, 1975: 900-904).

Genel olarak “karar vermeme” kavramına yönelik eleştirilerin, alınamamış kararların somut belge içermemesi nedeniyle kanıtlanabilir olamayacağı, karar vericilerin aksine karar almayı engelleyici grupların bu engellemeyi hangi düzeyde ve nasıl yaptıklarının anlaşılamayacağı ve nihayetinde araştırmacıların kanıtlanamaz veriler üzerinde çalışırken bilimsellikten uzaklaşabileceği gibi argümanlar ekseninde yoğunlaştığı görülmektedir. Ancak Bachrach ve Baratz'ın da belirttiği gibi, herhangi bir konuda bir kararın alınması süreci tam da güç ilişkilerinin mücadele alanı içerisinde cereyan etmekte ve sürecin olumlu sonuçlanması kadar olumsuz sonuçlanması da çok sayıda veriyi araştırmacıya sunmaktadır. Burada önemli olan sonuçtan ziyade sürecin kendisidir. Söz konusu süreçte karar almayı engelleyici kişi veya grupların arkasında çok sayıda bilgi ve belge bırakabileceği (toplantı tutanakları, muhalif demeçler, eylemler vb.) göz ardı edilirken, etki düzeylerinin belirsizliği meselesinin karar vericiler için de her zaman geçerli bir belirleyici unsur olamayabileceği unutulmamalıdır.

“Karar vermeme” kavramının çok sayıda eleştiriye maruz kalmakla birlikte sosyal bilimlerin çeşitli alanlarında belirleyici bir kavram olarak kullanıldığı görülmektedir. Örneğin karar vermemenin değişimi etkileyen olumsuz anlamı, “tarihsel kurumsalcılık” olarak adlandırılan alanda çalışan araştırmacılar için de ele alınması gereken bir olgu olmuştur. Tarihsel kurumsalcılığı kurumlardaki değişimin ilgili kritik kavşakları ve dönemeçleri ile açıklayan bir alan olarak belirten araştırmacılar, değişimin kritik bir kavşağın gerekli bir unsuru olmadığını, eğer değişim yüksek bir belirsizlik durumunda mümkün ve mantıklıysa, ancak değerlendirilmiş ve nihayetinde reddedilmişse, o zaman bu ret durumunun, başka bir deyişle “karar vermeme” süreci yaşayan ve olumsuz noktalanmış değişim talebinin de incelemeye değer olduğunun altını çizmektedirler. Bu nedenle, *“tarihsel kurumsalcılar normalde kararları kilitleyen kritik dönemeçlere odaklanırken, kritik dönemeçler de karar vermeme kalıplarını kilitleyebilir. Bu nedenle, politika eylemsizliği, 'değişimsiz' kritik dönemeçler olarak adlandırabileceğimiz yola bağlı bir sonuç olabilir.”* (Friedrichs, 2022: 3)

Tarihsel kurumsalcılık dışında “karar vermeme” kavramı kavramsal/teorik tartışmaların ötesinde ve Bachrach ve Baratz’ın amaçladığı üzere, birçok araştırmacı için dikkate değer bir kavramsal çerçeve olarak vaka çalışmalarında kullanılmıştır. Bu çalışmalarda genellikle yasal reformlar ve yönetsel uygulamalar gibi konular ele alınmıştır. Bazı çalışmalarda, toplumdaki genel önyargı ve değerlerin kurumlardaki veya yerel yönetimlerdeki karar alma süreçlerini nasıl manipüle ettiği ve engellediği üzerinde durulurken (Smith, 1979; Friedrichs, 2022) bazı örneklerde ise yasal reform çalışmalarının çeşitli güç ilişkileri ve çıkar gruplarının etkisi altında nasıl etkilendiği “karar vermeme” kavramı temelinde çalışılmıştır. Bu noktada Paula Koskinen Sandberg’in Finlandiya’daki “eşit işe eşit ücret” politikasına etki eden grupları “karar vermeme” kavramı üzerinden açıkladığı çalışması örnek gösterilebilir. Sandberg çalışmasında, toplumsal cinsiyet eşitliği politikasında karar vermemenin, farklı ulusal bağlamlarda değişebilen çeşitli biçimler alabildiğini ve sadece Finlandiya’da değil, benzer dinamiklerin diğer ulusal bağlamlarda da politika yapımında görülebildiğini belirterek, bir başka örnek olarak İsveç’teki ebeveyn izninin yenilenmesi vakasını göstermiştir. İsveçli sosyal demokratların, ebeveyn izni sisteminde reform yapma konusunda rakip çıkarlar nedeniyle başarısız olduğunu ve buna da muhaliflerin sınıf temelli çıkarlarının sebep olduğunu iddia etmiştir. Çalışmasında ayrıca, Finlandiya’da eşit ücret politikasının şekillendirilmesinde işveren ve çalışan örgütlerinin rolünü, politikadaki değişiklikleri önlemek için örgütler tarafından kullanılan stratejileri ve politika sürecinin eşit ücret hedefleri üzerindeki etkilerini analiz etmiş, farklı paydaşların eşit ücret politikasını değiştirmek ya da değişmesini engellemek için ne tür stratejiler kullandığını ve bu stratejilerin eşit ücret politikası sonuçları üzerindeki etkilerini ortaya koymuştur (Sandberg, 2016).

Türkiye’de ise, “karar vermeme” kavramının çerçeve olarak alındığı ve vaka analizlerinde kullanıldığı çalışma sayısı oldukça azdır. Bu çerçevede, özellikle Fatma Eda Çelik ve Aslı Yılmaz Uçar’ın erken cumhuriyet dönemine ilişkin çalışması örnek gösterilebilir. Çelik ve Uçar çalışmalarında, Türkiye’nin 1920’li yıllardaki karar vermeme süreçlerini kanunlaşmayan kanun tasarıları ve dönemin basınında ele alınan yönetsel sorunları merkezi ve yerel yönetim düzeyinde incelemişler ve karar vermeme süreçlerini toplumsal ve siyasi çıkar grupları arasındaki çatışmalar bazında ele almışlardır (Çelik ve Uçar, 2023). Bu çalışmada da Dışişleri Bakanlığının kanunlaşmayan teşkilat yasası tasarısı incelenirken “verilemeyen karar”ın arkasındaki çıkar gruplarının izini sürmek için “karar vermeme” kavramından yararlanmanın elverişli bir kavramsal çerçeve oluşturacağı düşünülmüştür.

3. Çalışmanın Yöntemi

Bu çalışmada, araştırmının teorik çerçevesini oluşturan “karar vermeme” kavramı, Türkiye’deki kamu politikaları analizi kapsamında Dışişleri Bakanlığının 1950-1983 yılları arasındaki teşkilat yasası çalışmaları örneği üzerinden ele alınmıştır. 1950 yılı Demokrat Parti’nin iktidara geldiği ve yasa çalışmalarının başladığı yıl olduğu için, 1983 yılı ise teşkilat yasasının yürürlüğe girdiği yıl olduğu için seçilmiştir. Söz konusu örnek olayda, karar vermeme sürecinin kurumsal/örgütsel düzeydeki temel engelleyici faktörleri esas alınmış ve bu noktada, iki bürokratik kurumun (Dışişleri Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı) ekonomik faktör (dış iktisadi konularda karar verici olma isteği) nedeni ile Dışişleri Bakanlığının teşkilat yasası taslağının ilgili dönemdeki yasallaşmama (karar vermeme) süreci değerlendirilmiştir. Bu noktada, “karar vermeme” sürecinin izlenmesi ve bu süreçteki güç ilişkilerinin etki düzeylerinin belirlenmesindeki zorluğun aşılması için iki temel kanıt kullanılmıştır. “Karar vermeme süreci”nin izlenmesinde, 1950-1980 yılları arasındaki TBMM ve Cumhuriyet Senatosu toplantı tutanaklarında yer alan Dışişleri Bakanlığı bütçe görüşmelerindeki ifadeler ile Dışişleri Bakanlığının yayınları kanıt olarak kullanılırken, bürokratik düzeydeki güç ilişkilerinin engelleyici etkisi Maliye Bakanlığının ilgili yasa taslağına yönelik mütalaaları çerçevesinde belirlenmeye çalışılmıştır. Ayrıca, dönemin tanıklıkları, yasal düzenlemeler ve ikincil kaynaklardan da yararlanılmıştır. Söz konusu materyallere nitel araştırma yöntemlerinden olan doküman analizi tekniği uygulanmış, bu kapsamda ilgili belgelerde yer alan ve araştırma kapsamında veri olarak değerlendirilebilecek ifadeler toplanmış ve değerlendirilmiştir.

4. Demokrat Parti Dönemi ve Dışişleri Bakanlığının Bürokrasideki Gücü Bağlamında Teşkilat Yasası Çalışmaları

Dışişleri Bakanlığı, Türkiye’de dış politikanın yürütülmesindeki en önemli uygulayıcı kurum olmanın yanı sıra, Türk bürokrasisi içinde de başat bir rol üstlenmektedir ve bu rol daha Kurtuluş Savaşı döneminde 23 Nisan 1920’de Büyük Millet Meclisi’nin açılmasından sonra başlayan yeni hükümet çalışmalarında ilk kurulan bakanlıklardan olması ile ortaya çıkmıştır. O yıllarda halihazırda bürokratik kurumları ile varlığını sürdüren Osmanlı Devleti Hükümeti’nin Hariciye teşkilatına karşı kurulan ilk Hariciye Vekaleti aynı zamanda Milli Mücadele’nin uluslararası meşruiyetinin sağlanması sürecinde de aktif olarak çalışmıştır (İskit, 2020: 382; Girgin, 2005: 201-206). Çok kısıtlı bir kadro ile görevine başlayan ve Türkiye Cumhuriyeti’nin kurulmasından sonra hem Osmanlı Hariciyesinden gelen hem ihtiyaca binaen alınan yeni personel hem de teşkilat dışı yapılan diplomat atamaları ile kadro eksikliğini kapatmaya çalışan Hariciye Vekâletinin mevzuat çalışmaları ise 1927 tarihli “Hariciye Vekaleti Memurun Kanunu” ile başlamıştır. Hariciye personelinin özlük hakları, görev ve sorumluluklarını içeren bu düzenlemeyi Hariciye Vekaleti Katib-i Umumisi Numan Menemencioğlu’nun 1932 tarihinde yaptığı ilk meslek memuru alım sınavı izlemiştir. Bu sınav sistemi ve diplomat yetiştirme kültürü Dışişleri Bakanlığını Türkiye’deki diğer bakanlıklardan ayıran en önemli özelliği olagelmıştır (Dikerdem, 1989: 127-128; Oran, 2002: 62). Bakanlığın ilk teşkilat yasası ise 14.01.1938 tarihli ve 3312 sayılı yasa olmuştur. Ancak yasanın içeriğine baktığımızda yine sadece bakanlık personelinin özlük hakları ve kadro yapısına ilişkin düzenlemeleri içerdiği ve Bakanlığın görev alanı ve sorumlulukları başta olmak üzere, merkez ve dış teşkilat yapısına ilişkin herhangi bir düzenleme içermediği görülmektedir (Resmi Gazete, 1938: 9272-9273). Bu durum ilgili alanlara ilişkin büyük bir belirsizliğe ve yasal boşluğa neden olmakla birlikte, aynı zamanda Bakanlığın gerek dış ve iç politikada üstlendiği görev ve sorumluluklarda gerekse teşkilat yapısında gerçekleştireceği düzenlemelerde belirli bir esneklik sağlamıştır (Maliye

Bakanlığı, 1962: 245). Bu esnekliğin, özellikle dış politikada kayda değer bir görelî özerklik sağladığı düşünülse de (Oran, 2002: 55) iç politikadaki ve bürokrasideki değişimlerden daha fazla etkilenmesine neden olduğu görülmektedir.

Türkiye gerek iç gerekse dış politikadaki en önemli değişimini şüphesiz İkinci Dünya Savaşı sonrası ve bilhassa 1950 yılından itibaren yaşamıştır. İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesini takiben Nazizm ve Faşizm gibi ideolojilerin yenilmesi, Birleşmiş Milletler ittifakına dahil olan ve yüzünü Batı'ya dönen tek partili otoriter yönetimlerin de değişimini gerektirmiştir. Bu çerçevede Türkiye'deki tek parti yönetimi de hem söz konusu dış etki hem de savaş süresince açığa çıkan iç muhalefet nedeni ile 1945 yılından itibaren çok partili hayata geçiş sürecini başlatmıştır (Akıncı ve Usta, 2016: 277). 1950 yılında yapılan seçimler ise ilk defa CHP dışında bir partinin, Demokrat Parti'nin iktidara gelmesini sağlamıştır. Demokrat Parti'nin iktidarda kaldığı 1950-1960 yılları arasında Türk dış politikası Batı Bloku'na bağlı bir sistem içerisinde büyük bir değişim yaşamıştır.⁵ Bu değişim şüphesiz Türk dış politikasının uygulayıcı kuruluşu Dışişleri Bakanlığının yapısını ve bürokrasi içerisindeki rolünü de etkilemiş ve değiştirmiştir.

II. Dünya Savaşı'ndan sonra Dışişleri Bakanlığında yaşanan en büyük değişiklik, Türkiye'nin Batı Bloku içindeki teşkilatlanma çalışmaları ve ABD'den alınan mali ve askeri yardımların idaresi ve koordinasyonununun 1946'dan itibaren yavaş yavaş Bakanlığa geçmesi ve Bakanlık içerisinde daha önce atıl bir şekilde çalışan Ekonomik İşler Dairesi'nin özellikle Bakanlık diplomatı Fatin Rüştü Zorlu'nun dairenin başına geçmesi ile aktif bir şekilde çalışmaya başlaması olmuştur. Önceki yıllarda, yabancı devletlerle iktisadi ve ticari ilişkilerden sorumlu olan birim Ticaret Bakanlığında Dış Ticaret Dairesidir. İkili ve çok taraflı ticaret anlaşmalarını imzalayan ve müzakereleri yürüten ise Ticaret Bakanlığı ile Maliye Bakanlığı ve Merkez Bankası temsilcilerinden oluşan bir heyettir (Dikerdem, 1989: 77). Türkiye'ye önemli miktarda yabancı sermayenin aktığı ve bu sermayenin nasıl yönetileceğine ilişkin kararları verecek bürokratik kuruluşların öne çıktığı bu dönemde Fatin Rüştü Zorlu'nun çabaları ile inisiyatif alan Dışişleri Bakanlığı bu tarihten itibaren Maliye ve Ticaret Bakanlıkları ile yetki mücadelesini 1960 yılına kadar önde götürmeyi başarmıştır.

Fatin Rüştü Zorlu'nun 21 Mayıs 1946'da Dışişleri Bakanlığı Ticaret ve İktisat Dairesine genel müdür olması ve Maliye ve Ticaret Bakanlıklarına rağmen Bakanlığın Ticaret ve İktisat Dairesi'nin ön plana çıkması sonrası asıl gelişme 1949 yılında Başbakanlığa bağlı Devlet Bakanlığı bünyesinde kurulan ve OECD ve dış ekonomik yardımlar konusunda görevli Milletlerarası Ekonomik İş Birliği Teşkilatının genel sekreterliği görevine de Fatin Rüştü Zorlu'nun getirilmesi olmuştur. Zorlu teşkilatın kadrosunu da yine Dışişleri Bakanlığı diplomatlarından oluşturmuş ve Bakanlığın bu alandaki hakimiyetini pekiştirmiştir (Gökmen, 1999: 2016). Artık ticari müzakereler için kurulan bütün heyetlere Dışişleri Bakanlığı temsilcileri başkanlık etmeye başlamış ve Zorlu, dış iktisadi ve ticari ilişkilerin yetkisini Dışişleri Bakanlığında toplamak için özel bir çaba göstermiştir. Ticaret ve Maliye Bakanlıklarının direnişlerine karşın bu çabasının karşılığını ise Demokrat Parti'nin iktidara geçmesi ve Başbakan Adnan Menderes'in desteği ile Bakanlıkta etkisinin daha da artması sonrası tam anlamıyla başarabilmiştir.⁶

⁵ Türkiye'nin 1950'li yıllardaki iç ve dış politikasına ilişkin çok sayıda çalışma mevcuttur. Bunlardan en kapsamlı olanları arasında şu çalışmalar gösterilebilir: (Oran, 2002; Kaynar, 2019; Bağcı, 2019).

⁶ Başbakan Adnan Menderes'in iktidara geldiği andan itibaren dış politika işlerini üzerine aldığı, Fatin Rüştü Zorlu ile çalışmalarını yürüttüğü, bu çerçevede 1957 yılına kadar Dışişleri Bakanlığı görevini yürüten Mehmet Fuat Köprülü'nün

Bu kapsamda, Demokrat Parti döneminde, Dışişleri Bakanlığı'nın merkez teşkilatı ile ilgili ilk önemli değişiklik, 1949 yılında Başbakanlığa bağlı olarak kurulan ve özellikle Amerikan mali yardımları ile ilgili iş ve işlemleri yürütmesi için teşkil edilmiş olan Milletlerarası İktisadi İş Birliği Teşkilatının "*Soğuk Savaş koşullarında Amerikan mali yardımlarının tamamen siyasi mahiyet arzemesi nedeni ile Dışişleri Bakanlığına bağlanmasının her bakımdan daha faydalı ve daha uygun olduğu*" gerekçesi ile 1952 yılında 5945 sayılı Yasa ile Dışişleri Bakanlığına bağlanmasına ilişkin düzenlemedir (Resmi Gazete, 1952: 3885-3886). Yasa ile Milletlerarası İktisadi İş Birliği Teşkilatı Dışişleri Bakanlığına bağlanmış ve teşkilatın görev alanına ilişkin çalışacak bakanlıklar arası bir komite kurulmasına karar verilmiştir. Bu kapsamda, aynı yıl Dışişleri Bakanlığında Milletlerarası İktisadi İş Birliği Teşkilatı Genel Sekreterliği kurulmuştur. 1952 yılında Milletlerarası İktisadi İş Birliği Teşkilatının Dışişleri Bakanlığına bağlanması sonrasında dış iktisadi konularda Dışişleri Bakanlığının artan rolü kadro tahsislerine de yansımıştır. Bu çerçevede, 7245 sayılı Kanunun birinci maddesi ile 3312 sayılı Kanuna ek maddeler konmuş ve Hariciye Vekâletinin merkez teşkilâtında istihdam edilmek üzere 4 iktisat müşaviri için kadro ihdas edilmiştir (Resmi Gazete, 1959: 21223-21224).

Zorlu'nun Dışişleri Bakanı olduğu dönemde (1957-1960 yılları arasında) ise, iktisat daireleri yeniden düzenlenmiştir. Bu dönemde, Dışişleri Bakanlığının dış iktisadi konulara ilişkin iki genel müdürlüğünde de değişikliklere gidildiği görülmüştür. Ticaret ve Ticari Antlaşmalar Dairesi Umum Müdürlüğünün şube sayısı (1953'e kadar adı Ticaret, Mali ve İktisadi Antlaşmalar ve Tatbikatları Dairesi Umum Müdürlüğü) 1959 yılında dörtten beşe çıkarılmış ve yeni kurulan şubenin ilgilendiği konular petrol ihrac ve ithal maddeleri ve istatistiki bilgi olarak belirlenmiştir. Milletlerarası Ekonomik İşler Dairesi Umum Müdürlüğünün şube sayısı ise üçten altıya çıkarılmış ve her şubenin ihtisas alanları çeşitlendirilmiştir. Zorlu, ayrıca Avrupa Ekonomik Topluluğu'na (AET) üye olmak için çalışmalar yürütmek üzere Haziran 1959'da bir komisyon oluşturmuş ve Bakanlığı AET ile ilişkilerde de yetkin kılmıştır (Uzun, 2015: 64-65).

Bu dönemde Dışişleri Bakanlığının iktisadi yatırımlarda hükümet nezdindeki itibarının da arttığı görülmektedir. Diplomat Mahmut Dikerdem'e göre, Dışişleri Bakanlığı Genel Sekreteri Melih Esenbel ve İktisadi İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreteri Hasan Esat Işık kabinedeki bakanlarla eşit muamele görmeye başlamıştır. Tüm bunların dışında iç politikadaki iktisadi başarılarında da Dışişleri Bakanlığı temsilcilerinin görünürlüğü artmıştır. Örneğin temel atma törenlerine Dışişleri Ekonomi Dairesi Genel Müdürü'nün götürülmesi ve Başbakan'dan sonra temele ilk harcı atması gibi örnekler diğer ilgili Bakanlıklarda rahatsızlık yaratmaya başlamıştır (Dikerdem, 1989: 130-131). Diplomat Oğuz Gökmen'e göre ise, dış ve iç ekonomi/ticaret sahasında Dışişleri Bakanlığının bürokraside başat konuma yükselmesinin iki önemli sakıncası olmuştur. Bunlardan ilki teşkilat içindeki siyasi daireler ve 1952'de kurulan NATO Dairesi gibi dış politikadaki etkin dairelerin yerini ekonomi dairelerinin alması ve Bakanlığın asli görevlerinin arka plana atılmasıdır. İkincisi ise bürokraside Dışişleri Bakanlığı ve diğer ilgili Bakanlıklar arasında bir sürtüşme riskini doğurmuş olmasıdır (Gökmen, 1999: 230-231).

Ancak Dışişleri Bakanlığının 1950'den itibaren dış iktisadi konular başta olmak üzere, birçok alanda kurumsal olarak yeniden yapılandırılması ve Türk bürokrasisinde yetki ve sorumluluklarını arttırmasının (Girgin, 2005; Özcoşkun, 2018) teşkilat yasasında herhangi bir dayanağı bulunmamıştır. Aslında, 1950-1960 yılları arasında iktidarda olan DP Hükümetlerinin Dışişleri Bakanlığının kurumsal yapılanmasına ilişkin olarak köklü herhangi bir değişiklik

geri planda kaldığı ve Fatin Rüştü Zorlu'nun teşkilatta sözünün geçtiği o dönem hakkında yazarların ortak kanaatidir. Bkz. (Dikerdem, 1989: 78; Avci, 2014: 81)

yapmadığı ve yeni bir teşkilat kanunu çıkarmak yerine, mevcut tek parti döneminden kalma 1938 tarihli ve 3312 sayılı Kanuna ek maddeler ve Bakanlık tarafından yayınlanan talimatnameler ile Dışişleri Bakanlığı teşkilatını yapılandırdığı görülmektedir. Bu durum özellikle TBMM'deki 1951-1952 yılı bütçe görüşmelerinde dillendirilmiştir. Muhalif milletvekilleri, Bakanlığın yeni bir teşkilat yasasına ihtiyacı olduğunu, dönemin koşullarındaki değişimin bunu gerektirdiğini ve çeşitlenen görev alanlarının hakkı ile yerine getirilebilmesi için (Milletlerarası İş Birliği Teşkilatı örnek gösterilmektedir) halihazırda bütçe ve kadrosunda büyük eksiklikler bulunan Dışişleri Bakanlığının yetersiz kaldığını belirterek, merkez ve dış teşkilatın sınırlarının belirgin olduğu kapsamlı bir yasa talebinde bulunmuşlardır (TBMM, 1951: 681; TBMM, 1952: 898). Dönemin Dışişleri Bakanı Fuat Köprülü ise eleştirilere verdiği cevapta, yeni bir teşkilat yasası üzerine çalışıldığını ve en kısa sürede *“yarınki Türkiye'nin hariciye temellerini kurabilecek bir kanun”* çıkarmayı hedeflediklerini belirtmiştir (TBMM, 1951: 697). Yeni bir teşkilat yasasının çıkarılmamış olması meclis komisyonlarında da zaman zaman eleştirilere konu olmuştur. Örneğin, 1958 yılında Dışişleri Bakanlığı merkez teşkilatı için yeni kadroların tahsisini içeren Kanun tasarısı Dışişleri Komisyonunda görüşülürken, Komisyonunda görevli Adana Milletvekili Hamza Eroğlu'nun tasarıya yönelik muhalefet şerhi bu eleştiri nedeni ile konmuştur. Eroğlu, şerhinde, *“Bütçe müzakerelerinde de belirttiğimiz gibi, D. P. Hükümeti 1951 yılında Hariciye Vekâleti Teşkilât Kanununu pek yakında getireceğinden bahsetmiştir. Aradan 7 sene geçtiği halde bir teşkilât kanunu getirmeyip sadece bu kanuna bir madde ilâvesini hedef tutan tadili ihtiyaca cevap içermediğinden reddini uygun görüyorum.”* diyerek yeni bir Hariciye Teşkilat Kanununun söz verildiği halde hala çıkarılmamış olmasını eleştirmiş ve bu nedenle bu tarz kanun tadilatlarının yetersiz olduğuna vurgu yapmıştır (TBMM, 1958: 3).

1953-1957 yılları arasında Dışişleri Bakanlığı bürokratlarının kanun tasarıları üzerine çalıştıkları, ancak bu tasarıların Hükümet'e ve sonrasında Meclis Genel Kurulu'na sunulmadığı anlaşılmaktadır (Maliye Bakanlığı, 1962: 191). 1957 yılından sonra, başka bir deyişle Fatin Rüştü Zorlu'nun Dışişleri Bakanı olmasından sonra teşkilat yasası çalışmalarına ara verilmiştir. Bunun en önemli nedeni, daha önce de belirtildiği üzere, 1938 tarihli mevcut teşkilat yasasının sağladığı elastikiyet ve bu elastikiyetin 1950-1960 yılları arasındaki iç politik yapı nedeniyle Dışişleri Bakanlığının görev alanını geniş tutmasını sağlaması olmuştur.

27 Mayıs 1960 yılında gerçekleşen askeri darbe sonrası Demokrat Parti'nin iktidardan düşürülmesi ve yeni askeri yönetimin Fatin Rüştü Zorlu'nun şahsında değerlendirdiği Dışişleri Bakanlığının dış iktisadi konulardaki etkin rolünün azaltılması isteği, bu rolden rahatsızlık duyan Maliye ve Ticaret Bakanlıklarını da harekete geçirmiş ve 1960 yılından itibaren Dışişleri Bakanlığının görev sahası Maliye, Ticaret Bakanlıkları ile 1961 Anayasası ile kurulan Devlet Planlama Teşkilatı lehine daraltılmaya çalışılmıştır. Bu girişime Dışişleri Bakanlığı da görev alanını genişletecek yeni yasal düzenlemeler ve teşkilat yasası çalışmaları ile cevap vermeye çalışmış, ancak teşkilat yasası çalışmaları özellikle ilgili Bakanlıkların müdahaleleri sonucu Meclis'e getirilememiştir.

5. 27 Mayıs Darbesi Sonrası Bürokrasideki Güç İlişkilerinin Değişimi Çerçevesinde Teşkilat Yasası Çalışmaları ve “Karar Vermeme” Süreci

Daha önce de söz edildiği üzere, 1952 yılında Milletlerarası İktisadi İş Birliği Teşkilatının Dışişleri Bakanlığına bağlanması özellikle milletlerarası siyasi, iktisadi ve askeri ilişkilerde hangi kurumun söz sahibi olacağı ya da kurumlararası koordinasyonun hangi kurum tarafından sağlanacağına ilişkin bir tartışmayı da beraberinde getirmiştir. 1950’li yıllarda Fatin Rüştü Zorlu’nun etkin yönetimi ve Dışişleri Bakanlığının dış ticaret ve ekonomi alanındaki baskın rolü diğer ilgili Bakanlıklar olan Maliye ve Ticaret Bakanlıklarında rahatsızlık yaratmıştır. Ayrıca, DP’ye muhalif kesimlerin Amerikan mali yardımlarının Dışişleri Bakanlığının sorumluluğu altında olmasının Bakanlığın Türkiye’nin iktisat politikalarına müdahale etmesine sebep olduğunu iddia etmeleri (Özcan, 2019: 103) Zorlu’nun ABD’nin yardımlarından komisyon aldığı söylentisi (Dikerdem, 1989: 140), 27 Mayıs Askeri Darbesi sonrası kurulan Milli Birlik Komitesinin ilk yasal düzenlemelerinden birinin Dışişleri Bakanlığının dış iktisadi konulardaki yetki alanını daraltmasına neden olmuştur. Diplomat Tansuğ Bleda’ya göre, buradaki amaç, 1950’li yıllarda DP’ye muhalif grupların bu teşkilat aracılığı ile dış ve iç iktisadi konularda Dışişleri Bakanlığının etkin rolüne ve Bakanlığın siyasi niteliğinin iktisadi uzmanlaşmayı baskıladığına yönelik eleştirilerine bir cevap vermektir (Bleda, 2000: 16).

Milli Birlik Komitesi tarafından 06.07.1960 tarihinde kabul edilen 13 sayılı Kanunun ilk maddesi ile 31.5.1949 tarih ve 5412 sayılı Kanunla kurulmuş bulunan Milletlerarası İktisadi İş Birliği Teşkilâtı Maliye Bakanlığına (Hazine Genel Müdürlüğü) bağlanmıştır (Resmî Gazete, 1960a: 1685-1686). Ancak, Kanun sadece iç politikadaki dış iktisadi ve ticari konuların Dışişleri Bakanlığından alınmasına sebep olmamış, özellikle Kanunun diğer maddeleri sonraki yıllarda yurtdışı teşkilatında yaşanan kurumlararası koordinasyon eksikliğini ve Dışişleri Bakanlığının dış hizmetlerdeki merkezi konumunu kaybetmesini de beraberinde getirmiştir (İskit, 2020: 385). İkinci maddede “*Milletlerarası malî müesseseler ve yabancı memleketlerin resmî malî müessese ve teşekkülleri ve finansman müesseseleri ile her türlü müzakere ve münasebetler Maliye Bakanlığı tarafından tanzim ve takibedilir.*” denilerek uluslararası bütün iktisadi ilişkiler Maliye Bakanlığına devredilmiştir. Üçüncü ve dördüncü maddelerde ise çok taraflı iktisadi ve ticari milletlerarası anlaşmalar ile iki taraflı ticaret anlaşmaları arasında bir ayrıma gidilmiş ve her türlü iktisadi ve ticari anlaşma ya Ticaret ve Maliye Bakanlığının ortak müzakerelerine ya da sadece Ticaret Bakanlığının sorumluluğuna bırakılmıştır. Böylece çok taraflı ve iki taraflı iktisadi ve ticari anlaşmalar üzerindeki Dışişleri Bakanlığının kontrolü ortadan kaldırılmıştır. Kanunun bir diğer önemli maddesi sekizinci maddedir. Bu maddede, “*Bu kanuna istinaden temsilcilik kurulan memleketlerdeki malî müşavirliklerle ticaret müşavir ve ataşelikleri (Maliye Bakanlığınca atanan) heyet başkanının emri altında temsilcilik bünyesi içinde vazife görür.*” denilerek Dışişleri Bakanlığının yurtdışı teşkilatı ile bu temsilciliklerin bağının koparıldığı görülmektedir. Dokuzuncu madde Hazine Genel Müdürlüğü ve Milletlerarası İş Birliği Teşkilatının, onuncu madde ise Ticaret Bakanlığı bünyesindeki Dış Ticaret Dairesi Başkanlığının görev ve yetkilerini düzenlemektedir. Görüldüğü üzere, Maliye ve Ticaret Bakanlıkları gerek iç gerekse dış iktisadi konularda Dışişleri Bakanlığının yurtdışı teşkilatına yönelik bilgi verme ya da koordinasyonunda çalışma gibi sorumluluklardan muaf tutulmuştur. Geçici 1 inci maddede ise, Dışişleri Bakanlığına bağlı olduğu dönemde Milletlerarası İktisadi İş Birliği Teşkilatı ile bağlantılı çalışan bütün personelin bu görevlerine son verildiği belirtilmektedir. Ayrıca, daha önce Dışişleri Bakanlığının başkanlığında bulunan bakanlıklar arası komitenin de ilga edildiği görülmüştür.

Milletlerarası İktisadi İş Birliği Teşkilatının Dışişleri Bakanlığında alınarak Maliye Bakanlığına bağlanması ve bütün dış ticari ve iktisadi ilişkiler ile anlaşmaların yürütülmesinin Maliye ve Ticaret Bakanlıkları uhdesine bırakılmasının dışında Bakanlığın yetkilerini daraltan bir diğer gelişme ise Avrupa Ekonomik Topluluğu ile yürütülen ilişkilerde cereyan etmiştir. 1961 yılında kabul edilen Anayasa ile kurulan ve yeni yönetimin planlı ekonomi anlayışı çerçevesinde faaliyetlerini yürüten Devlet Planlama Teşkilatının (DPT) temsilcileri, özellikle 1960'lı yılların sonlarında konu ile ilgili koordinasyonun Dışişleri Bakanlığında alınması için çalışmalar yürütmüşlerdir. 1968 yılında DPT, AET ile ilişkilerin yürütülmesindeki sorumluluğu Dışişleri Bakanlığında DPT'ye devreden bir kararnamenin hükümete imzalatılmasını sağlamıştır (Erhan ve Arat, 2002: 840).

Her ne kadar kısa süre içerisinde bu kararname yürürlükten kaldırılsa da DPT'nin AET konusundaki üstünlüğü devam etmiştir. Örneğin 1974 yılında bakanlıklar arası ekonomik koordinasyonu sağlamak ve ekonomik konularda Bakanlar Kurulunun alacağı kararların hazırlanmasına ve hızlandırılmasına yardımcı olacak çalışmaları yapmak amacıyla Bakanlar Kurulu tarafından Bakanlıklar arası Ekonomik Kurul (BEK) ve Bakanlıklar arası Ekonomik Kurul Alt- Komitesi kurulmasına karar verilmiştir (Resmi Gazete, 1974: 1). Başbakan Yardımcısı başkanlığında kurulacak olan ekonomik kurulun üyelerinden biri Dışişleri Bakanlığı olarak belirlenirken, alt-komite ise DPT Başkanlığında Dışişleri Bakanlığı Genel Sekreterinin de dahil olduğu üyelerden oluşmaktaydı. Burada Dışişleri Bakanlığında ekonomi alanında önem verilmekle birlikte (özellikle AET ile yürütülen müzakereler konusunda) alanın aslen DPT'ye bırakıldığı görülmektedir. AET ile ilişkilerde bu dönemde Dışişleri Bakanlığı ve DPT arasındaki çatışan bakış açıları dikkate alındığında komitede DPT'nin ağırlığının daha fazla olduğu anlaşılmaktadır.

Bunların dışında Milli Birlik Komitesi, Dışişleri Bakanlığı personeline yönelik bazı düzenlemeler de ortaya koymuştur. 16 sayılı Kanun ile DP döneminde atanmış olan Dışişlerinin yurtdışı teşkilatındaki meslek memurlarının gerektiğinde merkeze alınabilmesine olanak tanıyan geçici bir düzenleme yapmıştır. 12.07.1960 tarihinde kabul edilen Kanunda *"Dışişleri meslek memuru olup yabancı memleketlerde vazife gören büyükelçiler, Dışişleri Bakanlığınca Avrupa, Asya, Amerika ve Orta - Doğu işleri ile veya Bakanlığın tesbit edeceği diğer işlerle meşgul olmak, bilgi ve görgülerinden istifade edilmek üzere, (yüksek müşavir) unvanı ile her zaman merkeze alınabilmeleri"* (Resmi Gazete, 1960b: 1721) mümkün hale getirilmiştir. Ayrıca 127 sayılı Kanun çerçevesinde (Resmi Gazete, 1960c: 2614-2615) yayımlanan atama kararları ile 14 adet emekli kurmay "müşavir" olarak çeşitli diplomatik misyonlara gönderilmişlerdir.

Dışişleri Bakanlığının merkez ve dış teşkilatı ile personeline ilişkin kısıtlayıcı ve müdahaleci düzenlemelere karşı Bakanlık temsilcilerinin cevabı doğrudan üç farklı yasa tasarısı hazırlamak olmuştur. İlk iki kanun tasarısının, Dışişleri Bakanlığının milletlerarası anlaşmalar ve milletlerarası münasebetlere ilişkin elinden alınan yetkilerin geri kazanılmasına ilişkin olduğu görülmektedir. Söz konusu kanun tasarılarından ilki *"Milletlerarası Anlaşmaların Onaylanması, Yayınlanması ve Yürürlüğü Hakkında Kanun Tasarısı"*, ikincisi ise *"Dış İktisadi Münasebetlerin İdaresi ve İktisadi Yardımlar Dairesinin Kuruluşu Hakkında Kanun Tasarısı"* ismini taşımaktadır (Maliye Bakanlığı, 1962: 87-89). Bu tasarılar da bütün milletlerarası anlaşmaların onaylanmadan önceki tüm aşamalarından Dışişleri Bakanlığının sorumlu olması (1. Tasarı, 6. Madde) ve ayrıca *"iktisadi, ticari, mali, sosyal ve kültürel mevzularda, yabancı devletlerle ve bilimum milletlerarası teşekkül ve müesseselerle, gerek yurt içinde, gerek yurt*

dışında her türlü temas ve teşebbüslerin yapılması, bu devlet veya milletlerarası teşekkül ve müesseselerle her türlü anlaşmaların müzakeresi ve imzalanmasında” Dışişleri Bakanlığının görevli kılınması (2. Tasarı, 1. Madde) talep edilmiştir. Bu kapsamda, 1963 yılında “Milletlerarası Andlaşmaların Yapılması, Yürürlüğü ve Yayınlanması”na ilişkin bir kanun tasarısı TBMM’ye getirilmiş ve 11.06.1963 tarih ve 244 sayılı “Milletlerarası Andlaşmaların Yapılması, Yürürlüğü ve Yayınlanması ile Bâzı Andlaşmaların Yapılması İçin Bakanlar Kuruluna Yetki Verilmesi Hakkında Kanun” ile yürürlüğe girmiştir (Resmi Gazete, 1963: 1-2). Kanunun 1961 yılında Dışişleri Bakanlığının hazırladığı ilgili tasarıya oldukça benzediği görülmektedir. Böylece, 13 sayılı Kanun ile iktisadi ve ticari andlaşmalar üzerindeki yetki ve bilgisi elinden alınan Dışişleri Bakanlığı 244 sayılı Kanun ile milletlerarası andlaşmalar üzerindeki kontrol ve yetkisini kısmen geri kazanmıştır.

Ancak asıl önemli gelişme 1969 senesinde yaşanmıştır. 1960-69 yılları arasında Maliye ve Ticaret Bakanlıkları başta olmak üzere, Dışişleri Bakanlığı dışındaki Bakanlıkların yurtdışındaki temsilcilerinin diplomatik misyonun bilgisi dışında milletlerarası ilişkileri yürütmeleri kurumlararası koordinasyonu ortadan kaldırırken, diplomatik misyonların temsil birliğini de elinden almış ve ikili ve çoklu uluslararası anlaşmalarda bir kargaşaya neden olmuştur (Avcioğlu, 1965: 9). Bu kapsamda, Dışişleri Bakanlığı bürokratlarının çabaları sonuç vermiş (MM, 1966) ve 05.05.1969 tarihinde 1173 sayılı “Milletlerarası Münasebetlerin Yürütülmesi Hakkında Kanun” yürürlüğe girmiştir (Resmî Gazete, 1969: 7-10). Kanunun ilk maddesinde yer alan, “Milletlerarası Hukuk ve Anayasa gereğince Cumhurbaşkanının ve Başbakanın yetkileri saklı kalmak kaydıyla, Türkiye Cumhuriyeti’nin yabancı devletlerle, bunların temsilcilikleri ve temsilcileri ile, milletlerarası kurullarla, bunların temsilcilikleri ve temsilcileri ile, mütaakip bendler ve maddeler hükümleri saklı kalmak kaydıyla, temas ve müzakereleri Dışişleri Bakanlığı eliyle, ilgili bakanlıklarla işbirliği yapılmak suretiyle yürütülür.” ifadesi ile Dışişleri Bakanlığı milletlerarası müzakerelerdeki birincil rolüne tekrar kavuşmuştur. Ancak Baskın Oran’a göre, 1960 yılından itibaren ortaya çıkan Dışişleri Bakanlığına yönelik “yetki aşınması” fiili olarak günümüzde de devam etmektedir ve Bakanlık, dış iktisadi ve ticari konularda 1950’lerde sahip olduğu başat role bir daha geri dönememiştir (Oran, 2002: 68).

Dışişleri Bakanlığı tarafından 1962 yılında hazırlanan üç kanun tasarısından sonuncusu ise yeni bir teşkilat düzenlemesine ilişkindir (Maliye Bakanlığı, 1962: 165-190). “Dışişleri Bakanlığının Kuruluşu, Görevleri ve Memurları Hakkında Kanun Tasarısı” adını taşıyan tasarının gerekçesi taslakta şöyle belirtilmektedir:

“Dışişleri Bakanlığının teşkilat ve memurları hakkında 1927 yılından beri kabul edilmiş olan kanunlar modern manada bir teşkilat kanununun kapsamı gereken konuları tamamiyle içine almamış bulunduğundan ihtiyaçlara cevap vermekten uzaktı. Gerçekten, Bakanlığımızla ilgili 25 Haziran 1927 tarihli ve 1154 sayılı memurin kanunu ile 14 Ocak 1938 tarihli ve 3312 sayılı Teşkilat Kanununda bu bakımdan önemli boşluklar mevcuttur. Bu iki kanundan ayrı olarak 1941 yılından itibaren günün ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çıkarılmış dokuz ek kanunla bu boşluklar kısmen doldurulmaya çalışılmıştır. Bununla beraber, bu dağınık metinler de, gerek toplu bir mevzuat ihtiyacına cevap vermediği, gerek belirli yöneltici fikirlerden ve sistemden mahrum olduğu için boşluklar ve eksiklikler tam manasıyla giderilmemiş ve toplu, sistemli ve ileri bir teşkilat kanununa olan ihtiyaç 1945 yılından beri Bakanlığımızca üzerinde durulan bir konu olmuştur. 1952-53 yıllarında zamanın Dışişleri Bakanı bu ihtiyacı Büyük Millet Meclisinde iki defa kesin olarak belirtmiş ve böyle bir kanunun “en kısa zamanda” çıkarılacağını vaad etmişti. Keza, 1953-1957 yıllarında bu konu ile ilgili kanun tasarıları üzerinde çalışılmış, fakat

bu tasarılar kesin bir şekil alamamıştır. Bakanlık, belirtilen ihtiyacı karşılamak amacıyla, 27 Mayıs 1960 devrimini takip eden günlerde geçmiş uzun yılların tecrübelerinin ışığı altında ve zamanımız ihtiyaçlarını da göz önüne alarak tam iki yıl süren etraflı ve titiz bir çalışma sonunda bu tasarımı hazırlamıştır.” (Maliye Bakanlığı, 1962: 191)

Yasa tasarısının gerekçesinden de anlaşılacağı üzere, Dışişleri Bakanlığının 27 Mayıs Darbesi’nden hemen sonra tasarı için uzun süre çalıştığı ve özellikle görev ve yetki alanları, personele ilişkin özel hükümler ve yurtdışı temsilciliklerde Bakanlığın yetki alanları konularına önem verdiği görülmektedir. Tasarı 82 madde ve 11 adet geçici maddeden oluşmaktadır ve oldukça kapsamlı bir teşkilat ve personel yasası olarak hazırlanmıştır. En önemli maddesi ise, Bakanlığın görev ve yetkilerinin tanımlandığı ilk maddesidir. Bu maddeye göre,

“Dışişleri Bakanlığı milletlerarası hukuku ve milli mevzuatı gözönünde tutarak:

a) Hükümetçe tayin edilen esaslar dairesinde dış münasebetleri yönetir;

b) Devletin ve vatandaşların yabancılar karşısındaki hak ve menfaatlerini korur ve geliştirir;

c) Yabancı devletler ve milletlerarası kurullar ile olan temsil işlerini yürütür;

d) Yabancı devletler ve milletlerarası kurullar ile yapılacak andlaşma, sözleşme ve her türlü anlaşmaları müzakere eder ve sonuçlandırır;

e) Yabancı devletlerdeki ve milletlerarası kurullardaki her türlü gelişmeleri ve bunlar arasındaki münasebetleri izler.” (Maliye Bakanlığı, 1962: 165)

Bu noktada, Maliye Bakanlığının yasa taslağına ilişkin mütalaası, taslağın neden yasalaşmadığı ve böylece oluşan “karar vermeme” durumunun temel sebepleri konusunda oldukça yol göstericidir. Zira, teşkilat yasası çalışmalarına ilişkin Meclis’teki görüşmelerde “neden hala teşkilat yasasının çıkarılmadığına” yönelik sorulara ilgili dönemlerin Dışişleri Bakanlarının verdiği cevaplar, taslağın Başbakanlığa iletildiği, burada diğer bakanlıkların görüşlerinin alınması sonrasında tadil edildiği ve yeniden aynı sürecin yaşandığı ve bir türlü Meclis Genel Kuruluna getirilemediğini bize göstermektedir (Cumhuriyet Senatosu, 1962: 171). Örneğin 1968 yılındaki bir bütçe görüşmesinde dönemin Dışişleri Bakanı İhsan Sabri Çağlayangil, Teşkilât Kanununun Başbakanlığa sevk edildiğini, vekâletlerin mütalâası alınıp Yüksek Meclise Dışişleri Bakanlığınca sunulacağını ve Bakanlıkça kanunun tetkikinin tamamlandığını belirtmiştir (Cumhuriyet Senatosu, 1968: 1022). Ancak taslak Meclis Genel Kurulu’na getirilememiştir.

1960 yılından itibaren Maliye Bakanlığının, Dışişleri Bakanlığının dış iktisadi ilişkilerdeki sorumluluklarını devraldığı ve Dışişleri Bakanlığı ile konuya ilişkin bürokratik bir rekabete girdiğinden söz edilmişti. Bu çerçevede yasa tasarısına yönelik Maliye Bakanlığının mütalaasının özellikle Dışişleri Bakanlığının görev, yetki ve sorumluluklarını içeren ilk maddesinde yoğunlaştığı görülmektedir. “... teşkilat kanununda, vazife tayin edilirken çok dikkatli olmak lazımdır. Aksi takdirde mevcut mevzuatı aratacak bir sürtüşme unsuru idari hayata ilave edilmiş olur. Vazife tayininde takib edilecek metotta milletlerarası münasebetlerin tarihi seyri, hukuk nizamının vardığı merhaleleri, organizasyon tekniğinin prensiplerini göz önünde tutmak lazımdır. ..amme idaresi ve hizmeti mefhumu artık hudut kapısında durdurularak başka bir ekibe (hariciye mesleğine) devredilebilmek çağını geçirmiştir.” denilerek “idari sürtüşmeye” vurgu yapılan mütalaada, Dışişleri Bakanlığının tasarıda belirtilen görev ve sorumlulukları içeren ilk maddesine Maliye Bakanlığının itirazları şu maddeler altında toplanabilir:

- Siyasi işler dışında dış iktisadi ve ticari işlerle uğraşan memurun kifayetsiz kalması
- Önemli milli meselelerde diğer işler nedeni ile yeterli profesyonel reaksiyonun gösterilememesi
- İhtisas bakanlıklarına sorun çıkarılması
- İhtisas işlerinin deneyimsiz personele verilmesi
- Önemli dış siyasi konularda başarısızlık yaşanması riskini beraberinde getirmesi (Maliye Bakanlığı, 1962: 231-237)

Mütaalada, ayrıca, *“daha evvelki tasarılar verilen cevap ve mütalaaların Dışişleri Bakanlığınca nazarı dikkate alınmamış olması muvacehesinde şu prensip noktasının tekrarında fayda görülmüştür: Bu taslak, kabule imkan görülememiştir.”* ifadeleri yer almaktadır (Maliye Bakanlığı, 1962: 241). Görüldüğü üzere, bu ifadeden daha önceki tasarılar da Dışişleri Bakanlığının dış iktisadi ve ticari konularda yetkiyi kendisinde toplamak istediği ve Maliye Bakanlığının her defasında buna karşı çıktığı ve tasarının revize edilmesini istediği anlaşılmaktadır. Burada, 1960 yılı öncesinin mi yoksa 1960-62 yılları arasının mı kastedildiği belirsizdir. Ancak, teşkilat yasası çalışmalarının başladığının tespit edildiği 1951’den itibaren böyle bir “idari sürtüşme” varsa da yasaya yönelik “karar vermeme” durumunun 1960’tan sonra Dışişleri Bakanlığını daha fazla etkilediği ve dolayısı ile görev tanımında revizyona gitmeme konusunda direnç gösteren tarafın Dışişleri Bakanlığı olduğu sonucuna varılabilir.

Taslağın üçüncü maddesine yönelik mütalaa ise, mevcut teşkilat yasasının belirsizlikten kaynaklı esnekliğinden söz etmekte ve Dışişleri Bakanlığının mevcut teşkilat kanununun merkez teşkilatını istediği şekilde oluşturmasına, istediği dairelere bölmesine, istediğini ihdas etmesine, vazifeleri şu veya bu şekilde gruplandırmasına müsait olduğunu belirterek, Bakanlığın teşkilatlandırmadaki elastikiyetten ve onu değiştirmekteki mevcut yetkisinden vazgeçmeye niyeti olmadığına ve bugünkü teşkilata nazaran bir değişiklik düşünülmediğine göre 3 üncü maddenin gereksiz olduğuna değinmektedir (Maliye Bakanlığı, 1962: 245). Buradan da teşkilat yasasının çıkarılmasının asıl öneminin Bakanlığın görev ve yetki alanlarına ve daha sonra görüleceği üzere, personelin özgün konumu ve dış teşkilattaki temsil birliğine yönelik yasal düzenlemenin olduğu ortaya çıkmaktadır. Zira, mütaalada da belirtildiği gibi, Dışişleri Bakanlığı merkez ve dış teşkilatındaki yapılanmasını Bakanlık içi düzenlemeler ile 1938-1983 yılları arasında zaten dönemin ihtiyaçlarına göre belli aralıklarla yenilemiştir (Girgin, 2005; Özcoşkun, 2018).

Bu noktada, Dışişleri Bakanlığının görev tanımlarındaki belirsizliğin, söz konusu dönemde bir yetki karmaşası ortaya çıkardığından da söz etmek gerekmektedir. *“İdari sürtüşme”* teşkilat yasası taslağının kanunlaşmasına müsaade etmezken, bu karmaşanın bizatihi kendisi idari alanda sorunlara neden olmaktadır. Örneğin, TODAİE’nin 1966 tarihli *“Merkezi Hükümet Teşkilatı Kuruluş ve Görevleri: Merkezi Hükümet Teşkilatı Araştırma Projesi Yönetim Kurulu Raporu”*nda Dışişleri Bakanlığının görev, yetki ve sorumlulukları belirtildikten sonra şu görüşlere yer verilmiştir:

“Dışişleri Bakanlığının kuruluş amacını kesin bir ifade halinde herhangi bir kanun metninde bulmak mümkün değildir... Görüldüğü gibi Dışişleri Bakanlığının görevleri çeşitlidir ve dağınık kaynaklarda gösterilmiştir. Yeni yapılacak bir kuruluş ve görev kanununda bu görevlerin çok daha derli toplu ve yetki çalışmalarına yol açmayacak şekilde gösterilmesi gerekir.... Görev ve yetkilerin kesin bir şekilde tespit edilmemiş olması, Bakanlığın öbür bakanlıklarla olan münasebetlerinde karışıklık ve tedahüllere yol açmaktadır. Bu karışıklık ve tedahüller, yalnız

öbür bakanlıklar ve dairelerle olan karşılıklı durumlar dolayısıyla değil, Bakanlığın kendi daireleri arasında da görülmektedir. Özellikle iktisadi ve ticari işler ile kültürel münasebetler konusunda görev karışımlarıyla sık sık karşılaşmaktadır.”(TODAİE, 1966: 167, 170)

Maliye Bakanlığının tasarıda itiraz ettiği bir diğer konu devletin dış politikasının ve dış teşkilattaki diğer Bakanlıkların temsilcilerinin büyükelçi ile kuracağı hiyerarşik ilişkiye yöneliktir. Burada da, Maliye Bakanlığı, devletin genel dış politikasında, MGK Genel Sekreterliği, Maliye Bakanlığı Milletlerarası İktisadi İş Birliği Teşkilatı Genel Sekreterliği ve DPT gibi kurumlar ile Dışişleri Bakanlığının işbirliği yapması gerektiğinden (Maliye Bakanlığı, 1962: 248) söz etmekte, dış teşkilattaki diğer Bakanlık temsilcilerinin öncelikle kendi Bakanlıklarına karşı sorumlu olduklarından bahsetmektedir (Maliye Bakanlığı, 1962: 257). Dış teşkilatta 13 sayılı Kanun ile birlikte, Dışişleri Bakanlığının temsil birliğini kaybettiği ve ancak 1969 tarihli 1173 sayılı Kanun ile bu birliği yasal düzlemde kısmen yeniden kazandığı belirtilmişti. 1962 tarihli bu mütalaa, 13 sayılı Kanunun özellikle Maliye Bakanlığına sağladığı avantaja vurgu yapıldığının ve kendi çıkarları doğrultusunda tasarının yasalaşmasına engel çıkardığının bir göstergesidir.

Son olarak, mütalaa da, Dışişleri Bakanlığının personeline yönelik istisnai kadro ve derece tanımlanmasına itiraz edilmekte ve Bakanlığın memurlarının devletin bütün memurları ile aynı standartlarda ve derece-unvan karşılıklarında olması gerektiğine vurgu yapılmaktadır (Maliye Bakanlığı, 1962: 261-265). Mütalaanın bu itirazı oldukça önemlidir. Çünkü, 1964'ten itibaren teşkilat yasasının çıkmamasının bir diğer nedeninin, Başbakanlık tarafından, yasanın o yıllarda hazırlıkları süren Devlet Personel Kanunu çıktıktan sonra çıkarılması gerektiğinin Dışişleri Bakanlığına iletilmesidir. Örneğin, Dışişleri Belleteni'nin 1964 yılındaki ilk sayısında yeni bir Teşkilât Kanunu Tasarısının Devlet Personel Dairesinde bulunduğu ve bu kanunun hükümlerini çıkacak olan yeni Devlet Memurları Kanunu'nun hükümlerine uydurmak için (657 sayılı Kanun) de Bakanlık ile Devlet Personel Dairesi arasında müşterek çalışmalar yapıldığından söz edilmektedir (Dışişleri Bakanlığı, 1964: 84). Belleteni'nin 1965 yılındaki yayınında ise Dışişleri Bakanlığının yeni Teşkilât Kanununun ne safhada olduğunu soran bir gazeteciye Bakanın verdiği cevap yer almış ve Dışişleri Bakanının «*Bu kanunun çıkması daha önce Devlet Personel Kanununun çıkmasına bağlıdır. Şüphesiz bir an önce çıkmasını arzu ediyoruz. Her halde biz hazırlıklarımızı yapmış durumdayız*» dediği aktarılmıştır (Dışişleri Bakanlığı, 1965: 59). Ancak 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu 14.07.1965 tarihinde kabul edilmiş olmasına rağmen, Dışişleri Bakanlığı Teşkilat Kanunu çıkmamış, hatta 657 sayılı Kanun, Dışişleri Bakanlığının personel rejiminde (meslek memurlarının intibakları, kadro-unvan karşılıkları vb.) bazı sıkıntılar yaşamasına sebebiyet vermiştir.⁷ Örneğin konuya ilişkin olarak 1972 yılında dönemin Dışişleri Bakanı Haluk Bayülken, Dışişleri Bakanlığı Teşkilat Kanunu çalışmaları konusunda şöyle bir demeç vermiş ve bu sıkıntılara dikkat çekmiştir:

“Gerek Dışişleri Bakanlığının çalışmalarını, gerek memurlarımızın çalışma ve yaşama şartlarını büyük ölçüde kolaylaştıracak olan “Dışişleri Bakanlığı Kuruluşu ve Görevleri hakkında Kanun Tasarısı” hazırlanmış bulunmaktadır. Bakanlığın kuruluşunu, Personel Kanunumuzla aynı paralele koyabilmek amacıyla “Kanun kuvvetindeki Kararname”nin çıkışı beklenmektedir. Hazırladığını arzettiğim tasarı, üzerinde bu Kararnameye göre son rötuşlar yapıldıktan sonra en geç önümüzdeki Şubat ayında yüksek Meclislere sunulacaktır. 1327 sayılı “Devlet Memurları Kanunu” gereğince Bakanlığımızca yapılmış olan intibakların düzeltilmesi için

⁷ Devlet Personel Kanunu-Dışişleri Bakanlığı Teşkilat Yasası arasında kurulan bu ilişki, Meclis'teki görüşmelerde de gündeme gelmiştir. Bkz. MM, 1970: 364; Cumhuriyet Senatosu, 1969: 14; Cumhuriyet Senatosu, 1972: 134)

sarfolunan çabalardan bugüne kadar maalesef olumlu bir sonuç almak mümkün olamamıştı. Ancak bu düzeltmeler konusunda Bakanlığımızda yürütülmekte olan çalışmaların sonuçlanmak üzere olduğunu memnuniyetle belirtmek isterim. İntibaklardan ileri gelen haksızlıklar en kısa zamanda nihayete erdirilecektir.” (Dışişleri Bakanlığı, 1972: 68)

Söz konusu demeçten de anlaşılacağı üzere, 1972 yılına gelinmiş olmasına rağmen, hala bir “teşkilat yasası tasarısı”nın hazır hale getirildiğinden bahsedilmektedir. Diplomat Kamuran Gürün’ün anılarında, 1978 yılında dönemin Dışişleri Bakanı Gündüz Ökçün’ün kendisinden yeni bir teşkilat kanunu taslağı istediğinden söz edilmektedir (Gürün, 1995: 25). Ancak, teşkilat kanunu 1983 yılına kadar çıkarılamamıştır. 1980 Askeri Darbesi ile birlikte, Kanun taslaklarına yönelik diğer bakanlıkların mütalaalarının alınması sürecinin artık kullanılmadığı ve darbe sonrası kamu yönetiminde yapılan genel bir düzenlemenin sonucu olarak ortaya çıkan “Kanun Hükmünde Kararnemeler” çerçevesinde Dışişleri Bakanlığının bir teşkilat yasasına sahip olabildiği anlaşılmaktadır. 177 sayılı “Dışişleri Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ile nihayet Bakanlığın görev tanımının belirlendiği ve 1962 yılındaki bahse konu kanun taslağındaki görev tanımı başta olmak üzere teşkilat yapısı ve personel rejimine yönelik düzenlemelerin oldukça benzer olduğu görülmektedir (Resmi Gazete, 1983: 73). Dolayısı ile yasanın çıkabilmesi ancak bir darbe sonrası ve kanun hükmünde kararname uygulaması ile gerçekleşebilmiş ve bakanlıklar arası rekabetin “karar vermeme” süreci nihayete ermiştir.

6. Sonuç

Kamu politikalarında genel olarak iktidar ve güç odaklarının yönetime etkisi ve birbirleri ile ilişkileri karar verme mekanizmaları çerçevesinde incelenmekte ve bu incelemelerde yönetim düzeyinde alınan kararlar veri olarak ele alınmaktadır. “Karar vermeme” kavramı ise, sadece alınan kararların bu alanda incelenmesinin bütün güç ilişkilerini ve bu ilişkilerin yönetsel etkilerini açığa çıkarmakta yeterli olmadığını, alınamayan kararların da bu noktada önemli bir veri sağladığını ifade etmek için kullanılmaktadır. Böylece, Bachrach ve Baratz’in gücün ikinci yüzü olarak tanımladıkları “karar vermeme” durumu araştırmacılar için önemli bir kavramsal çerçeve sunmaktadır.

Bu çalışmada, “karar vermeme” kavramı çerçevesinde 1950-1983 yılları arasında üzerinde çalışılmasına rağmen Meclis Genel Kuruluna sunulamayan ve kanunlaşamayan Dışişleri Bakanlığının teşkilat yasası taslağına yönelik çalışmalar incelenmiş ve böylece dönemin bürokratik güç ilişkileri ve yönetsel etkileri ele alınmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda, 1950-1960 yılları arasında Demokrat Parti iktidarında dönemin iç ve dış gelişmeleri neticesinde özellikle dış iktisadi ve ticari konularda yetkin konuma gelen Dışişleri Bakanlığının bürokratik düzeyde konu ile ilgili bakanlıklar olan Maliye Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı bir yetki paylaşımı rekabeti içerisine girdikleri ve bu dönemde Dışişleri Bakanlığının mevcut teşkilat yasasındaki esneklik (görev tanımının olmaması) sayesinde inisiyatifi ele geçirdiği görülmektedir. Ancak 1960 yılında gerçekleştirilen askeri darbe ve sonrasında yaşanan gelişmeler, Dışişleri Bakanlığının bahse konu alandaki inisiyatifi kaybetmesine neden olmuştur. Darbenin hemen akabinde yürürlüğe giren 13 Sayılı Geçici Kanun ile Dışişleri Bakanlığına bağlı olan ve dış iktisadi alandaki en yetkin kurum olan Milletlerarası İş Birliği Teşkilatı Maliye Bakanlığına bağlanmış ve bunun yanı sıra Maliye ve Ticaret Bakanlıklarına verilen iktisadi ve ticari anlaşma yapma yetkisi Dışişleri Bakanlığının dış temsilciliklerinin temsil birliğini ortadan kaldırmıştır. Dışişleri Bakanlığının yetkilerinin daraltılmasına yönelik bu hamleye cevabı ise, bütün dış hizmetleri bünyesinde toplayan bir teşkilat yasası taslağı hazırlaması olmuştur. Ancak bu yasa

taslağı, Maliye Bakanlığının başını çektiği bir bürokratik mücadele neticesinde 1980 Askeri Darbesi'ne kadar yasalaştırılmayarak bir "karar vermeme" sürecine maruz kalmıştır. 1983 yılında çıkarılan "*Dışişleri Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname*" ise ancak 1980 askeri darbesi sonrası ortaya çıkabilmiş ve daha önceki detaylı görev tanımı bu kararnamede yer almıştır. Böylece bahse konu bürokratik güç mücadelesi askeri darbe gibi olağanüstü bir koşulda karar verici mekanizmanın değişmesi sonucu ortadan kalkmıştır.

Sonuç olarak, 1950-1983 yılları arasındaki Dışişleri Bakanlığının teşkilat yasası çalışmalarının tamamlanamaması ve yasa taslağının yasalaşamaması, Türkiye'deki bürokratik düzeydeki güç ilişkilerinin etkisi çerçevesinde bir "karar vermeme" örneği olarak ortaya çıkmaktadır. Bu kapsamda, çalışmanın Türkiye'de alınamayan kararlar, çıkarılmayan yasa taslakları gibi "karar vermeme" durumunu yansıtan konuların daha fazla incelenmesi ve devletteki güç ilişkilerini daha kapsamlı bir analize tabi tutması noktasında literatüre katkı sağlaması umut edilmekte ve "karar vermeme" kavramının örnek vakalarla daha fazla çalışılmasının kamu politikaları analizi araştırmalarına önemli bir alan açacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akinci, A., Usta, S. (2016), "Türkiye'de Çok Partili Hayata Geçişte Etkili Olan Dış Faktörlerin Değerlendirilmesi", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C.21, S.1: 275-288.
- Allison, G. T., Halperin, M. H. (1972), "Bureaucratic Politics: A Paradigm and Some Policy Implications". World Politics, N. 24: 40-79.
- Avcı, O. (2014), "Mehmet Fuat Köprülü'nün Dışişleri Bakanlığı", Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C.4, S. 2: 75-97.
- Avcıoğlu, D. (1965), "Türkiye'deki Amerikan Üsleri", Yön Dergisi: 139-140.
- Bachrach, P., Baratz, M. S. (1962), "Two Faces of Power", The American Political Science Review, V. 56, N. 4: 947-952.
- Bachrach, P., Baratz, M. S. (1963), "Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework", The American Political Science Review, V. 57, N. 3: 632-642.
- Bachrach, P., Baratz, M. S. (1975), "Power and Its Two Faces Revisited: A Reply to Geoffrey Debnam", The American Political Science Review, V. 69, N. 3: 900-904.
- Bağcı, H. (2019), Türk Dış Politikasında 1950'li Yıllar, Ankara: Orion Kitabevi.
- Bleda, T. (2000), Maskeli Balo, 2. Baskı, İstanbul: Doğan Kitap.
- Cumhuriyet Senatosu (1962), Tutanak Dergisi, D.1, C. 2, Toplantı 1, B. 31, 5.2.1962, Ankara: Cumhuriyet Senatosu.
- Cumhuriyet Senatosu (1968), Tutanak Dergisi, C. 45 T. 7, B. 31, 08.02.1968, Ankara: Cumhuriyet Senatosu.
- Cumhuriyet Senatosu (1969), Tutanak Dergisi, T. 8, C. 51, B. 29, 01.02.1969, Ankara: Cumhuriyet Senatosu.
- Cumhuriyet Senatosu (1972), Tutanak Dergisi, C. 3, T. 11, B. 32, 8.2.1972, Ankara: Cumhuriyet Senatosu.
- Çavuş, M. F. (2008), "Karar Verme, Karar Destek Sistemleri ve Yönetmelik", Akademik Bakış, S. 15: 1-18.
- Çelik, F. E., Yılmaz Uçar, A. (2023), "Erken Cumhuriyet Döneminde Yönetime Dair Karar Verememe", Özet Bildiri, 17. Ulusal Sosyal Bilimler Kongresi, Ankara: Türk Sosyal Bilimler Derneği.
- Dahl, R. (1961), Who Governs? Democracy and Power in an American City, London: Yale University.
- Debnam, G. (1975), "Nondecisions and Power: The Two Faces of Bachrach and Baratz", The American Political Science Review, V. 69, N. 3: 889-899.
- Demir, F. (2011), "Kamu Politikası ve Politika Analizi Çalışmalarının Teorik Çerçevesi", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S. 30: 107-120.
- Digester, P. (1992), "The Fourth Face of Power", The Journal of Politics, V. 54, N. 4: 977-1007.
- Dikerdem, M. (1989), Hariciye Çarkı, İstanbul: Cem Yayınevi.
- Dışişleri Bakanlığı (1964), Dışişleri Belleteni, S.1, Ankara: Dışişleri Bakanlığı.
- Dışişleri Bakanlığı (1965), Dışişleri Belleteni, S.6, Ankara: Dışişleri Bakanlığı.
- Dışişleri Bakanlığı (1972), Dışişleri Belleteni, S. 90, Ankara: Dışişleri Bakanlığı.
- Erdoğan Çelikkin, Z. (2018), "Steven Lukes'un Üç Boyutlu İktidar Yaklaşımı: Kararsızlık Üretimi ve Kamu Politikası Analizi Disiplini", Memleket Siyaset Yönetim (MSY), C. 13, S. 30: 161-194.
- Erhan, Ç., Arat, T. (2002), "AET'yle İlişkiler", (Ed. B. Oran), Türk Dış Politikası: Kurtuluş Savaşından Bugüne Olgular, Belgeler, Yorumlar (1919-1980), Cilt 1, 4. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları: 808-854.

Friedrichs, J. (2022), "Ethnic Segregation in Schools: A Study of Non-decision Making", Journal of Education Policy, <https://www.tandfonline.com/loi/tedp20>, (Erişim Tarihi: 20.06.2023).

Girgin, K. (2005), Osmanlı ve Cumhuriyet Dönemleri Hariciye Tarihimiz (Teşkilat ve Protokol), Ankara: Okumuş Adam Yayınları.

Gökmen, O. (1999), Bir Zamanlar Hariciye: Eski Bir Diplomatın Hatıraları 1, İstanbul: Kaptan Ofset.

Gürün, K. (1995), Fırtınalı Yıllar: Dışişleri Müsteşarlığı Anıları, İstanbul: Milliyet Yayınları.

Harding, A. (1998), "Elite Theory and Growth Machines", (Ed. D. Judge, G. Stoker, H. Wolman), Theories of Urban Politics, London: Sage Publications: 35-53.

İskit, T. (2020), Diploması: Tarihi, Teorisi, Kurumları ve Uygulaması, 7. Baskı, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Judge, D. (1998), "Pluralism", (Ed. D. Judge, G. Stoker, H. Wolman), Theories of Urban Politics, London: Sage Publications: 13-34.

Kaynar, M. K. (Ed.) (2019), Türkiye'nin 1950'li Yılları, 3. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları.

Koskinen Sandberg, P. (2016), "Non-Decision Making in The Reform of Equal Pay Policy: The Case of Finnish Gender Equality Legislation", Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal, V. 35, N. 4:280-295.

Lukes, S. (1997), "Three Distinctive Views of Power Compared", (Ed. Michael Hill), The Policy Process: A Reader, Second Editon, New York: Routledge: 45-52.

Maliye Bakanlığı Hazine Genel Müdürlüğü ve Milletlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilatı (1962), Dışişleri Hizmetleri ve Teşkilatlandırılması: Dışişleri Bakanlığınca Hazırlanan Tasarılar ve Bunlarla İlgili İncelemeler, Ankara: Maliye Bakanlığı.

Merelman, R. (1968), "On the Neo-Elitist Critique of Community Power", The American Political Science Review , V. 62, N. 2: 451-460.

MM (1966), 741 No'lu Komisyon Raporu, 2/243, 22.02.1966, Ankara: MM.

MM (1970), Tutanak Dergisi, D. 3, C. 5, T. 1, B. 86, 23.05.1970, Ankara: MM.

Oran, B. (2002), "TDP'nin Uygulanması", (Ed. B. Oran), Türk Dış Politikası: Kurtuluş Savaşından Bugüne Olgular, Belgeler, Yorumlar (1919-1980), Cilt 1, 4. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları: 55-65.

Oran, B. (Ed), (2002), Türk Dış Politikası: Kurtuluş Savaşından Bugüne Olgular, Belgeler, Yorumlar (1919-1980), Cilt 1, 4. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları.

Özcan, G. (2019), "Ellili Yıllarda Dış Politika", (Ed. M. K. Kaynar), Türkiye'nin Ellili Yılları, İstanbul: İletişim Yayınları: 97-134.

Özcan, G. (2021). Dış Politika Analizi. Küresel Siyasete Giriş: Uluslararası İlişkilerde Kavramlar, Teoriler, Süreçler. (Ed. E. Balta). İstanbul: İletişim Yayınları: 323-350.

Özcoşkun, A. R. (2018), Cumhuriyetin Kuruluşundan Bugüne Dışişleri Bakanlığı Teşkilat Yapısı (1920-2018), Ankara: Türk Diplomatik Arşivi Yayınları.

Polsby, N. W. (1960), "How to Study Community Power: The Pluralist Alternative", The Journal of Politics, V. 22, N. 3: 474-484.

Resmi Gazete (1938), Hariciye Vekaleti Teşkilat Kanunu, Kanun No. 3312, S. 3814, T. 21 Kanunusani 1938, s. 9272-9273.

Resmi Gazete (1952), Milletlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilâtının Dışişleri Bakanlığına Bağlanması Hakkında Kanun, S. 8133, T. 12.06.1952: 3885-3886.

Resmi Gazete (1959), Hariciye Vekâleti Teşkilât Kanununa bir madde eklenmesi ve Devlet Memurları Aylıklarının Tevhit ve Teadülüne dair olan 3658 sayılı Kanuna bağlı (1) sayılı cetvelin 4665 sayılı kanunla değiştirilen Hariciye Vekâleti kısmına bazı kadrolar ilâvesi hakkında Kanun, Kanun No. 7245, S. 10151, T. 05.03.1959: 21223-21224.

Resmi Gazete (1960a), Milletlerarası iktisadi ve malî münasebetlerimizin tanzimi hakkında Geçici Kanun, Kanun No. 13, S. 10548, T. 11.07.1960: 1685-1686.

Resmi Gazete (1960b), Dışişleri Bakanlığı Kuruluşları hakkındaki 3312 sayılı Kanuna ek 5250 sayılı kanunda değişiklik yapılması ve bu kanuna bazı maddeler eklenmesi hakkında Geçici Kanun, Kanun No. 16, S. 10551, T. 14.07.1960: 1721.

Resmi Gazete (1960c), Atama Kararları, S. 10669, T. 01.12.1960: 2614-2615.

Resmi Gazete (1963), Milletlerarası Andlaşmaların yapılması, yürürlüğü ve yayınlanması ve bazı antlaşmaların yapılması için Bakanlar Kuruluna yetki verilmesi hakkında Kanun, Kanun No. 244, S. 11425, T. 11.06.1963: 1-2.

Resmi Gazete, Milletlerarası Münasebetlerin Yürütülmesi ve Koordinasyonu hakkında Kanun, Kanun No. 1173, S. 13201, T. 17.05.1969: 7-10.

Resmi Gazete (1974), Kararname: Bakanlıklararası Ekonomik Kurul (BEK) ve Bakanlıklararası Ekonomik Kurul Alt - Komitesi Kurulması Hakkında Karar, Karar Sayısı. 7/9084, S. 15094, T. 16.12.1974: 1.

Resmi Gazete (1983), Dışişleri Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname, Karar Sayısı. KHK/177, S. 18251 (Mükerrer), T. 14.12.1983: 73-91.

Sert, H. (2018), Memory of an Institution: The Turkish Ministry of Foreign Affairs and Turkish Diplomats in the 1960-1980 Period, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Boğaziçi Üniversitesi, İstanbul.

Sert, H. (2020), "Bir Raporun Hikayesi: Türkiye'nin Batı ile İttifakında Dışişleri Bürokrasisinin Rolü ve Bakanlık İçerisi İtiraz Olarak "Üçüncü Dünyacılık", SBF Dergisi, C. 75, S. 1: 97-125.

Sert, H. (2022), "İki Darbe Arasında: 1960-1980 Döneminde Genel Özellikleri ile Türk Dışişleri Bakanlığı", Yakın Dönem Türkiye Araştırmaları, S. 41: 31-75.

Sert, H. (2023), "When Diplomats Lead to a War: The Role of the Turkish Diplomatic Bureaucracy in the Military Intervention in Cyprus", Journal of Balkan and Near Eastern Studies, V. 25, N. 2: 257-277.

Smith, R. A. (1979), "Decision Making And Non-Decision Making In Cities: Some Implications For Community Structural Research", American Sociological Review, V. 44:147-161.

TBMM (1951), Tutanak Dergisi, D. 9, C. 5, T. 1, B. 50, Ankara: TBMM.

TBMM (1952), Tutanak Dergisi, D. 9, C. 13, T. 2, B. 48, Ankara: TBMM.

TBMM (1958), 32 No'lu Encümen Mazbataları, 1/207, Ankara: TBMM.

TODAİE (1966), Merkezi Hükümet Teşkilatı Kuruluş ve Görevleri: Merkezi Hükümet Teşkilatı Araştırma Projesi Yönetim Kurulu Raporu, Ankara: TODAİE.

Usta, A. (2013), "Kamu Politikaları Analizine Kuramsal Bir Bakış", Yasama Dergisi, I. 24: 78-102.

Uzun, F. (2015), Türk Dışişlerinde Fatin Rüştü Zorlu, Hacettepe Üniversitesi, Ankara: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Wolfinger, R. E. (1971), "Nondecisions and the Study of Local Politics", The American Political Science Review, V. 65, N. 4: 1063-1080.

Yaldız, F., Küçük, E. (2022), "Türk Dışişleri Bürokrasisinde Değişen Normlar: Kariyerdışı Büyükelçi Atamalarının Yasal Arka Planı", Amme İdaresi Dergisi, C. 55, S. 2: 89-118.

Extended Summary

Studies on the Organisation Act of the Ministry of Foreign Affairs as a Case of "Non-Decision Making" in Public Policies (1950-1983)

The aim of this study is to examine why the organisational law of the Ministry of Foreign Affairs between 1950-1983 could not be completed and enacted within the framework of the concept of "non-decision-making" which explains the struggle between the power centres in the bureaucracy and its effects on the policy field through a reverse reading of the "decision-making" process, and thus to evaluate the positional power point in the bureaucratic structure that also determines the level of influence of the Ministry of Foreign Affairs in foreign policy from a historical perspective. At this point, the study has two main arguments. The first argument of the study is that the organisational law studies between 1950-1960 could not be completed due to the effective position of the Ministry of Foreign Affairs in the bureaucracy and foreign policy. In other words, the Ministry of Foreign Affairs gained its effective position thanks to the elasticity in the Organisation Law of 1938, which did not specify the exact definition of its duties. However, this elasticity started to suffer after 1960 in the process of reducing the effective decision-making capability of the bureaucracy due to new power centres. Here the second argument of the study emerges. After 1960, the Ministry of Foreign Affairs worked on an organisational law until 1983 in order to regain its originality in the personnel regime and its dominant position in the foreign organisation, in particular the definition of its duties as broadly as possible, but these works could not be completed due to the intervention of other bureaucratic institutions such as the Ministry of Finance, the Ministry of Trade and the State Planning Organisation. At this point, especially in this study, the opinions of the Ministry of Finance on the relevant draft law are taken as supporting data for the argument.

The study consists of three parts. Firstly, a theoretical framework including the definition of the concept of "non-decision making", its basic characteristics, reactions and discussions on the concept is presented and its relationship with the case under consideration is emphasised. Then, the historical period covered in the study is analysed by dividing it into two different sub-periods in the light of the arguments in question. In this context, in the first stage, the organisational law studies of the Ministry of Foreign Affairs between 1950-1960, when the Democratic Party was in power, and the effective position it gained in the Turkish bureaucracy and foreign policy are discussed together. In the second stage, the period between 1960-1983 was analysed within the framework of the "non-decision-making" process, again with the studies on the organisational law and the legal regulations that narrowed the sphere of influence of the Ministry of Foreign Affairs and the counter-legal initiatives of the Ministry of Foreign Affairs against these regulations. During the research, primary sources such as the minutes of the meetings of the Grand National Assembly of Turkey and the Republican Senate, legal regulations, publications of the Ministry of Foreign Affairs, memoirs of diplomats and in-depth interviews with diplomats were utilised.


In addition to being the most important implementing institution in the conduct of foreign policy in Turkey, the Ministry of Foreign Affairs also assumes a leading role within the Turkish bureaucracy, and this role has already emerged during the War of Independence when it was one of the first ministries to be established in the new government that started after the opening of the Grand National Assembly on 23 April 1920. The biggest change in the Ministry of Foreign Affairs after World War II was the gradual transfer of the management and coordination of Turkey's organisation within the Western Bloc and the financial and military aid received from the USA to the Ministry from 1946 onwards and the Ministry's rise to a leading role in foreign economic and commercial matters. The 1938 law on the organisation of the Ministry of Foreign Affairs provided the Ministry with elasticity and this elasticity enabled the Ministry of Foreign Affairs to expand its field of duty due to the domestic political structure between 1950 and 1960.


After the 27 May 1960 military coup d'état, the Democrat Party was ousted from power and the new military administration's desire to reduce the effective role of the Ministry of Foreign Affairs in foreign economic issues, which was evaluated in the person of Fatin Rüştü Zorlu, prompted the Ministries of Finance and Commerce, which were uncomfortable with this role, to take action and since 1960, the field of duty of the Ministry of Foreign Affairs was tried to be narrowed in favour of the Ministries of Finance and Commerce and the State Planning Organisation established with the 1961 Constitution. The Ministry of Foreign Affairs tried to respond to this attempt with new legal arrangements and organisational law to expand its field of duty, but the organisational law could not be brought to the Parliament due to the interventions of the related Ministries. The 1983 Organisation Law is a standard text of the law enacted for all ministries after the 1980 military coup and it is observed that the previous detailed job descriptions are not included in this law either.

It is hoped that this study will contribute to the literature in terms of further analysing the issues reflecting the "non-decision-making" situation in Turkey, such as decisions that cannot be taken, draft laws that cannot be enacted, and subjecting the power relations in the state to a more comprehensive analysis, and it is thought that further study of the concept of "non-decision-making" with case studies will open an important field for public policy analysis research.

Sosyal Sermaye ve Büyüme-Çevre Ödünleşimi: Mikro ve Makro Etkiler

Özge Erdölek Kozal¹ 

Erol Türker Tümer² 

Elif Korkmaz Tümer³ 

Sosyal Sermaye ve Büyüme-Çevre Ödünleşimi: Mikro ve Makro Etkiler	Social Capital and Growth-Environment Trade-Off: Micro and Macro Effects
<p>Öz</p> <p>Bu çalışma, sosyal sermayenin, bireylerin büyüme-çevre ödünleşimi konusundaki tutumlarını nasıl etkilediğini sosyo-ekonomik/demografik ve makroekonomik değişkenleri dikkate alarak analiz etmektedir. 47 ülke için Dünya Değerler Araştırması (Etap-7, N: 53,155) verilerinin lojistik regresyon modelleri kullanılarak analiz edildiği çalışmada, çevre örgütlerine ve gönüllü kuruluşlara üye olmanın bireylerin çevreyi önceliklendirme olasılığını artırdığı bulunmuştur. Ayrıca sonuçlar kadınların, gençlerin, yüksek eğitimlilerin ve sol görüşlü bireylerin çevreyi önceliklendirme olasılıklarının daha yüksek olduğunu; çocuk sahibi olmanın ve kentte yaşamının ise büyüme önceliklendirme olasılığını artırdığını göstermektedir. Son olarak, düşük işsizlik oranı, yüksek gelir düzeyine ve düşük emisyon oranına sahip ülkelerde, bireylerin çevreyi büyümeye tercih ettikleri bulunmuştur.</p>	<p>Abstract</p> <p>This paper analyzes how social capital affects individuals' attitudes towards the growth-environment trade-off, considering socio-economic/demographic and macroeconomic variables. Logistic regression model estimations based on World Values Survey (Wave-7, N: 53.155) data for 47 countries show that being a member of environmental organizations and voluntary organizations increases the likelihood of prioritizing the environment. Moreover, the results suggest that women, young people, those with higher levels of education, and left-wing individuals are more likely to prioritize the environment. Conversely, having children and residing in urban areas are found to increase the likelihood of prioritizing economic growth. Finally, it is found that individuals in countries with low unemployment rates, high-income levels, and low emission rates prefer the environment over economic growth.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Çevrenin Korunması, Gönüllü Organizasyonlara Üyelik, Lojistik Regresyon</p>	<p>Keywords: Economic Growth, Environmental Protection, Membership of Voluntary Organizations, Logistic Models</p>
<p>JEL Kodları: O40, Q56, Z13</p>	<p>JEL Codes: O40, Q56, Z13</p>

<p>Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı</p>	<p>Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.</p>
<p>Yazarların Makaleye Olan Katkıları</p>	<p>Giriş: 2 ve 3. Yazar, Literatür: 1. Yazar, Ampirik Analiz: 2 ve 3. Yazar, Bulgular: 1. Yazar, Sonuç ve Tartışma: 1.,2. ve 3. Yazar tarafından yazılmıştır.</p>
<p>Çıkar Beyanı</p>	<p>Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.</p>

¹ Araş. Gör. Dr., Ege Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ozge.kozal@ege.edu.tr

² Araş. Gör. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İktisat Bölümü, turker.tumer@deu.edu.tr

³ Araş. Gör. Dr., Ege Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, elif.korkmaz@ege.edu.tr

1. Giriş

Ekonomik büyümenin sağlanması, ana akım iktisat kuramları tarafından zenginleşmenin ve bireylerin yaşam koşullarını iyileştirmenin bir ön koşulu olarak kabul edilmiştir. Nitekim, İkinci Dünya Savaşı sonrası süreçte izlenen sanayileşme politikaları ve uygulanan kalkınma stratejileri küresel ekonomide büyümenin ivmelenmesine neden olmuştur (Jones ve Vollrath, 2013: 12). Ancak, yaşanan bu hızlı büyüme süreci birçok sorunu da beraberinde getirmiştir. Artan dünya nüfusu ve sanayileşme başta olmak üzere pek çok alanda görülen “büyük hızlanma”, doğal kaynakların hızla tükenmesine ve çevrenin kirlenmesine neden olarak ekolojik düzenin bozulmasına ve küresel çapta bir iklim değişikliği sürecine girilmesine yol açmıştır. Son yıllarda insan yaşamı üzerindeki etkileri giderek daha da hissedilir olmaya başlayan çevresel problemler, sosyal bilimciler, sivil toplum ve politikacılar tarafından da büyüme odaklı ekonomik politikaların giderek artan biçimde sorgulanmasına neden olmuştur. Bu tartışmaların bir sonucu olarak da 1990’lı yıllarda, ekonomik büyümenin sağlanması ve çevresel tahribat arasındaki ödünleşimin boyutları hem ulusal hem de uluslararası düzeyde en önde gelen gündem maddelerinden biri olmaya başlamış ve kalkınma stratejilerinin, çevre kirliliği, iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik kavramları kapsamında yeniden gözden geçirilmesini hızlandırmıştır (Mishan, 1967; Meadows vd.,1972; Schummacher, 1973; Beckerman, 1992; Raworth, 2019).

Bu gelişmelere paralel olarak, çevre ve büyüme arasındaki ilişkinin teorik ve ampirik olarak incelenmesi, sosyal bilimler literatürünün en çok çalışılan alanlarından biri haline gelmiş; büyüme ve çevre arasındaki ilişkiyi ele alan geniş ve kapsamlı bir literatür ortaya çıkmıştır. Bu çalışmalar incelendiğinde, çalışmaların genellikle ülke ya da bölge düzeyinde makroekonomik değişkenlere odaklandığı görülmektedir (Gradus ve Smulders, 1993; Den Butter ve Verbruggen, 1994; Van den Bergh ve Verbruggen, 1999; Kågeson, 2012; Lin vd., 2018; Hassan vd., 2019; Bekun vd., 2021; Liu, vd. 2022). Makro düzeyde büyüme, doğal kaynak kullanımı, kentleşme, kişi başına gelir artışı, ticaret, karbon salınımı, ekolojik ayak izi gibi değişkenlere odaklanan bu çalışmalarda, bireylerin büyüme ve çevre ödünleşimi konusundaki tutumlarını belirleyen faktörler analize dahil edilmemektedir. Özellikle iklim değişikliği sürecinin bir aciliyet biçimini aldığı son yıllarda sivil toplumun iklim değişikliği politikaları üzerindeki etkileri daha sık tartışmaya başlandığından, bireylerin iklim değişikliği konusundaki tutumlarının belirleyicilerine odaklanan çalışmalar da artmaya başlamıştır. Bu çalışmalarda, Dünya Değerler Araştırması (WVS)⁴, Dünya Gallup Anketi (WGP)⁵, Avrupa Sosyal Taraması (ESS)⁶ gibi örneklem hacmi yüksek ve aynı zamanda güvenilir veri kaynaklarının bu konu ile ilgili birey temelli verileri toplamaya/yayınlamaya başlaması önemli bir itici güç olmuştur. Bu önemli veri kaynakları üzerine inşa olan literatürde de çalışmaların çoğu zaman yalnızca bireylere özgü belirli demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri (yaş, cinsiyet, eğitim durumu, gelir vb.) dikkate aldığı görülmektedir. Bu da toplumsal faktörlerin, sosyal ağların ve ilişkilerin bireysel tutum ve davranışlar üzerindeki etkilerinin göz ardı edilmesine neden olmaktadır. Ancak sosyal kimlik kuramı, çeşitli grup ve kuruluşlarla etkileşimde bulunmanın bireylerin tercihlerini doğrudan etkilediğini, dolayısıyla bu tür sosyal ağlara dahil olan bireylerin çevre gibi dayanışma ve empati gerektiren toplumsal konuları önceliklendirme noktasında daha istekli olduklarını ileri sürmektedir (Tucker, 1978; Brieger, 2019; Frank vd., 2000; Reese vd., 2015; Smith ve Wiest, 2005). Bu açıdan bakıldığında, tercihleri şekillendirmede böylesine kritik bir role sahip olan

⁴ Dünya Değerler Araştırması ile ilgili detaylı bilgi için bkz: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp>

⁵ Dünya Gallup Anketi ile ilgili detaylı bilgi için bkz: <https://www.gallup.com/178667/gallup-world-poll-work.aspx>

⁶ Avrupa Sosyal Taraması ile ilgili detaylı bilgi için bkz: <https://www.europeansocialsurvey.org/>

sosyal ilişkilerin, çevre-büyüme ödünleşimindeki tutumları nasıl etkilediğinin genellikle analiz dışında bırakılması literatürde önemli bir boşluk olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yukarıdaki tartışmalardan yola çıkarak, bu çalışma sosyal sermaye ve kimliğin, bireylerin çevre-büyüme ödünleşimine ilişkin tercihlerini nasıl şekillendirdiğini araştırmaktadır. Bu kapsamda, sosyo-ekonomik/demografik faktörler ve makroekonomik değişkenler de dikkate alınarak bireylerin çevre örgütleri ve gönüllü kuruluşlarla olan ilişkilerinin çevre-büyüme tercihlerine olan etkisi incelenmektedir. Çalışmada, Dünya Değerler Araştırması'nın (WVS) en son yayınlanan 7. Etap verileri (2017-2022, Versiyon 5) ikili lojistik regresyon modelleri ile analiz edilmektedir. Bu çalışma, uyguladığı ampirik strateji, kullandığı veri seti ve ortaya koyduğu sonuçlar bakımından sosyal sermaye ve çevre literatürüne birçok farklı açıdan katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. İlk olarak, çalışma sosyal sermaye değişkenlerinin yanı sıra hem birey temelli hem de makro düzeydeki verileri kullanarak bütünleşik bir analiz sunmaktadır. Bu açıdan, literatürdeki önceki çalışmalar ile karşılaştırıldığında bireysel tercihlerin belirleyicilerine ilişkin daha kapsamlı ve detaylı bir analiz sunmaktadır. İkinci olarak, çalışmada WVS'nin yayınladığı en güncel verileri kullanılmıştır. Analizlerde ele alınan dönem, hem iktisadi bir durgunluğun izlendiği COVID dönemini hem de iklim aciliyetinin ilan edildiği⁷ bir süreci kapsamaktadır. Çevresel sorunların daha da ön plana çıktığı ve bunun küresel bir ekonomik durgunluk dalgasıyla kesiştiği bu dönemde, bireylerin ekonomik öncelikler ile çevresel öncelikleri arasındaki tercihlerini belirleyen faktörleri incelemenin sürdürülebilirlik tartışmalarına ve çevresel yönetim literatürüne önemli katkılar sunacağı düşünülmektedir (Aktar vd., 2021). Son olarak, araştırmada ortaya konan sonuçlar, sosyal sermaye bileşenlerinin çevre konusundaki tercihler üzerindeki rolüne ilişkin ampirik bir temel sağlamaktadır. Son yıllarda, sosyal iletişim ağlarının, toplumsal normların ve güvenin çevre ile ilişkisini inceleyen çalışmaların artmasına rağmen, grup aidiyetinin büyüme-çevre ödünleşimi üzerindeki etkisi, ya da bu sürecin temel belirleyicilerinin neler olduğuna dair ampirik kanıtların yetersiz olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, bu çalışma sosyal sermaye ve kimlik kuramının ileri sürdüğü hipotezlere dair sunduğu ampirik kanıtlar ile önemli bir boşluğu doldurarak literatüre katkı sağlamaktadır.

Çalışmanın geri kalan kısmı şu şekilde düzenlenmiştir. Giriş bölümünü takip eden ilk bölümde konuya ilişkin literatür özeti sunulmaktadır. İkinci bölümde, analizlerde kullanılan veri seti ve model tanıtılırken, üçüncü bölümde regresyon modeli tahminlerinden elde edilen ampirik bulgular paylaşılmıştır. Son bölümde ise ampirik bulguların genel değerlendirilmesi yapılarak ve bu sonuçların işaret ettiği politika çıkarımları tartışmaya açılmıştır.

2. Literatür

Bireylerin ekonomik büyüme ve çevre ödünleşimine ilişkin tercihlerine etki eden bireysel ve makroekonomik faktörleri ele alan oldukça geniş bir literatür bulunmaktadır. Bu literatür temel olarak üç ana başlıkta incelenebilir. Bunlardan ilki 1960'lı yılların sonunda gezegensel kısıtların ve büyümeyi sınırlayan faktörlerin ele alındığı makro temelli çalışmalardır. Bu çalışmalar kısaca, 20. yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkan hızlı sanayileşme ve büyüme sürecinin çevre ve kaynaklar üzerinde oluşturduğu baskı nedeniyle sürdürülemez olduğunu ortaya koymakta ve 1990'lı yıllarda giderek önem kazanan sürdürülebilir kalkınma yaklaşımına kılavuzluk

⁷ İklim aciliyeti bilim insanları tarafından iklim değişikliğine dair endişe verici eğilimlerin acil önlem alınmasını gerekli kıldığı yönündeki ortak bir anlaşmayı ifade etmektedir. Detaylı bilgi için bkz. Ripple, W. J., Wolf, C., Newsome, T. M., Barnard, P., Moomaw, W. R., & Grandcolas, P. (2020). World scientists' warning of a climate emergency. *BioScience*, 70(1), 8-12.

etmektedir (Mishan, 1967; Meadows vd.,1972; Hirsch, 1977; Schummacher, 1973; Beckerman, 1992). Ancak bu çalışmanın amaçları doğrultusunda bu bölümde makro faktörlere odaklanan ilgili literatürü detaylandırmak yerine birey temelli faktörleri ele alan iki ana yaklaşım üzerinde durulacaktır. Bu iki yaklaşımdan ilki büyüme-çevre ödünleşiminde bireylerin tutumlarına ilişkin sosyo-ekonomik ve demografik faktörleri ele alan teorik ve ampirik literatürdür. İkincisi ise kişilerin çevreye ilişkin tutumlarının sosyal ağlar ve etkileşimler tarafından şekillendiğini öne süren sosyal sermaye literatürüdür.

Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlere İlişkin Literatür

Literatürde, bireylerin büyüme-çevre ödünleşimindeki tutumlarını ekonomik ve demografik değişkenlere odaklanarak inceleyen çalışmalarda, yaş, eğitim durumu, politik görüş, yerleşim yeri, cinsiyet, gelir, sosyal sınıf gibi temel değişkenler kullanılmaktadır. Ancak konuya bir bütün olarak bakıldığında, bireylerin çeşitli konularla ilgili değerler kümesinin nasıl oluştuğu ve değiştiği tartışmalarının, değer değişim teorileri kapsamında ele alındığı görülmektedir. Bu alandaki en önemli çalışmaların başında Inglehart'ın (1977, 1995) çalışmaları gelmektedir. Inglehart (1977, 1995), gelişmiş toplumlarda kişilerin bireysel özgürlükler, yaşam kalitesi ve çevrenin korunması gibi değerlere ilişkin kaygılara sahip olabilmesi için öncelikle güvenlik, barınma ve temel yaşam standartları ile ilgili "materyalist" endişelerden uzaklaşması gerektiğini savunmaktadır. Buna göre, ekonomik değerler karşısında çevrenin korunmasının önceliklendirilmesi ancak "post-materyalist" evreye geçebilmiş bireylerde ya da topluluklarda söz konusu olabilmektedir. Bu açıdan bakıldığında, Inglehart'ın (1977) yaklaşımı Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisinde tanımladığı (1973[1943]) aşamalara paralel bir yapıya sahiptir. Çünkü, bilindiği üzere Maslow'a göre insan ihtiyaçları piramidinin en alt basamaklarında beslenme, barınma ve güvenlik gibi temel ihtiyaçlar bulunurken, piramidin üst basamaklarına doğru çıkıldıkça kişinin değer görme ihtiyacı ve kendini gerçekleştirme gibi post-materyalistik arayışlar/ihtiyaçlar ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda, çevre ile ilgili kaygıların da ancak ilk basamaklarda yer alan fiziksel ve güvenliğe dair ihtiyaçlar sağlandıktan sonraki aşamalarda ortaya çıkması beklenmektedir.

Literatürde, bu teorik yaklaşımı ve varsayımlarını konu alan çeşitli ampirik çalışmalar bulunmaktadır. Inglehart'ın (1977) öncü çalışması, Avrupa Topluluk Araştırması (European Community Survey) verilerini kullanarak çevresel farkındalığın ve duyarlılığın yaş, iş durumu, siyasi görüş gibi temel faktörlere göre değişebileceğini, ancak bu birey temelli farklılıkların sadece ülkeler belirli bir gelişmişlik seviyesini yakaladıktan sonra gözlemlenebileceğini göstermektedir. Benzer şekilde Abramson ve Inglehart'da (1994) yaptıkları ampirik çalışmada, kişi başına düşen milli gelir ile post-materyalistik değerler arasında yüksek bir korelasyon tespit etmişlerdir. Daha güncel bir çalışmada ise Franzen ve Meyer (2010), gelir düzeyi arttıkça insanların çevresel konulara daha fazla ilgi gösterme eğiliminde olduğunu belirtmektedir. Ekonomik koşulların, post-materyalistik değerlere bu doğrudan etkilerinin yanı sıra dolaylı etkilerini inceleyen bazı çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin, Wroe (2015) ekonomik açıdan güvencesiz bireylerin siyasi güven düzeylerinin daha düşük olduğunu, bunun da hükümetlerin ortaya koyduğu yeşil politikaları kabul etme ve destekleme konusunda isteksizliğe neden olduğunu vurgulamaktadır. Kayser ve Grafstrom (2016) ile Abu-Chadi ve Kayser (2017) ise, seçmenlerin ekonomik koşullara bağlı olarak farklı politik konulara öncelik verdiğini göstermektedir. Bu çalışmalar, ekonomik durgunluk yaşandığında, seçmenlerin genellikle işsizlik ödenekleri ve vergi indirimleri gibi hızlı sonuç veren ve maddi faydaları odağına alan konulara öncelik verme eğiliminde olduklarını; çevre koruma gibi uzun vadeli ve maddi olmayan

faidaları olan konulara ilişkin desteklerinin ise azaldığını ortaya koymaktadır. Buna göre, çevre ve çevrenin korunması gibi konular vatandaşlar tarafından bir tür "lüks mal" olarak değerlendirilmektedir.

Gelir ve çevrenin korunmasını büyümeye tercih etme arasındaki pozitif korelasyonu, ya da çevrenin lüks bir mal olarak ele alınabileceği görüşünü desteklemeyen bulgulara ulaşan çalışmalar da mevcuttur. Örneğin, Brechin ve Kempton (1994) ile Dunlap ve Mertig (1997) kişi başına düşen gelir ile çevresel farkındalık ve çevre için duyulan endişe arasında ters yönlü bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Bu iki çalışma, özellikle sanayileşmemiş bölgelerde çevreye ilişkin önceliklerin ve çevresel farkındalığın giderek artmasının Inglehart'ın post-materyalist değerler yaklaşımı ile uyumadığını vurgulamaktadır. Dahası, bu bulgular önceki çalışmalarda öne sürülen çevrenin bir "lüks mal" olduğu argümanı ile de çelişmektedir (Martinez-Alier, 1995; Kayser ve Grafstrom, 2016; Abu-Chadi ve Kayser, 2017). Aynı doğrultuda, ekonomik kalkınma ve çevresel endişenin mikro ve makro belirleyicilerini ele aldıkları çalışmada Givens ve Jorgensen (2011) de, ulusal refah düzeyi artışının çevresel endişe ile negatif ilişkili olduğunu bulmuştur.

Bu alanda yapılan en güncel çalışmalardan birinde ise Escario vd. (2022), COVID-19 dönemindeki Avrobarometre (Eurobarometer) verilerini kullanarak bireylerin çevresel tutumlarının belirleyicilerini analiz etmiştir. Çalışma, belirli sosyo-demografik özelliklere sahip vatandaşların (örneğin, kadınların, gençlerin ve yaşlıların, daha yüksek sosyal statüye sahip ve yüksek eğitilmiş bireylerin), uzun vadeli altüst politikaları tercih etmeye daha eğilimli olduklarını ortaya koymaktadır. Bu durum, bu tür özelliklerin daha yüksek yaşam kalitesi, sosyal ağlara daha çok katılım ve daha yüksek etik değerlere sahip olmak ile bağlantılı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu çerçevede bulgular, çevresel endişenin, insanların ekonomik büyüme gibi kısa vadeye odaklanan konuların ötesini görmelerini sağlayan değerlerle ilişkili olduğu hipotezi ile uyumludur (Escario vd., 2020; Meeusen, 2014). Bir başka çalışmada ise Kenny (2020), 2008 ekonomik krizinin çevre-büyüme ödünleşimi üzerindeki etkisini WVS (2004-2014) veri setini kullanarak analiz etmektedir. Birey temelli sosyo-demografik belirleyicilerin yanı sıra, temel makro değişkenlerin (işsizlik, büyüme oranı ve kişi başına düşen milli gelir) etkilerinin analiz edildiği bu çalışmada, işsizlik oranındaki artışın çevrenin korunmasının önceliklendirilmesi üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan, büyüme oranı veya milli gelirin ise büyüme-çevre ödünleşimi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunmamıştır. Özetle, çalışmada ekonomik krizin bireysel zenginlik ile çevrenin önceliklendirilmesi arasındaki ilişkiyi değiştirmediği sonucuna varılmıştır. Son olarak, Asai vd. (2022), OECD ülkelerinde büyüme-çevre ödünleşimine ilişkin tercihleri etkileyen faktörleri inceledikleri çalışmalarında, son 40 yılda bireylerin makro düzeyde daha çevre yanlısı tutumlar benimsemediğini ortaya koymuşlardır. Dahası, bireylerin çevreyi mi yoksa büyümeyi mi önceliklendireceği konusundaki tercihlerinin işsizlik gibi dönemsel faktörlerden önemli ölçüde etkilediği sonucuna ulaşılmış, işsizlik oranı ile çevrenin büyüme karşısında önceliklendirilmesi arasında tüm sosyo-ekonomik gruplarda güçlü bir negatif ilişki bulunmuştur. Ancak, daha az eğitilmiş veya düşük gelirli bireylerin, diğerlerine kıyasla büyümeyi çevrenin korunmasına tercih etme olasılıkları daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Bu da ekonomik değişimlerin olumsuz sonuçlarına karşı daha kırılgan olan grupların, kısa dönemli hedefleri, yani büyümeyi, daha yüksek oranda tercih etme eğiliminde olduklarına işaret etmektedir. Son olarak Kozal (2023) Dünya Değerler Araştırması 7. Etap verilerinden hareketle Türkiye’de büyüme-çevre ödünleşimini etkileyen birey temelli belirleyicileri analiz etmiş, Türkiye örneklemini için çevrenin

bir lüks mal olarak kabul edilebileceği görüşünü destekleyici bulgulara ulaşmıştır. Maddi refah ve yaşam memnuniyeti arttıkça, bireylerin çevreyi büyüme karşısında önceliklendirme olasılıkları artmaktadır. Buna ek olarak, çalışmada referans gruplara kıyasla 60 yaşın üzerindeki bireylerin, yarı zamanlı çalışanların ve emeklilerin, kendini dindar olarak tanımlamayanların, yüksek eğitilmiş, daha fazla çocuğu olanların ve sol ideolojiye sahip olanların ekonomik büyüme yerine çevresel korumaya öncelik verme eğiliminde oldukları, diğer taraftan yerleşim yerine (kent-kır dikotomisi) veya cinsiyete dayalı farklılıkların ise istatistiksel olarak anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Değer Değişimi ve Sosyal Sermaye Literatürü

Son yıllarda çevre sorunlarının insan hayatı üzerindeki etkilerinin artış göstermesiyle birlikte bireylerin çevresel farkındalığını ve çevre yanlısı tutumlarını etkileyen faktörleri inceleyen çalışmaların sayısında da önemli bir artış kaydedildiği görülmektedir. Ancak bu çalışmaların büyük çoğunluğunda sadece bireylerin demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri ile yaşadıkları ülkelerin makro-ekonomik koşulları analize dahil edilmektedir. Diğer taraftan, bireylerin genel tutum ve davranışlarını şekillendiren politik kurum algısını ya da sosyal sermaye bileşenlerini (güven, grup katılımı ve kolektif bilinci oluşturan diğer unsular gibi) ele alan görece az sayıda çalışma bulunmaktadır (Tümer vd. 2023; Franzen ve Vogl, 2013; Fairbrother, 2019; Smith ve Mayer, 2018). Bu çalışmalarda da genellikle bireyin topluluk, ulus ve dünya gibi daha büyük sosyal birimlerle olan kimlik bağının nasıl şekillendiği konusu dikkate alınmamaktadır. Oysa Brieger (2019), bireyin diğer sosyal birimlerle ilişki biçimlerinin (grup aidiyeti, ülke aidiyeti, dünya kimliği gibi), özellikle grup içi ve/veya gruplar arası dayanışmayı ve empatiyi güçlendirdiğini vurgulamaktadır. Bu sebeple, belirli gruplarla ilişki içerisinde bulunmanın bireylerin çevre gibi toplumsal konulardaki tutum ve davranışlarını şekillendirmede önemli bir rol oynaması beklenmektedir.

Bir bireyin benlik kavramı, sosyal kimliği ve kişisel kimliği olmak üzere iki boyuttan oluşmaktadır. Bunlardan kişisel kimlik, bireyin yeteneklerini, uzmanlık alanlarını ve karakter özelliklerini ifade ederken, sosyal kimlik ise bireyin ait olduğu sosyal grubun üyesi olmasından kaynaklanan kimlik duygusunu/özelliklerini belirtmektedir (Tajfel ve Turner, 1979; Luchtanen ve Crocker, 1992). Sosyal kimlik kuramına göre bir sosyal grubun üyesi olmak, bireyleri, grubun yaşam koşullarını iyileştiren bir şekilde davranmaya motive etmekte, grubun refahı ve çıkarına hizmet eden eylemlere katılma isteğini güçlendirmektedir (Reese vd., 2015). Bir başka ifade ile, bireyler, politik organizasyonlar, çevre grupları, yardım kuruluşları gibi çeşitli gruplara üye olduklarında çevresel sorunların önceliklendirilmesi gibi sosyal konularda da daha aktif bir tutum sergilemeye yatkın olmaktadır (Tucker, 1978; Frank vd., 2000; Smith ve Wiest, 2005). Yapılan az sayıda çalışma, güçlü bir sosyal kimliğin çevresel tahribat ile ilgili duyulan endişeyi arttırdığına dair ampirik kanıtlar sunmaktadır. Örneğin, Fielding vd. (2008) çevresel örgütlere üyelik ile daha güçlü bir çevreci kimlik ve çevresel aktivizm arasında pozitif bir ilişki bulunduğuna işaret etmektedir. Brieger (2019) ise, sosyal kimliğin yaygın olduğu ülkelerde bireylerin çevreyle ilgili tutum ve davranışlarını belirleyen iki temel etki olduğuna işaret etmektedir. Bunlardan ilki, sosyal kimliğin yoğun olduğu ülkelerde kişilerin grup aidiyet düzeyleri düşük olsa dahi çevresel korumaya destek verme motivasyonlarını yukarıya çeken “asansör etkisi”dir. İkincisi ise, halihazırda kişisel olarak çevreyi korumaya istekli olan bireylerin bu tercihleri sosyal çevreleri tarafından desteklediğinde, daha motive olmalarını sağlayan “amplifikatör etkisi”dir. Bu çalışmada yapılan analizler bireysel ve ulusal düzeyde her iki etkinin de çevrenin önceliklendirilmesi adına önemli bir rol oynadığını göstermektedir.

Kısaca özetlemek gerekirse, mevcut sosyal sermaye literatürü bireylerin çevre-büyüme ödünleşimine ilişkin yaklaşımının sosyal ağlar ve kurdukları ilişkiler tarafından etkilendiğine/belirlendiğine işaret etmektedir. Bu kapsamda, sosyal sermayenin en önemli bileşenlerinden olan grup üyeliğinin bu tutuma nasıl etki ettiği önemli bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, ilgili literatür incelendiğinde, bireylerin gönüllü kuruluşlara ve çevresel gruplara üyeliklerinin, büyüme ve çevreyi önceliklendirme tutumları üzerindeki etkisinin kapsamlı bir şekilde ele alınmadığı ve ampirik kanıtların yetersiz olduğu görülmektedir. Bu sebeple, bu çalışma çevre-büyüme ödünleşimine etki eden birey temelli ve makro düzeydeki faktörlerin yanı sıra sosyal kimliğin ve sermayenin bu ödünleşimdeki rolünü inceleyerek ilgili literatüre ve politika tartışmalarına katkı yapmayı amaçlamaktadır.

3. Ampirik Analiz

3.1. Veri Seti

Bu çalışma temelinde, büyüme-çevre ödünleşimini etkileyen bireysel ve makro düzeydeki faktörleri analiz etmekte, odak noktasına da bir sosyal sermaye bileşeni olarak gönüllü organizasyonlara üyeliği almaktadır. Bu kapsamda, bireylere ait cinsiyet, yaş, eğitim, iş durumu, refah algısı ve politik görüş gibi sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerin yanı sıra ülkelerin milli gelir, işsizlik ve emisyon oranları gibi makroekonomik ve çevresel göstergeleri dikkate alınmıştır. Sosyal kimliğin çevrenin önceliklendirilmesi üzerindeki etkisinin incelenebilmesi için ise bireylerin çeşitli çevresel örgütlerle ve gönüllü kuruluşlarla olan ilişkilerine ait veriler kullanılmıştır.

Büyüme-çevre ödünleşimini belirleyen faktörlerin analiz edilmesinde, yalnızca ülke düzeyinde toplulaştırılmış makro verilere odaklanmak, teknik olarak yaş, cinsiyet, siyasi görüş, çocuk sayısı gibi sosyo-ekonomik ve demografik değişkenlerin tutumlar üzerindeki etkilerinin ayrıştırılmasına olanak tanımamaktadır. Dolayısıyla, daha geniş bir örnekleme sahip birey düzeyindeki verilerle yapılan analizler toplulaştırılmış verilerin karşılaştığı bazı temsil zorluklarının üstesinden gelinebilmesini sağlamaktadır. Bu kapsamda, bu çalışmada hem birey temelli hem de ülke düzeyindeki veriler kullanılarak, sosyo-ekonomik ve demografik farklarla beraber, ülkelerdeki makro ekonomik görünümün bireysel tercihlere etkisi incelenmiştir.

Çalışmada, WVS'nin en son yayınlanan 7. Etap verileri kullanılmıştır. Bu veri seti 2017-2022 döneminde yaklaşık olarak yüz ülkede uygulanan bireysel anket sonuçlarına dayanmaktadır ve yaş, cinsiyet, medeni hal vb. sosyo-demografik özellikler ile bireysel değerler ve inançlara ilişkin geniş kapsamlı bilgiler sunmaktadır (Haerpfer vd., 2022). Bunun yanı sıra, yapılan anket bireylerin çevre örgütlerine ve gönüllü kuruluşlara üyeliklerine ilişkin veriler içermekte ve böylece sosyal sermayenin çevre konusundaki bireysel tercihleri nasıl etkilediğine dair doğrudan bir ölçüm yapılabilmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca, birey düzeyinde toplanan bu verilerin dışında her bir etapta ülke düzeyinde işsizlik, milli gelir, demokrasi seviyesi gibi makro değişkenler de yer almaktadır. Özetle, çok geniş bir ülke grubu için hem mikro hem dem makro düzeyde veriler sunan WVS veri seti bu çalışmanın temel araştırma sorusunu yanıtlamak için gerekli verileri sunmaktadır.

WVS veri toplama aşamasında ulusal temsili örneklem yöntemini kullanmakta ve tüm ülkelerde aynı anketi uygulamaktadır. Yapılan anketler için seçilen örneklem 1000 ile 3200 katılımcı arasında değişmekte ve söz konusu örneklem her ülkenin nüfusunu yansıtacak şekilde ağırlıklandırılmaktadır. Bu nedenle WVS'nin veri toplama biçimi, popülasyonu temsil etme gücü ve ülkeler arası karşılaştırmalı analizler yapmaya olanak sağlaması sebebiyle

güvenilir bir mikro veri seti olduğu kabul edilmektedir (Dalton, 2005). Bu çalışmada kullanılan veri seti oluşturulurken, WVS anketlerinde eksik verisi olan bireyler ve ülkeler ile anketi tamamlamayan katılımcılar analize dahil edilmemiştir. Tüm bu kısıtlar dikkate alındığında, analizde kullanılan veri seti 47 ülkeden toplam 53,155 katılımcıyı kapsamaktadır. Çalışmada kullanılan tüm değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistiksel bulgular EK-1’de sunulmuştur.

Daha önce de bahsedildiği üzere, çalışmanın temel amacı, sosyal sermaye değişkenleri ile büyüme-çevre ödünleşimi arasındaki ilişkiyi analiz etmektir. Bu amaç doğrultusunda oluşturulan regresyon modelinde bağımlı değişken olarak büyüme-çevre ödünleşimini ölçen bir ikili değişken kullanılmıştır. Bağımlı değişkenin ölçülmesinde kullanılan anket sorusu şu şekilde ifade edilmektedir:

İnsanların çevre ve ekonomik büyüme konusunu tartışırken beyan ettikleri bu iki görüşten hangisi kendi görüşünüze daha yakın gelmektedir?

A. Ekonomik büyümenin yavaşlamasına ve bazı iş kayıplarının yaşanmasına neden olsa bile çevrenin korunmasına öncelik verilmeli.

B. Çevre kısmen zarar görse bile ekonomik büyüme ve yeni iş yaratma öncelikli olmalı.

Bağımlı değişken, ekonomik büyümeyi tercih eden bireyler için 0, çevrenin korunmasını tercih eden bireyler için ise 1 değerini almaktadır. Modelde kullanılan bağımsız değişkenler ise üç gruba ayrılmaktadır. İlk grup, bireylerin sosyodemografik özelliklerini ölçen cinsiyet, yaş, eğitim, çocuk sahipliği, istihdam durumu, maddi refah, yerleşim yeri ve siyasi görüş değişkenlerinden oluşmaktadır. Modelde kullanılan CİNSİYET değişkeni ikili bir değişken olarak oluşturulmuştur ve baz grup olarak erkek kategorisi seçilmiştir. Veri setindeki katılımcıların cinsiyet dağılımları incelendiğinde %49’unun erkek ve %51’inin kadın olduğu görülmektedir. Bu değişken çevre-büyüme ödünleşimi bakımından cinsiyetler arası bir farklılık olup olmadığının tespit edilebilmesi amacıyla modele dahil edilmiştir. Analizdeki YAŞ değişkeni ise katılımcıların yıl cinsinden yaşlarını ifade etmektedir. Örneklemdeki bireylerin yaşları 16 ile 103 arasında değişmekte ve yaş ortalaması 43 (SD=16,48) olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu değişken çevreyi önceliklendirme konusunda jenerasyon farkının etkisini kontrol etmek amacıyla kullanılmıştır. Analize dahil edilen bir diğer sosyo-demografik değişken olan EĞİTİM değişkeni üç farklı kategoriden oluşmaktadır. Bu kategorik değişken, bireylerin eğitim seviyesi ilköğretim düzeyi veya altında ise 0, ortaokul-lise düzeyinde ise 1 ve yükseköğretim (üniversite/lisansüstü) düzeyinde ise 2 değerini almaktadır. Teorik olarak bireylerin eğitim düzeyi arttıkça çevrenin korunmasını tercih etme olasılıklarının artması beklenmektedir, dolayısıyla EĞİTİM değişkeninin bağımlı değişken üzerinde pozitif bir etkiye sahip olması öngörülmektedir. Modelde kullanılan ÇOCUK değişkeni ise bireyin çocuk sahibi olup olmama durumunu ifade eden bir ikili değişkendir ve birey çocuk sahibi değilse 0, sahibiyse 1 değerini almaktadır. Bu değişken çocuk sahibi olmanın maddi refahla ilgili endişeleri mi yoksa çevre sorunları ile ilgili kaygıları mı ön plana çıkardığı konusunda bir değerlendirme yapabilmek amacıyla analize dahil edilmiştir. Bireylerin sahip oldukları ekonomik koşulların ve yaşam standartlarının çevre konusundaki tercihlerini nasıl etkilediğini kontrol etmek amacıyla modelde iki ayrı değişken kullanılmıştır. Bunlardan ilki bireylerin bir işte çalışıp çalışmadıklarını gösteren İSTİHDAM_DURUMU değişkenidir. Bu değişken, birey yarı zamanlı/tam zamanlı bir işte çalışıyorsa ya da kendi işini yapıyorsa 1, herhangi bir gelir getirici işte çalışmıyorsa 0 değerini almaktadır. Modelde ekonomik koşullara ilişkin kullanılan ikinci değişken ise REFAH_DÜZEYİ değişkenidir. Bu değişken, bireylerin beslenme, barınma ve sağlığa erişim gibi temel insani ihtiyaçları son 12 ay içinde karşılama zorluğu yaşayıp yaşamadığını ölçmektedir ve düşük-orta (baz kategori), orta, yüksek-orta ve

yüksek olmak üzere dört ayrı kategoriden oluşmaktadır. Modelde bireylerin yaşadıkları yerleşim alanlarının çevre-büyüme tercihlerine olan etkisini görebilmek amacıyla YERLEŞİM_YERİ değişkeni oluşturulmuştur. Değişkenin referans kategorisi kırsal bölgelerde yaşayan bireyleri temsil etmekte, oluşturulan değişken ile kentte yaşamının kırsal bölgelerde ikamet etmeye kıyasla çevresel tercihleri nasıl şekillendirdiğinin ölçülmesi amaçlanmaktadır. Modelde kullanılan son kontrol değişkeni ise bireylerin siyasi eğilimlerini temsil eden SİYASİ_GÖRÜŞ değişkenidir. Bu değişken sol ve sağ görüşlü olmak üzere iki kategoriden oluşmaktadır ve analize dahil edilirken baz kategori olarak sağ görüşlü bireyler tercih edilmiştir.

Çalışmanın ana konusunu oluşturan sosyal kimliğin çevre-büyüme ödünleşimi üzerindeki etkilerini analiz edebilmek amacıyla modelde iki farklı değişken kullanılmıştır. Bireylerin üye oldukları çevre kuruluşları ve aktif olarak rol aldıkları diğer gönüllü kuruluşlara ait bilgiler WVS kullanılarak elde edilmiştir. Modelde kullanılan ÇEVRESEL_ÜYELİK değişkeni bireyin bir çevre örgütüne üye olup olmadığını ifade eden ikili bir değişkendir. Bu değişken üyeliği olan bireyler için 1, diğerleri için 0 değerini almaktadır. GÖNÜLLÜ_ÜYELİK ise WVS veri setinde listelenen gönüllü organizasyon ve kuruluşlardaki aktif üyeliği ifade etmektedir. Bu değişken düşük, orta ve yüksek olmak üzere 3 kategoriden oluşmaktadır. İlgili literatürde, grup üyeliği ve bunun sonucunda oluşan grup empatisi ve dayanışması gibi normların, bireyleri, çevreyi önceliklendirmede daha istekli olmaya teşvik ettiği vurgulanmaktadır (Brieger, 2019). Bu bağlamda, bireylerin üye oldukları çevre örgütleri ve gönüllü kuruluşlar ile çevre-büyüme ödünleşimi arasında pozitif bir ilişki olması beklenmektedir. EK-2’de sunulan haritalarda büyüme-çevre ödünleşiminde çevreyi önceliklendirme olasılığı, gönüllü kuruluşlara aktif üyelik ve çevresel örgütlere üyelik ülke ortalamaları sunulmuştur.

Yukarıda sıralan mikro düzeydeki belirleyicilerin yanı sıra, bireylerin içinde yaşadıkları ülkelerin ekonomik ve çevresel koşullarının da bireyin büyüme-çevre ödünleşimindeki tutumunu etkilemesi beklenmektedir. Bu çalışmada makro düzeydeki bu etkilerin kontrol edilmesi amacıyla kişi başına düşen milli gelir, işsizlik oranı ve CO2 emisyonu modele dahil edilmiştir. Modeldeki tüm bu makro değişkenler bireysel verilere benzer şekilde WVS’den alınmıştır. Bireylerin tercih setlerini ve tutumlarını etkileyen en önemli faktörlerin başında gelir seviyesinin geldiği kabul edilmektedir. Çevre ekonomisinde çevre-gelir ilişkisi analizi, çevresel kalitenin normal mal olduğu hipotezine dayanmaktadır. Bu analize göre gelir arttıkça, çevresel kalitenin talebi de artmaktadır. Ancak bilinen adıyla “Çevresel Kuznets Eğrisi” (EKC) hipotezi, çevresel kirlilik düzeyleri ile ekonomik gelişme arasında ters U şeklinde bir ilişki olduğunu öne sürmektedir (Grossman ve Krueger, 1995; Kuznets, 2019). Bu hipotez, ekonomik büyümenin ilk aşamada çevresel bozulmayı hızlandıracağını, fakat belli bir gelir düzeyinden sonra erken aşamalarda neden olduğu bu çevresel etkileri düzeltereğini savunmaktadır. Daha açık bir şekilde ifade etmek gerekirse, ekonomik gelişmenin ilk aşamalarında çevresel kalite lüks mal olarak kabul görmekte, dolayısıyla gelişmekte olan ülkeler ekonomik büyümeyi temiz bir çevreye tercih etmektedir. Fakat belli bir gelişmişlik düzeyine ulaşan ülkelerde çevresel kalite normal mala dönüşmekte, daha sıkı çevre politikalarının fırsat maliyeti düşmekte ve temiz çevre ekonomik büyümeye tercih edilmektedir (Bernauer vd., 2010: 520-521). Gelir ile çevre arasında makro düzeyde kabul edilen bu ilişkinin bireysel düzeydeki yansımalarını test edebilmek amacıyla buradaki modelde kişi başına düşen milli gelir (MİLLİ_GELİR) değişkeni kullanılmıştır. Analize dahil edilen ikinci makro ekonomik değişken ülkelerin işsizlik oranlarıdır. Literatürdeki ana kabul yüksek işsizlik oranlarının beraberinde getirdiği ekonomik sıkıntıların bireyleri ekonomik büyüme odaklı tercihler yapmaya teşvik edebileceği yönündedir (Kenny, 2020). Bu

çerçevede, işsizlik probleminin yüksek olduğu dönemlerde, bireylerin, çevre karşısında büyümeyi önceliklendirilmesi daha olasıdır, yani modelde kullanılan İŞSİZLİK değişkeni ile bağımlı değişken arasında negatif bir ilişki olması beklenmektedir. Son olarak, bireylerin, yaşadıkları ülkelerdeki çevresel koşulların, çevre-büyüme ödünleşimi üzerindeki etkisini kontrol etmek adına modele CO₂ EMİSYONU değişkeni dahil edilmiştir. Bu değişken, bir ülkedeki toplam karbon emisyonu salınımını ifade etmektedir ve makro düzeyde ülkelerin çevresel koşullarına dair bir gösterge olarak kabul edilmektedir. Literatürde, ülkelerin çevresel koşullarının bireysel tercihler üzerinde birbirine zıt iki farklı etkisi olabileceği belirtilmektedir. Bunlardan ilki, ekolojik kırılganlığın yüksek olduğu ülkelerde, çevresel kaliteye duyulan ihtiyacın fazla olması sebebiyle, bireylerin, çevreyi büyüme karşısında önceliklendirmesi yönündeki pozitif etkidir. Buradaki temel varsayım, çevre problemlerine daha fazla maruz kalan ülkelerde bireylerin ve politikacıların ekolojik kırılganlığı azaltmak için gerekli tedbirleri almakta daha istekli olmasıdır (Sprinz ve Vaahtoranta, 1994: 79; Roberts vd., 2004: 27). Öte yandan, bu ülkelerde çevrenin önceliklendirilmesi ve bu problemlerle mücadele etmenin ekonomik maliyetleri de oldukça yüksek olacaktır. Dolayısıyla, bu tür ekonomik maliyetlere katlanmaktan kaçınan ve büyümenin yarattığı refah artışından mahrum kalmak istemeyen bireylerde bu etkinin negatif olması beklenmektedir. Ampirik analiz sonuçları bu iki etkiden hangisinin daha baskın olduğuna bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir.

3.2. Yöntem

Bu çalışma lojistik regresyon modelini kullanarak çevre-büyüme ödünleşiminin belirleyicilerini analiz etmektedir. Bu amaç doğrultusunda çalışmada kullanılan ekonometrik modeli oluşturmak için, öncelikle ikili lojistik model yardımıyla her bir bağımsız değişkenin tekli etkilerine bakılmıştır. Bağımlı değişken üzerindeki etkisi 0.25'ten düşük p-değerine sahip olan açıklayıcı değişkenler çoklu lojistik regresyon modeline dahil edilmiştir. Daha sonra, geriye doğru eleme (*backward elimination*) yöntemi kullanılarak modelin nihai haline karar verilmiştir. Modelin bağımlı değişkeni çevre-büyüme ödünleşimini ölçen bir ikili değişken olduğu için, çalışmada ikili (*binomial*) lojistik regresyon modeli tercih edilmiştir. Modeldeki her bir bağımsız değişkene ait beta katsayıları, pseudo maksimum olabilirlik yöntemi ile tahmin edilmiştir ve tüm standart hata tahminleri Taylor Serisi doğrusallaştırma yöntemi kullanılarak hesaplanmıştır.

Bu çalışmada, regresyon tahminleri yapılırken kullanılan örneklemin, ülke nüfusunu doğru bir şekilde temsil edebilmesi adına WVS veri seti tarafından sağlanan ağırlıklandırma katsayıları kullanılmıştır. WVS'de her bir katılımcı için bir örneklem ağırlığı belirlenmektedir ve bu ağırlıklar, ülke nüfusu içindeki farklı grupların orantılı temsiliyi yansıtmaktadır. Ankete katılan ülkeler örneklemini kendi nüfus yapılarını temsil edecek şekilde nasıl ağırlıklandırmaları gerektiği konusunda karar verme yetkisine sahiptirler. Her bir ülke örneklem ağırlıklarını cinsiyet, yaş, eğitim ve çeşitli sosyo-ekonomik değişkenleri dikkate alarak belirlemektedir. Bu çalışmada, ülkeler arası karşılaştırmalı analizler yapmaya imkân tanıyan 1000'e eşitlenmiş ağırlıklar kullanılmıştır (S018: 1000-*equilibrated weight*) (Haerper vd., 2022). Anket verilerine dayanan çalışmalarda analizler yapılırken örnekleme ortak özellikleri paylaşan ve katman (*strata*) olarak adlandırılan küçük grupların dikkate alınması gerekmektedir. Genel olarak katmanlar, coğrafi konum, gelir düzeyi veya cinsiyet gibi çalışmanın amacına göre değişebilen farklı kriterler göz önünde bulundurularak oluşturulabilir. Bu çalışmanın amacı doğrultusunda, analizde kullanılan veri setindeki katmanlar ülkeler olarak belirlenmiştir. Son olarak, ikili lojistik modelde açıklayıcı değişkenlerin çevre-büyüme ödünleşimi üzerindeki doğrudan etkilerinin yorumlanabilmesi için marjinal etkilerin hesaplanması gerekmektedir. Marjinal etkiler bağımsız değişkende

gerçekleşen bir birimlik artışın bağımlı değişkenin gerçekleşme olasılığı üzerindeki etkisini göstermektedir. Bu sebeple, her bir kontrol değişkeninin ve sosyal sermaye bileşenlerinin çevre-büyüme ödünleşimi üzerindeki doğrudan etkilerinin yorumlanabilmesi için regresyon katsayıları tahminlendikten sonra marjinal etkiler hesaplanmış ve ilgili tabloda paylaşılmıştır.

4. Bulgular

Tablo 1, bireylerin büyüme-çevre ödünleşimini etkileyen birey temelli faktörler ile ülkeye özgü makroekonomik değişkenleri içeren lojistik regresyon modelinin sonuçlarını sunmaktadır. Tablodaki ilk dört sütun modele ait farklı spesifikasyonları gösterirken, çalışmanın nihai modeli 5 numaralı sütunda sunulmuştur. Bu nihai modele ilişkin marjinal etkiler ise 6 numaralı sütunda yer almaktadır. Çalışmada elde edilen temel sonuçlar yorumlanırken 5 ve 6 numaralı sütunda yer alan ve ülke sabit etkileri içeren modeller dikkate alınmıştır.

Sosyo-ekonomik ve demografik değişkenler

Birey düzeyindeki kontrol değişkenlerinden ilki olan cinsiyet değişkeni büyüme-çevre ödünleşimi çalışmalarında en sık kullanılan demografik faktörlerden biridir. Literatürde, kadınların çevreye ilişkin tutumlarının erkeklere kıyasla daha çevreci olduğunu vurgulayan birçok çalışma bulunmaktadır (Blocker ve Eckberg, 1997; Dietz, vd. 2002; Escario, 2022). Bu çalışmada da literatürdeki diğer çalışmalarla uyumlu olarak kadınların, erkeklere kıyasla büyüme-çevre ödünleşiminde çevrenin korunmasına öncelik verme olasılıklarının daha yüksek olduğu bulunmuştur (Tablo 1-Sütun 5).

Modele dahil edilen ikinci demografik faktör olan yaş değişkenine ilişkin sonuçlar incelendiğinde ise, baz kategori olan yaşlı bireylere kıyasla diğer bütün yaş kategorilerinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif katsayılara sahip olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar, Asai vd. (2022)'nin de belirttiği üzere 65 yaş üzeri bireylere kıyasla daha genç olan bireylerin çevreyi önceliklendirme eğiliminin daha yüksek olduğuna işaret etmektedir. Marjinal etkiler bağlamında incelendiğinde ise, çevreyi önceliklendirme olasılığı en yüksek yaş grubunun 19-24 yaş grubu gençler olduğu görülmektedir. Özellikle, ankete konu olan 2017-2022 döneminin, iklim aciliyetinin ilan edildiği ve iklim krizinin Avrupa'da eğitimin tüm seviyelerine taşındığı bir dönem olduğu düşünüldüğünde, genç yaştaki bireylerin büyüme yerine çevrenin korunmasını tercih ettiğine işaret eden bu sonuç beklentilerle uyumludur. Yapılan analizler, eğitim seviyesinin de bireylerin çevre konusundaki tercihlerini etkileyen faktörlerden biri olduğunu göstermektedir. Bulgular, eğitimsiz ya da ilkokul düzeyinde eğitime sahip bireylere kıyasla, görece yüksek düzeyde eğitim almış bireylerin çevreden yana tutum takınma olasılığının daha fazla olduğunu belirtmektedir. En dikkat çekici nokta ise, literatürdeki sonuçlarla uyumlu olarak (Escario, 2022; Asai vd., 2022) üniversite ve yükseköğretim mezunu olanların çevreden yana tutum takınma olasılığının hem baz kategori olan ilkokul mezunu bireylerden hem de ortaokul ve lise mezunu bireylerden yüksek olmasıdır. Tablo 1'deki sonuçlar bireylerin çocuk sahibi olma durumlarının çevre-büyüme ödünleşimini doğrudan etkilediğine işaret etmektedir. Analizler, örneklemedeki 47 ülkede, çocuğu olan bireylerin çocuğu olmayanlara kıyasla çevreyi önceliklendirme olasılıklarının daha düşük olduğunu göstermektedir. Bu sonuç, çocuğu olan insanlar için "ekonomik güvenliğin", "çevresel güvenliğe" tercih edildiği bir tabloyu yansıtmaktadır.

Tablo 1: İkili Lojistik Regresyon Modeli Sonuçları ve Marjinal Etkiler

	Baz Model (1)	Genişletilm iş Model-I (2)	Genişletilm iş Model-II (3)	Genişletilm iş Model-III (4)	Nihai Model+SE (5)	Marjinal Etkiler (6)
Sosyo-Ekonomik ve Demografik Değişkenler						
<i>CİNSİYET</i> (Ref. Erkek)						
<i>Kadın</i>	0,076*** (0,0197)	0,0804*** (0,0197)	0,0827*** (0,0197)	0,0799*** (0,0193)	0,0827*** (0,0197)	0,0201*** (0,0048)
<i>YAŞ</i> (Ref: 65>=)						
<i>19-24</i>	0,1271*** (0,0403)	0,1214*** (0,0403)	0,1193*** (0,0404)	0,1548*** (0,0385)	0,1193*** (0,0404)	0,0290*** (0,0098)
<i>25-39</i>	0,0674** (0,0319)	0,073** (0,0319)	0,0711** (0,032)	0,0750** (0,0304)	0,0711** (0,0304)	0,0172** (0,0077)
<i>40-64</i>	0,0705** (0,0298)	0,0749** (0,0298)	0,0743** (0,0299)	0,0810*** (0,0288)	0,0743** (0,0299)	0,0180** (0,0072)
<i>EĞİTİM</i> (Ref: İlkokul)						
<i>Ortaokul-Lise</i>	0,1771*** (0,0259)	0,1751*** (0,0259)	0,1873*** (0,0261)	0,1054*** (0,0237)	0,1873*** (0,0261)	0,0462*** (0,0064)
<i>Y. öğretim</i>	0,4596*** (0,0283)	0,444*** (0,0284)	0,4569*** (0,0287)	0,3734*** (0,0256)	0,4569*** (0,0287)	0,1104*** (0,0068)
<i>ÇOCUK_SAHİPLİĞİ</i> (Ref: Çocuksuz)						
<i>Çocuk var</i>	-0,0711*** (0,0251)	-0,0711*** (0,0251)	-0,0706*** (0,0252)	-0,0446* (0,0244)	-0,0706*** (0,0252)	-0,0171*** (0,0061)
<i>İSTİHDAM_DURUMU</i> (Ref: Çalışmayan)						
<i>Çalışan</i>	-0,0249 (0,0222)	-0,0348 (0,0223)	-0,0334 (0,0223)	-0,0457** (0,0216)	-0,0334 (0,0223)	-0,0081 (0,0054)
<i>MADDİ_REFAH</i> (Ref: Düşük)						
<i>Düşük-Orta</i>	0,0086 (0,0984)	0,0206 (0,0987)	0,0253 (0,0987)	0,0903 (0,0985)	0,0253 (0,0987)	0,0063 (0,0246)
<i>Yüksek-Orta</i>	0,1817* (0,0961)	0,2119** (0,0965)	0,2158** (0,0964)	0,2841*** (0,0960)	0,2158** (0,0964)	0,0533** (0,0240)
<i>Yüksek</i>	0,2601*** (0,0962)	0,3001*** (0,0967)	0,3022*** (0,0966)	0,2722*** (0,0959)	0,3022*** (0,0966)	0,0743*** (0,0240)
<i>YERLEŞİM_YERİ</i> (Ref: Kır)						
<i>Kent</i>			-0,1062*** (0,0236)	-0,0226 (0,0218)	-0,1062*** (0,0236)	-0,0257*** (0,0056)
<i>SİYASİ_GÖRÜŞ</i> (Ref: Sağ)						
<i>Sol</i>			0,2543*** (0,0264)	0,2573*** (0,0255)	0,2543*** (0,0264)	0,0618*** (0,0064)
Sosyal Sermaye Değişkenleri						
<i>ÇEVRESEL_ÜYELİK</i> (Ref: Üyelik Yok)						
<i>Üyelik var</i>		0,1127*** (0,0293)	0,1105*** (0,0293)	0,1448*** (0,0283)	0,1105*** (0,0293)	0,0267*** (0,0070)
<i>GÖNÜLLÜ_ÜYELİK</i> (Ref: Düşük)						
<i>Orta</i>		0,1043*** (0,0256)	0,101*** (0,0256)	0,1921*** (0,0245)	0,101*** (0,0256)	0,0245*** (0,0062)
<i>Yüksek</i>		0,1403*** (0,0273)	0,1311*** (0,0273)	0,2147*** (0,0254)	0,1311*** (0,0273)	0,0318*** (0,0065)

Ülkeye Özgü Makro Değişkenler						
<i>İŞSİZLİK</i>				-0,1153*** (0,0151)	-0,4613*** (0,1379)	-0,1122*** (0,0335)
<i>MİLLİ_GELİR</i>				0,1061*** (0,0129)	0,4266*** (0,06)	0,1037*** (0,0145)
<i>CO2_EMİSYONU</i>				0,0180*** (,0057)	-0,2453*** (,0321)	-0,0596*** (,0077)
<i>Gözlem</i>	53,155	53,155	53,155	53,155	53,155	53,155
<i>Ülke Sayısı (strata)</i>	47	47	47	47	47	47
<i>Ülke Sabit Etkileri</i>	Var	Var	Var	Yok	Var	-
<i>AIC</i>	69414,34	69326,15	69104,91	70821,33	69104,91	-

Standart hatalar parantez içinde gösterilmiştir. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur. Analizler, Stata 14 sürümünde "svy: logit" komutu kullanılarak yapılmıştır.

Maddi durumu görece daha yüksek olan bireylerde çevrenin korunması gibi post-materyalist değerleri önceliklendirme olasılığının daha yüksek olduğu ilgili literatürde birçok çalışma tarafından dile getirilmiştir (Inglehart, 1977, 1995; Abramson ve Inglehart, 1994; Franzen ve Mayer, 2010 ve Wroe, 2015). Bu bağlamda, analizlerde bireylerin maddi durumlarını yansıtacak ve bu ilişkiyi test etmemize olanak sağlayacak iki farklı değişken kullanılmıştır. Modeldeki ilk değişken bireylerin kendilerine gelir sağlayan bir işte çalışıp çalışmadıklarını gösteren istihdam değişkenidir. Tablo 1'deki bulgular incelendiğinde istihdam durumu ile büyüme-çevre ödünleşimi konusundaki tercihler arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucu görülmektedir. Bu sonuç, beklentilerin aksine bireysel işsizliğin çevreye ilişkin tercihler üzerinde negatif bir etkisi olmadığına işaret etmektedir. Bireylerin maddi durumlarını yansıtmak amacıyla kullanılan ikinci değişken maddi refah değişkenidir. Analiz sonuçları, beklentilerle uyumlu olacak şekilde, maddi refahı görece daha yüksek olan bireylerin büyüme karşısında çevreyi tercih etmeye daha yatkın olduklarını göstermektedir. Marjinal etkiler karşılaştırıldığında ise, referans gruba kıyasla çevreyi önceliklendirme olasılığı en yüksek olan grubun, tıpkı post-materyalist değerler hipotezinde belirtildiği gibi, maddi refah düzeyi en yüksek olan kesim olduğu dikkat çekmektedir.

Bireylerin yerleşim yerleri de çevrenin önceliklendirilmesini etkileyen faktörlerden biri olarak ele alınmaktadır. Brehm vd. (2013), insanların yaşam alanlarının, yalnızca bir mekân olmanın ötesinde değerlerin şekillendiği, aidiyetin belirlendiği, geçimlik üretimin sürdürüldüğü alan olarak çevreye ilişkin tutumların belirlenmesinde rol oynadığını ifade etmektedir. Bu çalışmada da kırdaki ve kentte yaşayanlar arasında, çevrenin önceliklendirilmesi konusunda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bulgular, kentte yaşayanların, kırdaki yaşayanlara göre çevresel tahribat pahasına büyümenin sağlanmasını destekleme olasılıklarının daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Kırsal alanların temel geçim kaynağının tarımsal üretim olduğu göz önünde bulundurulduğunda, bu sonuçlar beklentilerle uyumludur. Çünkü, kuraklık, su baskınları, aşırı yağışlar ve ani sıcaklık değişimleri gibi doğa olayları, tarımsal üretimi doğrudan etkileyerek kırsal bölgelerde yaşayan insanların çevresel tahribatın olumsuz sonuçlarına daha fazla maruz kalmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, bu bölgelerde yaşayan bireyler kısa vadeli büyümenin ekonomik getirilerine kıyasla uzun vadede kendilerine daha fazla yarar sağlayacağını düşündükleri çevresel önlemleri tercih etme eğiliminde olmaktadır. Son olarak, analizler, bireylerin ideolojik eğilimlerinin çevre ile ilgili tercihleri üzerinde etkili olduğuna işaret etmektedir. Sonuçlar incelendiğinde, sol siyasi görüşe sahip bireylerin sağ ideolojiye sahip bireylere kıyasla çevreyi büyümeye tercih etme eğilimlerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu sonuç, literatürde sağ ideolojileri maddi refah ile, sol ideolojileri ise post-materyalistik ihtiyaçlar ile özdeşleştirilen önceki çalışmaların bulguları ile uyumludur.

(Kayser ve Grafstorm, 2016; Abu-Chadi ve Kayser, 2017; Mildenberger ve Leiserowitz, 2017; Kozal, 2023).

Sosyal Sermaye Değişkenleri

Bu çalışma kapsamında sosyal sermayenin çevrenin korunması ile ilgili tercihler üzerindeki etkisi iki ayrı değişken (ÇEVRESEL_ÜYELİK ve GÖNÜLLÜ_ÜYELİK) aracılığıyla analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 1'in ikinci kısmında sosyal sermaye değişkenleri başlığı altında paylaşılmıştır. Sonuçlar, bütün modellerde her iki değişken ile çevrenin önceliklendirilmesi arasında güçlü ve pozitif bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Bu da analize konu olan 47 ülkede çevresel örgütlere ve diğer gönüllü kuruluşlara üye olan bireylerin büyümeye kıyasla çevreyi önceliklendirme konusunda daha istekli olduklarına işaret etmektedir. Ayrıca, marjinal etkilere bakıldığında, her iki değişkene ait katsayıların birçok sosyo-ekonomik ve demografik değişkene kıyasla görece yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Dolayısıyla bulgular, diğer bireysel ve makro faktörler kontrol edildiğinde dahi, kişinin sosyal ağlara dahil olmasının çevreyi koruma konusundaki tutumu üzerinde oldukça önemli bir role sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde Tablo 1'deki sonuçlar, sosyal gruplarla olan bağların, bireyi, çevreyi koruma adına daha istekli olmaya teşvik ettiğini göstermektedir. Bu çerçevede, bu çalışmadaki analizler, çeşitli sosyal gruplara ve ağlara dahil olan bireylerin grup refahını gözetecek biçimde daha çevreci bir tutum takındığını ortaya koyan teorik ve ampirik çalışmaların bulgularını destekler niteliktedir (Tucker, 1978; Frank vd., 2000; Smith ve Wiest, 2002; Dalton, 2015; Brieger, 2019).

Ülkeye özgü makro değişkenler

Tablo 1'deki sonuçlar mikro düzeydeki belirleyicilerin yanı sıra, bireylerin içinde yaşadığı ekonomik ve çevresel koşulların da büyüme-çevre ödünleşimine dair tercihler üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Örneğin, sonuçlar incelendiğinde işsizlik oranının bütün modellerde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir işarete sahip olduğu, dönemsel olarak işsizliğin yüksek olduğu ülkelerde bireylerin çevre yerine büyümeyi tercih etme olasılıklarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Öte yandan, sonuçlara göre kişi başına düşen milli gelir ile daha çevreci bir tutum sergileme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır. Bu da yüksek refah seviyesine sahip ülkelerde bireylerin çevreyi önceliklendirmeye daha yatkın ve istekli olduğuna işaret etmektedir. Bu iki değişkene ait bulgular beraber değerlendirildiğinde, daha iyi ekonomik koşullara sahip ülkelerde, bireylerin, çevreye önem verme olasılıklarının daha yüksek olacağını öne süren post-materyalist değerler hipotezinin bu örneklem için geçerli olduğu görülmektedir.

Sonuçlar ayrıca, karbon emisyonunun yüksek olduğu bölgelerde yaşayan bireylerin büyümeye kıyasla çevreyi daha az önemsediklerine işaret etmektedir. Bütün modellerde CO2_EMİSYONU değişkeni istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bulunmuştur. Bu durum bireylerin çevresel tahribata neden olacağını bilmelerine rağmen refah kaybı yaşamamak adına ekonomik büyümeyi tercih ettikleri şeklinde yorumlanabilir. Bir başka ifade ile bireyler yüksek emisyon salınımını hızlı refah artışı ile eşleştirmekte ve büyüme ile çevresel etkilerin birbirinden ayrıştırılamayacağı düşüncesiyle çevresel bozulmaya rağmen büyümeyi desteklemektedir. Son olarak, tüm bu değişkenlere ilişkin marjinal etkiler incelendiğinde, makro değişkenlere ait katsayıların birey temelli değişkenlere kıyasla oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Genel hatlarıyla değerlendirildiğinde, makro değişkenlere ilişkin bu sonuç, büyüme-çevre ödünleşimini etkileyen birey temelli faktörlerin, ancak ülkelerde post-materyalist eğilimleri destekleyecek ortamın yaratılması ile görünür olabileceğini ortaya koyan Inglehart'ın (1977)

bulguları ile uyumlu gözükmektedir. Bu bulgular, aynı zamanda bireylerin yaşadıkları ülkelerin ekonomik görünümünün, bireylerin büyüme-çevre ödünleşimindeki tercihleri üzerinde belirleyici bir etkisi olacağını savunan diğer çalışmaların sonuçları ile de paralellikler taşımaktadır (Kenny, 2020; Brulle vd., 2012, Kahn ve Kotchen, 2011).

5. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışma, sosyal sermayenin, bireylerin büyüme-çevre ödünleşimi konusundaki tutumlarını nasıl etkilediğini incelemektedir. Bu amaç doğrultusunda, WVS (2017-2022) 7. Etap verileri kullanılarak oluşturulan örneklem, lojistik regresyon modeli aracılığıyla analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular, sosyal sermayenin, bireylerin çevre ve ekonomik büyüme arasındaki tercihlerini belirlemede önemli bir rol oynadığını ortaya koymaktadır. Analizler, mikro ve makro düzeydeki faktörlerden bağımsız olarak, çevresel örgütlere ve çeşitli gönüllü kuruluşlara üye olan bireylerin daha çevreci bir tutum sergilediğini göstermektedir. Bu sonuç, grup üyeliği ve bunun sonucunda oluşan grup empatisi ve dayanışması gibi normların bireyleri çevreyi önceliklendirmede daha istekli olmaya teşvik ettiğine işaret etmektedir. Sosyal sermaye değişkenlerinin dışında, yapılan analizler, bireylerin çevre ve büyümeye ilişkin tercihlerinin bazı sosyo-ekonomik ve demografik faktörlerden de etkilendiğini göstermektedir. Bulgular, kadınların, gençlerin, yüksek eğitim düzeyine sahip, maddi refah düzeyi yüksek, kırsalda yaşayan ve sol görüşlü bireylerin çevreyi önceliklendirme konusunda daha istekli olduğuna; çocuklu bireylerin ise büyüme yanlısı bir tutum takındıklarına işaret etmektedir. Öte yandan ampirik analizler, ülkeye özgü makroekonomik ve çevresel koşulların da bireylerin çevre konusundaki yaklaşımlarını şekillendirmede oldukça önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Sonuçlara göre, düşük işsizlik oranına, yüksek gelir düzeyine ve daha iyi çevresel göstergelere sahip ülkelerde yaşayan bireylerin çevreyi önceliklendirme olasılıkları daha yüksek olmaktadır. Ayrıca, bulgular, bu değişkenlerin birey temelli değişkenlere kıyasla daha yüksek marjinal etkilere sahip olduğunu göstermektedir. Bu da makro düzeyde post-materyalist eğilimleri destekleyecek çevresel ve iktisadi ortamın yaratılmasının bireylerin tercihlerini yönlendirmede oldukça kritik bir öneme sahip olduğu tezini desteklemektedir.

Çalışmanın sonuçları akademik ve politik birçok güncel tartışmayla yakından ilişkilidir. Örneğin, Raworth'un (2019) ve Jackson'ın (2021) çalışmalarında belirttiği gibi, sanayi devriminden bugüne, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, büyümenin gerekliliği mitsel bir role bürünmüştür. Çoğu ülkede büyüme, politik bir gereklilik olarak ele alınmakta ve hükümetler iktisadi kalkınmadan eğitime kadar pek çok alanda politikalarını ve propagandalarını bu doğrultuda şekillendirmektedir. Bu sebeple, bireylerde çevreye kıyasla büyüme yanlısı tutum çok daha kolay bir şekilde benimsenmektedir. Ancak, özellikle son 10 yılda GSYİH'nin büyümenin ve kalkınmanın tek ölçütü olmaktan çıkartılması ve büyümenin sorgulanması çağrıları giderek önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda, birçok ülkede iklim aciliyeti ve sürdürülebilirlik tartışmalarına paralel olarak daha çevreci bir büyüme modeline geçiş yapılmaya çalışılmaktadır (örn. Avrupa yeşil mutabakatı ve Çin döngüsel ekonomi eylem planları). Dolayısı ile son yıllarda dönüşen bu paradigmanın bireylerin büyüme-çevre ödünleşimine dair tercihlerini uzun vadede çevre lehine değiştirebileceği düşünülmektedir. Bu çalışmanın sonuçları da makro düzeyde uygulanan politikaların bireylerin tercihlerini yönlendirmede önemli bir rol oynadığını göstererek, çevre konusunda atılacak olumlu adımların ancak ulusal ve uluslararası çapta yürütülecek kapsamlı politikalar ile mümkün olabileceğine işaret etmektedir. Mikro düzeyde ise, bu çalışmanın sonuçları bireylerin çevresel tercihlerini şekillendirmede sosyal ağların en önde gelen faktörlerden biri olduğunu, dolayısıyla politika

yapıcıların, çevre konusundaki farkındalığı ve çevresel iş birliğini teşvik etmek adına sosyal ağlara katılımı özendirecek stratejiler geliştirmesi gerektiğine vurgu yapmaktadır. Bu kapsamda atılabilecek adımlardan ilki, bireylerin çevresel farkındalığını artıracak eğitici faaliyetlerin planlanması ve yaygınlaştırılmasıdır. Çünkü, kapsamlı çevre eğitiminin erken dönemde resmi müfredatlara entegre edilmesi ve hükümetlerin sivil toplum kuruluşları ile birlikte sürdürülebilir uygulamaların önemini vurgulayan etkili kampanyalar düzenlemesi bireylerin sosyal ağlara katılımını ve bu şekilde daha çevre yanlısı tutumlar sergileme olasılıklarını arttıracaktır. Ancak, bu çalışmadaki bulguların da işaret ettiği üzere, planlanan politikalar ile istenen sonuçlara ulaşılabilmesi için, bireylerin ekonomik ve sosyal farklılıklarını da göz önüne alan ve toplumun her kesimini kapsayacak çeşitlendirilmiş stratejiler izlenmesi gerekmektedir. İkinci olarak, daha etkin çevre politikalarının oluşturulabilmesi için, hükümetlerin tek merkezli ve yukarıdan aşağı yaklaşımlar yerine, çevre örgütleri, aktivistler ve girişimciler gibi toplumunun birçok kesiminin dahil edildiği aşağıdan yukarı doğru bir politika yapım sürecini benimsemeleri gerekmektedir. Böylesine kapsayıcı bir yaklaşımın, kamuoyunun düşünceleriyle uyumlu politikaların ortaya çıkmasını sağlayarak çevre konusunda vatandaşların sahiplenme ve sorumluluk duygularını arttırabileceği düşünülmektedir. Son olarak, bu çalışmanın işaret ettiği en önemli noktalardan biri, birey düzeyindeki yaklaşımlara ilişkin verilerin düzenli olarak toplanması ve takip edilmesinin çevre politikalarının performansını arttırabilmek için oldukça değerli olduğu yönündedir. Bu bağlamda, hükümetlerin, üniversitelerin ve diğer araştırma kuruluşlarının, zaman içinde çevresel duyarlılığı ve farkındalığı ölçen çalışmalara yönelik kaynak ayırmaları bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü, bireylerin değişen çevresel tercihlerinin ve bunları etkileyen faktörlerin düzenli olarak değerlendirilmesi, politika yapıcılara stratejilerini etkili bir şekilde dönüştürmeleri ve değişen toplumsal dinamikler ışığında çevre politikalarını güncelleyebilmeleri için bir yol haritası sunacaktır.

Çalışma ortaya koyduğu sonuçlar ile çevresel sürdürülebilirliğe yönelik politika oluşturma süreçlerine katkı sağlamakla birlikte bazı kısıtlara da sahiptir. İlk olarak, bu çalışmada yapılan ampirik analizler WVS'de verisi eksiksiz olan ülkeleri içeren bir örnekleme dayanmaktadır. Bu sebeple, çalışmada kullanılan veri seti belirli sayıda ülkeyi analiz dışında bırakmakta, bu da çalışmanın sonuçlarının tüm popülasyonu yansıtmak şeklinde yorumlanmasını engellemektedir. İleride yapılacak çalışmalarda analizlerin farklı çevresel ve makroekonomik koşullara sahip olan yeni ülkeleri içerek şekilde genişletilmesi, daha güvenilir ve genelleştirilebilir sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır. Bunun dışında, bu çalışma bireylerin çevre-büyüme ödünleşimine ilişkin tercihlerine odaklanmakta, ancak bu tercihlerin eylem ve davranışlara dönüşme aşamasını analiz dışında bırakmaktadır. Çevre politikalarının etkinliğinin birey düzeyindeki bu eylemlerle doğrudan bağlantılı olduğu göz önünde bulundurulduğunda, düşünce ve eylemler arasındaki bu ilişkinin araştırılması çevre konusunda daha doğru politikalar oluşturulması adına önemli katkılar sağlayacaktır. Bu kapsamda, ileride yapılacak olan çalışmalarda bu konunun ayrıntılı bir şekilde ele alınmasının ve ampirik kanıtlar ışığında değerlendirilmesinin önemli olduğu düşünülmektedir.

Kaynakça

- Abou-Chadi, T. & Kayser, M. (2017). It's not easy being green: why voters punish parties for environmental policies during economic downturns. *Electoral Studies*, 45, 201–207. doi:10.1016/j.electstud.2016.10.009
- Aktar, M. A., Alam, M. M., & Al-Amin, A. Q. (2021). Global economic crisis, energy use, CO2 emissions, and policy roadmap amid COVID-19. *Sustainable Production and Consumption*, 26, 770-781.
- Asai, K., Borgonovi, F., & Wildi, S. (2022). Understanding how economic conditions and natural disasters shape environmental attitudes: A cross-country comparison to inform policy making. *OECD Social, Employment, and Migration Working Papers*, (280), 0_1-75.
- Beckerman, W. (1992). Economic growth and the environment: Whose growth? Whose environment?. *World development*, 20(4), 481-496.
- Bekun, F. V., Alola, A. A., Gyamfi, B. A., & Yaw, S. S. (2021). The relevance of EKC hypothesis in energy intensity real-output trade-off for sustainable environment in EU-27. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(37), 51137-51148.
- Bernauer, T., Kalbhenn, A., Koubi, V., & Spilker, G. (2010). A comparison of international and domestic sources of global governance dynamics. *British Journal of Political Science*, 40(3), 509-538.
- Blocker, T. J., & Eckberg, D. L. (1997). Gender and environmentalism: Results from the 1993 general social survey. *Social Science Quarterly*, 841-858.
- Brechin, S. R., & Kempton, W. (1994). Global environmentalism: a challenge to the postmaterialism thesis?. *Social science quarterly*, 75(2), 245-269.
- Brehm, J. M., Eisenhauer, B. W., & Stedman, R. C. (2013). Environmental concern: Examining the role of place meaning and place attachment. *Society & Natural Resources*, 26(5), 522-538.
- Brieger, S. A. (2019). Social identity and environmental concern: The importance of contextual effects. *Environment and Behavior*, 51(7), 828-855.
- Dalton, R. J. (2005). The greening of the globe? Cross-national levels of environmental group membership. *Environmental politics*, 14(4), 441-459.
- Den Butter, F. A. G., & Verbruggen, H. (1994). Measuring the trade-off between economic growth and a clean environment. *Environmental and Resource Economics*, 4, 187-208.
- Dietz, T., Kalof, L., & Stern, P. C. (2002). Gender, values, and environmentalism. *Social science quarterly*, 83(1), 353-364.
- Dietz, T., Stern, P.C., Guagnano, G.A., 1998. Social structural and social psychological bases of environmental concern. *Environ.Behav.* 30, 450 – 471.
- Dunlap, R. E., & Mertig, A. G. (1997). Global environmental concern: An anomaly for postmaterialism. *Social science quarterly*, 78(1), 24-29.
- Escario, J. J., Rodriguez-Sanchez, C., Valero-Gil, J., & Casaló, L. V. (2022). COVID-19 related policies: The role of environmental concern in understanding citizens' preferences. *Environmental Research*, 211, 113082.
- Fairbrother, M., Johansson Sevä, I. & Kulin, J. (2019). Political Trust and The Relationship Between Climate Change Beliefs and Support for Fossil Fuel Taxes: Evidence from a Survey of 23 European Countries. *Global Environmental Change*, 59, 102003. doi: 10.1016/j.gloenvcha.2019.102003
- Fielding, K. S., McDonald, R., & Louis, W. R. (2008). Theory of planned behaviour, identity and intentions to engage in environmental activism. *Journal of environmental psychology*, 28(4), 318-326.
- Frank, D. J., Hironaka, A., & Schofer, E. (2000). Environmentalism as a global institution: Reply to Buttell. *American sociological review*, 65(1), 122-127.

Franzen, A. & Vogl, D. (2013). Two Decades of Measuring Environmental Attitudes: A Comparative Analysis of 33 Countries. *Global Environmental Change*, 23(5), 1001-1008. doi: 10.1016/j.gloenvcha.2013.03.009

Franzen, A., & Meyer, R. (2010). Environmental attitudes in cross-national perspective: A multilevel analysis of the ISSP 1993 and 2000. *European sociological review*, 26(2), 219-234.

Givens, J. E., & Jorgenson, A. K. (2011). The effects of affluence, economic development, and environmental degradation on environmental concern: A multilevel analysis. *Organization & Environment*, 24(1), 74-91.

Gradus, R., & Smulders, S. (1993). The trade-off between environmental care and long-term growth—pollution in three prototype growth models. *Journal of Economics*, 58(1), 25-51.

Grossman, G. M., & Krueger, A. B. (1995). Economic growth and the environment. *The quarterly journal of economics*, 110(2), 353-377.

Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano J., M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin & B. Puranen (Eds.). (2022). *World Values Survey: Round Seven - Country-Pooled Datafile Version 5.0*. Madrid, Spain & Vienna, Austria: JD Systems Institute & WVSA Secretariat. doi:10.14281/18241.20

Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E. & Puranen B. (2022): *World Values Survey Wave 7 (2017-2022) Cross-National Data-Set. Version: 4.0.0*. World Values Survey Association. DOI: doi.org/10.14281/18241.18

Hassan, S. T., Baloch, M. A., Mahmood, N., & Zhang, J. (2019). Linking economic growth and ecological footprint through human capital and biocapacity. *Sustainable Cities and Society*, 47, 101516.

Inglehart, R. (1977). *The silent revolution: Changing values and political styles among Western publics*. Princeton University Press.

Inglehart, R. (1995). Public support for environmental protection: Objective problems and subjective values in 43 societies. *PS: Political Science & Politics*, 28(1), 57-72.

Inglehart, R., & Abramson, P. R. (1994). Economic security and value change. *American political science review*, 88(2), 336-354.

Jackson, Tim. (2021). *Büyümesiz Refah: Sonlu Bir Gezegen Yönelik Bir İktisat*. (Çev. A. S. Erdoğan). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Jones, C. I. & Vollrath, D. (2013). *Introduction to Economic Growth (3rd Edition)*. New York: W. W. Norton & Company.

Kâgeson, P. (2012). *Growth versus the environment: is there a trade-off?* (Vol. 14). Springer Science & Business Media.

Kayser, M. & Grafström, C. (2016). The Luxury Goods Vote: Why Left Governments are Punished More for Economic Downturns, 10.13140/RG.2.2.24409.31841

Kenny, J. (2020). Economic conditions and support for the prioritisation of environmental protection during the Great Recession. *Environmental Politics*, 29(6), 937-958.

Kozal, E. Ö. (2023). Turkey's Environment vs. Economic Growth Dilemma: Unpacking Perceptions and Influential Factors, *Kent Akademisi Dergisi*, 16(Special Issue for the 100th Anniversary of the Republic of Turkey):38-54. https://doi.org/10.35674/kent.1346194

Kuznets, S. (2019). Economic growth and income inequality. In *The gap between rich and poor*. Routledge.

Lin, D., Hanscom, L., Murthy, A., Galli, A., Evans, M., Neill, E., ... & Wackernagel, M. (2018). Ecological footprint accounting for countries: updates and results of the National Footprint Accounts, 2012–2018. *Resources*, 7(3), 58.

Liu, D., Xie, Y., Hafeez, M., & Usman, A. (2022). The trade-off between economic performance and environmental quality: does financial inclusion matter for emerging Asian economies?. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-10.

Liu, D., Xie, Y., Hafeez, M., & Usman, A. (2022). The trade-off between economic performance and environmental quality: does financial inclusion matter for emerging Asian economies?. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-10.

Luhtanen, R., & Crocker, J. (1992). A Collective Self-Esteem Scale: Self-evaluation of one's social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 302-318. doi:10.1177/0146167292183006

Martinez-Alier, J. (1995). The environment as a luxury good or "too poor to be green"?. *Ecological economics*, 13(1), 1-10.

Meadows, D. H., Meadows, D. H., Randers, J. & Behrens III, W. W. (1972). *The Limits to Growth: A Report to The Club of Rome*. Google Scholar, 91, 2.

Meeusen, C. (2014). The intergenerational transmission of environmental concern: The influence of parents and communication patterns within the family. *The Journal of Environmental Education*, 45(2), 77-90.

Mildenberger, M. & Leiserowitz, A. (2017). Public opinion on climate change: Is there an economy-environment trade-off? *Environmental Politics*, 26:5, 801-824, DOI: 10.1080/09644016.2017.1322275

Mishan, E. J. (1967). *The costs of economic growth* (p. 112). London: Staples Press.

Raworth, K. (2019). *Simit Ekonomisi 21. Yüzyıl İktisatçısı Gibi Düşünmenin Yedi Yolu* (Çev. Akın Emre Pilgir), İstanbul: Tellekt

Reese, G., Proch, J., & Finn, C. (2015). Identification with all humanity: The role of self-definition and self-investment. *European Journal of Social Psychology*, 45, 426-440. doi:10.1002/ejsp.2102

Ripple, W. J., Wolf, C., Newsome, T. M., Barnard, P., Moomaw, W. R., & Grandcolas, P. (2020). World scientists' warning of a climate emergency. *BioScience*. 70(1), 8-12.

Roberts, J. T., Parks, B. C., & Vásquez, A. A. (2004). Who Ratifies Environmental Treaties and Why? Institutionalism, Structuralism and Participation by 192 Nations in 22 Treaties. *Global Environmental Politics*, 4(3), 22-64.

Schumacher, E. F. (1973). *Small is beautiful: Economics as if people mattered*. London: Blond & Briggs.

Smith, E. K. & Mayer, A. (2018). A Social Trap for The Climate? Collective Action, Trust and Climate Change Risk Perception in 35 Countries. *Global Environmental Change*, 49, 140-153. doi: 10.1016/j.gloenvcha.2018.02.014

Smith, J., & Wiest, D. (2005). The uneven geography of global civil society: National and global influences on transnational association. *Social Forces*, 84(2), 621-652.

Sprinz, D., & Vaahoranta, T. (1994). The Interest-Based Explanation of International Environmental Policy. *International Organization*, 48(1), 77-105.

Tajfel, H. ve Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin ve S. Worchel (Ed), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Monterey, CA: BrooksJCole.

Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz. *Fiscaoeconomia*, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

Van den Bergh, J. C., & Verbruggen, H. (1999). Spatial sustainability, trade and indicators: an evaluation of the 'ecological footprint'. *Ecological economics*, 29(1), 61-72.

Wroe, A. (2015). Economic Insecurity and Political Trust in the United States, *American Politics Research*, 44(1), 131-163, <https://doi.org/10.1177/1532673x15597745>.

Ekler:

EK-1: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistiksel Bulgular

Bağımlı Değişken	f	%	Yığılmalı %		
TERCİH					
Büyüme	21773	40,96	40,96		
Çevre	31382	59,04	100,00		
Sosyo-Ekonomik ve Demografik Değişkenler					
CİNSİYET					
Erkek	26045	49,00	49,00		
Kadın	27110	51,00	100,00		
YAŞ					
19-24	7662	14,41	14,41		
25-39	17144	32,26	46,67		
40-64	18185	40,96	87,63		
65>=	10164	12,37	100,00		
EĞİTİM					
İlkokul	15866	29,85	29,85		
Ortaokul-Lise	19200	36,12	65,97		
Yükseköğretim	18089	34,03	100,00		
ÇOCUK_SAHİPLİĞİ					
Çocuksuz	16516	31,07	31,07		
Çocuk var	36639	68,93	100,00		
İSTİHDAM_DURUMU					
Çalışmayan	21004	39,51	39,51		
Çalışan	32151	60,49	100,00		
MADDİ_REFAH					
Düşük	493	0,93	0,93		
Düşük-Orta	5689	10,70	11,63		
Yüksek-Orta	16619	31,27	42,90		
Yüksek	30354	57,10	100,00		
YERLEŞİM_YERİ					
Kır	16141	30,37	30,37		
Kent	37014	69,63	100,00		
SİYASİ_GÖRÜŞ					
Sağ	44119	83,00	83,00		
Sol	9036	17,00	100,00		
Sosyal Sermaye Değişkenleri					
ÇEVRESEL_ÜYELİK					
Üyelik yok	44462	83,65	83,65		
Üyelik var	8693	16,35	100,00		
GÖNÜLLÜ_ÜYELİK					
Düşük	28448	53,52	53,52		
Orta	11111	20,90	74,42		
Yüksek	13596	25,58	100,00		
Ülkeye Özgü Makro Değişkenler					
	Gözlem	Ort.	Std. Sap.	Min	Max
İŞSİZLİK	53155	6,112	4,026	0,75	18,56
MİLLİ_GELİR	53155	30656	25777	2311	129103
CO2_EMİSYONU	53155	434723	996573	1444	5006302

EK-2

Harita 1: Büyüme-Çevre Ödünleşiminde Çevreyi Önceliklendirme Olasılığı Ülke Ortalaması



Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Harita 2: Gönüllü Kuruluşlara Aktif Üyelik (Ülke Ortalaması)



Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Harita 3: Çevresel Örgütlere Üyelik (Ülke Ortalaması)



Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Extended Abstract

Social Capital and Growth-Environment Trade-Off: Micro and Macro Effects

The importance of economic growth in mainstream economic theories holds a mythical role, as it is considered a prerequisite for improving individuals' living conditions and achieving prosperity. However, by the end of the 1960s, social scientists began to realize that rapid economic growth, dependent on Fordist industrial production, had led to various problems such as environmental degradation, resource depletion, and global climate change. These facts sparked a debate among social scientists, civil society, and politicians, questioning growth-oriented economic policies.

In response to these developments, there has been a significant body of theoretical and empirical research examining the relationship between growth and the environment. However, many of these studies focus on macroeconomic variables at the country or regional level, neglecting to include factors that influence individuals' attitudes toward the trade-off between growth and the environment. Especially in recent years, with the emergence of climate change, there has been an increasing focus on studies that investigate the determinants of individuals' attitudes towards climate change. These studies benefit from reliable data sources such as the World Values Survey (WVS), the World Gallup Poll (WGP), and the European Social Survey (ESS). However, these studies often consider only specific demographic and socio-economic characteristics of individuals, overlooking the impact of social factors and relationships on individual attitudes and behaviors. In fact, social identity theory argues that interactions with various groups and organizations directly influence individual preferences. Therefore, individuals involved in such social networks are more inclined to prioritize social issues, like the environment, that require solidarity and empathy. Neglecting the crucial role of these social relationships in analyzing attitudes towards the trade-off between the environment and growth represents a significant gap in the literature. In this respect, it can be highlighted that individual preferences and behaviors have a prominent role in determining the effectiveness of environmental policies. That is why it is necessary to analyze the perceptions and preferences of society to implement sustainable development models effectively.

Inglehart (1977, 1995) argues that to have concerns about values such as individual freedoms, quality of life, and environmental protection, individuals should first shift away from materialist concerns such as security and housing. Accordingly, prioritization of environmental protection over economic growth can only be achieved by the evolution of post-materialist values. The relationship between environmental protection and economic values that Inglehart suggests has long been a focal point of research in the social sciences. This relationship is primarily explained at the macro level that generally correlates economic development with environmental concern. However, the proliferation of comprehensive national surveys, including countries at various stages of development, has begun yielding more detailed information about developing nations. These developments provide a broader perspective on the trade-off between environmental protection and economic development. Contrary to earlier assumptions, the empirical findings reveal that ecological concern is higher than expected in most developing countries. While a universally accepted consensus on this matter is yet to emerge in the related literature, these complex national surveys have provided access to microdata from individuals across all levels of development to conduct individual-level research on environmental prioritization. This has also enabled us to look beyond the realms of prosperity and development when it comes to prioritizing the environment. It has provided an opportunity to delve into the effects of individual-based socio-economic and demographic factors, as well as individuals' relationships with the communities they live in and the impact of their social networks. According to Brieger (2019), mutual relations of a group of individuals to one another enhance intra-group and inter-group solidarity, trust, and empathy. Therefore, engaging with specific groups and social networks can play a prominent role in shaping individuals' preferences and behaviors on societal issues like the environment. In this context, the impact of group membership, one of the key components of social capital, on the environment-growth trade-off becomes an important research question. With this aim in mind, this study examines the influence of social capital, specifically membership in voluntary organizations, on the prioritization of the environment over economic growth.


Accordingly, this study aims to analyze the role of individual preferences on the trade-off between growth and the environment by using the World Values Survey (WVS). Specifically, how social capital affects individuals' attitudes towards the growth-environment trade-off, considering socio-economic/demographic and macroeconomic variables is analyzed. Logistic regression model estimations based on World Values Survey (Wave-7, N: 53.155) data for 47 countries. Two explanatory variables are created by using WVS data, memberships in environmental organizations and active participation in volunteer organizations, to measure the role of social capital. The results of the binary logistic model assert that social capital plays a significant role in shaping individuals' preferences between the environment and economic growth. Empirical findings suggest that individuals who are members of environmental and various volunteer organizations are more likely to prioritize the environment. Results reveal that social networks such as group membership, resulting in group empathy and solidarity, encourage individuals to give priority to environmental protection.

Moreover, the results suggest that women, young people, those with higher levels of education, and left-wing individuals are more likely to prioritize the environment. Conversely, having children and residing in urban areas are found to increase the likelihood of prioritizing economic growth. Empirical results also suggest that country-specific macroeconomic and environmental factors play a prominent role in shaping individuals' attitudes with regard to the environment. Findings reveal that individuals living in countries with low unemployment rates, higher income levels, and better environmental conditions are more likely to prioritize the environment. These findings also underline the significant role played by macro-level policies in shaping individuals' preferences, highlighting that environmental protection can only be achieved through comprehensive policies implemented on a national and international scale.

All in all, the result of this study underlines the role of social networks in shaping individuals' environmental preferences. Following this, policymakers should develop strategies to encourage participation in social networks to promote environmental awareness. Lastly, to create more effective environmental policies, governments should adopt a bottom-up policymaking process that involves various segments of society, such as environmental organizations, activists, and entrepreneurs, rather than relying on centralized and top-down approaches. This inclusive approach can lead to the development of policies that align with public preferences, potentially enhancing citizens' sense of ownership and responsibility regarding environmental issues.

Genişletilmiş Gri MULTIMOORA Yöntemi ile Çok Dönemli Çok Kriterli Karar Verme: Demir-Çelik Sektöründe Finansal Performans Değerlendirmesi Örneği¹

Pembe Güçlü² 

Gülcan Muzac³ 

Genişletilmiş Gri MULTIMOORA Yöntemi ile Çok Dönemli Çok Kriterli Karar Verme: Demir-Çelik Sektöründe Finansal Performans Değerlendirmesi Örneği	Multi-Period Multi-Criteria Decision Making with Extended Grey MULTIMOORA Method: The Case of Financial Performance Evaluation in Iron and Steel Industry
Öz <p>Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de ham demir çelik üretimi gerçekleştiren işletmelerin çok dönemli finansal performanslarının genişletilmiş gri MULTIMOORA yöntemi ile değerlendirilmesidir. Çalışmada önerilen yeni gri tam çarpım formu ile desteklenen Gri MULTIMOORA yöntemi, bu çalışmada orijinal kullanım amacından farklı olarak belirsizlik içermeyen çok dönemli ve çok kriterli karar problemlerini çözmek için kullanılmıştır. Üç farklı yaklaşımdan elde edilen sıralama sonuçlarının toplulaştırılmasında MULTIMOORA’nın kullandığı baskınlık yöntemin yerine, Copeland yönteminin kullanımı önerilmiştir. Yöntem, BIST Temel Metal Endüstrisi Endeksi’nde yer alan, ham demir ve çelik üreten işletmelerin çok yıllık finansal performanslarını analiz etmek amacıyla uygulanmıştır. Yapılan analizler neticesinde önerilen yöntemin sonuçlarının birden fazla alternatif yöntemin sonuçlarını kapsadığı; yöntemin tek başına, karar problemini ve çözüm sonuçlarını çok boyutlu olarak ve daha detaylı irdeleme şansı tanıdığı sonucuna ulaşılmıştır.</p>	Abstract <p>This study aims to evaluate the multi-period financial performance of crude iron and steel-producing enterprises in Türkiye using the extended grey MULTIMOORA method. The Grey MULTIMOORA method, extended with the proposed new grey full multiplicative form, is used to solve multi-period and multi-criteria decision problems without uncertainty, different from its original intended use in this paper. In aggregating the ranking results obtained from three different approaches, the Copeland method is proposed instead of the dominance method used by MULTIMOORA. The method was applied to analyze the multi-year financial performance of crude iron and steel-producing enterprises in the BIST Basic Metal Industry Index. As a result of the analyses, it was concluded that the results of the proposed method involve the results of more than one alternative method and that the technique alone provides the opportunity to examine the decision problem and solution results in a multidimensional and more detailed manner.</p>
Anahtar Kelimeler: Çok Kriterli Karar Verme, Gri MULTIMOORA, Copeland, Finansal Performans	Keywords: Multi-Criteria Decision Making, Grey MULTIMOORA, Copeland, Financial Performance
JEL Kodları: L25, M21	JEL Codes: L25, M21

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Çalışmanın kurgusu birinci yazara ait olup, tüm bölümler yazarların ortak çalışması ile yazılmıştır.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma, Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı’nda Dr. Öğr. Üyesi Pembe GÜÇLÜ danışmanlığında Gülcan MUZAÇ tarafından tamamlanan “Moora, Gri Moora ve Copeland Yöntemleri ile Borsa İstanbul’da Yer Alan Demir Çelik Sektörü İşletmelerinin Finansal Performanslarının Ölçülmesi” başlıklı tezden kısmen yararlanılarak üretilmiştir.

² Dr. Öğr. Üyesi, Çankırı Karatekin Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, pembeguclu@karatekin.edu.tr

³ Öğr. Gör., Kastamonu Üniversitesi, Tosya MYO, Muhasebe ve Vergi Bölümü, ggokmen@kastamonu.edu.tr

1. Giriş

İşletmelerin finansal açıdan daha başarılı bir durumda olabilmeleri için bilanço ve gelir tablosu gibi finansal tablolarından sağlanan finansal sonuçlarının düzenli olarak analiz edilmesi gerekmektedir. Yapılan analizler ile işletmelerin mevcut finansal performansları geçmiş yıllarda göstermiş olduğu performanslarla ya da aynı sektörde faaliyet gösteren rakip firmaların performanslarıyla karşılaştırılabilmektedir. Bu karşılaştırma sayesinde, işletmenin finansal durumunun ne olduğu, geçmişe göre olumlu veya olumsuz değişimler ve gelecek dönemlerde finansal durumun nasıl olacağı, ne gibi tedbirlerin alınabileceği ya da nasıl değişikliklerin yapılabileceği konuları hakkında fikir ve bilgi sahibi olunabilmektedir (Tüdeş, 2018: 1).

Finansal performansın analiz edilmesi için kullanılan birden fazla yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemlerden biri olan oran analizi yöntemi, akademik araştırmalarda ve uygulamada sıklıkla başvurulan yöntemlerdendir. İşletmelerin temel mali tablolarında yer alan kalemlerin birbirleri ile ilişkisini ölçen birçok oran hesaplanabilmektedir. Bu oranların tek başına ne anlam ifade ettiğinin bilinmesinin yanında birden çok oranın bir arada değerlendirilmesi, işletme analizlerinin daha doğru yapılmasını sağlayacaktır (Temizel ve Bayçelebi, 2016: 271). Çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemleri de bu şekilde bir analizi mümkün kılmaktadır.

Bu çalışmada uygulama alanı olarak seçilen demir-çelik sektörü, birçok sektöre nüfuz edebilme özelliğinden dolayı ülke ekonomisi, dünya ekonomisi ve sanayileşme açısından lokomotif sektör olma özelliğine sahiptir. Çelik ürünlerin kullanımının ve yaygınlığının artmasıyla birlikte tüketimin artması, diğer sektörler için ara mamül üretimi ve yüksek ihracat potansiyeli sayesinde sektör ülke ekonomisi için önemli bir sektör haline gelmiştir (Ersöz vd., 2015: 76). Sektörde yaşanan ve sanayinin gelişimine önemli ölçüde katkı sağlayan her türlü gelişme, üretim, ekonomi, refah düzeyi ve istihdam olanakları üzerinde etkin sonuçlar doğurmakta ve ayrıca dış pazarlar için önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır (Yıldırım vd., 2021: 139). Diğer yandan sermaye yoğun teknolojik yatırımlar gerektirmesi, pazardaki rekabetin çetin olması, işçilik maliyetlerinin yüksek olması, birçok sektörle yakından bağlantılı olması sebebiyle fiyat ve talep oynaklığının yüksek olması, büyüme ve genişleme potansiyelinin yüksek olması (Şit, 2018; Taşdelen, 2021; Çeştepe ve Tunçel, 2018) gibi sebeplerle sektörde faaliyet gösteren işletmelerin başarısı, mali durumunu etkin bir şekilde yönetme ve sağlam mali durum sağlama becerisine bağlıdır.

Literatürde finansal performansın değerlendirilmesinde farklı ÇKKV yöntemleri yaygın bir şekilde kullanılmaktadır (Arsu ve Ayçin, 2020; İç vd., 2015; Ömürbek ve Eren, 2016; Moghimi, 2017; Jafari Nodoushan vd., 2021; Baydaş ve Tefik, 2021; Ersoy, 2022; Pala, 2022; Baydaş ve Elma, 2021; Pineda vd., 2018; Gupta vd., 2021). Çanakçıoğlu (2020), Borsa İstanbul (BIST) Ana Metal Sanayi İndeksinde yer alan ve demir-çelik sektörünü de kapsayan işletmelerin 2011-2019 yılları arasındaki finansal performanslarını Gri İlişkisel Analiz yöntemi ile değerlendirmiştir. Yıldırım vd. (2021) ise çalışmaları ise demir çelik sektöründeki işletmelerin 2013-2018 yılları arasındaki finansal performanslarını Entropi-WASPAS ve Borda sayım yöntemi kullanarak analiz etmişlerdir. Gönüllü (2022) BIST Ana Metal Sanayi İndeksinde yer alan işletmelerin beş yıllık (2017-2021) finansal performanslarını Entropi-MARCOS yöntemi ile, Çolak ise aynı işletmelerin 2020 ve 2021 yılı finansal performanslarını TOPSIS yöntemi ile ele almıştır.

ÇKKV yöntemleri ile finansal performans analizi gerçekleştirilen çalışmaların çok büyük bir bölümünde, gerçekte optimizasyon yönü maksimum ya da minimum olmayan bazı yönsüz (*non-oriented*) kriterlere herhangi bir dönüşüm yapılmaksızın yön tayin edildiği ve diğer fayda/maliyet yönlü kriter ile aynı şekilde normalize edildiği dikkat çekmektedir. Bu çalışmanın uygulamasında ele alınan yönsüz finansal kriterler için yön tayini oluşturulan genellenmiş fonksiyonlar sayesinde analitik olarak gerçekleştirilmiştir.

Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP), Analitik Ağ Süreci (ANP), SWARA, CRITIC, COMET, MEREC Basit Toplamsal Ağırlıklandırma (SAW), İdeal Çözüme Benzerliğe Göre Tercih Sıralama Tekniği (TOPSIS), ELECTRE, PROMETHEE, En İyi-En Kötü Yöntemi, COPRAS, ARAS, EDAS, MARCOS, MAIRCA, OCRA, OPA, SECA, CoCoSo, MAUT, Gri İlişkisel Analiz Yöntemi (GRA), SPOTIS, TARO, WEBIRA, IVEB, WINGS, gibi çok sayıda çeşitli ağırlıklandırma ve sıralama teknikleri ile dikkat çeken ÇKKV literatürü, geliştirilen yeni yöntemler ile de her geçen gün hızla derinleşip zenginleşmektedir. Geliştirilen bu yöntemler, karar vericilerin probleme çoklu bakış açısı ile karar verme ortamındaki çelişkileri de dikkate alarak yaklaşımlarını sağlamaktadır. Bu yöntemler sayesinde profesyonel hayatta da kurumsal hedefler ve paydaş beklentileriyle daha uyumlu, daha bilinçli ve analitik kararlar alınması sağlanabilmektedir.

Birçok ÇKKV yöntemi içerisinde MOORA yöntemi (Brauers ve Zavadskas, 2006;) basit, kısa sürede ve az işlemle hesaplama yapabilme, şeffaf ve güvenilir olma özellikleriyle ön plana çıkmaktadır (Chakraborty, 2011). Oran yaklaşımı, referans noktası yaklaşımı olmak üzere karar problemini iki farklı amaç doğrultusunda farklı yöntemler ile ele alabilen MOORA yöntemine üçüncü bir form olan tam çarpım yaklaşımının da eklenmesi ile daha sağlam ve güvenilir sonuçlar üreten MULTIMOORA (Brauers ve Zavadskas, 2010) yöntemi ortaya çıkmıştır. Karar problemlerini çok amaçlı olarak daha nesnel bir şekilde ele alması MULTIMOORA yöntemini diğer yöntemler karşısında güçlü kılmaktadır (Brauers & Zavadskas, 2011). Güçlü yanlarından dolayı literatürde sıklıkta tercih edilen MULTIMOORA yönteminin tedarikçi seçimi (Mi vd., 2020), kuruluş yeri seçimi (Bulut, 2017), teknoloji transfer süreçlerinin değerlendirilmesi (Stankevičienė vd., 2019), ülkelerin ekonomik performanslarına göre sıralanması (Baležentis vd., 2012), ülkelerin kalkınma performanslarının değerlendirilmesi (Murat ve Güzel, 2022), soğuk tedarik zinciri kesintilerine yol açan etkenlerin analiz edilmesi (Kumar vd., 2022), banka kredisi seçimi (Brauers ve Zavadskas, 2011), atık arıtma teknolojilerinin değerlendirilmesi (Liu vd., 2015), yenilenebilir enerji benimsemesinin önündeki engellerin analiz edilmesi (Asante vd., 2020), malzeme seçimi (Boyacı ve Tüzemen, 2020; Hafezalkotob & Hafezalkotob, 2015), işletme performansı değerlendirmesi (Ceyhan & Demirci, 2017; Ömürbek ve Özcan, 2016; Yerdelen Kaygın, 2020) gibi çok çeşitli alanlarda farklı amaçlarla kullanıldığı görülmektedir. Spesifik olarak finansal performans değerlendirmede de fazlaca kullanıldığı (Altın, 2022; Atukalp, 2019; Aydın vd., 2023; Coşkun ve Çetiner, 2022; Çilek ve Karavardar, 2020; Ergun vd., 2022; Gümüş, 2019; Işık, 2019; Kavas vd., 2023; Kaygın, 2020; Kazak, 2023; Süslü ve Hızlıer, 2023; Yücel ve Arslan, 2021) görülmektedir.

Diğer yandan karar problemlerinde kullanılan veri veya bilginin belirsizlik düzeyini dikkate alan gri sistem teorisi, kısmi veri veya bilgi ile hesaplama yapmaya olanak tanımaktadır (Li vd., 2007: 574). Her sistemde var olan belirsizliklerin ve eksik bilginin karar alma sürecini etkilemesi nedeniyle de Gri MOORA yöntemi karar vericiler açısından kullanılabilir bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır (Liu ve Forrest, 2007: 115). Literatürde az miktarda çalışılmış olan Gri MOORA yöntemi, genel olarak nitel kriterli ÇKKV problemlerinde kullanılmıştır (Çelikkilek, 2018; Çelikkilek vd., 2021; Datta vd., 2013; Mohapatra vd., 2019; Sahu vd., 2013; Stanujkic

vd., 2012). Gri MULTIMOORA literatürünün ise henüz çok sınırlı olduğu görülmektedir. Datta vd. (2013), Gri MULTIMOORA yöntemini ilk olarak endüstriyel robot seçiminde kullandıktan sonra, Forouhar vd. (2018) projelerde gecikmeye sebep olan faktörleri önceliklendirmek için bu yöntemi kullanmışlardır. Ghasemi vd. (2020) ise otomotiv sektöründe robot seçimi için Gri MULTIMOORA yöntemin kullanmışlardır. İncelenen bu çalışmalarda özellikle gri tam çarpım formu ile ilgili geliştirilmeye açık bir boşluk tespit edilmiştir.

İlgili alan yazını incelendiğinde çok dönemli çok kriterli karar verme problemlerinde dönem verisinin toplulaştırılmış temsilde aritmetik ortalama (Ziemba vd., 2018), güven aralığı (Banamar ve Smet, 2018) gibi yöntemlerin kullanıldığı görülmektedir. Yaygın bir diğer uygulama ise dönemlik sıralamaların ayrı ayrı yapılarak süreç sonunda dönemlik skorların farklı teknikler ile toplulaştırılmasıdır (Ergun vd, 2022; Frini ve BenAmor, 2015; Taşçı ve Akbalık, 2022; Uygurtürk ve Korkmaz, 2012). Bu çalışmada, gri sistem teorisi matematiksel yaklaşımının da çok dönemli karar problemlerinde veri bütünleştirme ve çok dönemlik genel sonuç üretmede alternatif bir yöntem olarak kullanılabilirliğinin gösterilmesi çalışmanın amaçlarından birini oluşturmaktadır. Bu noktada çok dönemli veri setinde alternatiflerin niteliklerinin aldığı değerlerin, aralıklı gri sayılar ile temsil edilerek süreç adımlarına devam edilmesi gri sistem teorisine yeni bir uygulama alanı kazandırılması bağlamında yenilik arz etmektedir. Ek olarak, Gri MULTIMOORA alan yazınında incelenen çalışmalarda yöntemin gri tam çarpım formunun hesaplanması ve uygulanmasına ilişkin bir boşluk tespit edilmiştir. Bnoktada çalışmada, gri MULTIMOORA yönteminin gri tam çarpım yaklaşımı için bir hesaplama formu da önerilmiştir.

MULTIMOORA yönteminde; oran yaklaşımı, referans noktası yaklaşımı ve tam çarpım formu ile elde edilen sıralama sonuçlarının baskınlık karşılaştırmasına tabi tutularak bütünleşik ve tek bir sıralama olarak sunulması karar vericilerin daha net değerlendirmeler yapmasına olanak sağlamaktadır. Üç veya daha fazla alternatif sıralama söz konusu olduğunda, kazananın nasıl belirleneceği konusunda yaygın görüş farklılıkları bulunmaktadır. Bununla birlikte, yaygın olarak kullanılan oylama kuralları konumsal oylama sistemleri (*positional voting systems*) ve Condorcet tutarlı kuralları (*Condorcet consistent rules*) olmak üzere iki türde incelenebilmektedir. Konumsal oylama sistemleri, seçmenlerin tercih sıralamasındaki konumlarına göre alternatiflere puan vererek kazananın toplam puanı en yüksek olan alternatif olarak belirlendiği sistemlerdir. Diğer yandan, Condorcet'in tutarlı kuralları, alternatifler arasında bir dizi çoğunluk karşılaştırması temelinde kazananı belirlemektedir. Bir aday bu karşılaştırmalarda diğer tüm adayları geçerse, Condorcet ilkesine göre en iyi aday seçilmiş olmaktadır. Konumsal oylama kuralları arasında, en temsili sistem Borda sayım sistemi iken, Condorcet tutarlı kuralı tabanında çalışan yöntem ise her ikili karşılaşma yarışmasından kazanan ve kaybeden alternatife sırasıyla bir ve sıfır puan verilmesinden oluşan Copeland yöntemidir (Favardin vd., 2002, ss. 213-214). Bu yöntemde alternatiflerin birbirlerine göre galip ve mağlup olma sayılarının farkı alınarak çıkan sonuçlara göre alternatiflerin sıralaması yapılmaktadır (Saari & Merlin, 1996; Çakır, 2017: 46; Yarıkaş ve Aslaner, 2019: 91). Diğer yöntemlere göre öznel yargılara kapalı, daha etkili ve istikrarlı bir yöntem olarak nitelendirilmesi (Güler vd., 2021: 424; Favardin vd., 2002, ss. 225-227), MULTIMOORA yönteminin kullandığı baskınlık yönteminden daha analitik bir yöntem olması sebeplerle, MULTIMOORA yönteminin son aşamasında tek bir sıralama elde etmek için Copeland yöntemi kullanılmıştır.

Bu kapsamda çalışmanın amacı, Türkiye’de ham demir çelik üretimi gerçekleştiren işletmelerin çok dönemli finansal performanslarının genişletilmiş gri MULTIMOORA yöntemi ile değerlendirilmesidir. Bu amaç çerçevesinde, çalışmanın ikinci bölümünde kısaca gri sistem teorisinden bahsedildikten sonra gri tam çarpım formu ile desteklenmiş ve Copeland yöntemi ile genişletilmiş gri MULTIMOORA yöntemine detaylı olarak yer verilmiştir. Üçüncü bölümde ise Türkiye ham demir-çelik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin beş yıllık finansal performanslarını değerlendirmek üzere önerilen yöntemin uygulaması gerçekleştirilmiştir. Elde edilen sonuçlar net sayılar ile gerçekleştirilen orijinal MULTIMOORA yöntemi sonuçları ile kıyaslamalı olarak ele alınmıştır. Son bölümde yöntem ve uygulama ile ilgili sonuçlar değerlendirilerek daha sonra yapılacak olan akademik ve pratik çalışmalar için öneriler sunulmuştur.

2. Yöntem

2.1. Veri Seti

Bu çalışma BIST Ana Metal Sanayi Endeksi kapsamında bulunan ham demir-çelik üretimi gerçekleştiren işletmelerin çok yıllık finansal performanslarını genişletilmiş gri MULTIMOORA yöntemi ile değerlendirmek üzere yapılmıştır. BIST’te yer alan ham demir-çelik üretim işletmeleri; Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş. (ERDEMİR), İskenderun Demir ve Çelik A.Ş. (İSDEMİR), İzmir Demir Çelik Sanayi A.Ş. (İZDEMİR), Kardemir Karabük Demir Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (KARDEMİR) olmak üzere dört tanedir.

İşletmelerin finansal performansının değerlendirilmesinde cari oran, asit-test oranı, nakit oranı, borçlanma (kaldıraç) oranı, stok devir hızı, alacak devir hızı, varlık devir hızı, özsermaye karlılığı, aktif karlılığı ve fiyat/kazanç oranı olmak üzere on tane oran kullanılmıştır. Seçilen oranlar literatürde finansal performansı ölçmede sıklıkla kullanılan oranlar olmalarının yanı sıra demir çelik sektörü özelinde de önem arz etmektedir. Bunlardan cari oran; işletmelerin kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirme kabiliyetini, kredi değerliliğini ve tedarik zinciri etkinliğini değerlendirmek adına kritik oranlardandır. Cari oran gibi likidite oranları içinde yer alan asit-test oranı işletmenin stoklar dışında kalan döner varlıkları ile kısa vadeli borçlarını ödeme kapasitesini değerlendirmek için kullanılmaktadır. Diğer yandan demir çelik sektörü, ekonomik dalgalanmalara oldukça duyarlıdır, asit-test oranına işletmelerin bu dalgalanmalar sırasında belirsizliklere ve zorluklara direnç gösterme kabiliyeti olarak bakılabilmektedir. Kriterlerden bir diğeri olan nakit oranı, demir çelik sektöründe işletmelerin likidite yönetimi, operasyonel esneklik ve finansal dayanıklılık açısından kritik bir öneme sahiptir. Nakit oranı aynı zamanda işletmelerin konjonktürel olarak ortaya çıkabilecek fırsatlara hazırlıklı olup olmadığını değerlendirmek amacıyla da kullanılabilir. Kaldıraç oranı olarak da bilinen borçlanma oranı, bir işletmenin kendi özsermayesine karşılık ne oranda yabancı kaynak kullandığını gösteren bir orandır. Demir çelik sektöründe işletmelerin finansal sağlığı, faiz ödeme kapasitesi, büyüme stratejileri ve risk yönetimi adına borçlanma oranının değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Oran, işletmenin sermaye yapısını anlamak, yönetmek, yatırımcılara ve kredi verenlere güven sağlaması açısından da önemlidir. Çalışmada ele alınan devir hızı oranları (stok devir hızı, alacak devir hızı, varlık devir hızı), demir çelik sektöründe varlık yönetimi, nakit akışı yönetimi, operasyonel etkinlik açısından performansın değerlendirilmesinde göz önünde bulundurulması gereken kriterlerdir. Performans kriteri olarak ele alınan oranlardan özsermaye karlılığı ve aktif karlılığı, işletmelerin finansal sağlığı hakkında bilgi vermesinin yanında yatırımcı getirisini, yönetim etkinliğini, varlık kullanım etkinliğini, rekabet gücünü ve sürdürülebilir büyüme potansiyelini yansıtan kritik bir faktör

olarak görülmektedir. İşletmenin hisse senedi fiyatının hisse başına karına oranını gösteren fiyat/kazanç oranı; yatırımcılara değerlendirme, büyüme beklentileri, risk algısı, sektörel performans gibi önemli bilgiler sunmaktadır. Oran, yatırımcılara portföy yönetimi konusunda yardımcı olmaktadır (OpenAI, 2023).

Çalışmada kriter olarak ele alınan cari oranın istenen değeri 2,00 olarak kabul edilmekte (Oruç ve Demirbaş, 2020; Sezer vd., 2019) ve oranın değeri sektör ortalaması ile birlikte değerlendirilmektedir (Sezer vd., 2019). Benzer şekilde asit-test oranının sektör için ideal değeri 1,00, nakit oranının ise 0,20 olarak ele alınmakta ve işletmenin hesaplanan değerinin sektör ortalamasına yakın olması işletme açısından iyi bir sonuç olarak gösterilmektedir (Omağ, 2023). Diğer yandan, kaldıraç oranı olarak bilinen borçlanma oranının da 0,50'den küçük olması arzu edilen durumdur (Sezer vd., 2019). Belirtilen oranlar gibi optimizasyon yönü maksimizasyon ya da minimizasyon olmayan kriterler yönsüz (non-oriented) kriter olarak adlandırılmaktadır. Yönsüz kriterler için ideal değer ve/veya referans aralığı baz alınarak oluşturulan fonksiyonlar aracılığıyla normalizasyon işlemi ile yön tayini yapılabilmesi mümkün olmaktadır (Cables vd., 2016; Oruç ve Demirbaş, 2020). Bu çalışmada Oruç ve Demirbaş (2020)'in çalışmalarında yer alan, benzer yönsüz finansal kriterler için oluşturulan fonksiyonlar ile Cables ve arkadaşlarının (2016) önermiş oldukları normalizasyon yöntemi göz önünde bulundurularak Eşitlik 1 ve 2'deki fonksiyonlar oluşturulmuştur.

$$f(x) = \begin{cases} 1 - \frac{x_{ij} - \max(\bar{x}_j, x_j^{id})}{x_j^{max} - \max(\bar{x}_j, x_j^{id})}, & \text{eğer } \max(\bar{x}_j, x_j^{id}) < x_{ij} < x_j^{max} \\ 1, & \text{eğer } \min(\bar{x}_j, x_j^{id}) \leq x_{ij} \leq \max(\bar{x}_j, x_j^{id}) \\ 1 - \frac{\min(\bar{x}_j, x_j^{id}) - x_{ij}}{\min(\bar{x}_j, x_j^{id})}, & \text{eğer } 0 < x_{ij} < \min(\bar{x}_j, x_j^{id}) \end{cases} \quad (1)$$

$$f(x) = \begin{cases} \frac{x_{ij} - 0,5}{x_j^{max} - 0,5}, & \text{eğer } 0,5 < x_{ij} < x_j^{max} \\ \varepsilon, & \text{eğer } 0 < x_{ij} \leq 0,5 \end{cases} \quad (2)$$

Eşitlik 1, cari oran, asit-test oranı ve nakit oranı için, Eşitlik 2 ise borçlanma oranı için oluşturulan dönüştürme fonksiyonlarıdır. Fonksiyonlarda yer alan \bar{x}_j , ilgili oranın hesaplanan sektör ortalamasını; x_j^{id} , ilgili oranın olması gereken ideal değerini; x_j^{max} , ilgili oranın veri aralığının üst sınır değerini ifade etmektedir. MULTIMOORA yönteminin tam çarpım formunda kriterlerin çarpım formunda olması sebebiyle kriter değerlerinde "0" değerinin bulunması sakınca yaratacaktır. Bu nedenle 2 nolu eşitlikte aralık üst limit değerinin veri setindeki maksimum değerden küçük bir farkla yüksek olması istenmiştir. Bu nedenle aralık üst sınırları $x_j^{max} = \max_j x_j + \varepsilon$ ile hesaplanmıştır. Aynı nedenden dolayı borçlanma oranı için oluşturulan fonksiyonda ise ε en iyi performans skoru olarak tanımlanmıştır. ε değeri her iki fonksiyon içinde 0,001 olarak alınmıştır. Tanımlanan fonksiyonlar yardımıyla hesaplanan yeni değerler ile, cari oran, asit-test oranı ve nakit oranının maksimizasyon, borçlanma oranının ise minimizasyon yönlü olması sağlanmıştır. Kriter olarak değerlendirilen diğer oranlar (stok devir hızı, alacak devir hızı, varlık devir hızı, özsermaye karlılığı, fiyat/kazanç oranı) için ideal değerlerin veya referans aralıklarının bulunmaması sebebiyle bu oranlar da maksimizasyon yönlü olarak ele alınmıştır.

Finansal alanda 3-5 yıllık olarak yapılan analizler orta vadeli olarak adlandırılmaktadır. Orta vadeli finansal analizler işletmelerin günlük işleyişlerinden ve kısa süreli finansal başarısından ziyade büyüme potansiyellerinin, rekabet avantajlarının değerlendirilmesine, gelecekte finansal başarı elde etmek adına belirlenecek stratejilere yol göstermesi adına önem arz etmektedir. Bu araştırmada da orta vadeli orta vadeli bir değerlendirme yapabilmek adına 2017, 2018, 2019, 2020 ve 2021 yıllarından oluşan beş yıllık bir dönem ele alınmıştır. Covid-10 pandemisi sonrası 2022 yılında Türkiye ve dünyada meydana gelen yüksek enflasyon, faiz oranlarında artış, Rusya-Ukrayna savaşı, demir-çelik sektörü nün dünyadaki öncüsü Çin'deki pandemi tedbirleri (İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri, 2023) gibi sektördeki işletmeleri etkileyen birçok olağan dışı faktör bir araya geldiği için 2022 yılı verisi araştırmaya dahil edilmemiştir. Çalışmada ele alınan işletmelerin, analizi yapılacak yıllara ait mali tablo verileri kullanılarak hesaplanan finansal oranlar Ek 1'de sunulmuştur. Eşitlik 1 ve 2'de tanımlanan fonksiyonlar yardımıyla dönüştürülmüş değerler ile hazırlanan, analizlerde kullanılan veri seti ise Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Analize Tabi Veri Seti

	Yıl	Cari Oran*	Asit-Test Oranı*	Nakit Oranı*	Borçlanma Oranı*	Stok Devir Hızı	Alacak Devir Hızı	Varlık Devir Hızı	Özsermaye Karlılığı	Aktif Karlılığı	Fiyat/Kazanç Oranı
ERDEMİR	2021	0,22	0,002	0,10	0,001	3,49	8,95	0,50	0,18	0,12	22,54
	2020	0,68	0,64	0,001	0,001	3,29	8,93	0,60	0,08	0,05	105,76
	2019	0,39	0,44	0,001	0,001	3,01	7,09	0,60	0,10	0,07	105,52
	2018	0,39	0,36	0,001	0,001	3,87	7,73	0,60	0,19	0,13	62,52
	2017	0,001	0,002	0,001	0,001	4,01	8,10	0,70	0,19	0,13	93,24
İSDEMİR	2021	0,001	0,33	0,003	0,001	3,94	18,03	0,65	0,16	0,11	44,83
	2020	0,0004	0,0006	0,05	0,001	3,92	14,44	0,59	1,28	0,08	119,67
	2019	0,001	0,001	0,10	0,001	4,05	13,68	0,76	0,13	0,09	134,53
	2018	0,001	0,001	0,10	0,001	5,12	15,32	0,75	0,26	0,19	70,57
	2017	0,12	0,08	0,05	0,001	5,27	15,97	0,76	0,23	0,17	121,72
İZDEMİR	2021	0,35	0,40	1,00	0,997	7,87	62,69	1,39	-0,95	-0,09	136,81
	2020	0,22	0,14	0,40	0,99	6,01	50,07	1,37	-1,03	-0,09	82,29
	2019	0,25	0,21	0,55	0,997	5,00	22,21	0,98	-1,59	-0,12	71,66
	2018	0,29	0,21	0,25	0,97	6,38	18,88	1,37	-1,07	-0,10	109,72
	2017	0,38	0,28	0,55	0,001	6,15	10,96	0,97	0,02	0,01	2500
KARDEMİR	2021	0,66	0,95	1,00	0,10	5,88	9,93	0,67	0,38	0,17	29,58
	2020	0,51	0,51	1,00	0,73	4,21	6,69	0,69	0,01	0,01	1879,69
	2019	0,55	0,50	0,30	0,20	3,58	6,86	0,67	0,02	0,01	1414,42
	2018	0,69	0,60	0,60	0,001	4,65	7,07	0,67	0,19	0,09	139,95
	2017	0,56	0,71	1,00	0,99	5,45	6,71	0,57	0,10	0,03	453,10

*Oranın dönüştürülmüş değerleri kullanılmıştır.

2.1. Gri Sistem Teorisi ve Gri MULTIMOORA Yöntemi

Gelişen teknoloji ve toplumların sosyal açıdan ilerlemesi ile belirsizlikler üzerine çalışmalar daha da gerekli hale gelmiştir. Bu nedenle belirsiz bilgilerin tanımlanması ve belirsiz sistemlerle ilgili çok sayıda teori ortaya atılmıştır (Liu ve Forrest, 2007: 115).

Bilinen ve bilinmeyen özelliklerin bir arada bulunduğu problemlerin çözümlenebilmesi amacıyla Gri Sistem Teorisi ilk kez 1982 yılında Çinli bir bilim insanı olan Deng Ju-Long tarafından ortaya atılmıştır. Gri sistem teorisi, son derece karmaşık yapıya sahip ve bütün

özelliklerin bilinmesinin genellikle mümkün olmadığı sistemlerde analiz yapabilmek için sıklıkla kullanılan bir teori haline gelmiştir (Yin, 2013: 2767).

Gri sistem teorisi, rastgele seçilen örnek değerlerinin, alt ve üst sınırı belli olan bir aralıkta yer alan ve değişkenlik gösteren gri değerler olduğunu kabul etmektedir (Aksoy ve Akçakanat, 2019: 80). Buna göre bir sistem; sisteme ait özelliklerin tamamı biliniyorsa beyaz sistem, tamamı bilinmiyorsa siyah sistem olarak ifade edilir. Özelliklerin bazılarının bilinmediği veya içerisinde belirsizliklerin bulunduğu sistemlere ise gri sistemler denir.

Gri sistemlerde kullanılan sayılar, sahip olunan bilgiler doğrultusunda beyaz, siyah ve gri sayılar olarak renklerle ifade edilmektedir. Gri sayılar, gri sistemleri başarılı bir şekilde temsil ettiği için gri sistemlerde yapılan problem çözümlerinde çokça tercih edilmektedir (Çelikkbilek, 2018: 71). $\otimes x$ ile gösterilen gri sayılar, tam değer bilinmediği ancak değer içinde bulunduğu aralığın bilindiği yani alt ve üst sınırlara sahip olan sayılardır. Bu alt ve üst sınırlar arasındaki uzaklık grilik derecesidir ve grilik derecesi gri sayıların önemli bir özelliğidir (Stanujkic vd., 2017: 6). Alt ve üst değere sahip gri sayılara aralık gri sayılar denir ve $\otimes \in [\underline{a}, \bar{a}]$ olarak gösterilmektedir. \underline{a} gri sayısının alt limitini, \bar{a} ise üst limitini temsil etmektedir (Aplak vd., 2013:463).

Alternatifler arasından en uygun olanın seçilmesinde kullanılacak olan gri MULTIMOORA yönteminde gri sayılarla izlenmesi gereken aşamalar şunlardır (Datta vd., 2013, ss. 208-213; Sahu vd., 2013, ss.244-249; Stanujkic vd., 2012, ss.343-347);

Aşama 1: Boyutsuz Değerlere Dönüşüm

Burada dikkat edilmesi gereken ilk adım yanıtların normalleştirilmesi için alternatiflerin aralık sayıları şeklinde ifade edilmesidir. Aralık sayıları olarak gösterilen alternatiflere ait yanıtların normalleştirilmesi Jahanshaloo vd. (2006) tarafından Eşitlik (3) de görüldüğü gibi önerilmiştir.

$$\otimes x_{ij}^* = \frac{\otimes x_{ij}}{\sqrt{\sum_{j=1}^m \underline{x}_{ij}^2 + \bar{x}_{ij}^2}} \quad (3)$$

Eşitlik (3) verinin normalleştirilmesi için uygun formu sağlamakla birlikte tatmin edici olmayan sonuçlar vermediğini iddia eden Sahu vd. (2014, ss. 111-112), normalizasyon işlemi için (4) numaralı eşitliğin kullanılmasını önermiştir. Eşitlik (4)'de eşitlik (3)'den farklı olarak normalizasyon işlemi gri sayının alt ve üst limitlerinin kareleri toplamının karekökü yerine, kareleri ortalamasının kare kökü yardımıyla yapıldığı görülmektedir.

$$\otimes x_{ij}^* = \frac{\otimes x_{ij}}{\sqrt{\frac{1}{2} \sum_{j=1}^m \underline{x}_{ij}^2 + \bar{x}_{ij}^2}} \quad (4)$$

Eşitlik (4) temel alınarak gri aralıklı bir sayının üst ve alt sınırları olduğunda bu sınırlar (5) ve (6) numaralı eşitlikler kullanılarak belirlenebilmektedir.

$$\bar{x}_{ij}^* = \frac{\bar{x}_{ij}}{\sqrt{\frac{1}{2} \sum_{j=1}^m \underline{x}_{ij}^2 + \bar{x}_{ij}^2}} \quad (5)$$

$$\underline{x}_{ij}^* = \frac{\underline{x}_{ij}}{\sqrt{\frac{1}{2} \sum_{j=1}^m \underline{x}_{ij}^2 + \bar{x}_{ij}^2}} \quad (6)$$

Aşama 2: MOORA Yönteminin Oran Sistemi Yaklaşımına Dayalı Olarak Genel Sıralama Endeksinin Belirlenmesi

MOORA yönteminin oran sistemine dayalı optimizasyonu için (7), (8) ve (9) numaralı eşitlikler kullanılmaktadır.

$$y_j^* = y_j^+ - y_j^- \quad (7)$$

$$y_j^+ = \sum_{i \in \Phi_C^+} s_i x_{ij}^* + \sum_{i \in \Phi_G^+} \otimes s_i x_{ij}^* \quad (8)$$

$$y_j^- = \sum_{i \in \Phi_C^-} s_i x_{ij}^* + \sum_{i \in \Phi_G^-} \otimes s_i x_{ij}^* \quad (9)$$

Eşitliklerde y_j^* , j alternatifinin genel sıralama indeksini ifade ederken, y_j^+ , maksimize edilecek kriterlerdeki net ve gri sayıların toplamlarını ve y_j^- ise minimize edilecek kriterlerdeki net ve gri sayıların toplamlarını göstermektedir. Eşitliklerde yer alan s_i hedef i 'nin anlamlılık katsayısı, x_{ij}^* ve $\otimes x_{ij}^*$, j alternatifinde farklı kriterler üzerinde normalize edilmiş net ve gri sayılardır. Φ_C net sayılar, Φ_G gri sayılar olmak üzere; Φ_C^+ ve Φ_G^+ maksimize edilecek kriterlerdeki net ve gri sayıları, Φ_C^- ve Φ_G^- ise minimize edilecek kriterlerdeki net ve gri sayıları göstermektedir. Eşitlik (6) ve (7)'de yer alan ifadeler eşitlik (5)'te yerine yazıldığında eşitlik (10) elde edilmektedir.

$$y_j^* = \sum_{i \in \Phi_C^+} s_i x_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_C^-} s_i x_{ij}^* + \sum_{i \in \Phi_G^+} \otimes s_i x_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_G^-} \otimes s_i x_{ij}^* \quad (10)$$

Gri sayıların beyazlaştırılmış değerleri, gri sayı aralığının alt ve üst sınırları arasında yer almaktadır. Belirli bir gri sayı aralığında beyazlatılmış değeri bulabilmek için, eşitlik (10)'e beyazlatma katsayısı (λ) dahil edilerek (11) numaralı son nihai beyazlaştırma formu yazılabilmektedir.

$$y_j^* = \sum_{i \in \Phi_C^+} s_i x_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_C^-} s_i x_{ij}^* + (1 - \lambda) \left(\sum_{i \in \Phi_G^+} s_i \underline{x}_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_G^-} s_i \underline{x}_{ij}^* \right) + \lambda \left(\sum_{i \in \Phi_G^+} s_i \bar{x}_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_G^-} s_i \bar{x}_{ij}^* \right) \quad (11)$$

Eşitlikte $i = 1, 2, \dots, n$ kriterleri ve $j = 1, 2, \dots, m$ alternatifleri belirtmek üzere; y_j^* , j alternatifinin genel sıralama endeksidir. s_i hedef i 'nin anlamlılık katsayısı ve x_{ij}^* , j alternatifinin hedef i ve $i \in \Phi_C$ üzerindeki normalize edilmiş değerleridir. \underline{x}_{ij}^* ve \bar{x}_{ij}^* hedef i ve $i \in \Phi_G$ üzerindeki j alternatifinin tepkisini gösteren gri aralık sayısının normalleştirilmiş alt ve üst sınırlarıdır.

Eşitlik (10)'un ikinci kısmında gri sayılarla ifade edilen işlem, sonuçları iyi yapılandırılmış, skorları net olan problemlerin çözümünde sıralama üzerinde herhangi bir etkiye sahip değildir. Bu sebeple (11) numaralı eşitlik, (12) ve (13) numaralı eşitliklere dönüştürülebilmektedir. Eşitlik (12) kriter ağırlıklarının bulunmadığı, eşitlik (13) ise kriterlerin farklı ağırlıklara sahip olduğu karar problemlerinde kullanılmaktadır.

$$y_j^* = \sum_{i \in \Phi_C^+} x_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_C^-} x_{ij}^* \quad (12)$$

$$y_j^* = \sum_{i \in \Phi_C^+} s_i x_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_C^-} s_i x_{ij}^* \quad (13)$$

Diğer taraftan, yarı yapılandırılmış, belirsizlik derecesinin yüksek olduğu problemlerde yanıtları net sayılarla gösterilen kriterlerin etkisini belirten eşitlik (10)'un ilk bölümü, genel sıralamada herhangi bir etkiye sahip değildir. Bu nedenle (10) numaralı eşitlik (14) veya (15) numaralı eşitliklerden birine dönüştürülebilir.

$$y_j^* = (1 - \lambda) \left(\sum_{i \in \Phi_G^+} \underline{x}_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_G^-} \underline{x}_{ij}^* \right) + \lambda \left(\sum_{i \in \Phi_G^+} \bar{x}_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_G^-} \bar{x}_{ij}^* \right) \quad (14)$$

$$y_j^* = (1 - \lambda) \left(\sum_{i \in \Phi_G^+} s_i \underline{x}_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_G^-} s_i \underline{x}_{ij}^* \right) + \lambda \left(\sum_{i \in \Phi_G^+} s_i \bar{x}_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_G^-} s_i \bar{x}_{ij}^* \right) \quad (15)$$

$$\lambda (\sum_{i \in \Phi_G^+} s_i \bar{x}_{ij}^* - \sum_{i \in \Phi_G^-} s_i \bar{x}_{ij}^*)$$

Eşitliklerde yer alan beyazlatma katsayısı (λ), alternatifler sıralanırken karar vericilerin iyimserlik veya kötümserlik arasında yer alan tutumlarının derecesini ifade etmeyi sağlayan bir katsayıdır. İyimserlik durumunun özellikle ifade edilmesi durumunda beyazlatma katsayısı 1'e yakın değerler alarak alternatiflerin sıralama skorunu değer aralıklarının üst sınırına yaklaştırır, $y_j(\lambda = 1) = \bar{y}_j^*$. Karamsarlık durumunun ifade edilmesinde ise beyazlatma katsayısı sıfıra yakın değerler alır ve alternatiflerin sıralaması alternatif yanıt aralıklarının alt sınırına dayanır, $y_j(\lambda = 0) = \underline{y}_j^*$.

Aşama 3: MOORA Yönteminin Referans Noktası Yaklaşımına Göre Genel Sıralama Endeksinin Belirlenmesi

Referans noktası yaklaşımında alternatif derecelendirmeleri kesin değerler ile ifade edildiğinde en uygun alternatif eşitlik (16) ile elde edilebilir.

$$\min_j (\max_i d_{ij}) \quad (16)$$

Eşitlikte d_{ij} , j alternatifinin referans noktasının i hedefine mesafesidir. Pek çok problemin çözümünde kriterlere verilen cevaplar net ve aralıklı gri sayılar ile ifade edilmektedir. Alternatifleri derecelendirmek için kullanılan değerlerin net veya aralıklı gri sayılar olması durumunda gri referans noktası daha uygun bir çözüm olacaktır. Bu sebeple farklı durumlarda i kriteri için referans noktasını (r_i) ve referans noktasına uzaklığı (d_{ij}) belirlemek için kullanılacak eşitlikler farklıdır. Kriter değerlerinin gri aralıklı sayılarla ifade edilmesi, karar vericilerin iyimserlik ve kötümserlik tutumlarını ifade edebilmeleri durumunda daha karmaşık hale gelmektedir. Bu durumda referans noktasından uzaklıkların beyazlatma işlemi eşitlik (17) veya (18) ile gerçekleştirilir.

$$d_{ij} = (1 - \lambda) \underline{d}_{ij} + \lambda \bar{d}_{ij} \quad (17)$$

$$d_{ij} = s_i ((1 - \lambda) \underline{d}_{ij} + \lambda \bar{d}_{ij}) \quad (18)$$

Referans noktasından uzaklıkların alt ve üst limit değerlerinin hesaplanmasında, gri referans noktasının alt ve üst sınırından, yanıtların alt ve üst sınır değerleri çıkarılmalıdır (Eşitlik 19 ve 20). Diğer yandan gri referans noktası değerlerinin belirlenmesi için ise (19) ve (20) numaralı eşitliklerden faydalanılır.

$$\underline{d}_{ij} = | \underline{r}_i - \underline{x}_{ij}^* | \quad (19)$$

$$\bar{d}_{ij} = | \bar{r}_i - \bar{x}_{ij}^* | \quad (20)$$

Maksimize edilecek hedefler için;

$$\bar{r}_i = \max_j x_{ij}^* \quad (21)$$

$$\underline{r}_i = \min_j x_{ij}^*$$

Minimize edilecek hedefler için;

$$\bar{r}_i = \min_j x_{ij}^* \quad (22)$$

$$\underline{r}_i = \max_j x_{ij}^*$$

Maksimizasyon yönlü hedefler veya kriterler için referans noktasının üst sınırı, hedefin (kriterin) tüm alternatifler içindeki en büyük değeri, alt sınırı ise hedefin (kriterin) tüm

alternatifler içindeki en küçük değeri olarak belirlenirken minimizasyon yönlü hedef veya kriter için durum tam tersidir.

Aşama 4: MOORA Yönteminin Tam Çarpım Yaklaşımına Göre Genel Sıralama Endeksinin Belirlenmesi

Gri MOORA ve Gri MULTIMOORA literatüründe tam çarpım yaklaşımına rastlanamamıştır. Bu doğrultuda aralık sayılı MULTIMOORA yaklaşımından (Hafezalkotob vd., 2016) faydalanılarak önerilen yöntemde gri normalize matris elemanları ile gri tam çarpım formu alt ve üst limitleri Eşitlik (23) veya (24) ile hesaplanır. Tam çarpım formunun payı bir alternatif için maksimizasyon yönlü kriter değerlerinin çarpımını, paydası ise minimizasyon yönlü kriter değerlerinin çarpımını ifade etmektedir.

Hedef öncelikleri aynı olduğunda tam çarpım formu;

$$\begin{aligned} \underline{U}_{ij} &= \frac{\prod_{i \in \Phi_G^+} x_{ij}^*}{\prod_{i \in \Phi_G^-} x_{ij}^*} \\ \bar{U}_{ij} &= \frac{\prod_{i \in \Phi_G^+} \bar{x}_{ij}^*}{\prod_{i \in \Phi_G^-} \bar{x}_{ij}^*} \end{aligned} \quad (23)$$

Hedef öncelikleri farklı olduğunda tam çarpım formu;

$$\begin{aligned} \underline{U}_{ij} &= \frac{\prod_{i \in \Phi_G^+} (x_{ij}^*)^{s_i}}{\prod_{i \in \Phi_G^-} (x_{ij}^*)^{s_i}} \\ \bar{U}_{ij} &= \frac{\prod_{i \in \Phi_G^+} (\bar{x}_{ij}^*)^{s_i}}{\prod_{i \in \Phi_G^-} (\bar{x}_{ij}^*)^{s_i}} \end{aligned} \quad (24)$$

Önerilen yöntemde gri tam çarpım formunun değerinin beyazlaştırma işlemi alt ve üst sınır değerlerinin iyimserlik katsayısının gözetildiği ağırlıklı ortalamaları alınarak Eşitlik (25)'teki gibi hesaplanır ve en iyi alternatif $\max U_{ij}$ kriterine göre belirlenir.

$$U_{ij} = (1 - \lambda) (\underline{U}_{ij}) + \lambda (\bar{U}_{ij}) \quad (25)$$

Aşama 5: Nihai Sıralama

Geleneksel MULTIMOORA yönteminde üç farklı MOORA yöntemi ile elde edilen nihai sıralama baskınlık teorisine göre yapılmaktadır. Bu çalışmada farklı olarak nihai sıralama Copeland yöntemi ile yapılmıştır.

2.2. Copeland Yöntemi

ÇKKV problemlerinde karar vericiler, çok sayıda alternatifin olması ve fayda, maliyet özelliklerine göre artan kriter sayılarıyla hangi yöntemin doğru sonuçlar vereceği konusunda karar vermekte zorlanmaktadır (Yakut, 2020: 1280). Karar problemlerinin birden fazla yöntem kullanılarak çözülmesi durumunda, problem çözümü için kullanılan yöntemlere göre farklı sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Bu şekilde farklı sonuçlarla karşı karşıya kalan karar vericiler, bu yöntemlerden herhangi birinin sonuçlarına bakarak karar vermek yerine kullandıkları yöntemlerin tamamının sonuçlarının bütünleştiği bir sonuca ulaşmak istemektedir (Çakır, 2015: 90; Danış, 2022: 443).

Bu noktada baskınlık temeline dayanan Condorcet ilkesini (Fishburn, 1977: 52) baz alarak geliştirilen Copeland yöntemi (Merlin ve Saari, 1997; Saari & Merlin, 1996), ÇKKV literatüründe çoklu yöntem sıralamalarını genelleştirebilir ve tek bir sıralama sonucu elde edebilmek için sıklıkla başvurulan (Danış, 2022; Ecer, 2021; Güler vd., 2021; Jozi vd., 2015;

Özdağoğlu vd., 2021; Naderi vd., 2013; Beheshtinia ve Omid, 2017; Supçiller ve Deligöz, 2018) yöntemlerden olmuştur.

Copeland yönteminin uygulama adımları 5 aşamada özetlenebilir (Klamler, 2003: 1-7; Çakır, 2017: 46-49):

Aşama 1: Alternatiflerin Önem Düzeyine Göre Sıralanması:

Copeland yönteminde ilk aşamada alternatifler önem durumuna göre puanlanır. Bunun için alternatiflerin sıralamaları ikili olarak karşılaştırılarak diğer alternatife göre daha üst sırada olan alternatife 1, daha alt sırada olan alternatife 0 değeri verilerek (Eşitlik 26) ikili karşılaştırma matrisi oluşturulur.

$$f_k(i, j) = \begin{cases} 1 & r_k(A_i) < r_k(A_j) \text{ ve } i \neq j \\ 0 & r_k(A_i) > r_k(A_j) \text{ ve } i \neq j \\ \text{boş(-)} & r_k(A_i) = r_k(A_j) \text{ veya } i = j \end{cases} \quad (26)$$

Aşama 2: Alternatifler Arası Toplam Oy Sayısının Hesaplanması:

Bu aşamada her bir alternatifin diğer bir alternatiflerle kıyaslanarak kazandığı toplam oy sayısı Eşitlik 27 ile hesaplanır.

$$S(i, j) = \sum_{k=1}^m f_k(i, j) \quad \text{ve} \quad i \neq j \quad (27)$$

Aşama 3: Alternatifler Arası Karşılaştırmada Galibiyet, Yenilgi ve Beraberlik Durumlarının Belirlenmesi:

Eşitlik 27 sonucunda elde edilen $S(i, j)$ skorları ile alternatifler arasındaki galibiyet, yenilgi ve beraberlik durumları belirlenir. Burada galip olan alternatif '1', yenilen alternatif '-1' puan alırken, beraberlik durumunda ise her iki alternatife de '1/2' puan verilmektedir. Bu durum Eşitlik 28'de gösterilmiştir.

$$G(i, j) = \begin{cases} 1 & S(i, j) > (m - S(i, j)) \quad i \neq j \\ 1/2 & S(i, j) = (m - S(i, j)) \quad i = j \\ -1 & S(i, j) < (m - S(i, j)) \quad i \neq j \end{cases} \quad (28)$$

Aşama 4: Alternatiflerin Copeland Puanının Hesaplanması:

Bir önceki aşamada elde edilen +1 değerleri her bir alternatif için ayrı ayrı toplanarak galibiyet skoru (GP_i), -1 puanları toplanarak da alternatiflerin yenilgi skoru (YP_i) hesaplanır (Eşitlik 29).

$$GP_i = \sum_{j=1}^n G(i, j) \quad G(i, j) > 0 \quad (29)$$

$$YP_i = \sum_{j=1}^n G(i, j) \quad G(i, j) < 0 \quad (30)$$

Hesaplanan galibiyet ve yenilgi puanlarının toplanmasıyla alternatiflerin Copeland (CP_i) skorları elde edilir (Eşitlik 31).

$$CP_i = GP_i + YP_i \quad (31)$$

Aşama 5: Copeland Puanına Göre Alternatiflerin Sıralanması:

Nihai aşamada, Aşama 4'te hesaplanan COPELAND puanlarına göre alternatiflerin sıralaması gerçekleştirilir. En yüksek COPELAND puanına sahip alternatif, en iyi alternatif olarak belirlenmektedir. Puanlar arasında eşitlik olması durumunda ise i sıra değeri küçük olan alternatif daha üst sırada yer alacaktır.

3. Bulgular

Gri MOORA yönteminin kullanılabilmesi için 2017-2021 yılları arasında, işletmelere ait hesaplanan finansal oranların beş yıllık dönemdeki minimum ve maksimum değerlerinden oluşan alt ve üst sınır değerleri kullanılacaktır. Bu şekilde oluşturulan gri karar matrisi Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Gri Karar Matrisi

Kriter	ERDEMİR		İSDEMİR		İZDEMİR		KARDEMİR	
	x_{i1}	\bar{x}_{i1}	x_{i2}	\bar{x}_{i2}	x_{i3}	\bar{x}_{i3}	x_{i4}	\bar{x}_{i4}
Cari Oran*	0,001	0,68	0,0004	0,12	0,22	0,38	0,51	0,69
Asit-Test Oranı*	0,002	0,64	0,0006	0,33	0,003	0,10	0,5	0,95
Nakit Oranı*	0,001	0,10	0,003	0,10	0,25	1,00	0,30	1,00
Borçlanma Oranı*	0,001	0,01	0,001	0,001	0,001	0,997	0,001	0,99
Stok Devir Hızı	3,01	4,01	3,92	5,27	5,00	7,87	3,58	5,88
Alacak Devir Hızı	7,09	8,95	13,68	18,03	10,96	62,69	6,69	9,93
Varlık Devir Hızı	0,53	0,65	0,59	0,76	0,97	1,39	0,57	0,69
Özsermaye Kar.	0,08	0,19	0,13	1,28	-1,59	0,02	0,01	0,38
Aktif Karlılığı	0,05	0,13	0,08	0,19	-0,12	0,01	0,01	0,17
Fiyat/Kazanç Oranı	22,54	105,76	44,83	134,53	71,66	2500	29,58	1879,69

*Oranın dönüştürülmüş değerleri kullanılmıştır.

Tablo 2'de yer alan x_{ij} değerleri işletmelere ait beş yıllık finansal oranların en küçüğünü (alt sınırı), \bar{x}_{ij} değerleri ise beş yıllık finansal oranların en büyüğünü (üst sınırı) göstermektedir. 2 numaralı eşitlik kullanılarak gri karar matrisi normalize edilmiş, gri normalize matris Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Normalize Matris

Kriter	ERDEMİR		İSDEMİR		İZDEMİR		KARDEMİR	
	L	U	L	U	L	U	L	U
Cari Oran*	0,002	1,622	0,001	0,286	0,525	0,906	1,217	1,646
Asit-Test Oranı*	0,004	1,396	0,001	0,720	0,007	0,218	1,091	2,072
Nakit Oranı*	0,002	0,192	0,006	0,192	0,480	1,919	0,576	1,919
Borçlanma Oranı*	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	2,007	0,002	1,993
Stok Devir Hızı	0,598	0,797	0,779	1,047	0,994	1,564	0,711	1,168
Alacak Devir Hızı	0,288	0,364	0,556	0,733	0,446	2,550	0,272	0,404
Varlık Devir Hızı	0,651	0,798	0,725	0,933	1,191	1,707	0,700	0,847
Özsermaye Kar	0,108	0,257	0,176	1,732	-2,151	0,027	0,014	0,514
Aktif Karlılığı	0,436	1,133	0,697	1,655	-1,045	0,087	0,087	1,481
Fiyat/Kazanç Oranı	0,020	0,095	0,040	0,121	0,065	2,256	0,027	1,696

*Oranın dönüştürülmüş değerleri kullanılmıştır.

Uygulamada tüm kriterler eşit ağırlıklı olarak kabul edilmiştir. Normalizasyon adımının ardından oran, referans noktası ve tam çarpım yaklaşımlarına göre gri sıralama skorları elde edilerek 12, 15 ve 23 numaralı eşitlikler ile beyazlatma işlemleri yapılmıştır. Gri skor aralıklarını beyazlatma işlemlerinde $\lambda=0,25$, $\lambda=0,5$ ve $\lambda=0,75$ değerleri ile analizler ayrı ayrı yapılmıştır. Beş yıllık genel performans değerlendirmesi için yapılan gri yöntem sonuçları, kriterlerin beş yıllık aritmetik ortalama değerleri ile gerçekleştirilmiş analiz sonuçları ve net kriter değerleri ile yıllık finansal performans sıralamaları Tablo 4'te paylaşılmıştır.

Tablo 4: Karşılaştırmalı Sıralama Sonuçları

		ERDEMİR	İSDEMİR	İZDEMİR	KARDEMİR	
Oran Yaklaşımı	Gri Aralıklı Sayılar ile ($\lambda=0,25$)	y_i	2,839	4,018	2,461	5,546
		Sıra	3	2	4	1
	Gri Aralıklı Sayılar ile ($\lambda=0,50$)	y_i	3,569	5,056	4,415	6,401
		Sıra	4	2	3	1
	Gri Aralıklı Sayılar ile ($\lambda=0,75$)	y_i	4,300	6,094	6,368	7,255
		Sıra	4	3	2	1
	5 Yıllık Aritmetik Ortalama Verisi ile	y_i	2,541	2,665	3,731	5,244
		Sıra	4	3	2	1
	2017	y_i	2,450	3,600	4,207	3,443
		Sıra	4	2	1	3
	2018	y_i	2,928	2,944	1,630	4,140
		Sıra	3	2	4	1
2019	y_i	2,759	2,374	1,200	3,445	
	Sıra	2	3	4	1	
2020	y_i	2,913	2,547	1,201	3,484	
	Sıra	2	3	4	1	
2021	y_i	1,885	2,197	2,925	4,016	
	Sıra	4	3	2	1	
Referans Noktası Yaklaşımı	Gri Aralıklı Sayılar ile ($\lambda=0,25$)	d_i	2,241	2,279	2,005	2,160
		Sıra	3	4	1	2
	Gri Aralıklı Sayılar ile ($\lambda=0,50$)	d_i	2,223	2,231	2,005	2,165
		Sıra	3	4	1	2
	Gri Aralıklı Sayılar ile ($\lambda=0,75$)	d_i	2,204	2,183	2,005	2,151
		Sıra	4	3	1	2
	5 Yıllık Aritmetik Ortalama Verisi ile	d_i	0,793	0,765	1,295	0,670
		Sıra	3	2	4	1
	2017	d_i	0,946	0,934	0,740	0,999
		Sıra	3	2	1	4
	2018	d_i	0,910	0,818	1,173	0,706
		Sıra	3	2	4	1
2019	d_i	0,918	0,897	1,266	0,706	
	Sıra	3	2	4	1	
2020	d_i	0,939	0,932	1,404	0,814	
	Sıra	3	2	4	1	
2021	d_i	0,875	0,844	1,265	0,792	
	Sıra	3	2	4	1	
Tam Çarpım Yaklaşımı	Gri Aralıklı Sayılar ile ($\lambda=0,25$)	U_i	3,47E-01	1,23E+00	4,88E-02	4,25E-01
		Sıra	3	1	4	2
	Gri Aralıklı Sayılar ile ($\lambda=0,50$)	U_i	2,78E+00	9,80E+00	1,39E-01	3,40E+00
		Sıra	3	1	4	2
	Gri Aralıklı Sayılar ile ($\lambda=0,75$)	U_i	1,04E+00	3,68E+00	2,08E-02	1,27E+00
		Sıra	3	1	4	2
	5 Yıllık Aritmetik Ortalama Verisi ile	U_i	5,71E-04	4,15E-04	7,37E-03	1,70E-03
		Sıra	3	4	1	2
	2017	U_i	3,7E-09	3,8E-03	5,2E-02	3,0E-04
		Sıra	4	2	1	3
	2018	U_i	5,86E-04	2,01E-06	3,48E-03	1,54E-03
		Sıra	3	4	1	2
2019	U_i	8,1E-05	1,9E-07	1,5E-03	1,3E-05	
	Sıra	2	4	1	3	
2020	U_i	1,8E-05	3,0E-08	2,0E-04	5,0E-06	
	Sıra	2	4	1	3	
2021	U_i	8,1E-06	9,2E-07	2,6E-02	1,1E-03	
	Sıra	3	4	1	2	

Gri aralık sayılarla yapılan oran yaklaşımı analizi sonuçlarında, performansı en iyi olan işletmenin üç farklı beyazlatma seviyesinde de aynı ve KARDEMİR olduğu görülmektedir. Gri referans noktası yaklaşımında İZDEMİR, gri tam çarpım yaklaşımında ise net olarak İSDEMİR finansal performansları açısından en başarılı işletmeler olmuştur. Gri oran yaklaşımı sonuçları, beş yıllık aritmetik ortalama verisi ile yapılmış analiz sıralamaları ve yıllık finansal performans sıralamalarının ile büyük ölçüde uyduğu görülmektedir. Referans noktası ve tam çarpım yaklaşımlarında ise gri sayılar ve net sayılar ile elde edilen analiz sonuçlarındaki sıra benzerliklerinin daha az olduğu göze çarpmaktadır. Bu yaklaşımlarda özellikle en iyi ve en kötü performansa karşılık gelen birinci ve dördüncü sıraya yerleşen alternatiflerdeki çelişki ilgi çekici bir sonuçtur. Tablo 4'te yer alan çok sayıda sıralamaya dayanarak genel bir değerlendirme yapmak, kıyaslamaları daha net bir şekilde yapabilmek adına yapılan sıra bütünleştirme analizi sonuçlarına Tablo 5 ve 6'da yer verilmiştir.

Gri sayılar ile elde edilen üç farklı (oran, referans, tam çarpım yaklaşımları) sıralamadan tek bir sıralama sonucu elde etmek için Multi-MOORA yönteminin son aşamasında Copeland yönteminden faydalanılmıştır. Nihai olarak analize tabi tutulan demir-çelik sektörü işletmelerinin galibiyet ve mağlubiyet skorları ile hesaplanarak Copeland skorları hesaplanmış, Tablo 5'teki sıralama sonuçları elde edilmiştir.

Tablo 5: Genişletilmiş Gri MULTIMOORA-Copeland Hibrit Yöntemi Sıralamaları

	GP_i			YP_i			CP_i			Sıralama		
	$\lambda=0,25$	$\lambda=0,50$	$\lambda=0,75$	$\lambda=0,25$	$\lambda=0,50$	$\lambda=0,75$	$\lambda=0,25$	$\lambda=0,50$	$\lambda=0,75$	$\lambda=0,25$	$\lambda=0,50$	$\lambda=0,75$
ERDEMİR	½	0	0	-2	-3	-3	-3/2	-3	-3	3	4	4
İSDEMİR	1	½	1	0	-2	-2	1	-3/2	-1	2	3	3
İZDEMİR	0	2	1	-3	0	-1	-3	2	0	4	1	2
KARDEMİR	2	2	3	0	-1	0	2	1	3	1	2	1

Önerilen Gri MULTIMOORA-Copeland hibrit yöntemi ile karşılaştırmak üzere net sayılar ile yapılan orijinal MULTIMOORA analizi genel sıralama sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur. Tabloda Copeland* sütunu beş yıllık MULTIMOORA sıralamalarının Copeland yöntemi ile birleştirilmiş sonucunu göstermektedir. MULTIMOORA** sütunu ise işletmelerin orijinal finansal oranlarının beş yıllık aritmetik ortalaması alınarak hesaplanan karar matrisi ile yapılan orijinal MULTIMOORA analizi sonuç sıralamalarını ifade etmektedir.

Tablo 6: Net Sayılar ile MULTIMOORA Sıralama Sonuçları

	MULTIMOORA					Copeland*	MULTIMOORA**
	2017	2018	2019	2020	2021		
ERDEMİR	4	3	2	2	4	3	4
İSDEMİR	2	2	3	3	3	2	3
İZDEMİR	1	4	4	4	2	4	2
KARDEMİR	3	1	1	1	1	1	1

*5 yıllık Multi-MOORA sıralamalarının Copeland ile genellenmiş sıralaması

**Kriterlerin 5 yıllık değerlerinin aritmetik ortalaması ile yapılan Multi-MOORA analizi sonucu elde edilen sıralama

Tablo 5 ve 6 birlikte değerlendirildiğinde gri MULTIMOORA-Copeland hibrit yönteminin düşük beyazlatma katsayısı ile elde edilen sıralamanın kriterlerin net sayılar ile alındığı beş yıllık sıralamaların toplulaştırıldığı Copeland* sıralaması ile aynı olduğu görülmektedir. Diğer yandan beyazlatma katsayısı büyüdükçe ise sıralama sonuçları kriterlerin beş yıllık aritmetik ortalama değerleri ile gerçekleştirilen orijinal MULTIMOORA** sıralaması ile örtüştüğü dikkat çekmektedir. Önerilen gri tam çarpım formunun sıralama sonucunun net sayılar ile beş yıllık

sıralamaların toplulaştırıldığı Copeland* sıralamasına daha yakın olması gözlemlenen bir diğer sonuçtur. Bu sonuçlar önerilen gri-MULTIMOORA-Copeland hibrit yönteminin literatürde yaygın olarak kullanılan bir den fazla yöntem alternatif yöntem olarak kullanılabilceğini işaret etmektedir.

Ele alınan işletmelerin finansal performansları değerlendirilirse hem gri hem de net sayılar ile yapılan uygulamalar sonucunda en başarılı ham demir çelik işletmesi KARDEMİR olarak bulunurken, en başarısız işletme ise ERDEMİR olarak bulgulanmıştır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada çok dönemli finansal performans değerlendirmesi için genişletilmiş Gri MULTIMOORA-Copeland yöntemi önerilmiştir. Çalışmanın orijinalliği ve literatüre katkısı dört açıdan değerlendirilebilir:

- (1) Gri teori ÇKKV literatürde kriterlerdeki belirsizlik durumlarını sayısallaştırma üzere kullanılmaktadır. Ele alınan bu çalışmada ise gri sistem teorisi matematiği, çok dönemli veri toplulaştırması yapılarak uzun dönemli performans çıktısı elde etmek üzere kullanılmıştır.
- (2) Gri MULTIMOORA literatüründe yer alan çalışmalarda eksik olan gri tam çarpım formu için bir öneri geliştirilmiştir.
- (3) MULTIMOORA yönteminin son aşamasında kullanılan baskınlık temelli sıra toplulaştırma yöntemi yerine aynı temele dayanan, daha analitik ve anlaşılması kolay bir yöntem olan Copeland yöntemi önerilmiştir.
- (4) Finansal performansın değerlendirildiği ÇKKV literatürünün geneline yakınında gerekçe gösterilmeksizin ve herhangi bir ön işleme tabi tutulmaksızın kendilerine optimizasyon yönü belirlenen, gerçekte yönsüz olan finansal oranlar için genelleştirilmiş yön tayini fonksiyonları tanımlanmıştır.

Çalışmada genişletilmiş gri MULTIMOORA-Copeland hibrit yöntemi, Türkiye’de ham demir çelik üretimi gerçekleştiren ve Borsa İstanbul’da işlem gören dört işletmenin uzun dönemli finansal performanslarını değerlendirmek üzere uygulanmıştır. Yapılan analizler neticesinde gri MULTIMOORA yöntemi kapsamında ele alınan farklı yaklaşımlarda nihai sıralamaların ve özellikle finansal açıdan en başarılı ve en başarısız bulunan alternatiflerin farklılaştığı gözlemlenmiştir. MULTIMOORA yöntemi yapısı gereği çok amaçlı bir yöntem olduğu için her bir amaca yönelik sıralama sonucunun farklı olması beklenen bir sonuçtur. Yöntemin güçlü yanı, nihai aşamada farklı sıralamaları analitik bir şekilde toplulaştırma işlemini bünyesinde barındırmasıdır.

Yapılan ampirik uygulama ve karşılaştırmalı analizler neticesinde önerilen yöntemin farklı beyazlatma katsayıları ile elde edilen sonuçlarının literatürde kullanılan birden fazla alternatif yöntemin sonuçlarını kapsayabildiği görülmüştür. Dolayısıyla yöntemin tek başına, karar problemini ve çözüm sonuçlarını çok boyutlu ve daha detaylı irdeleme şansı tanıdığı söylenebilir.

Literatürde aynı işletmeleri aynı dönem için birebir aynı kriterler ile değerlendirmeye alan çalışma bulunmadığı için önerilen yöntemin literatürle karşılaştırmalı değerlendirmesi yapılamamıştır. Ancak orijinal MULTIMOORA yöntemi ile yıllık olarak yapılan analizlerin sonuçları, Çanakçıoğlu (2020), Yıldırım vd. (2021), Gönüllü (2022) ve Çolak (2023)’ün yapmış

oldukları çalışmalarda ele alınan ortak yılların sonuçları ile kıyaslanabilir. Genel olarak bakıldığında tüm çalışmalarda elde edilen sonuçlar birbirinden farklılık göstermektedir. Çanakçıoğlu (2020) ile Yıldırım vd. (2021)'nin çalışmaları ile ortak olarak ele alınmış olan 2017, 2018 ve 2019 yıllarında elde edilen performans sonuçlarının benzerlikler içermekle birlikte, nihai sıralamaların birbirinden farklı olduğu görülmektedir. Araştırmamızda 2017 yılında finansal olarak en başarılı bulunan İZDEMİR, Yıldırım vd. (2021) tarafından da aynı yıl bu dört işletme içinden en başarılı işletme olarak bulgulanmıştır. Yine aynı yıl üçüncü sırada olduğu tespit edilen KARDEMİR'in de sırasının Çanakçıoğlu (2020)'nun sonucu ile aynı olduğu söylenebilir. 2018 yılında finansal olarak en başarısız demir çelik işletmesi Çanakçıoğlu (2020) ile aynı ve İZDEMİR olarak bulunmuş, Yıldırım ve arkadaşlarının (2021) sıralaması ile ortak bir sonuç elde edilememiştir. 2019 yılında ise en başarılı ikinci işletmenin Yıldırım vd. (2021) ile benzer şekilde ERDEMİR olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmasında 2020 ve 2021 yıllarını değerlendiren Çolak (2023)'ün yapmış olduğu araştırmada 2020 yılının finansal anlamda en başarısız demir çelik işletmesi, çalışmamız ile benzer olarak İZDEMİR bulunmuştur. Çolak (2023)'ün diğer yıllarda elde ettiği sıralamalar, gerek Yıldırım vd. (2021) ile Çanakçıoğlu (2020)'nin çalışmasından, gerekse bu çalışmada elde edilen sıralamalardan farklılık göstermektedir. Gönüllü (2022) çalışması ile ortak bulgu ise 2021 yılının en başarılı işletmesinin KARDEMİR olmasıdır. Farklı araştırmalarda ele alınan finansal oranların, kullanılan analiz yöntemlerinin farklı olması sebepleriyle elde edilen sıralama sonuçlarının da farklı olması olağan karşılanabilir.

Genişletilmiş Gri MULTIMOORA yönteminden elde edilen sonuçlar ve işletmelerin beş yıllık toplulaştırılmış finansal oranlara göre sıralamaları göz önünde bulundurularak da bir değerlendirme yapılabilir. Beyazlatma katsayısının (λ) 0,75 olarak ele alındığı sıralama sonucu ile işletmelerin beş yıllık stok devir hızına göre sıralamasının birebir aynı olduğu dikkat çekmektedir. Diğer yandan, beyazlatma katsayısı (λ) 0,5 olduğunda elde edilen sıralamanın da nakit oranına göre yapılacak sıralama sonucu ile aynı olduğu, veri setinde yapılacak detaylı bir inceleme ile tespit edilebilir. Gri MULTIMOORA analizinde $\lambda = 0,25$ alındığında ise sıralama sonucunun cari orana göre yapılacak sıralama ile yüksek düzeyde benzeştiği görülebilir. Bu sonuçtan yola çıkılarak, beyazlatma katsayısının orta düzey değerleri için Gri MULTIMOORA sonuçlarında işletmelerin likidite değerlerinin daha etkin bir role sahip olduğu söylenebilir.

Gelecek çalışmalarda önerilen yöntem, alternatif ve dönem sayısının daha fazla olduğu kompleks karar problemleri için uygulanarak duyarlılık analizleri ve karşılaştırmalı analizler daha net ve detaylı çıkarımlar yapılmasının faydalı olacağına inanılmaktadır. Yöntemin özellikle tarihinde kritik dönüm noktaları bulunan alternatiflerin ele alındığı karar problemlerinde uzun dönemli kritik dönem öncesi-sonrası performans farklılıklarını analiz etmek için kullanılabileceği düşünülmektedir. Benzer çok nitelikli, çok dönemli karar problemlerinin, gri veya kesin sayıları kullanan çok kriterli ağırlıklılandırma tekniklerinin de sürece dahil edilerek, farklı gri çok kriterli karar verme teknikleri ile yöntem çeşitlendirmesi yapılarak karşılaştırmalı olarak ele alındığı çalışmaların yapılması literatüre derinlik katacaktır. Yönsüz kriterler için kullanılabilecek vektör normalizasyonu fonksiyonlarının geliştirilerek MULTIMOORA ve diğer ÇKKV tekniklerine bu fonksiyonların entegre edildiği çalışmaların yapılması da literatürdeki bu anlamdaki boşluğu doldurarak katkı sağlayacaktır.

Kaynaklar

- Aksoy, E.; Akçakanat, Ö. (2019), "Bankalarda Bireysel Kredilerin Riskinin GM (1, 1) Modeli ile Tahmin Edilmesi", Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C. 21, S. 2: 70-98.
- Altın, H. (2022), "MOORA Yöntemiyle Küçük, Orta ve Büyük Ölçekli Şirketlerin Finansal Analizi", İzmir İktisat Dergisi, C. 37, S. 2: 368-386.
- Aplak, H. S.; Kabak, M.; Köse, E. (2013), "Personel Seçimi için Gri Sistem Teori Tabanlı Bütünleşik Bir Yaklaşım", Ege Akademik Bakış, C. 13, S. 4: 461-471. <https://doi.org/10.21121/eab.2013418080>
- Arsu, T; Ayçin, E. (2020), "BİST Lokanta ve Oteller Sektöründeki Turizm İşletmelerinin Finansal Performanslarının MACBETH ve EDAS Yöntemleri ile İncelenmesi", Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Özel Sayı: 156-178.
- Asante, D.; He, Z.; Adjei, N. O.; Asante, B. (2020), "Exploring the Barriers to Renewable Energy Adoption Utilising MULTIMOORA- EDAS Method", Energy Policy, C. 142: 111479. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2020.111479>.
- Atukalp, M. E. (2019), "Özel Sermayeli Mevduat Bankalarının Finansal Performanslarının İncelenmesi: Türkiye Örneği", Global Journal of Economics and Business Studies, C.7, S.14: 38-52.
- Aydın, G. K.; Hazar, A.; Babuşcu, Ş.; Uçar, D. (2023), "Bankaların Multi-MOORA Yöntemi ile Risk Bazlı Performans Ölçümü-Türkiye Uygulaması", Doğuş Üniversitesi Dergisi, C.24, S.2: 171-192.
- Banamar, I.; Smet, Y. D. (2018), "An Extension of PROMETHEE II to Temporal Evaluations", International Journal of Multicriteria Decision Making, C. 7, S. 3-4: 298-325.
- Baydaş, M.; Elma, O. E. (2021), "An Objective Criteria Proposal for the Comparison of MCDM and Weighting Methods in Financial Performance Measurement: An Application in Borsa İstanbul". Decision Making: Applications in Management and Engineering, C. 4, S. 2: 257-279.
- Baydaş, M.;Tevfik, E. (2021), "Finansal Performans Ölçümünde ÇKKV Yöntem Seçimi Problemine Objektif Bir Yaklaşım: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, C. 16, S. 3: 664-687.
- Beheshtinia, M. A.; Omid, S. (2017), "A Hybrid MCDM Approach for Performance Evaluation in the Banking Industry". Kybernetes, C. 46, S.8: 1386-1407, <https://doi.org/10.1108/K-03-2017-0105>.
- Boyacı, A. Ç.; Tüzemen, M. Ç. (2020), "Bütünleşik SWARA-MULTIMOORA Yaklaşımı ile Uçak Gövdesi için Malzeme Seçimi", Gazi University Journal of Science Part C: Design and Technology, C. 8, S. 4: 768-782.
- Brauers, W. K. M.; Zavadskas, E. K. (2006), "The MOORA Method and Its Application to Privatization in a Transition Economy", Control and Cybernetics, C. 35, S.2: 445-469.
- Brauers, W. K. M.; Zavadskas, E. K. (2010), "Project Management by MULTIMOORA as an Instrument for Transition Economies", Technological and Economic Development of Economy, C. 16, S. 1: 5-24 <https://doi.org/10.3846/tede.2010.01>.
- Brauers, W. K. M.; Zavadskas, E. K. (2011), "MULTIMOORA Optimization Used to Decide on a Bank Loan to Buy Property", Technological and Economic Development of Economy, C. 17, S. 1: 147-188, <https://doi.org/10.3846/13928619.2011.560632>.
- Cables, E.; Lamata, M. T.; Verdegay, J. L. (2016), "RIM-Reference Ideal Method in Multicriteria Decision Making". Information Sciences, C.337: 1-10.
- Ceyhan, İ. F.; Demirci, F. (2017), "MULTIMOORA Yöntemiyle Finansal Performans Ölçümü: Leasing İşletmelerinde Bir Uygulama", Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, C. 8, S. 15: 277-296.
- Chakraborty, S. (2011), "Applications of the MOORA Method for Decision Making in Manufacturing Environment", International Journal of Advanced Manufacturing Technology, C. 54: 1115-1166. <https://doi.org/10.1007/s00170-010-2972-0>.

Coşkun, A.; Çetiner, H. (2022), "Piyasa Çarpanlarıyla Performans Analizi: Borsa İstanbul'da İşlem Gören Turizm Şirketlerinin Entropi ve MOORA-Oran Yöntemleriyle İncelenmesi", *Turizm Akademik Dergisi*, C. 9, S. 1: 157-177.

Çakır, E. (2015), *Bulanık Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Altı Sigma Projeleri Seçiminde Uygulanması*, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Aydın.

Çakır, E. (2017), "Kriter Ağırlıklarının SWARA–Copeland Yöntemi ile Belirlenmesi: Bir Üretim İşletmesinde Uygulama", *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 4, S. 1: 42-56.

Çanakçıoğlu, M. (2020), "BİST'te İşlem Gören Ana Metal Firmalarının Finansal Performansının Entegre Bir Çok Kriterli Karar Verme Modeli Kullanarak Değerlendirilmesi", *Journal of Management and Economics Research*, C. 18, S. 2: 176-197. DOI: 10.11611/yead.678063.

Çelikkilek, Y. (2018), "Using an Integrated Grey AHP–MOORA Approach for Personnel Selection: An Application on Manager Selection in the Health Industry", *Alphanumeric Journal*, C. 6, S. 1: 69-82, <https://doi.org/10.17093/alphanumeric.378904>

Çelikkilek, Y.; Tüysüz, N.; Tüysüz, F. (2021), "Multi-Criteria Assessment of Sustainability for Energy Systems Under Uncertainty: Grey-Based Approach", *Energy Systems Evaluation (Volume 2) Multi-Criteria Decision Analysis içinde: 103-128*, Cham: Springer International Publishing, https://doi.org/10.1007/978-3-030-67376-5_5.

Çeştepe, H.; Tunçel, A. (2018), "Türkiye Demir Çelik Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Analizi", *Electronic Turkish Studies*, C. 13, S. 15: 113-129.

Çilek, A., ve Karavardar, A. (2020), "Türkiye'de Katılım Bankalarının Finansal Performansının Analizi", *Maliye ve Finans Yazıları*, C.113: 99-118.

Çolak, Z. (2023), "BİST Ana Metal (XMANA) Endeksinde İşlem Gören Firmaların Finansal Performans Sıralamalarının TOPSİS Yöntemi ile Belirlenmesi". *Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 7 S. 1: 1-20.

Danış, Y. A. (2022), "OECD Ülkelerinin TOPSİS, VIKOR ve GRA Yöntemleri Kullanılarak Refah Göstergelerine Göre Sıralanması ve Bütünleşik Bir Çözüm Önerisi", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. 17, S. 2: 433-454.

Datta, S.; Sahu, N.; Mahapatra, S. (2013), "Robot Selection Based on Grey-MULTIMOORA Approach", *Grey Systems*, C. 3, S. 2: 201-232, <https://doi.org/10.1108/GS-05-2013-0008>.

Deng, J. L. (1982), "Control Problems of Grey Systems". *Systems and Control Letters*, C. 1, S. 5: 288-294.

Ecer, F. (2021). "A Consolidated MCDM Framework for Performance Assessment of Battery Electric Vehicles Based on Ranking Strategies". *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, C. 143, 110916.

Ergun, H.; Sucu, M. Ç.; Yarı, C.; Güral, M.; Kılıçarslan, A. (2022), "Finansal Performans, Kurumsal Yönetim ve Marka Değeri Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki Bankalar Üzerine Bir Uygulama", *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, C. 12, S.2: 852-869.

Ersoy, N. (2022), "Türk İnşaat Firmalarının Finansal Performansının SECA Yöntemi ile Değerlendirilmesi". *İzmir İktisat Dergisi*, C. 37, S. 4: 1003-1021.

Ersöz, T.; Düğenci, M.; Ünver, M.; Eyiol, B. (2015), "Demir Çelik Sektörüne Genel Bir Bakış ve Beş Milyon Ton Üstü Demir Çelik İhracatı Yapan Ülkelerin Kümeleme Analizi ile İncelenmesi". *Nevşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi*, C. 4, S. 2: 75-90.

Favardin, P.; Lepelley, D.; Serais, J. (2002), "Borda Rule, Copeland Method and Strategic Manipulation. *Review of Economic Design*, C. 7, S. 2: 213-228. <https://doi.org/10.1007/s100580200073>.

Fishburn, P. C. (1977), "Condorcet Social Choice Functions", *SIAM Journal on Applied Mathematics*, C. 33, S. 3: 469-489.

Frini, A.; BenAmor, S. (2015) "A TOPSIS Multi-Criteria Multi-Period Approach For Selecting Projects In Sustainable Development Context," 2015 International Conference on Industrial Engineering and Operations Management (IEOM), Dubai, United Arab Emirates, 2015, pp. 1-9, doi: 10.1109/IEOM.2015.7093900.

Gönüllü, O. (2022), "Türk Ana Metal Sanayi Şirketlerinin Covid-19 Pandemisi Dönemindeki Finansal Performanslarının Entropi-MARCOS Bütünleşik Yaklaşımı ile Değerlendirilmesi", Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, C. 44, S. 1: 53-77.

Gupta, S.; Mathew, M.; Syal, G.; Jain, J. (2021), "A Hybrid MCDM Approach for Evaluating the Financial Performance of Public Sector Banks in India", International Journal of Business Excellence, C. 24, S. 4: 481-501.

Güler, E.; Avcı, S.; Aladağ, Z. (2021), "Türkiye'de İllerin Deprem Hasar Görebilirlik Sıralamasında Çok Kriterli Karar Verme Tekniklerinin Başarısının Copeland Yöntemi ile Değerlendirilmesi", Endüstri Mühendisliği, C. 32, S. 3: 414-437.

Gümüş, U. T. (2019). "BİST'de İşlem Gören Ulaştırma Sektöründeki Firmaların Finansal Performans Analizleri: MOORA ve VIKOR Uygulama". Turan-Sam, C. 11, S. 41: 275-284.

Hafezalkotob, A.; Hafezalkotob, A. (2015), "Comprehensive MULTIMOORA Method with Target-Based Attributes and Integrated Significant Coefficients for Materials Selection in Biomedical Applications", Materials and Design, C. 87: 949-959. <https://doi.org/10.1016/j.matdes.2015.08.087>.

Hafezalkotob, A.; Hafezalkotob, A.; Sayadi, M. K. (2016), "Extension of MULTIMOORA Method with Interval Numbers: An Application in Materials Selection", Applied Mathematical Modelling, C. 40, S. 2: 1372-1386, <https://doi.org/10.1016/j.apm.2015.07.019>.

Işık, Ö. (2019). "Türkiye'de hayat dışı sigorta sektörünün finansal performansının CRITIC tabanlı TOPSIS ve MULTIMOORA yöntemiyle değerlendirilmesi", Business & Management Studies: An International Journal, C. 7, S.1: 542-562.

İç, Y. T.; Tekin, M.; Pamukoğlu, F. Z.; Yıldırım, S.E. (2015), "Kurumsal Firmalar İçin Bir Finansal Performans Karşılaştırma Modelinin Geliştirilmesi", Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi, C. 30, S. (1): 71-85.

İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri (2023), "Çelik Sektöründeki Gelişmeler/Nasıl Bir Ekonomi", <https://immib.org.tr/tr/celik-sektorundeki-gelistmeler>, Erişim Tarihi: 18.11.2023.

Jafari Nodoushan, A.; Mousavi, S.; Ghazi Asgari, S.; Nafar, Z. (2021), "Identification and Ranking of Credit Risk Management Tools in Banking with Fuzzy Multi Criteria Decision-Making Methods", Islamic Finance Research Bi-quarterly Journal, C. 10, S. 2: 713-756.

Jahanshahloo, G. R.; Lotfi, F. H.; Izadikhah, M. (2006), "An Algorithmic Method to Extend TOPSIS for Decision-Making Problems with Interval Data", Applied Mathematics and Computation, C. 175, S. 2: 1375-1384, <https://doi.org/10.1016/j.amc.2005.08.048>.

Jozi, S. A.; Shoshtary, M. T.; Zadeh, A. R. K. (2015), "Environmental Risk Assessment of Dams in Construction Phase Using a Multi-Criteria Decision-Making (MCDM) Method". Human and Ecological Risk Assessment, C. 21, S. 1: 1-16, <https://doi.org/10.1080/10807039.2013.821905>.

Kavas, Y. B., Medetoğlu, B., & Öztürk, M. (2023), "Finansal Performans Analizi: TOPSIS ve MOORA Yöntemleriyle BIST Elektrik Gaz ve Buhar Sektörü Üzerine Bir Uygulama", EKEV Akademi Dergisi, C.94: 330-344.

Kaygın, C. Y. (2020). "Bist Bilişim Sektöründe İşlem Gören Şirketlerin Finansal Performanslarının Multimoora Yöntemleri ile Ölçümü", Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, C. 22, S. 3: 529-546.

Kazak, H. (2023). Türkiye Perakende Sektörü ve Sektörün Önde Gelen Bazı Firma Finansal Performanslarının DEMATEL ve MOORA Bütünleşik Yaklaşımı ile Değerlendirilmesi", Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, C. 8, S. 1: 48-74.

Klamler, C. (2003), "A Comparison of the Dodgson Method and the Copeland Rule". *Economics Bulletin*, C. 4, S. 8: 1-7.

Kumar Sahu, A.; Datta, S.; Sankar Mahapatra, S. (2014), "Supply Chain Performance Benchmarking using Grey-MOORA Approach: An Empirical Research", *Grey Systems*, C. 4, S. 1: 24-55, <https://doi.org/10.1108/GS-07-2013-0011>.

Kumar, N.; Tyagi, M.; Sachdeva, A.; Kazancoglu, Y.; Ram, M. (2022), "Impact Analysis of COVID-19 Outbreak on Cold Supply Chains of Perishable Products Using a SWARA Based MULTIMOORA Approach", *Operations Management Research*, C. 15: 1290-1314.

Li, G. D.; Yamaguchi, D.; Nagai, M. (2007), "A Grey-Based Decision-Making Approach to the Supplier Selection Problem", *Mathematical and Computer Modelling*, C. 46: 573-581, <https://doi.org/10.1016/j.mcm.2006.11.021>.

Liu, H. C.; You, J. X.; Lu, C.; Chen, Y. Z. (2015), "Evaluating Health-Care Waste Treatment Technologies Using a Hybrid Multi-Criteria Decision Making Model", *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, C. 41: 932-942, <https://doi.org/10.1016/j.rser.2014.08.061>.

Liu, S.; Forrest, J. (2007), "The Current Developing Status on Grey System Theory". *The Journal of Grey System*, C. 19, S. 2: 111-123.

Merlin, V. R.; Saari, D. G. (1997), "Copeland Method II: Manipulation, Monotonicity, and Paradoxes", *Journal of Economic Theory*, C. 72, S. 1: 148-172, <https://doi.org/10.1006/jeth.1996.2205>.

Mi, X.; Liao, H.; Liao, Y.; Lin, Q.; Lev, B.; Al-Barakati, A. (2020), "Green Supplier Selection by an Integrated Method with Stochastic Acceptability Analysis and MULTIMOORA", *Technological and Economic Development of Economy*, C. 26, S. 3: 549-572, <https://doi.org/10.3846/tede.2019.11964>.

Moghimi, M. (2017), "Applying Multi-Criteria Decision-Making (MCDM) Methods for Economic Ranking of Tehran-22 Districts to Establish Financial and Commercial Centers Case: City of Tehran", *Journal of Urban Economics and Management*, C. 5, S. 20: 43-55.

Mohapatra, K. D.; Dash, R.; Sahoo, S. K. (2019), "Comparative Study of Wire Electrodes in a Wire Edm Gear Cutting Process Using Grey MOORA Method", *International Journal For Technological Research In Engineering*, C. 6, S. 5: 4911-4920.

Murat, D.; Güzel, S. (2022), "Determining the Inclusive Development Performances of the BRICS Countries and Turkey with MULTIMOORA". *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. 17, S. 2, 535-560.

Naderi, H.; Shahhoseini, H. S.; Jafari, A. H. (2013), "Evaluation MCDM Multi-Disjoint Paths Selection Algorithms Using Fuzzy-Copeland Ranking Method", *International Journal of Communication Networks and Information Security*, C. 5, S. 1: 59-67 <https://doi.org/10.17762/ijcnis.v5i1.288>.

Omağ, A. (2023), "Likidite Analizinde Kullanılan Oranlar Üzerine Bir İnceleme", *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C. 8, S. 3: 783-792.

OpenAI. (2023), ChatGPT [Large language model]. <https://chat.openai.com>.

Oruç, K. O.; Demirbaş, K. (2020), "İşletmelerin Finansal Başarısızlığının AHP Temelli ELECTRE TRI ve FLOWSORT Yöntemleri ile Tahmin Edilmesi", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C.15, S. 3: 975-1000. <https://doi.org/oguiibf.629102>.

Ömürbek, N.; Eren, H. (2016), "PROMETHEE, MOORA ve COPRAS Yöntemleri ile Oran Analizi Sonuçlarının Değerlendirilmesi: Bir Uygulama". *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C. 8, S. 16: 174-187.

Ömürbek, N.; Özcan, A. (2016), "BİST'de İşlem Gören Sigorta İşletmelerinin MULTIMOORA Yöntemiyle Performans Ölçümü", *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi*, C. 1, S. 2: 64-75.

Özdağoğlu, A.; Keleş, M. K.; Altınata, A.; Ulutaş, A. (2021), "Combining Different MCDM Methods with the Copeland Method: An Investigation on Motorcycle Selection", *Journal of Process Management and New Technologies*, C. 9: 13-27. <https://doi.org/10.5937/jpmnt9-34120>.

Pala, O. (2022), "EWM-CORR ve ARAS Tabanlı BIST Girişim Sermaye Yatırım Ortaklıklarının Finansal Performans Analizi". *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, C. 13, S. 2: 505-525.

Pineda, P. J. G.; Liou, J. J.; Hsu, C. C.; Chuang, Y. C. (2018), "An Integrated MCDM Model for Improving Airline Operational and Financial Performance", *Journal of Air Transport Management*, C. 68: 103-117.

Saari, D. G.; Merlin, V. R. (1996), "The Copeland Method I: Relationships and The Dictionary", *Economic Theory*, C. 8, S. 1: 51-76, <https://doi.org/10.1007/bf01212012>.

Sahu, S. K.; Datta, S.; Patel, S. K.; Mahapatra, S. S. (2013), "Supply Chain Performance Appraisal, Benchmarking and Decision-Making: Empirical Study Using Grey Theory and Grey-MOORA". *International Journal of Process Management and Benchmarking*, C. 3, S. 3: 233-289. <https://doi.org/10.1504/IJPMB.2013.058155>.

Sahu, A. K.; Sahu, N. K.; Sahu, A. K. (2014), "Appraisal of CNC Machine Tool by Integrated MULTI-MOORA-IVGN Circumferences: An Empirical Study", *Grey Systems: Theory and Application*, C. 4, S. 1: 104-123.

Sezer, D.; Kuyucular, Y.; Gümüş, U.T. (2019). "Firma Değerleme Yöntemleri: BIST Demir, Çelik ve Metal Sanayii Sektöründe Bir Uygulama". *International Journal of Academic Value Studies*, C. 4, S. 19: 501-517.

Stankevičienė, J.; Maditinos, D. I.; Kraujalienė, L. (2019), "MULTIMOORA as the Instrument to Evaluate the Technology Transfer Process in Higher Education Institutions", *Economics and Sociology*, 12(2): 345-360, <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-2/21>.

Stanujkic, D.; Magdalinovic, N.; Jovanovic, R.; Stojanovic, S. (2012), "An Objective Multi-Criteria Approach to Optimization Using MOORA Method and Interval Grey Numbers", *Technological and Economic Development of Economy*, C. 18, S. 2: 331-363, <https://doi.org/10.3846/20294913.2012.676996>.

Stanujkic, D.; Zavadskas, E. K.; Keshavarz Ghorabae, M.; Turskis, Z. (2017), "An Extension of the EDAS Method Based on the Use of Interval Grey Numbers", *Studies in Informatics and Control*, C. 26, S. 1: 5-12, <https://doi.org/10.24846/v26i1y201701>

Supçiller, A. A.; Deligöz, K. (2018), "Tedarikçi Seçimi Probleminin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Uzlaşık Çözümü", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 18. EYİ Özel Sayısı: 355-368.

Süslü, C.; Hızlılar, S. S. (2023). "CRITIC Tabanlı MULTIMOORA ve TOPSIS Yöntemleri ile Finansal Performans Analizi: BİST Spor Endeksi Şirketleri Üzerine Bir Çalışma", *İşletme*, C. 4, S. 1: 109-129.

Şit, A. (2018), *Demir-Çelik Sektöründe Faaliyet Gösteren Ticari ve İmalat Firmalarının Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi ve İç Kontrol Sistemlerinin Finansal Performansa Etkisi: Hatay İli Örneği*. İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Malatya.

Taşçı, M. Z.; Akbalık, M. (2022), "Performance Analysis of Insurance Companies Operating in the Turkish Insurance Sector's Life and Retirement Branches Using Multiple-Criteria Decision-Making Methods", *Cumhuriyet Üniversitesi Journal of Economics & Administrative Sciences (JEAS)*, C. 23, S. 3.

Taşdelen, S. (2021), *2008 Küresel Finansal Krizin Türkiye, Japonya ve Çin'de Demir Çelik Sektörüne Etkileri Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama*. T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.

Temizel, F.; Bayçelebi, E. B. (2016), "BIST 30 Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performans Değerlemesinde TOPSIS Yaklaşımı". *TİSK Akademi*, C. 11, S. 22: 270-286.

Tüdeş, T. (2018), Finansal Performans Analizi: BIST'te İşlem Gören İmalat Sanayi Sektörü Üzerine Bir Araştırma. Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Mersin.

Uygurtürk, H.; Korkmaz, T. (2012), "Finansal Performansın TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Belirlenmesi: Ana Metal Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama", Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, C. 7, S. 2: 95-115.

Yakut, E. (2020), "OECD Ülkelerinin Bilgi ve İletişim Teknolojileri Gelişmişliklerinin MOORA ve WASPAS Yöntemiyle Değerlendirilerek Kullanılan Yöntemlerin Copeland Yöntemiyle Karşılaştırılması". Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, C. 24, S. 3: 1275-1294.

Yarlıkaş, S.; Arslaner, C. (2019), "SWARA ve Copeland Yöntemleri ile Global Tedarik Zinciri Yönetimini Etkileyen Faktörlerin Önem Düzeylerinin Değerlendirilmesi", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C. 19, S. 4: 83-104.

Yerdelen Kaygın, C. (2020), "BIST Bilişim Sektöründe İşlem Gören İşletmelerin Finansal Performanslarının MULTIMOORA Yöntemleri ile Ölçümü", Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, C. 22, S. 3: 529-546.

Yıldırım, M.; Bal, K.; Doğan, M. (2021), "Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Finansal Performans Analizi: BIST'te İşlem Gören Demir Çelik İşletmeleri Üzerinde Bir Uygulama", Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, C. 23, S. 1: 122-143.

Yin, M. S. (2013), "Fifteen Years of Grey System Theory Research: A Historical Review and Bibliometric Analysis", Expert Systems with Applications, 40 (7): 2767-2775, <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2012.11.002>.

Yücel, S., & Arslan, H. M. (2021). "Gri İlişkisel Analiz ve MULTİ MOORA Yöntemleri ile Borsa İstanbul'da İşlem Gören Savunma Sanayi Sektörünün Finansal Performansının Değerlendirilmesi", Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C. 11, S. 1: 36-57.

Ziemba, P.; Jankowski, J.; Wątróbski, J. (2018), Dynamic Decision Support in the Internet Marketing Management. Transactions on Computational Collective Intelligence XXIX içinde: 39-68, Springer International Publishing.

Ekler:

EK 1: Ham Veri Seti

	Yıl	Carli Oran	Asit-Test Oranı	Nakit Oranı	Borçlanma Oranı	Stok Devir Hızı	Alacak Devir Hızı	Varlık Devir Hızı	Özsermaye Karlılığı	Aktif Karlılığı	Fiyat/Kazanç Oranı
ERDEMİR	2021	2,80	1,56	0,99	0,33	3,49	8,95	0,50	0,18	0,12	22,54
	2020	3,02	1,95	1,44	0,29	3,29	8,93	0,60	0,08	0,05	105,76
	2019	2,55	1,57	1,13	0,33	3,01	7,09	0,60	0,10	0,07	105,52
	2018	2,85	1,73	1,11	0,30	3,87	7,73	0,60	0,19	0,13	62,52
	2017	2,69	1,77	1,27	0,32	4,01	8,10	0,70	0,19	0,13	93,24
İSDEMİR	2021	3,02	1,40	1,02	0,29	3,94	18,03	0,65	0,16	0,11	44,83
	2020	4,60	2,96	0,01	0,22	3,92	14,44	0,59	1,28	0,08	119,67
	2019	3,32	1,95	0,02	0,25	4,05	13,68	0,76	0,13	0,09	134,53
	2018	3,36	2,06	0,02	0,25	5,12	15,32	0,75	0,26	0,19	70,57
	2017	2,61	1,72	0,01	0,27	5,27	15,97	0,76	0,23	0,17	121,72
İZDEMİR	2021	0,69	0,40	0,32	0,89	7,87	62,69	1,39	-0,95	-0,09	136,81
	2020	0,43	0,14	0,08	0,68	6,01	50,07	1,37	-1,03	-0,09	82,29
	2019	0,47	0,21	0,11	0,85	5,00	22,21	0,98	-1,59	-0,12	71,66
	2018	0,58	0,21	0,05	0,53	6,38	18,88	1,37	-1,07	-0,10	109,72
	2017	0,66	0,28	0,11	0,37	6,15	10,96	0,97	0,02	0,01	2500
KARDEMİR	2021	1,28	0,95	0,55	0,54	5,88	9,93	0,67	0,38	0,17	29,58
	2020	1,02	0,51	0,29	0,63	4,21	6,69	0,69	0,01	0,01	1879,69
	2019	1,05	0,50	0,06	0,57	3,58	6,86	0,67	0,02	0,01	1414,42
	2018	1,38	0,60	0,12	0,50	4,65	7,07	0,67	0,19	0,09	139,95
	2017	0,97	0,71	0,34	0,64	5,45	6,71	0,57	0,10	0,03	453,10

Extended Summary

Multi-Period Multi-Criteria Decision Making with Extended Grey MULTIMOORA Method: The Case of Financial Performance Evaluation in Iron and Steel Industry

The financial results obtained from financial statements such as balance sheet and income statement should be analyzed regularly for the enterprises to be more financially successful. There is more than one method used to analyze financial performance. Ratio analysis method, which is one of these methods, is one of the methods frequently used in academic research and practice. Many ratios that measure the relationship between the items in the basic financial statements of enterprises can be calculated. In addition to knowing the meaning of these ratios alone, evaluating multiple ratios together will enable more accurate business analyses (Temizel & Bayçelebi, 2016, p. 271). Multi-criteria decision-making (MCDM) methods also make such an analysis possible.

Different MCDM methods are widely used in the evaluation of financial performance (Arsu and Açıın, 2020; İç et al., 2015; Ömürbek and Eren, 2016; Moghimi, 2017; Jafari Nodoushan et al., 2021; Baydaş and Tevfik, 2021; Ersoy, 2022; Pala, 2022; Baydaş and Elma, 2021; Pineda et al., 2018; Gupta et al., 2021), in the literature. MOORA and MULTIMOORA methods are also widely used in financial performance evaluation (Altın, 2022; Atukalp, 2019; Aydın et al., 2023; Coşkun & Çetiner, 2022; Çilek & Karavardar, 2020; Ergun et al., 2022; Gümüş, 2019; Işık, 2019; Kavas et al., 2023; Kaygın, 2020; Kazak, 2023; Süslü & Hizlier, 2023; Yücel & Arslan, 2021).

The MULTIMOORA method (Brauers & Zavadskas, 2010), which produces more robust and reliable results, has emerged with the addition of a third form, the exact product approach, to the MOORA method, which can handle the decision problem with different methods for two other purposes: ratio approach and reference point approach. It deals with decision problems in a multi-objective and more objective way, which makes the MULTIMOORA method strong against other forms (Brauers & Zavadskas, 2011). It is seen that the MULTIMOORA method, which is frequently preferred in the literature due to its strengths, is used for different purposes in a wide variety of fields, from supplier selection (Mi et al., 2020) to site selection (Bulut, 2017), from the evaluation of technology transfer processes to the assessment of waste treatment technologies (Liu et al., 2015).


Grey methods consider the uncertainty level of the data or information used in the decision environment and allow calculations with partial data or information (Li et al., 2007, p. 574). Since uncertainties and incomplete information in every system affect the decision-making process, the Grey MOORA method appears usable for decision-makers (Liu & Forrest, 2007, p. 115). Grey MOORA and grey MULTIMOORA methods, which have been studied very little in the literature, have generally been used in verbal-criteria MCDM problems (Çelikkbilek, 2018; Çelikkbilek et al., 2021; Datta et al., 2013; Mohapatra et al., 2019; Sahu et al., 2013; Stanujkic et al., 2012). Unlike other studies in the literature, in this study, the Grey MULTIMOORA method was used to obtain an aggregated ranking result with multi-year numerical data. When the related literature is examined, it is seen that techniques such as arithmetic mean (Ziemba et al., 2018) and confidence interval (Banamar and Smet, 2018) are used to integrate period data in multi-period multi-criteria decision problems. One of the objectives of this study is to exemplify the use of the grey system theory mathematical approach for this purpose. In addition, a gap was identified in the Grey MULTIMOORA literature (Datta et al., 2013; Sahu et al., 2014) regarding the calculation and application of the full multiplication form of the method. At this point, the study is novel with the proposed approach. As discussed in this study, applying the Grey MULTIMOORA method aims to bring a different perspective to the solution of multi-period, multi-objective, and multi-criteria decision problems.

The ranking results obtained with the ratio approach, the reference point approach, and the full multiplication form are integrated and presented as a single ranking, allowing decision-makers to make more explicit evaluations in the MULTIMOORA method. On the other hand, in the traditional MULTIMOORA method, the final ranking obtained by three different MOORA methods is based on the dominance theory. In this study, the definitive ranking is done by the Copeland method. In this method, the alternatives are ranked according to the results obtained by taking the difference in the number of victories and defeats of the options relative to each other (Saari & Merlin, 1996; Çakır, 2017, p. 46; Yarlıkaş & Aslaner, 2019, p. 91). Copeland method was preferred to combine company rankings and obtain a single order since it is characterized as a more effective and stable method that is closed to subjective judgments compared to other methods (Güler et al., 2021, p. 424; Favardin et al., 2002, pp. 225-227).

The five-year financial performances of the crude iron and steel-producing companies in the BIST Base Metal Industry Index between 2017 and 2021 are analyzed by the extended Grey MULTIMOORA-Copeland hybrid method in the application part of the study. Frequently used ratios in the literature, which are current ratio, acid-test ratio, cash ratio, borrowing ratio, inventory turnover ratio, receivables turnover ratio, asset turnover ratio, return on equity, return on assets and price/earnings ratio were used to evaluate the financial performance of iron and steel production companies in BIST. The optimization directions of non-oriented ratios were determined with the help of functions specifically defined for ratios.

As a result of the analyses, it was observed that the final rankings and especially the most financially successful and least successful alternatives differed in different approaches considered within the scope of the grey MULTIMOORA method. Comparative analyses show that the result of the proposed method includes the results of more than one alternative method. Therefore, it can be said that the method alone provides the opportunity to analyze the decision problem and solution results in a multidimensional and more detailed way.

Türkiye'de Elektrik Tüketimi ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Genişletilmiş Doğrusal Olmayan ARDL (ANARDL) Yaklaşımı

Burhan Durgun¹ 

Türkiye'de Elektrik Tüketimi ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Genişletilmiş Doğrusal Olmayan ARDL (ANARDL) Yaklaşımı	The Relationship between Electricity Consumption and Income Inequality in Türkiye: Augmented Non-Linear ARDL (ANARDL) Approach
Öz <p>Bu çalışmada elektrik tüketiminin gelir eşitsizliği üzerindeki asimetric etkisi Türkiye özelinde incelenmiştir. 1987-2021 döneminin ele alındığı analizlerde NARDL yaklaşımından faydalanılmıştır. Değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin bulunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, ilişkiyi sağlamlığı genişletilmiş ARDL prosedürüyle doğrulanmıştır. Uzun dönem esneklikleri elektrik tüketimindeki negatif şokların eşitsizlik artırıcı etkisinin, elektrik tüketimindeki pozitif şokların eşitleyici etkisinden daha fazla olduğunu göstermiştir. Bu sonuçlara göre elektrik tüketiminin artırılması gelir eşitsizliğini azaltmada faydalı bir araç olmaktadır. Bu amaç doğrultusunda, elektrik kullanımının ve elektriğe erişimin kesintiye uğramaması sağlanmalıdır.</p>	Abstract <p>In this study, the asymmetric effect of electricity consumption on income inequality is analyzed for Türkiye. The NARDL approach was utilized in the analysis for the period 1987-2021. It is found that there is a long-run relationship between the variables. Furthermore, the augmented ARDL procedure confirms the strength and stability of the relationship. Long-run elasticities show that the inequality-enhancing effect of negative shocks in electricity consumption is greater than the equalizing effect of positive shocks in electricity consumption. According to these results, increasing electricity consumption is a useful tool to reduce income inequality. To this end, it must be ensured that the use of and access to electricity is not interrupted.</p>
Anahtar Kelimeler: Gelir Eşitsizliği, Elektrik Tüketimi, Enerji, Doğrusal Olmayan ARDL	Keywords: Income Inequality, Electricity Consumption, Energy, Non-Linear ARDL
JEL Kodları: O13, O15, Q43	JEL Codes: O13, O15, Q43

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Yazarın makaleye katkısı %100'dür.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Arş. Gör. Dr., Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, burhan.durgun@dicle.edu.tr

1. Giriş

Toplumsal barışı tehdit eden gelir dağılımındaki eşitsizliklerin nedenleri ve etkileri birçok araştırmacının ilgisini çekmektedir. İlk olarak gelir düzeyi ile ilişkilendirilen gelir eşitsizliği daha sonra farklı makroekonomik değişkenlerle analiz edilmiş ve konu hakkında geniş kapsamlı bir literatür oluşmuştur. Ekonomik göstergelerin yanında diğer sosyal bilimlerdeki göstergelerle de ilişkisi araştırmalara konu olan gelir eşitsizliği, sadece ülke bazında değil küresel çapta da sorunun derinleşmesinden dolayı son yıllarda literatürde geniş bir tartışma alanı bulmuştur. Gelişmenin ekonomik yönünü gösteren farklı göstergelerden sonra finansal gelişme, çevre kirliliği, kentleşme, dış ticaret, sağlık, doğrudan yabancı yatırımlar, beşerî sermaye, küreselleşme ve kurumsal kalite gibi göstergelerle de gelir eşitsizliğini ilişkilendiren çalışmaların sayısı artmaktadır (Stockhammer, 2017:3-4). Gelir eşitsizliğinin çevresel boyutu da olan enerji tüketimi ile ilişkisi de yeni çalışmaya başlanan konulardan biridir (Dong ve Hao, 2018: 219; Ghosh, 2019:4; Khan ve Heinecker, 2018:188). Enerji tüketim düzeyi aynı zamanda refahın bir belirleyicisi olduğu için toplumdaki gelir dağılımını etkilemesi muhtemeldir (Beaudreau, 2010; Narayan vd. 2008:2765).

Aydınlatma, ısıtma, ulaştırma, iklimlendirme vs. gibi günlük hayatın hemen her alanında kullanılan elektrik enerjisi, enerji tüketiminin kapsamlı bir göstergesidir. Üretim sürecinde temel girdi olarak kullanılmasından dolayı bir refah göstergesi olarak da görülebilmektedir. Elektrik tüketimi, geleneksel yakıtlar yoluyla temel talebin karşılanmasını ifade eden enerji tüketimine göre yaşam standartlarının iyileştirilmesi anlamında refah artışını daha iyi ölçebilmektedir (Wu vd., 2022). Elektrik tüketimi, üretim fonksiyonundaki rolüyle birlikte sosyo-ekonomik gelişmişliğin göstergesi olarak kabul edilen bir bileşendir (Jayanthi, 2021:106). Bu yüzden gelir eşitsizliği üzerinde de bir etkisi olması beklenmektedir.

Özellikle elektrik ve doğalgaz gibi temiz enerji hizmetleri işgücü verimliliğini, endüstriyel verimliliği ve çıktıda verimliliği artırmaktadır. Verimlilik artışıyla ekonomik büyümeye katkı sağlanmaktadır. Böylece hanehalkı gelirinde artış meydana gelirken yoksulluk oranı da azaltılabilmektedir (Aghaei ve Lin-Lawell, 2022:734). Elektrik penetrasyonundaki artışla daha yoksul kesimlerde artan verimlilik yoksul kesimlerin gelirden aldığı payda artış sağlar. Bu sayede gelir dağılımı adaletsizliğinde düzelme meydana gelebilir. Karbon emisyonunu arttıran petrol, kömür gibi enerji kaynaklarının yerine temiz enerjinin tercih edilmesi toplumun sağlık düzeyi üzerinde olumlu etki yapmaktadır. Zararlı emisyonların solunması sonucu yaşanabilecek iş kayıpları, hastalık ve ölümler işgücü verimliliğini azaltmaktadır.

Elektrik dağıtımı ve bunun diğer ekonomik değişkenlerle ilişkisi son zamanlarda araştırmacıların ilgisini çekmiştir. Bunun nedeni, elektrifikasyonun yoksulluk ve gelir eşitsizliği sorununun çözümünde önemli bir rol oynayabileceğine dair farkındalığın artmasıdır (Jayanthi, 2021:104-105). Elektrik enerjisinin yaygın kullanımı ekonomik kalkınmanın sağlanmasında ve yoksulluk ile eşitsizliklerin azaltılmasında hayati öneme sahiptir (Bisaga vd. 2021:1). Elektrik, işlem maliyetlerini düşürerek yoksul kesimlerin varlıklarını değerlendirmelerine olanak tanıyabilmekte ve üretken fırsatlara erişim yoluyla endüstriyel kalkınmayı sağlayıp eşitsizlikleri azaltabilmektedir. Aynı zamanda elektriğe erişim eğitimde iyileşme, iş yaratma ve cinsiyet eşitliği yoluyla da kalkınmayı teşvik edebilmektedir (Sarkodie ve Adams, 2020a:2).

Gelir eşitsizliği ile elektrik tüketimi arasındaki ilişkinin analiz edilmesi politika yapıcılara enerji ve gelir dağılımı politikaları hakkında fikir sağlayabilmektedir. Aralarında tespit edilebilecek bir ilişki adil gelir dağılımı, enerji verimliliği, enerji korumacılığı veya enerji çeşitlendirmesine yönelik çeşitli politika araçlarının kullanımını teşvik edebilecektir. Değişkenler

arasında uzun dönem ilişkisinin varlığını gösteren ampirik kanıtlar elde edildiğinde politika yapımcılar gelir dağılımında adaleti sağlamak veya enerji verimliliğini arttırmak için bu ilişkiyi kullanabileceklerdir. Örneğin, elektrik tüketimindeki artışın gelir eşitsizliğini azalttığı tespit edildiğinde hükümetler gelir dağılımındaki adaleti sağlamak için elektrik enerjisinin kullanımını arttırmak isteyecektir. Tersi durumda yani elektrik tüketiminin gelir eşitsizliğini artırdığı sonucu elde edildiğinde karar alıcılar toplumdaki gelir farklarının artmaması için elektrik kullanımında tasarruf sağlayan ve verimlilik artırıcı politikalara ağırlık vereceklerdir. Üretimde temel girdi olarak kullanılan elektrik enerjisinin kullanımının doğrudan azaltılması hasıla düzeyini düşüreceğinden enerji korumacı politikalardan ziyade enerji verimliliğine yönelik politikaların uygulanması daha rasyonel olacaktır.

Elektrik tüketimi ile gelir eşitsizliği arasındaki nedensel ilişkilerin analiz edilmesi de politika yapımcılara faydalı fikirler verebilmektedir. Değişkenler arasında tek yönlü bir ilişki olabileceği gibi çift yönlü geri besleme etkisi de bulunabilmektedir. Elektrik tüketiminden gelir eşitsizliğine doğru nedensel bir ilişkinin varlığının doğrulanması adil gelir dağılımını sağlamada elektrik enerjisi tüketiminin bir araç olarak kullanılabilmesine olanak tanıyacaktır. Gelir eşitsizliğinin elektrik tüketimine neden olduğu tespit edildiğinde ise hükümetler gelir dağılımı politikalarını yeniden dizayn edebileceklerdir. Değişkenler arasında çift yönlü bir ilişki tespit edilmesi durumunda hem enerji hem de gelir dağılımı politikalarının eşgüdümlü bir şekilde yürütülmesi gerekmektedir. Son olarak değişkenler arasında herhangi bir ilişkinin olmadığı da tespit edilebilir. Enerji-eşitsizlik bağının kurulamadığı bu sonuç, hükümetlerin gelir dağılımı ve enerji politikalarını birbirinden bağımsız belirlemesine olanak tanıyabilmektedir.

Enerji-eşitsizlik konusu ile ilgili yapılmış çalışmalardan Türkiye özelinde sadece bir çalışma bulunmaktadır ve bu çalışmada da enerji tüketiminin temsilcisi olarak birincil enerji tüketimi kullanılmıştır. Ayrıca çalışmanın ampirik modellemesinde gelir eşitsizliği değil enerji tüketimi açıklanan değişken olarak alınmıştır (Arı, 2022). Bu bağlamda Türkiye özelinde elektrik tüketiminin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştıran herhangi bir çalışmanın tarafımızca tespit edilememiş olması çalışmanın şekillenmesinde motivasyon kaynağı olmuştur. Çalışmanın analizinde kullanılan ekonometrik yöntemler de çalışmaya özgünlük kazandıran bir başka husustur. Çalışmanın odak noktası refahla birlikte artan elektrik tüketiminin gelir dağılımındaki asimetrik etkisinin eşitleyici mi eşitsizlik yaratıcı mı ya da nötr mü olduğunun tahmin edilmesidir.

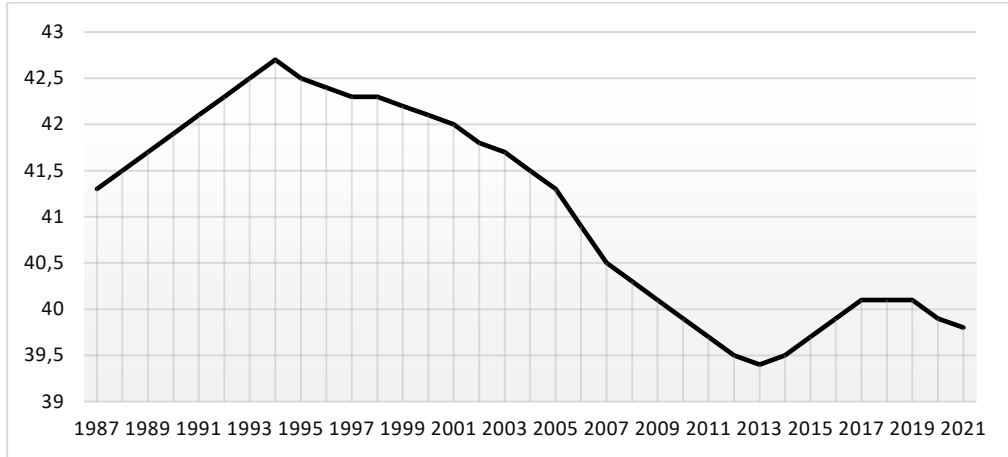
Bu çalışmada gelir eşitsizliğinin elektrik tüketimi tarafından belirlenebileceği varsayımı ekonometrik yöntemlerle analiz edilmiştir. Analizlerden önce konu ile ilgili verilerin zaman içinde ve karşılaştırmalı analizi yapılmış ve konu ile ilgili daha önce yapılmış çalışmaların özeti verilmiştir. Ampirik bölümde ise analizlerde kullanılan veriler ve yöntemler hakkında bilgi verilip elde edilen bulgular yorumlanmıştır. Sonuç kısmında ise analiz sonuçları tartışılmış ve uygun politika önerilerinde bulunulmuştur.

2. Türkiye’de Gelir Eşitsizliği ve Elektrik Tüketimi

Türkiye’nin gelir eşitsizliği ve elektrik tüketimi verilerinin zaman içinde ve karşılaştırmalı analizinin yapılması Türkiye’nin bu alandaki konumunun ve seviyesinin anlaşılmasına ve bu konuma ve seviyeye uygun politikalar önerilmesine olanak tanıyabilmektedir. Bu analizlere Türkiye’de gelir eşitsizliğinin zaman içindeki seyri ile başlanmıştır. Şekil 1’de Türkiye’de 1987-2021 yılları arasında ölçülen Gini katsayısı değerleri gösterilmektedir. Eşitsizlik katsayısı serinin ilk yıllarında artan daha sonra azalan son yıllarda ise dalgalı bir eğilim sergilemektedir. Her ne

kadar eşitsizlikte bir azalma görülse de Gini katsayısının yüksek sayılabilecek seviyede seyretmesi gelir dağılımı adaleti için olumsuz bir tablo sunmaktadır.

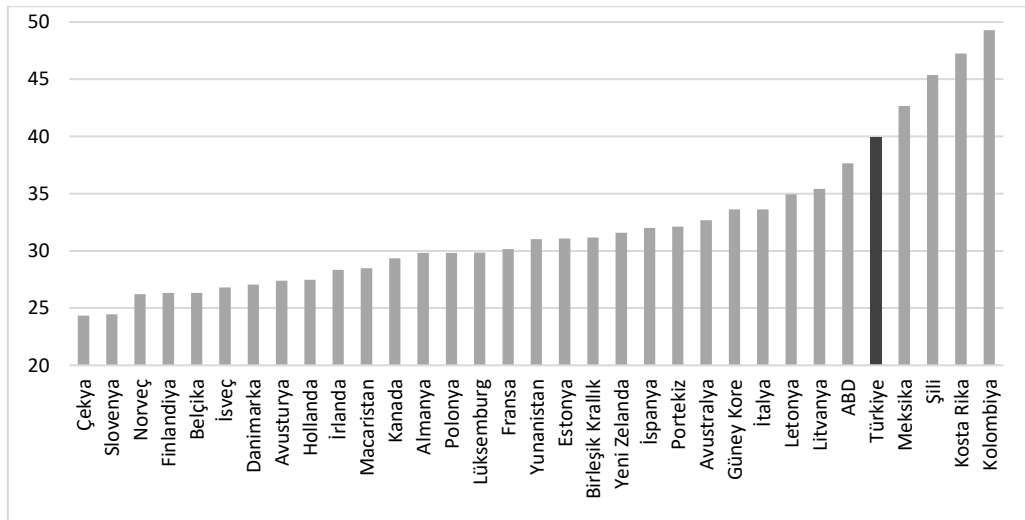
Şekil 1: Türkiye’de Gini Katsayısının Seyri (1987-2021)



Kaynak: Solt (2020).

Şekil 2’de OECD ülkelerinde 2020 yılına ait Gini katsayıları verilmiştir. En az eşitsizlik Çekya’da, en yüksek eşitsizlik ise Kolombiya’da ölçülmüştür. İlk iki sırada yer alan eski Doğu Bloku ülkelerini Kuzey Avrupa ülkeleri takip etmektedir. Son sıralarda ise Latin Amerika ülkeleri yer almaktadır. Türkiye’de gelir OECD ülkelerine göre sadece Latin Amerika ülkelerinden daha eşit dağılmaktadır. Genel olarak bakıldığında OECD ülkeleri içinde ortalamayı yukarı çeken bir ülke konumundadır. Bu şekil Türkiye’de toplumsal barışın tesisi için gelir farklılıklarını azaltmada daha etkin politikalar izlenmesi gerektiğini göstermektedir.

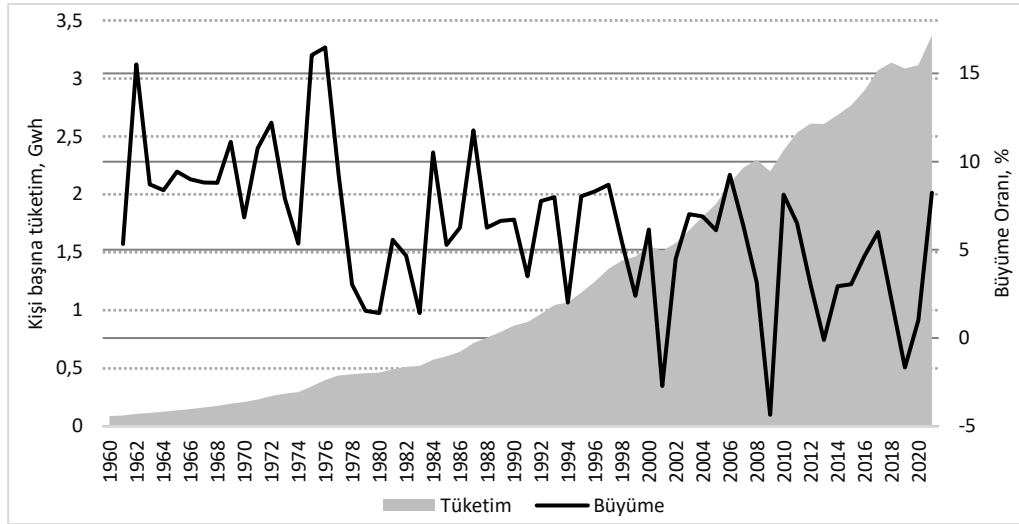
Şekil 2: Seçilmiş Ülkelerin 2020 Yılına Ait Gini Katsayıları



Kaynak: Solt (2020).

Şekil 3'te 1960-2021 döneminde Türkiye'de kişi başına elektrik tüketim miktarı ve tüketimdeki büyüme oranının seyri sunulmuştur. Genel olarak bir artış eğiliminin gözlemlendiği tüketimde bazı yıllarda da düşüşler yaşanmıştır. Tüketimdeki bu düşüşlerin yaşandığı yıllara bakıldığında kriz dönemlerinin daraltıcı etkisiyle elektrik talebinde meydana gelen azalmalardan kaynaklandığı görülmektedir. Bu durum elektrik tüketimindeki büyüme oranlarında da kendini göstermektedir. 1970'li yıllardaki petrol krizleri, 1994, 2001 ve 2008 krizlerinin, 2013 yılındaki toplumsal olayların ve 2018 yılındaki kur şokunun hasıla düzeyinde yarattığı daralmalar elektrik tüketiminde beklenen artışın olmamasına veya azalmasına neden olmuştur.

Şekil 3: Türkiye'de Kişi Başına Elektrik Tüketim Düzeyi ve Tüketimin Büyüme Oranı (1960-2021)



Kaynak: TEİAŞ (2023).

Son olarak Türkiye'de son yıllarda (2010, 2015 ve 2021) elektrik üretiminde kullanılan kaynakların paylarındaki değişimler incelenmiştir. Tablo 1'deki verilere göre 2021 yılında elektrik üretiminde en çok doğalgazdan yararlanılmaktadır. Doğalgazı sırasıyla kömür, yenilenebilir, hidroelektrik ve petrol izlemektedir. 2010 yılında elektrik üretiminin neredeyse yarısı doğalgaz kaynaklıyken bu pay zaman içinde düşmüştür. Kömürün payında biraz artış yaşanırken hidroelektrik santrallerinin payı üçte bir oranında düşmüştür. Petrolün çok az olan payı daha da azalmıştır. Yenilenebilir enerjiler ve atıklar ise 2010 yılında %2'nin altındayken 2021 yılında payını 10 kat arttırmıştır. İthal bir kaynak olan doğalgazın payının azalmasında kur şoklarının dış ticaret açığı üzerinde yarattığı baskı ve yenilenebilir enerji kaynaklarındaki büyük artış etkili olmuştur. Son yıllarda fosil yakıtlardan üretimin azalması yenilenebilir enerjilerin payının artması sürdürülebilir ekonomi vizyonunda olumlu gelişmelerdir. Yenilenebilir enerjilere olan talebin artması ve nükleer enerjinin sisteme dahil edilmesiyle fosil yakıtların paylarının daha da düşmesi beklenmektedir. Enerji talebinin yenilenebilir ve iç kaynaklardan karşılanması sayesinde ithalatın azalması yoluyla milli gelirden artış yaşanabilecektir. Bu gelir artışının düşük gelirli kesimlerin desteklenmesinde kullanılması gelir eşitsizliğini azaltıcı etkide bulunabilecektir. Ayrıca fosil yakıt kaynaklı çevreye zararlı emisyonların düşmesi, kaliteli sağlık imkanlarına erişimi kısıtlı olan düşük gelirli kesimlerin sağlık düzeylerini ve dolayısıyla verimliliklerini artırıcı etkide bulunabilecektir. Verimliliği artan bireylerin gelirlerinin de artması beklenmektedir.

Tablo 1: Türkiye’de Elektrik Üretiminde Kullanılan Kaynakların Payları (%)

Kaynak	2010	2015	2021
<i>Doğalgaz</i>	46,47	37,9	33,22
<i>Kömür</i>	26,06	29,09	30,89
<i>Hidroelektrik</i>	24,52	25,65	16,71
<i>Petrol</i>	1,03	0,85	0,08
<i>Yenilenebilir ve Atık</i>	1,91	6,51	19,1

Kaynak: TEİAŞ (2023).

Özetle Türkiye’de gelir eşitsizliği yaşanan küçük düzelmeye rağmen halen çok yüksek düzeydedir. Elektrik tüketiminde ise ekonomik daralma dönemlerinde duyarlılığın yüksek olduğu görülmüştür. Elektrik üretimi ithal kaynak oranının yüksek olmasından dolayı cari açığı artırıcı etki yapmaktadır. Ancak yenilenebilir enerjilerin payındaki artışlardan dolayı bu olumsuzluğun azalabileceği öngörülmektedir. Türkiye’nin elektrik tüketimi ve gelir eşitsizliği verilerinin analizi tamamlanmış ve konu ile ilgili yapılmış çalışmaların yer aldığı literatür taramasına geçilmiştir.

3. Literatür

Gelir eşitsizliği ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ilk olarak Kuznets (1955) araştırmıştır. Kuznets, ekonomik büyümenin ilk dönemlerinde gelir dağılımında eşitsizliğin arttığını, sonraki dönemlerde ise büyümeyle birlikte gelir eşitsizliğinin azaldığını ileri sürmektedir. Ters-U hipotezi olarak literatüre giren bu hipotez farklı ülke ve ülke grupları için sıkça test edilmiştir. Literatürde ters-U hipotezinin doğrulandığı, düz-U şekilli bir ilişki olduğu veya doğrusal bir ilişkinin tespit edildiği çalışmaların yanı sıra gelir düzeyi ile gelir eşitsizliğinin ilişkisiz bulunduğu çalışmalar da bulunmaktadır. Paukert (1973), Ahluwalia (1976), Barro (2000), Bahmani-Oskooee ve Gelan (2008), Desbordes ve Verardi (2012), Scholl ve Klasen (2018), Van der Weide ve Milanovic (2018), Islam ve McGillivray (2019) literatürde Kuznets hipotezini test eden çalışmalardan bazılarıdır.

Gelir eşitsizliğinin belirleyicilerinin tespit edilmesinde ekonomik büyümeden sonra çeşitli değişkenler kullanılmıştır. Rodgers (1979), Flegg (1982), Wilkinson (1992), Macinko vd. (2004), Rambotti (2015), ve Zhang ve Awaworyi-Churchill (2020) sağlık göstergeleriyle; Mincer (1958), Becker ve Chiswick (1966), Bourguignon ve Morrisson (1990), Castelló-Climent ve Doménech (2008), Park (2017) ve Nie ve Xing (2019) eğitim göstergeleriyle; Magnani (2000), Drabo (2011), Hao vd. (2016), Wolde-Rufael ve Idowu (2017), Bhattacharya (2020) ve Bonnefond vd. (2021) çevre göstergeleriyle gelir eşitsizliğini ilişkilendirmişlerdir.

Enerji ekonomisi literatürü incelendiğinde ise enerji tüketimi ile ekonomik büyüme ilişkisinin genel olarak araştırıldığı ancak zaman içinde başka değişkenlerin de modellere dahil edildiği görülmüştür. Kraft ve Kraft (1978)’in ekonomik büyüme ile enerji tüketimi ilişkisini araştırdıkları çalışma bu konudaki öncü çalışmadır. Birincil enerji tüketiminin yanı sıra doğalgaz, elektrik, kömür, petrol, yenilenebilir ve nükleer enerji tüketimi de enerji ekonomisi araştırmalarında kullanılan çeşitli enerji tüketimi göstergelerindedir.

Enerji tüketiminin gelir eşitsizliği ile ilişkisini inceleyen çalışmalar bu alanda yeni bir literatür oluşmasını sağlamıştır. Özellikle son yıllarda artan ilgiyle konuya farklı bakış açıları kazandırılmıştır. Ampirik literatürde yer alan çalışmalar ve bu çalışmalarda elde edilen sonuçlar aşağıda özet bir şekilde verilmiştir.

Apergis (2015), 1998-2013 döneminde OECD ülkelerinde yenilenebilir enerji üretiminin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini GMM yöntemiyle incelemiştir. Bulgular, yenilenebilir enerji üretiminin gelir eşitsizliğini artırdığını göstermiştir. Bu sonuç hem toplam hem de alternatif yenilenebilir enerji kaynaklarıyla ayrı ayrı yapılan modellemelerde doğrulanmıştır. Dong ve Hao (2018), 1996-2013 döneminde Çin'deki eyalet verilerini kullanarak kırsal-kent gelir eşitsizliği ile elektrik tüketimi ilişkisini GMM yöntemiyle araştırmışlardır. Çalışmada bu ilişkinin gelir düzeyine bağlı olduğunu görülmüştür. Ekonomide büyüme yaşandığı zaman gelir eşitsizliği kişi başına elektrik tüketimini olumsuz etkilemektedir. Ayrıca kentleşme, sanayileşme ve dış ticaret de kişi başına elektrik tüketiminin artmasına yardımcı olmaktadır. Ghosh (2019), 1970-2015 döneminde Birleşik Krallık'ta gelir eşitsizliği, enerji tüketimi, kamu harcamaları ve yatırımların karbon emisyonu üzerindeki etkisini çeşitli zaman serisi yöntemleriyle incelemiştir. Değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi doğrulanmıştır. Hane düzeyinde adil enerji tüketimi için gelir eşitsizliğini azaltmak gerekmektedir. Ayrıca gelir eşitsizliğinin negatif asimetric etkisi pozitif etkiden daha yüksektir.

Sarkodie ve Adams (2020b), 46 Sahra altı Afrika ülkesinde 1990-2017 döneminde elektriğe erişim, gelir eşitsizliği, yönetim ve insani gelişme endeksi arasındaki bağlantıları panel veri yöntemleriyle analiz etmişlerdir. Çalışma bulguları, gelir eşitsizliğinin elektriğe erişimi olumsuz, gelir düzeyi ve insani gelişme endeksinin ise olumlu etkilediğini ortaya koymuştur. Ayrıca iyi yönetimin gelir eşitsizliğini azalttığı ve gelir eşitsizliğindeki artışın insani gelişmeyi olumsuz etkilediği görülmüştür. Topcu ve Tugcu (2020), 23 gelişmiş ülkede 1990-2014 döneminde yenilenebilir enerji kullanımının gelir eşitsizliğine etkisini sistem GMM ve dinamik ortak ilişkili etkiler yöntemleriyle araştırmışlardır. Her iki tahmin edici de yenilenebilir enerji tüketimindeki artışın gelir eşitsizliğini azalttığını ortaya koymuştur. Uzar (2020), 43 ülkede 2000-2015 yılları arasında gelir eşitsizliği ile yenilenebilir enerji tüketimi ilişkisini panel ARDL yöntemiyle araştırmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre gelir eşitsizliğindeki düşüşler yenilenebilir enerji tüketimini olumlu etkilemektedir. Bu sonuç adil gelir dağılımı ve yüksek çevre kalitesi hedeflerinin aynı anda sağlanmasına olanak tanımaktadır.

Liu vd. (2020), 2000-2016 döneminde 33 Kuşak ve Yol Girişimi ülkesinde gelir eşitsizliğinin enerji verimliliği üzerindeki doğrusal olmayan etkisini panel tobit regresyon yöntemiyle araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre, genel olarak gelir eşitsizliği ile enerji verimliliği arasında ters-U şekilli bir ilişki bulunmaktadır. Ülke gruplarına ayrıştırıldığında ise yüksek gelirli ülkelerde U şeklinde, orta ve düşük gelirli ülkelerde ise ters-U şeklinde bir ilişki bulunduğu görülmüştür. Churchill vd. (2021), 1990-2016 döneminde 17 ülke için gelir eşitsizliği ile yenilenebilir enerji tüketimi ilişkisini araştırmışlardır. Çalışmanın bulgularına göre 1995-2002 yılları arasında değişkenler arasında negatif ancak 2010 yılından itibaren pozitif dönen bir ilişki bulunmaktadır. Asongu ve Odhiambo (2021), 39 Sahra altı Afrika ülkesinde 2004-2014 yılları arasında finansal gelişme, gelir eşitsizliği ve yenilenebilir enerji tüketimi ilişkilerini GMM ve kantil regresyon yöntemleriyle araştırmışlardır. GMM sonuçları finansal gelişmenin yenilenebilir enerji tüketimini artırdığını gelir eşitsizliğinin ise bu etkiyi ortadan kaldırdığını göstermiştir. Kantil regresyon sonuçları ise GMM sonuçlarının sadece yenilenebilir enerji tüketim dağılımının alt dilimlerinde geçerli olduğunu ortaya koymuştur.

Sehrawat (2021), 1970-2014 döneminde Hindistan'da beşerî sermaye ve gelir eşitsizliğinin enerji talebi üzerindeki asimetric etkilerini araştırmıştır. Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin tespit edildiği çalışmaya göre, beşerî sermaye enerji tasarrufu yoluyla yüksek gelir farkı ise kısıtlı erişim nedeniyle enerji talebini azaltmaktadır. Asimetric analiz ise gelir

eşitsizliğindeki sadece pozitif şokun enerji talebine neden olduğunu göstermiştir. Tan ve Uprasen (2021), 1990-2015 döneminde 5 ASEAN ülkesinde yenilenebilir enerji tüketimi ile gelir eşitsizliği ilişkisini panel ARDL ve doğrusal olmayan panel ARDL yöntemleriyle araştırmışlardır. Yazarlara göre gelir eşitsizliğinin azaltılması yenilenebilir enerji tüketimini teşvik etmektedir. Asimetrik etki sonuçları ise, gelir eşitsizliğindeki artışın yenilenebilir enerji tüketimi üzerinde eşitleyici şoka göre daha etkili olduğunu göstermiştir. Acheampong vd. (2021), 1990-2017 döneminde 166 ülke için enerjiye erişilebilirliğin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini iki aşamalı GMM yöntemiyle araştırmışlardır. Çalışmanın bulguları elektriğe erişimin küresel gelir eşitsizliğini azalttığını, modern ve temiz enerjiye erişimin ise küresel gelir eşitsizliğini artırdığını göstermiştir. Ayrıca elektriğe, modern ve temiz enerjiye erişimle birlikte kırsal ve kentsel elektrifikasyonun küresel gelir eşitsizliğini azaltmak için eğitim ve ekonomik büyüme ile etkileşime girdiği sonucuna varılmıştır.

Zhao vd. (2021), Çin’de 2005-2017 döneminde 30 ilde gelir eşitsizliği ile doğalgaz tüketimi arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Sistem GMM yönteminin kullanıldığı çalışmada gelir eşitsizliği ile doğalgaz tüketimi arasında ters-U şeklinde bir ilişki bulunmuştur. Çalışmadaki nedensellik analizine göre Çin’in merkez bölgesinde doğalgaz tüketiminden gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü, doğu ve batı bölgelerinde ise çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Adom vd. (2021), 1991-2017 yılları arasında 51 Afrika ülkesi için ekonomik büyüme ile enerji verimliliği ilişkisini gelir eşitsizliği bağlamında GMM yöntemiyle araştırmışlardır. Çalışma bulgularına göre enerji verimliliği ekonomik büyümeyi teşvik etmekte fakat gelir eşitsizliği bu etkiyi azaltmaktadır. Yang, Li vd. (2022), Çin’de 2005-2018 döneminde 30 il bazında kentsel gaz (doğalgaz, kömür gazı ve sıvılaştırılmış petrol gazı) tüketiminin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini panel sabit etkiler modeliyle araştırmışlardır. Çalışma bulgularına göre, artan gaz tüketimi gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Kentsel alandaki gaz (sıvılaştırılmış petrol gazı hariç) penetrasyonundaki artış kır-kent arasındaki gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Ayrıca bu eşitleyici etki daha yüksek ekonomik seviyede daha belirgindir.

Ongo Nkoa vd. (2022), 36 Afrika ülkesinde elektriğe erişimin Afrika’daki iç çatışmalara etkisini gelir eşitsizliği bağlamında incelemişlerdir. 1990-2017 dönemi ele alınarak uygulanan panel veri analizlerinde elektriğe erişimin iç çatışma riskini azalttığı ve gelir eşitsizliğinin bu etkiyi desteklediği görülmüştür. Arı (2022), Türkiye’de 1989-2018 döneminde gelir eşitsizliği, finansal gelişme, yatırım düzeyi ve ekonomik büyümenin birincil enerji tüketimi üzerindeki etkisini Bayer-Hanck yöntemi ile incelemiştir. Çalışma bulgularına göre enerji tüketimi ile gelir eşitsizliği arasında uzun dönemli bir ilişki veya nedensel bağlantı bulunmamaktadır. Lee vd. (2022), 68 ülke için 2001-2018 döneminde kullanılabilirlik, erişilebilirlik, geliştirilebilirlik ve kabul edilebilirlik olmak üzere dört boyutta değerlendirilen enerji güvenliğinin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini dinamik panel eşik modeliyle incelemişlerdir. Çalışmanın bulguları enerji güvenliğinin gelir eşitsizliği üzerinde ters-U şeklinde bir etkisi olduğunu göstermiştir. Kalkınmanın ilk aşamalarında enerji güvenliği gelir dağılımını bozarken belli bir gelişmişlik düzeyinden sonra daha eşitleyici bir etken haline gelmektedir.

Gardezi ve Chaudhry (2022), 69 gelişmekte olan ülke özelinde 1996-2018 yılları arasında küreselleşme, enerji tüketimi ve gelir eşitsizliği ilişkilerini incelemişlerdir. Sistem GMM yönteminin kullanıldığı ve küreselleşmenin ekonomik, politik ve sosyal yönlerinin de modele dahil edildiği çalışmanın temel bulgularına göre, gelir eşitsizliği küreselleşmeden pozitif olarak etkilenmekte ve enerji tüketimi gelir eşitsizliğini negatif olarak etkilemektedir. Aghaei ve Lin-Lawell (2022), İran’da 1989-2018 döneminde büyüme, enerji tüketimi, eşitsizlik ve yoksulluk

bağlantılarını incelemişlerdir. Elde edilen bulgulara göre gelir eşitsizliğindeki düşüş, büyüme, yoksulluğun azaltılması ve enerjiye erişim için faydalı olmaktadır. Eşitsizlik hasıla düzeyini doğrudan olumsuz etkileyebileceği gibi enerji tüketimini düşürmesi yoluyla dolaylı olarak olumsuz etkileyebilmektedir. Aynı durum, yoksulluk için de geçerlidir. Ayrıca enerji tüketimindeki artış, milli geliri arttırıp, eşitsizliği ve yoksulluğu azaltmaktadır. Dong vd. (2022), Çin’de 2004-2017 döneminde 30 ile ait verilerle enerji verimliliğinin gelir eşitsizliği ve enerji yoksulluğu üzerindeki etkisini sistem GMM yöntemiyle araştırmışlardır. Çalışmada enerji verimliliğindeki ilerlemelerin hem gelir eşitsizliğini hem de enerji yoksulluğunu azaltabileceği bulunmuştur. Ayrıca teknolojik devrim ve yeşil inovasyonla enerji verimliliğinin katkısı arttırılarak gelir eşitsizliği ve enerji yoksulluğu daha da aşağı seviyelere çekilebilmektedir.

Sharma ve Rajpurohit (2022), Hindistan’da 1980-2016 döneminde yenilenebilir enerji tüketimi ile gelir eşitsizliği ilişkisini NARDL yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre gelir eşitsizliğindeki artış yenilenebilir enerji tüketimini azaltmaktadır. Beşerî sermaye ve gelir düzeyinin yenilenebilir enerji tüketimine etkisi ise pozitifdir. Sonora (2022), 1990-2018 periyodunda 144 ülke için enerji tüketimi ile gelir eşitsizliği ilişkisini panel veri yöntemleriyle incelemiştir. Değişkenler arasında negatif yönlü bir ilişkinin tespit edildiği çalışmaya göre, daha fazla enerji kullanımı en üstteki %10’luk dilimin gelirden aldığı payı azaltırken en düşük %40’lık dilimin payını arttırmaktadır.

Yang, Ramos-Meza vd. (2022), 1991-2020 periyodunda 20 OECD ülkesi için ticari açıklık, petrol fiyatları, karbon emisyonu, ekonomik büyüme ve gelir eşitsizliğinin yenilenebilir enerji tüketimine etkisini panel veri yöntemleriyle araştırmışlardır. Çalışmanın bulgularına göre, karbon emisyonu haricindeki değişkenler yenilenebilir enerji tüketimi ile pozitif ilişkilidir. Nedenellik analizi gelir eşitsizliği ile yenilenebilir enerji tüketimi arasında çift yönlü nedenellik ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur. Xu ve Zhong (2023), 2000-2019 yılları arasında 108 ülkede gelir eşitsizliği ile enerji tüketimi bağlantısını dijitalleşme bağlamında araştırmışlardır. Sistem GMM yönteminin kullanıldığı çalışmada gelir eşitsizliğinin enerji tüketiminde artışa neden olduğu tespit edilmiştir. Dijitalleşmedeki gelişim, dijital altyapı ve uygulamalar ve becerilerdeki ilerlemeler bu etkiyi frenlemektedir.

Literatürde farklı enerji çeşitlerinin tüketim düzeyleri ile gelir eşitsizliği ilişkisini inceleyen çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde ağırlıklı olarak aralarında negatif yönlü bir ilişki bulunduğu raporlanmıştır. Bunun yanında değişkenler arasında herhangi bir ilişki olmadığını (Arı, 2022), doğrusal olmayan bir ilişki olduğunu (Liu vd., 2020; Churchill vd., 2021; Zhao vd., 2021; Lee vd., 2022) ve pozitif yönlü bir ilişki olduğunu tespit eden çalışmalar (Apergis 2015; Yang, Ramos-Meza vd., 2022; Xu ve Zhong, 2023) da bulunmaktadır. Enerji-eşitsizlik konusunda çeşitli ülke ve ülke grupları özelinde yapılan araştırmalarda bir fikir birliği sağlandığı söylenememektedir. Son yıllarda incelenmeye başlanan bu ilişkinin yönü ülke yapısı, gelişmişlik düzeyi, gelir eşitsizliğinin derinliği ve enerji tüketim yapısından kaynaklı olarak değişkenlik arz edebilmektedir.

4. Veri ve Yöntem

Türkiye’de elektrik tüketiminin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmanın ampirik bölümünde zaman serisi yöntemlerine başvurulmuştur. Çalışma ikincil veri kaynaklarına dayanmaktadır. Elektrik tüketimi verileri TEİAŞ istatistiklerinden, gelir eşitsizliği verileri ise SWIID 9.4 veri tabanından alınmıştır (Solt, 2020). SWIID veri tabanında Türkiye için kullanılabilir veri 1987 yılından itibaren başladığı için analiz dönemi 1987-2021 arasındaki 35 yıllık gözlemlerle sınırlandırılmıştır. Elektrik tüketimi değişkeni kişi başına Gwh cinsinden elektrik

tüketimi verileriyle, gelir eşitsizliği değişkeni ise Gini katsayısı verileriyle temsil edilmektedir. Gelir eşitsizliği *lgini*, elektrik tüketimi değişkeni *lelc* olarak gösterilmektedir. Modelde işgücü verimliliği (*gpwhi*), brüt sabit sermaye oluşumu (*gcf*) ve kentleşme (*urb*) kontrol değişkenleri olarak eklenmiştir. Gelir eşitsizliği ve elektrik tüketimi değişkenleri doğal logaritmaları alınarak modele dahil edilmiştir. Kontrol değişkenlerinde logaritmik dönüşüm yapılmamıştır. Kullanılan değişkenlere ilişkin ayrıntılar Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2: Kullanılan Değişkenlerin Ölçüt ve Kaynakları

Değişken	Tanım	Birim	Kaynak
<i>lelc</i>	Elektrik Tüketimi	Kişi Başına (Gwh)	TEİAŞ
<i>lgini</i>	Gelir Eşitsizliği	Gini Katsayısı (0-100)	SWIID 9.4
<i>gpwhi</i>	İşgücü Verimliliği	Çalışılan saat başına GSYİH, Endeks	OECD
<i>gcf</i>	Brüt Sabit Sermaye Oluşumu	GSYİH %’si	Dünya Bankası
<i>urb</i>	Kentleşme Oranı	Kentsel nüfus/Toplam Nüfus	Dünya Bankası

Gelir eşitsizliğinin bağımlı değişken olarak alındığı araştırmanın fonksiyonel (1) ve ekonometrik (2) modeli şu şekildedir:

$$lgini=f(lelc, gpwhi, gcf, urb) \quad (1)$$

$$lgini_t = \alpha_0 + \alpha_1 lelc_t + \alpha_2 gpwhi_t + \alpha_3 gcf_t + \alpha_4 urb_t + u_t \quad (2)$$

Modelde α_0 , otonom katsayısı α_1 , açıklayıcı değişkenin katsayısını, α_2 , α_3 , α_4 kontrol değişkenlerinin katsayısını ve u_t ise hata terimini göstermektedir. α_1 , α_2 , α_3 , α_4 katsayılarının pozitif olması gelir eşitsizliğinde artışı, negatif olması ise gelir eşitsizliğinde azalışı ifade etmektedir. Kurulan modeli test etmek için kullanılacak yöntemleri tanıttıktan sonra elde edilen bulgular değerlendirilmiştir. Öncesinde zaman serisi yöntemlerinden durağanlık ve eşbütünlük analizi hakkında bilgi verilmiştir.

4.1. ADF Birim Kök Testi

Dickey ve Fuller (1981) tarafından DF (1979) testinin geliştirilmesiyle elde edilen ADF testi yüksek mertebeden otoregresif süreçlerin varlığı durumunda kullanılmaktadır. Sınamanın sabit terimsiz-trendsiz, sabit terimli ve sabit terimli-trendli olmak üzere üç farklı modeli bulunmaktadır. En geniş modeli $\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t$ şeklindedir. Sınamaya ait hipotezler $H_0: \delta = 0$ (seri birim köklü), $H_1: \delta < 0$ (seri durağan) şeklindedir. Sınamaya ait kritik değerler MacKinnon (1996) çalışmasında yer almaktadır. Hesaplanan test istatistiğinin mutlak değeri ilgili kritik tablo değerinin mutlak değerinden büyükse sıfır hipotezi reddedilmektedir.

4.2. Esnek Fourier ADF Birim Kök Testi (Flexible Fourier ADF - FFADF)

Analiz döneminde yaşanmış yapısal değişimler zaman serilerindeki durağanlığı veya durağan olmama durumunu etkileyebilmektedir. Enders ve Lee (2012) bir veya birden fazla yapısal değişimin düşük frekanslı Fourier fonksiyonlarıyla yakalanabileceğini ifade etmişlerdir. Geliştirdikleri test deterministik terimin Fourier fonksiyonu ile ifade edildiği Dickey-Fuller (1979) tipi bir regresyon modeli içermektedir. Sınama Fourier LM testi ile DF-GLS birim kök testlerinin tamamlayıcısı olarak görülebilmektedir (Enders ve Lee, 2012:196). k frekans sayısı, t trend terimi, T örneklem boyutu ve sinüs ile kosinüs regresyondaki diğer deterministik bileşenleri göstermek üzere sınamanın regresyon modeli $\Delta y_t = \rho y_{t-1} + c_1 + c_2 t + c_3 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + c_4 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t$ şeklindedir. Enders ve Lee’ye (2012:197-198) göre sınamanın

gerçekleştirilebilmesi için ilk aşamada, 1 ile 5 arasında değer alabilen k 'nın, uygun frekans sayısının belirlenmesi gerekmektedir. Kalıntı kareler toplamını minimum yapan k değeri uygun frekans sayısının belirlendiği model olarak dikkate alınmaktadır. Sonraki aşamada bu testin kullanımının doğru olup olmadığına karar verebilmek için belirlenen model üzerinden sinüs ve kosinüs terimlerinin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığına bakmak gerekmektedir. Bunun için kullanılan hipotezler $H_0: c_3 = c_4 = 0$ (anlamsız/ klasik ADF kullanılmalı) ile $H_1: c_3 \neq c_4 \neq 0$ (en az birisi anlamlı/ esnek Fourier kullanılmalı) şeklindedir. Elde edilen $F(k)$ test istatistiği için kritik değerler Enders ve Lee'nin (2012) çalışmasında yer almaktadır. Hesaplanan test istatistiği ilgili kritik tablo değerinden büyükse sıfır hipotezi reddedilmektedir. Trigonometrik terimlere ait sıfır hipotezinin reddedilmesiyle son aşamaya geçilerek esnek Fourier birim kök testi uygulanmaktadır. Sınamaya ait hipotezler $H_0: \rho = 0$ (seri birim köklü), $H_1: \rho < 0$ (seri durağan) şeklindedir. Elde edilen test istatistiği için kritik değerler Enders ve Lee'nin (2012) çalışmasında yer almaktadır. Hesaplanan test istatistiğinin mutlak değeri ilgili kritik tablo değerinden büyükse sıfır hipotezi reddedilmektedir.

4.3. NARDL Yaklaşımı

Elektrik tüketimi sürekli artış gösteren bir değişken değildir. Küresel veya ülke içinde gerçekleşen olaylardan kaynaklanan düşüşler de meydana gelebilmektedir. Bu durumda kümülatif artışların (pozitif şoklar) veya kümülatif düşüşlerin (negatif şoklar) değişkenler üzerindeki etkileri yön ve anlamlılık açısından farklı olabilmektedir. Bu bağlamda çalışmada yer alan gelir eşitsizliği ile elektrik tüketimi değişkenleri arasındaki eşbütünlüme ve asimetrik bağlantıları inceleyebilmek için doğrusal olmayan ARDL sinamasından yararlanılmıştır. Shin vd. (2014) tarafından geliştirilen asimetrik yöntem açıklayıcı değişkenlerin pozitif ve negatif kısmi toplam ayrıştırılmalarını dikkate alarak bağımsız değişkenin asimetrik etkisini bağımlı değişken üzerinde ölçmeye imkân sağlamaktadır. Sınama aynı zamanda hem uzun dönem hem de kısa dönem asimetrik etkileri gösterebilmektedir. Klasik ARDL sinamasında olduğu gibi burada da değişkenler farklı düzeyde $I(0)$ ve/veya $I(1)$ durağanlık sergileyebilmektedir.

Çalışmadaki değişkenlere göre sinamanın asimetrik uzun dönem modeli,

$$lg\ i\ ni_t = \beta^+ lelc_t^+ + \beta^- lelc_t^- + u_t$$

$lg\ i\ ni_t$ ve $lelc_t$ birinci mertebeden durağan değişkenler

β^+ ve β^- asimetrik uzun dönem katsayıları

$lelc_t^+ = \sum_{j=1}^t \Delta lelc_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta lelc_j, 0)$ $lelc_t$ bağımsız değişkeninin pozitif değişimlerin kısmi toplamı

$lelc_t^- = \sum_{j=1}^t \Delta lelc_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta lelc_j, 0)$ $lelc_t$ bağımsız değişkeninin negatif değişimlerin kısmi toplamı şeklindedir.

Çalışmadaki değişkenlere göre kısıtsız hata düzeltme modeli,

$$\Delta lg\ i\ ni_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{p-1} \alpha_{1i} \Delta lg\ i\ ni_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} (\omega_{1i}^+ \Delta lelc_{t-i}^+ + \omega_{1i}^- \Delta lelc_{t-i}^-) \\ + \sum_{i=0}^{q-1} \omega_{2i} \Delta gpwhi_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} \omega_{3i} \Delta gcf_{t-i} + \sum_{i=0}^{q-1} \omega_{4i} \Delta urb_{t-i}$$

$$+ \alpha_3 lg\ i\ ni_{t-1} + \alpha_4 lelc_{t-1}^+ + \alpha_5 lelc_{t-1}^- + \alpha_6 gpwhi_{t-1} + \alpha_7 gcf_{t-1} + \alpha_8 urb_{t-1} + \varepsilon_i$$

şeklindedir.

Sınamanın hipotezleri,

$$H_0: \frac{-\alpha_4}{\alpha_3} = \frac{-\alpha_5}{\alpha_3} \text{ uzun dönemde simetrik etki vardır}$$

$$H_1: \frac{-\alpha_4}{\alpha_3} \neq \frac{-\alpha_5}{\alpha_3} \text{ uzun dönemde asimetrik etki vardır}$$

$$H_0: \omega_{1i}^+ = \omega_{1i}^- \text{ kısa dönemde simetrik etki vardır}$$

$$H_1: \omega_{1i}^+ \neq \omega_{1i}^- \text{ kısa dönemde asimetrik etki vardır}$$

$$H_0: \omega_{1i}^+ = \omega_{1i}^- \text{ her } i \text{ için ve } H_0: \frac{-\alpha_4}{\alpha_3} = \frac{-\alpha_5}{\alpha_3} \text{ kısa ve uzun dönemde (ortak) simetrik etki vardır}$$

$$H_1: \omega_{1i}^+ \neq \omega_{1i}^- \text{ her } i \text{ için ve } H_1: \frac{-\alpha_4}{\alpha_3} \neq \frac{-\alpha_5}{\alpha_3} \text{ kısa ve uzun dönemde (ortak) asimetrik etki vardır}$$

Burada hesaplanan test istatistikleri 1 serbestlik derecesi ile χ^2 dağılımına tabi olup hesaplanan değer tablo değerinden büyükse sıfır hipotezleri reddedilmektedir. Eşbütünlüğe bakılabilmesi için dönemlerin en az birinde asimetrik etkinin tespit edilmesi gerekmektedir.

Eşbütünlüğe sınaması için hipotezler,

$$H_0: \alpha_3 = \alpha_4 = \alpha_5 = 0 \quad \text{eşbütünlüğe yoktur}$$

$$H_1: \alpha_3 \neq \alpha_4 \neq \alpha_5 \neq 0 \quad \text{eşbütünlüğe vardır şeklindedir.}$$

Bu sınama için kullanılan test istatistiği Pesaran vd. (2001)'ne önerilen F test istatistiği olup hesaplanan değer kritik değerleri oluşturan alt ve üst sınırın konumuna göre kıyaslanmaktadır. Hesaplanan değer üst sınır değerinden büyükse sıfır hipotezi reddedilmektedir.

4.4. Genişletilmiş ARDL (AARDL) Prosedürü

Genişletilmiş ARDL sınır testi hem bağımlı hem de bağımsız değişkenlerin I(0) ve /veya I(1) olabildiği durumlara uygulanabilmektedir. İlk aşamada bütünlüğe seviyesi tespit edilerek durağanlık için I(2) olmama şartının sağlanması gerekmektedir. Sonraki aşamada uygun model seçimi için optimal gecikme uzunluğunun tespit edilmesi gerekmektedir.

Teste ait model,

$$\Delta Y = c_0^1 + \gamma_{yy}^1 Y_{t-1} + \gamma_{yx.x}^1 X_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \psi_{y,i}^1 \Delta Y_{t-i} + \sum_{j=1}^{q-1} \psi_{x,j}^1 \Delta X_{t-j} + \omega^1 \Delta X_t + \sum_{k=1}^r \delta_k^1 D_{t,k}^1 + u_t^1$$

şeklindedir.

Eşbütünlüğün tespiti için üç farklı test uygulanmaktadır. Bunlar, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerini dikkate alan genel F testi, sadece bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerini dikkate alan t testi ve sadece bağımsız değişkenin gecikmeli değerlerini dikkate alan F testi şeklindedir.

Bu testlere ait hipotezler,

$$\text{genel F testi için } H_0 = \gamma_{yy} = \gamma_{yx.x} = 0, H_1 = \text{herhangi biri } \gamma_{yy}, \gamma_{yx.x} \neq 0$$

$$t \text{ testi için } H_0 = \gamma_{yy} = 0, H_1 = \gamma_{yy} \neq 0$$

$$F \text{ testi için } H_0 = \gamma_{yx.x} = 0, H_1 = \gamma_{yx.x} \neq 0 \text{ şeklinde ifade edilmektedir.}$$

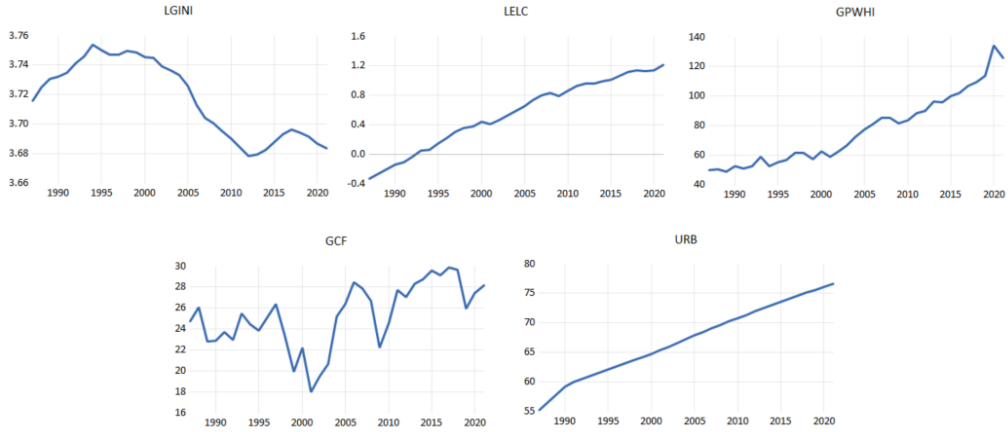
Genel F testine ait kritik değerler gözlem sayısına göre Pesaran vd. (2001) ya da Narayan'dan (2005) elde edilebilmektedir. t testine ait kritik değerler Pesaran vd. (2001)'den elde edilebiliyorken F testine ait kritik değerler Sam vd.'nden (2019) elde edilebilmektedir. Üç sınamanın da sıfır hipotezinin reddedilmesi güçlü eşbütünlüğün varlığını göstermektedir.

Ancak bazen genel F testi anlamlıyken t ve F testleri farklı çıkabilmektedir. Bu durum iki farklı bozulma durumuna (dejenere durum) yol açabilmektedir. Birinci bozulma durumu bağımlı değişkenin gecikmeli değerinden (bağımlı değişkenin gecikmeli değeri anlamsızken bağımsız değişkenin gecikmeli değeri anlamlıdır) kaynaklanmaktayken ikinci bozulma durumu bağımsız değişkenin gecikmeli değerinden (bağımlı değişkenin gecikmeli değeri anlamlıyken bağımsız değişkenin gecikmeli değeri anlamsızdır) kaynaklanmaktadır. Dejenere durumlardan en az birinin tespit edilmesi halinde güçlü eşbütünleşme ilişkisinin varlığından söz edilememektedir.

5. Analiz Sonuçları

Değişkenleri temsil eden verilerin yapısı hakkında ön bilgi edinmek için serilerin grafik analizi ve tanımlayıcı istatistiklerine bakmak gerekmektedir. Korelasyon matrisi ise seriler arasındaki muhtemel bir ilişki ve bu ilişkinin yönü konusunda bir fikir verebilmektedir. İlk olarak serilerin grafik analizi (Şekil 4) incelendiğinde Gini katsayısı ve brüt sabit sermaye oluşumu serilerinin dalgalı, kişi başına elektrik tüketimi, işgücü verimliliği ve kentleşme oranı serilerinin ise genel olarak yukarı yönlü bir seyir izlediği görülmektedir.

Şekil 4: Serilerin Grafik Analizi



Serilerin tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3'te verilmiştir. 35 yıllık gözlemden oluşan serilerin tümü normal dağılım sergilemektedir. Analiz döneminde Gini katsayısının en düşük değeri 2012 yılında en yüksek değeri 1994 yılında gözlenmiştir. Elektrik tüketimi ise 1987 yılında en düşük, 2021 yılında en yüksek seviyededir. Son olarak değişkenler arasındaki korelasyon matrisi incelenmiş ve tüm korelasyonların anlamlı olduğu görülmüştür. Gelir eşitsizliği ile elektrik tüketimi arasında negatif ve yüksek korelasyon bulunmaktadır. Gelir eşitsizliğinin kontrol değişkenleriyle korelasyonları da negatiftir. Diğer değişkenler arasındaki korelasyonlar pozitifdir. Brüt sabit sermaye oluşumunun diğer değişkenlerle korelasyonları korelasyon matrisindeki en düşük korelasyonlardır.

Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi

	<i>lgini</i>	<i>lelc</i>	<i>gpwhi</i>	<i>gcf</i>	<i>urb</i>
<i>lgini</i>	1				
<i>lelc</i>	-0,7714***	1			
<i>gpwhi</i>	-0,8355***	0,9233***	1		
<i>gcf</i>	-0,6864***	0,5607***	0,6698***	1	
<i>urb</i>	-0,7846***	0,9928***	0,9463***	0,5638***	1
Ortalama	3,7173	0,5485	76,8224	25,2910	67,1066
Medyan	3,7246	0,5921	72,7993	25,5247	67,2250
Maksimum	3,7538	1,2153	134,3163	29,8571	76,5690
Minimum	3,6783	-0,3311	48,5917	17,9503	55,2610
Std. Sapma	0,0262	0,4696	23,7655	3,0776	6,0622
Çarpıklık	-0,1107	-0,3276	0,6679	-0,4838	-0,1413
Basıklık	1,3998	1,8564	2,4672	2,5375	1,9306
Jarque-Bera	3,8057	2,5331	3,0159	1,6771	1,7842
Olasılık	0,1491	0,2818	0,2214	0,4323	0,4098

Not: ***, %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Değişkenler arasındaki muhtemel uzun dönem ilişkisini sınavabilmek için değişkenlerin durağanlık seviyelerinin tespit edilmesi gerekmektedir. Tablo 4'te ADF ve FFADF birim kök testleri bulguları yer almaktadır. Serilerin grafik analizine göre, elektrik tüketimi, işgücü verimliliği ve kentleşme serilerinde belirgin bir trend bulunduğu ancak Gini katsayısı ve brüt sabit sermaye oluşumu serilerinde dalgalı bir seyir olduğu görüldüğünden dolayı elektrik tüketimi, işgücü verimliliği ve kentleşme serileri için sabitli ve trendli modeli, Gini katsayısı ve brüt sabit sermaye oluşumu serileri için ise sabitli modeli kullanmak daha uygun olacaktır. Deterministik bileşene göre uygun sonuçlar kalın yazılmıştır.

Tabloda ADF ve FFADF bulguları karşılaştırmalı olarak verilmiştir. FFADF test istatistiklerinin kullanılabilmesi için F kısıt testinin anlamlı olması gerekmektedir. Sabitli modelde *lgini*'nin seviye ve birinci fark değeri ile *gcf*'nin seviye değeri için; sabitli ve trendli modelde ise *lgini*'nin ve *urb*'nin seviye değeri için yapılan birim kök testinde F kısıt testi anlamlı olduğu için FFADF istatistiklerine güvenmek daha doğru olacaktır.

Sabitli modelde *lgini* hem ADF hem de FFADF testine göre seviyesinde birim köklü olup farkı alındığında durağan hale gelmektedir. Yine sabitli modelde *gcf* ADF testine göre seviyesinde birim köklü iken FFADF testine göre seviyesinde durağandır. Sabitli ve trendli modelde, *lelc* ADF testine göre birinci farkında durağan olurken FFADF testinde ikinci farkında durağan olmaktadır. *gpwhi* ADF testine göre seviyesinde birim köklü iken birinci farkında durağandır. Son olarak *urb* hem ADF hem de FFADF testine göre seviyesinde durağandır.

Test sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, *lgini*, *lelc* ve *gpwhi*'nin birinci farkında durağan, *gcf* ve *urb*'nin seviyesinde durağan olduğu görülmektedir. Modelde ikinci farkında durağan seri bulunmadığı ve bağımlı değişkenin I(1) sürecine tabi olduğu tespit edilmiştir. Böylece seriler arasındaki asimetrik bağlantıların ve uzun dönem ilişkilerinin tespitinde kullanılacak NARDL testi için gerekli ön koşul sağlanmıştır.

Tablo 4: ADF ve FFADF Birim Kök Testleri Sonuçları

Test		ADF		FFADF			Sonuç
Model	Değişken	t-İst.	Olasılık	Frekans	F Kısıt Test İst.	FFADF Test İst.	
Sabit	<i>Igini</i>	-0,9378	0,7632	1	9,2082**	-1,2384	I1
	$\Delta Igini$	-2,6597*	0,0918	2	8,4568*	-3,2773**	
	<i>Ielc</i>	-2,2662	0,1882	4	3,1295	-2,8945*	I1
	$\Delta Ielc$	-4,7472***	0,0006	4	1,6700	-4,2439***	
	<i>gpwhi</i>	2,1531	0,9999	5	3,0145	2,4532	I1
	$\Delta gpwhi$	-7,1126***	0,0000	5	2,2457	-7,4111***	
	<i>gcf</i>	-2,0175	0,2783	1	11,7608***	-4,2276**	I0
	Δgcf	-6,1940***	0,0000	4	4,2045	-5,0667***	
	<i>urb</i>	-0,8330	0,7959	1	5,5656	0,9403	I1
	Δurb	-4,9449***	0,0003	5	1,4649	-0,8552	
Sabit ve Trend	<i>Igini</i>	-2,2809	0,4321	2	7,9346*	-3,2759	I2
	$\Delta Igini$	-2,5589	0,3001	1	6,0121	-3,1707	
	<i>Ielc</i>	-1,4161	0,8379	1	4,7931	-3,5505	I1
	$\Delta Ielc$	-5,1895***	0,0010	4	2,4589	-3,1471	
	<i>gpwhi</i>	-2,1084	0,5229	1	1,9372	-1,8240	I1
	$\Delta gpwhi$	-8,0332***	0,0000	5	3,1893	-8,6863***	
	<i>gcf</i>	-2,7584	0,2214	4	5,7550	-3,2230	I1
	Δgcf	-6,1383***	0,0001	4	4,0461	-4,9555***	
	<i>urb</i>	-5,1791***	0,0010	1	29,8970***	-6,0019***	I0
	Δurb	-4,6531***	0,0040	5	0,0816	-4,1878**	

Not: Sabitli modelde F kısıt testi için kritik değerler %10, %5 ve %1 için sırasıyla 6,35, 7,58 ve 10,35'tir. Sabitli ve trendli modelde F kısıt testi için kritik değerler %10, %5 ve %1 için sırasıyla 7,78, 9,14 ve 12,21'dir. FFADF istatistiği için kritik değerler her bir frekans için Enders ve Lee'nin (2012:197) çalışmasında yer almaktadır. *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisi doğrusal olmayan ARDL yöntemiyle araştırılmıştır. Analiz sonuçları özet olarak Tablo 5'te sunulmuştur. İlk olarak modelin diagnostik testlerine bakılmıştır. Bulgulara göre, (Tablo Panel A) hata terimleri normal dağılmakta (Jarque-Bera Normallik Testi), otokorelasyon (Breusch-Godfrey LM Testi), değişen varyans sorunu (Breusch-Pagan-Godfrey Değişen Varyans Testi) ve model spesifikasyon hatası (Ramsey RESET Testi) bulunmamaktadır. Daha sonra bağımsız değişkenler ve bağımlı değişken arasında kısa ve uzun dönemde asimetrinin bulunup bulunmadığına ilişkin sonuçlar yer almaktadır. Elektrik tüketimi modele asimetrik olarak kontrol değişkenleri ise simetrik olarak dahil edilmiştir. Panel B'deki sonuçlara göre uzun dönem asimetri testi anlamlıdır. Uygun model seçiminde *Ielc* değişkeninin gecikme uzunluğu 0 olarak tespit edildiği için kısa dönemde asimetri tahmin edilememektedir. Bu bulgulara göre, elektrik tüketimi ile gelir eşitsizliği arasında uzun dönemde asimetrik ilişki bulunmaktadır. Eşbütünlüşme ilişkisinin analiz edildiği Panel C'deki bulgulara göre hesaplanan test istatistiği %5 kritik değerinin üst sınırının sağında olduğu için değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisinin bulunduğu sonucuna varılmaktadır.

Panel D'de yer alan uzun dönem esneklikleri incelendiğinde elektrik tüketiminin hem pozitif hem de negatif şoklarının anlamlı olduğu görülmüştür. Elektrik tüketimindeki %1'lik pozitif şok Gini katsayısını %0,10 azaltmakta, %1'lik negatif bir şok ise %0,60 arttırmaktadır. Kontrol

değişkenlerinden işgücü verimliliğindeki ve brüt sabit sermaye oluşumundaki artış gelir eşitsizliğini azaltırken kentleşmedeki artış gelir eşitsizliğini artırmaktadır. Kontrol değişkenlerinde en büyük etki kentleşmede, en düşük etki ise işgücü verimliliğindedir.

Kısa dönem dinamiklerinin yer aldığı Panel E’de yer alan kısa dönemde meydana gelen sapmaların uyarlanma hızını gösteren hata düzeltme teriminin katsayısı beklendiği gibi negatif ve anlamlı çıkmıştır. Buna göre, kısa dönemde meydana gelen sapmaların %34’ü izleyen dönemde düzelerek uzun dönem denge değerine yaklaşmaktadır. Kısa dönemde değişkenlerin etkileri anlamsızdır. Ancak değişkenlerin bir gecikmeli değerleri anlamlıdır. Ayrıca kısa dönem etkilerinin şiddeti daha düşük olmaktadır.

Tablo 5: NARDL (2, 0, 2, 2, 0) Sonuçları

Panel A: Tanısal Testler				
Test	Test İstatistiği	Olasılık		
<i>Jarque-Bera Normallik Testi</i>	0,1213	0,9412		
<i>Breusch-Godfrey LM Testi</i>	3,3193	0,1902		
<i>BPG Değişen Varyans Testi</i>	10,0882	0,5225		
<i>Ramsey RESET Testi</i>	0,1125	0,7408		
Panel B: Asimetri Testi				
F İstatistiği		Olasılık		
Uzun Dönem	7,8077	0,0109		
Panel C: Eşbütünleşme Testi				
F İstatistiği	k	Kritik Değerler	I0	I1
4,6409	5	10%	2,508	3,763
Narayan (2005)		5%	3,037	4,443
		1%	4,257	6,040
Panel D: Uzun Dönem Katsayıları				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>lelc⁺</i>	-0,1048	0,0598	-1,7523	0,0943
<i>lelc⁻</i>	0,6015	0,1650	3,6461	0,0015
<i>gpwhi</i>	-0,0008	0,0004	-2,1191	0,0462
<i>gcf</i>	-0,0017	0,0007	-2,3121	0,0310
<i>urb</i>	0,0108	0,0062	1,7392	0,0966
Panel E: Kısa Dönem Analizi				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>ect(-1)</i>	-0,343994	0,05859	-5,8715	0,0000
<i>Δlgini(-1)</i>	0,670933	0,08520	7,8749	0,0000
<i>Δgpwhi</i>	-0,000003	0,00009	-0,0355	0,9720
<i>Δgpwhi(-1)</i>	0,000541	0,00012	4,6526	0,0001
<i>Δurb</i>	0,001722	0,00502	0,3431	0,7343
<i>Δurb(-1)</i>	-0,008817	0,00483	-1,8251	0,0795
<i>c</i>	1,109594	0,18905	5,8695	0,0000

Not: Uygun modelin belirlenmesinde düşük gözlem aralığı ve fazla değişken kullanımından dolayı maksimum gecikme sayısı "2" olarak girilmiştir.

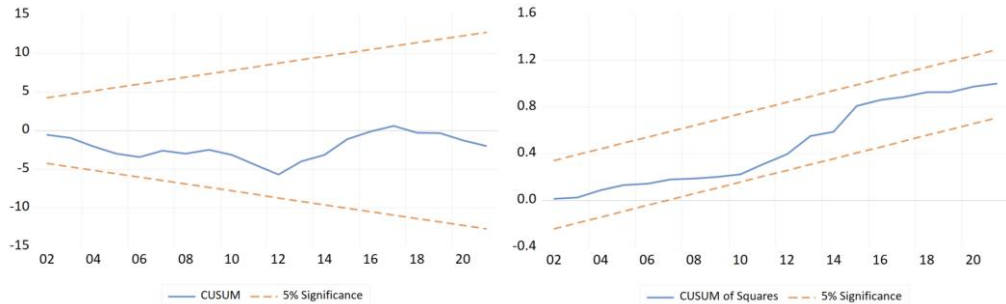
NARDL testine Sam vd. (2019)'nin AARDL prosedürü de uygulanmış ve bulgular Tablo 6'da verilmiştir. Modelin tümüne uygulanan F testi bulguları Tablo 5'te verilmiştir. Bağımlı değişkene uygulanan t testi sonuçlarına göre hesaplanan değer %5 üst kritik değerinin sağında yer almaktadır. Bağımsız değişkenlere uygulanan F istatistiği ise %5 kritik değerinin sağında yer almaktadır. Bu sonuçlara göre modelde dejenere durum söz konusu değildir. Değişkenler arasında güçlü eşbütünleşme ilişkisi bulunmaktadır.

Tablo 6: AARDL Sonuçları

t İstatistiği	k	Kritik Değerler	I0	I1
-4,7587	5	10%	-2,57	-3,86
Pesaran vd. (2001)		5%	-2,86	-4,19
		1%	-3,43	-4,79
F İstatistiği	k	Kritik Değerler	I0	I1
5,3432	5	10%	2,07	3,67
Sam vd. (2019)		5%	2,59	4,40
		1%	3,70	6,15

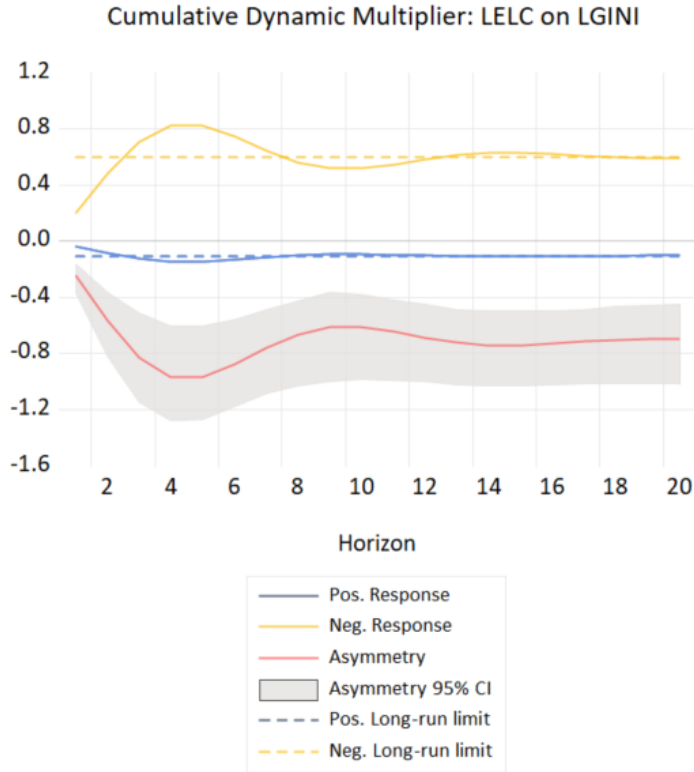
Doğrusal olmayan ARDL modelinin uzun dönem katsayılarında sistematik ve ani değişimlerin olup olmadığını gösteren CUSUM ve CUSUMQ testleri sonuçları Şekil 5'te yer almaktadır. Hata terimine ait eğriler güven aralığında bulunduğu için modele yapay değişken eklemeye gerek bulunmamaktadır. Bu durumda katsayıların kararlı olduğuna karar verilmiştir.

Şekil 5: CUSUM ve CUSUMQ Testleri Sonuçları



Bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki marjinal etkisi, kümülatif dinamik çarpan grafiğiyle incelenebilmektedir. Bu grafik aynı zamanda bu marjinal etkilerin ve asimetrisinin kaç dönem sonra istikrarlı hale geldiğini göstermektedir. Grafik aynı zamanda asimetrik ilişkinin anlamlılığını görsel olarak sunabilmektedir. Şekil 6'da bu çalışmanın modeli için oluşturulan kümülatif dinamik çarpan grafiği yer almaktadır. Grafiğe göre elektrik tüketiminde meydana gelen negatif bir şokun gelir eşitsizliğini arttırıcı etkisi 17. dönemden sonra istikrara kavuşmaktadır. Sarı eğri 17 dönem sonra eğri uzun dönem etki değerini gösteren kesikli sarı çizgiyle çakışmaktadır. Etki büyüklüğü daha düşük olan pozitif şokun eğrisi (mavi eğri) ise uzun dönem etki değeriyle 12. dönemde çakışmaktadır. Asimetri eğrisi (kırmızı eğri) kritik sınırlar içinde seyretmektedir. Pozitif ve negatif şoklar istikrara kavuştuğunda asimetri eğrisi de yatay hale gelmektedir. Asimetri eğrisinin kritik sınırları 0 eksenini kesmediği için asimetrisinin anlamlı olduğu sonucuna varılmaktadır.

Şekil 6: Kümülatif Dinamik Çarpan Grafiği



Analizlerden elde edilen sonuçların literatürdeki bazı çalışmaların sonuçlarıyla benzerlikleri bulunmaktadır. Çalışmanın ampirik bulguları Gardezi ve Chaudhry (2022), Aghaei ve Lin-Lawell (2022), Sonora'nın (2022) toplam enerji tüketimindeki; Topcu ve Tugcu'nun (2020), yenilenebilir enerji tüketimindeki ve Yang, Li vd. (2022)'nin doğalgaz tüketimindeki artışların gelir eşitsizliğini azalttığını gösteren bulguları ile paralellik göstermektedir.

6. Sonuç

Elektrik tüketiminin gelir eşitsizliği üzerindeki asimetrik etkisinin araştırıldığı bu çalışmada Türkiye'nin 1987-2021 dönemi verileri kullanılmıştır. Analizlerde kullanılan değişkenlerin durağanlıkları ADF ve Esnek Fourier ADF yöntemleriyle sınanmıştır. Uzun dönem ilişkilerinin analizi için doğrusal olmayan ARDL testine başvurulmuştur. Elde edilen bulgular değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğunu göstermiştir. Uzun dönemli ilişkinin sağlamlığı genişletilmiş ARDL prosedürüyle doğrulanmıştır. Kısa dönem dinamikleri analiz edilip hata düzeltme mekanizmasının çalıştığı tespit edilmiştir. Uzun dönem esneklikleri incelendiğinde gelir eşitsizliği üzerinde elektrik tüketimindeki negatif şokun etkisinin pozitif şokun etkisinden daha büyük olduğu görülmüştür. Buna göre elektrik tüketimindeki birikimli negatif şokların eşitsizlik yaratıcı etkisi elektrik tüketimindeki birikimli pozitif şokların eşitleyici etkisinden daha fazladır.

Modeldeki kontrol değişkenlerinden işgücü verimliliğinin işaretinin negatif çıkması çalışılan saat başına üretilen GSYİH'deki artışın eşitleyici etkisi olduğunu göstermektedir. Aynı şekilde

üretim sürecinde işgücünün verimliliğini arttıran sermaye stoğundaki artışlar da gelir dağılımını düzeltici etki yaratmaktadır. Kentleşme oranındaki artışlar ise kırsal ile kentsel alanlardaki gelir farklarının açılmasına neden olarak gelir eşitsizliğini arttırmaktadır.

Elde edilen sonuçlara göre, elektrik tüketiminin arttırılması gelir eşitsizliğini azaltmada faydalı bir araç olmaktadır. Gelir dağılımı adaletini sağlamayı amaçlayan politika yapıcılar elektrik tüketim düzeyini yükseltmede istekli olacaklardır. Aynı zamanda elektrik tüketiminde meydana gelebilecek negatif bir şok gelir eşitsizliğini arttırabileceği için elektrik kullanımının ve elektriğe erişimin kesintiye uğramaması sağlanmalıdır.

Elektrik tüketiminin arttırılabilmesi için elektrik üretiminde de herhangi bir kısıntı veya kesintinin yaşanmaması sağlanmalıdır. Bunun için Türkiye’de enerji arz güvenliğinin sağlanması, elektrik üretiminde ithal kaynakların payının azaltılması ve yenilenebilir enerji yatırımlarının arttırılmasına yönelik adımlar atılmalıdır. Elektrik tüketiminin arttırılması enerji verimliliğini de gündeme getirmektedir. Çıktı başına harcanan enerji miktarının düşürülmesiyle hasıla düzeyinde meydana getirilecek artı değer düşük gelirli kesimlerin refahını yükseltmede kullanılması gelir eşitsizliğini azaltabilecektir. Elektrik tüketiminde negatif bir şok yaratmadan enerji kullanımında verimliliğin sağlanması gelir eşitleyici bir politika olabilecektir. Bu durumda hasıla düzeyi yükseltilirken gelir eşitsizliği de düşürülebilecektir.

Elektrik tüketiminin eşitleyici etkisinin arttırılması veya bu etkinin azaltılmaması için ek politikalara da ihtiyaç duyulmaktadır. En başta elektriğe erişimin maksimum düzeye çıkarılması gerekmektedir. Özellikle kırsal alanların ve düşük gelirli kesimlerin kesintisiz bir şekilde elektriğe erişimi sağlanmalıdır. Elektriğin kesintisiz olarak sağlanması kırsal alanlarda yaşayanların refahını, yaşam kalitesini ve verimliliğini yükseltebilecektir. Ayrıca neredeyse tamamı kırsal alanda yapılan tarımsal üretimin düşmemesi ve yüksek verimli olması için kesintisiz elektrik erişiminin sağlanması gerekmektedir. Elektrik enerjisinin ulaşımdaki payının arttırılması da gelir dağılımını düzenleyici etki yapacaktır. Toplu taşımada raylı sistemlerin ve elektrikli araçların oranının arttırılması gelir eşitsizliğini azaltmanın yanında çevrenin korunmasına yardımcı olacaktır. Sürdürülebilir kalkınma açısından tehdit oluşturan çevresel bozulma ve eşitsizlik sorunlarının bu sayede kazan-kazan stratejisiyle ele alınabilmesinin yolu açlabilecektir.

Kaynakça

- Acheampong, A. O., Dzator, J.; Shahbaz, M. (2021), "Empowering the Powerless: Does access to Energy Improve Income Inequality?", *Energy Economics*, Vol. 99: 105288.
- Adom, P. K., Agradi, M.; Vezzulli, A. (2021), "Energy Efficiency-Economic Growth Nexus: What is the Role of Income Inequality?", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 310: 127382.
- Aghaei, M.; Lin-Lawell, C. Y. C. (2022), "Energy, economic Growth, Inequality, and Poverty in Iran", *The Singapore Economic Review*, Vol. 67, No. 02: 733-754.
- Ahluwalia, M. S. (1976), "Inequality, Poverty and Development", *Journal of Development Economics*, Vol. 3, No. 4: 307-342.
- Apergis, N. (2015), "Does Renewables Production Affect Income Inequality? Evidence from an International Panel of Countries", *Applied Economics Letters*, Vol. 22, No. 11: 865-868.
- Arı, A. (2022), "Gelir Eşitsizliği ve Enerji Tüketimi İlişkisi: Türkiye Örneği", *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 20, S. 02: 236-244.
- Asongu, S. A.; Odhiambo, N. M. (2021), "Inequality, Finance and Renewable Energy Consumption in Sub-Saharan Africa", *Renewable Energy*, Vol. 165: 678-688.
- Bahmani-Oskooee, M.; Gelan, A. (2008), "Kuznets Inverted-U Hypothesis Revisited: A Time-Series Approach Using US Data", *Applied Economics Letters*, Vol. 15, No. 9: 677-681.
- Barro, R. J. (2000), "Inequality and Growth in a Panel of Countries", *Journal of Economic Growth*, Vol. 5, No. 1: 5-32.
- Beaudreau, B. C. (2010), "On the Methodology of Energy-GDP Granger Causality Tests", *Energy*, Vol. 35, No. 9: 3535-3539.
- Becker, G.; Chiswick, B. (1966), "Education and the Distribution of Earnings", *The American Economic Review*, Vol. 56, No. 1-2: 358-369.
- Bhattacharya, H. (2020), "Environmental and Socio-economic Sustainability in India: Evidence from CO2 Emission and Economic Inequality Relationship", *Journal of Environmental Economics and Policy*, Vol. 9, No. 1: 57-76.
- Bisaga, I., Parikh, P., Tomei, J.; To, L. S. (2021), "Mapping synergies and trade-offs between energy and the sustainable development goals: A case study of off-grid solar energy in Rwanda", *Energy Policy*, Vol. 149, 112028.
- Bonnefond, C., Clement, M.; Yan, H. (2021), "Income Inequality and Environmental Quality in China: a Semi-parametric Analysis Applied to Provincial Panel Data", *Post-Communist Economies*, Vol. 33, No. 5: 541-565.
- Bourguignon, F.; Morrisson, C. (1990), "Income Distribution, Development and Foreign Trade", *European Economic Review*, Vol. 34, No. 6: 1113-1132.
- Castelló-Climent, A.; Doménech, R. (2008), "Human Capital Inequality, Life Expectancy and Economic Growth", *The Economic Journal*, Vol. 118, No. 528: 653-677.
- Churchill, S. A., Ivanovski, K.; Munyanyi, M. E. (2021), "Income Inequality and Renewable Energy Consumption: Time-varying Non-Parametric Evidence", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 296: 126306.
- Desbordes, R.; Verardi, V. (2012), "Refitting the Kuznets Curve", *Economics Letters*, Vol. 116, No. 2: 258-261.
- Dickey, D. A.; Fuller, W. A. (1979), "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 74, No. 366a: 427-431.
- Dickey, D. A.; Fuller, W. A. (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, Vol. 49, No. 4: 1057-1072.

Dong, K., Dou, Y.; Jiang, Q. (2022), "Income Inequality, Energy Poverty, and Energy Efficiency: Who Cause Who and How?", *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 179: 121622.

Dong, X. Y.; Hao, Y. (2018), "Would Income Inequality Affect Electricity Consumption? Evidence from China", *Energy*, Vol. 142: 215-227.

Drabo, A. (2011), "Impact of Income Inequality on Health: Does Environment Quality Matter?", *Environment and Planning A*, Vol. 43, No. 1: 146-165.

Enders, W.; Lee, J. (2012), "The flexible Fourier form and Dickey–Fuller type unit root tests", *Economics Letters*, Vol. 117, No. 1: 196-199.

Flegg, A. T. (1982), "Inequality of Income, Illiteracy and Medical Care as Determinants of Infant Mortality in Underdeveloped Countries", *Population Studies*, Vol. 36, No. 3: 441–458.

Gardezi, M. A.; Chaudhry, I. S. (2022), "Globalization and Energy Consumption: Empirical Implications for Income Inequality in Developing Countries", *Review of Economics and Development Studies*, Vol. 8, No. 2: 111-125.

Ghosh, S. (2019), "Environmental Pollution, Income Inequality, and Household Energy Consumption: Evidence from the United Kingdom", *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, Vol. 10, No. 02: 1950008.

Hao, Y., Chen, H.; Zhang, Q. (2016), "Will Income Inequality Affect Environmental Quality? Analysis Based on China's Provincial Panel data", *Ecological Indicators*, Vol. 67: 533-542.

Islam, M. R.; McGillivray, M. (2019), "Wealth Inequality, Governance and Economic Growth", *Economic Modelling*. In Press, Corrected Proof. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.06.017>

Jayanthi, R. (2021), "The Effect of Electricity Development in Indonesia on Poverty and Income Inequality", *Jurnal Ekonomi Pembangunan: Kajian Masalah Ekonomi dan Pembangunan*, Vol. 22 No.1: 104-116.

Khan, F.; Heinecker, P. (2018), "Inequality and Energy: Revisiting the Relationship Between Disparity of Income Distribution and Energy Use from a Complex Systems Perspective", *Energy Research & Social Science*, Vol. 42: 184-192.

Kraft, J.; Kraft, A. (1978), "On the Relationship Between Energy and GNP", *Journal of Energy and Development*, Vol. 3: 401-403.

Kuznets, S. (1955), "Economic Growth and Income Inequality", *The American Economic Review*, Vol. 45, No. 1: 1-28.

Lee, C. C., Xing, W.; Lee, C. C. (2022), "The Impact of Energy Security on Income Inequality: The Key role of Economic Development", *Energy*, Vol. 248: 123564.

Liu, Z., Zhang, H., Zhang, Y. J.; Qin, C. X. (2020), "How Does Income Inequality Affect Energy Efficiency? Empirical Evidence from 33 Belt and Road Initiative Countries", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 269: 122421.

Macinko, J. A., Shi, L.; Starfield, B. (2004), "Wage Inequality, the Health System, and Infant Mortality in Wealthy Industrialized Countries, 1970-1996", *Social Science & Medicine*, Vol. 58, No. 2: 279-292.

Mackinnon, J. G. (1996), "Numerical Distribution Functions for Unit Root and Cointegration Tests", *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 11, No. 6: 601-618.

Magnani, E. (2000), "The Environmental Kuznets Curve, Environmental Protection Policy and Income Distribution", *Ecological Economics*, Vol. 32, No. 3: 431–443.

Mincer, J. (1958), "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution", *Journal of Political Economy*, Vol. 66, No. 4: 281-302.

Narayan, P. K. (2005), "The Saving and Investment Nexus for China: Evidence from Cointegration Tests", *Applied Economics*, Vol. 37, No. 17: 1979-1990.

Narayan, P. K., Narayan, S.; Prasad, A. (2008), "A Structural VAR Analysis of Electricity Consumption and Real GDP: Evidence from the G7 countries", *Energy Policy*, Vol. 36, No. 7: 2765-2769.

Nie, H.; Xing, C. (2019), "Education Expansion, Assortative Marriage, and Income Inequality in China", *China Economic Review*, Vol. 55: 37-51.

Ongo Nkoa, B. E., Tekam Oumbe, H., Ngnouwal Eloundou, G.; Asngar Mamadou, T. (2022), "Impact of Access to Electricity on Internal Conflicts in Africa: Does Income Inequality Matter?", *African Development Review*, Vol. 34, No. 3: 395-409.

Park, K. H. (2017), "Education, Globalization, and Income Inequality in Asia", ADBI Working Paper, No. 732, Asian Development Bank Institute (ADBI), Tokyo.

Paukert, F. (1973), "Income Distribution at Different Levels of Development: Survey of Evidence", *International Labour Review*, Vol. 108, No. 3: 97-126.

Pesaran, M. H., Shin, Y.; Smith, R. J. (2001), "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships", *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 16, No. 3: 289-326.

Rambotti, S. (2015), "Recalibrating the Spirit Level: An Analysis of the Interaction of Income Inequality and Poverty and Its Effect on Health", *Social Science & Medicine*, Vol. 139: 123-131.

Rodgers, G. B. (1979), "Income and Inequality as Determinants of Mortality: An International Cross-Section Analysis", *Population Studies*, Vol. 33, No. 2: 343-351.

Sam, C. Y., McNown, R.; Goh, S. K. (2019), "An Augmented Autoregressive Distributed Lag Bounds Test for Cointegration", *Economic Modelling*, Vol. 80: 130-141.

Sarkodie, S. A.; Adams, S. (2020a), "Electricity access and income inequality in South Africa: evidence from Bayesian and NARDL analyses", *Energy Strategy Reviews*, Vol. 29, 100480.

Sarkodie, S. A.; Adams, S. (2020b), "Electricity Access, Human Development Index, Governance And Income Inequality in Sub-Saharan Africa", *Energy Reports*, Vol. 6: 455-466.

Scholl, N.; Klasen, S. (2018), "Re-Estimating the Relationship between Inequality and Growth", *Oxford Economic Papers*, Vol. 71, No. 4: 824-847.

Shrawat, M. (2021), "Modelling the Nexus between Human Capital, Income Inequality, and Energy Demand in India: New Evidences from Asymmetric and Non-linear Analysis", *Environmental Science and Pollution Research*, Vol. 28, No. 3: 3632-3643.

Sharma, R.; Rajpurohit, S. S. (2022), "Nexus between Income Inequality and Consumption of Renewable Energy in India: a Nonlinear Examination", *Econ Change Restruct*, Vol. 55: 2337-2358.

Shin, Y., Yu, B.; Greenwood-Nimmo, M. (2014), "Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL framework", *Festschrift in honor of Peter Schmidt: Econometric Methods and Applications*, 281-314.

Solt, F. (2020), "Measuring Income Inequality Across Countries and Over Time: The Standardized World Income Inequality Database", *Social Science Quarterly*, Vol. 101, No. 3: 1183-1199. SWIID Version 9.4, November 2022.

Sonora, R. J. (2022), "A Panel Analysis of Income Inequality and Energy Use", *Contemporary Economic Policy*, Vol. 40, No. 1: 83-97.

Stockhammer, E. (2017), "Determinants of the Wage Share: A Panel Analysis of Advanced and Developing Economies", *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 55, No. 1: 3-33.

Tan, Y.; Uprasen, U. (2021), "Carbon Neutrality Potential of the ASEAN-5 countries: Implications from Asymmetric Effects of Income Inequality on Renewable Energy Consumption", *Journal of Environmental Management*, Vol. 299: 113635.

TEİAŞ, (2023), Türkiye Elektrik Üretim ve İletim İstatistikleri, <https://www.teias.gov.tr/turkiye-elektrik-uretim-iletim-istatistikleri> (Erişim: 19.03.2023).

Topcu, M.; Tugcu, C. T. (2020), "The Impact of Renewable Energy Consumption on Income Inequality: Evidence from Developed Countries", *Renewable Energy*, Vol. 151: 1134-1140.

Uzar, U. (2020), "Is Income Inequality a Driver for Renewable Energy Consumption?", *Journal of Cleaner Production*, Vol. 255: 120287.

Van der Weide, R.; Milanovic, B. (2018), "Inequality is Bad for Growth of the Poor (But not for that of the Rich)", *The World Bank Economic Review*, Vol. 32, No. 3: 507-530.

Wilkinson, R. G. (1992), "Income Distribution and Life Expectancy", *British Medical Journal*, Vol. 304, No. 6820: 165-168.

Wolde-Rufael, Y.; Idowu, S. (2017), "Income Distribution and CO2 Emission: A Comparative Analysis for China and India", *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol. 74: 1336-1345.

Wu, S., Li, C. Z.; Wei, C. (2022), "Electricity consumption as a new indicator of inequality", *Energy Research & Social Science*, Vol. 90, 102677.

Xu, Q.; Zhong, M. (2023), "The Impact of Income Inequality on Energy Consumption: The Moderating Role of Digitalization", *Journal of Environmental Management*, Vol. 325: 116464.

Yang, T., Li, H., Zhang, L.; Chen, T. (2022), "The Impact of City Gas on Income Inequality in China: A Regional Heterogeneity Analysis", *Energy Policy*, Vol. 169: 113203.

Yang, X., Ramos-Meza, C. S., Shabbir, M. S., Ali, S. A.; Jain, V. (2022), "The Impact of Renewable Energy Consumption, Trade Openness, CO2 Emissions, Income Inequality, on Economic Growth", *Energy Strategy Reviews*, Vol. 44: 101003.

Zhang, Q.; Awaworyi-Churchill, S. A. (2020), "Income Inequality and Subjective Wellbeing: Panel Data Evidence from China", *China Economic Review*, Vol. 60: 101392.

Zhao, J., Jiang, Q.; Dong, K. (2021), "Income Inequality and Natural Gas Consumption in China: Do Heterogeneous and Threshold Effects Exist?", *Australian Economic Papers*, Vol. 60, No. 4: 630-650.

Extended Summary

The Relationship between Electricity Consumption and Income Inequality in Türkiye: Augmented Non-Linear ARDL (ANARDL) Approach


The causes and effects of income inequalities that threaten social peace attract the attention of many researchers. As the risk posed to social life and economic sustainability by the deepening of the problem of income inequality not only on a country-by-country basis but also on a global scale increased, the interest of researchers shifted to factors other than income level. The relationship between income inequality and energy consumption is one of the topics that have recently started to be studied. Electric energy, which is used in almost all areas of daily life such as lighting, heating, transport, air conditioning, etc., is a comprehensive indicator of energy consumption. Since it is used as a basic input in the production process, it can also be seen as a welfare indicator. Therefore, it is expected to have an impact on income inequality as well. In particular, clean energy services such as electricity and natural gas increase labor productivity, industrial productivity, and output efficiency. The increase in productivity contributes to economic growth. Thus, while household income increases, the poverty rate can also be reduced (Aghaei and Lin-Lawell, 2022). Increased productivity in poorer segments with the increase in electricity penetration increases the share of poorer segments in income. This leads to a decline in income inequality. Analyzing the relationship between income inequality and electricity consumption can provide policymakers with insights on energy and income distribution policies. A relationship that can be identified between them may encourage the use of various policy instruments for fair income distribution, energy efficiency, energy conservation, or energy diversification.


Time series methods are used in the empirical part of the study. The analysis period covers the period between 1987 and 2021. Electricity consumption data in Gwh per capita represents the electricity consumption variable, while Gini coefficient data represents the income inequality variable. Income inequality is used as the dependent variable and electricity consumption as the independent variable. Labour productivity, gross fixed capital formation, and rate of urbanization are utilized as control variables in the analysis. ADF (Dickey and Fuller, 1981) and Flexible Fourier ADF (Enders and Lee, 2012) unit root tests were used for stationarity analysis in the analyses. The long-run relationship between the variables was analyzed using the NARDL method proposed by Shin et al. (2014). In this method, the independent variable is separated into its cumulative positive and negative components and included in the model. To test the robustness of the cointegrated relationship, the AARDL procedure developed by Sam et al. (2019) was applied.

As a result of stationarity tests, income inequality and electricity consumption variables are found to have unit roots at their levels but become stationary when they are first differenced. Labor productivity is stationary at its first difference, while gross fixed capital formation and urbanization are stationary at their levels. In this case, the necessary precondition for applying the NARDL test is provided. The diagnostic tests of the NARDL model showed that the error terms in the model were normally distributed, there were no autocorrelation or heteroscedasticity problems, and there were no model specification errors. Asymmetry tests reveal that there is asymmetry in the model in the long run. According to the bounds test results, a cointegration relationship was found. According to the tests applied by the AARDL procedure, there is no degenerate situation in the model. The long-run coefficients estimated with the NARDL model show that both positive and negative components of electricity consumption have a significant effect on income inequality. While the increase in cumulative positive components decreases income inequality (-0.10), the increase in cumulative negative components increases income inequality (0.60). In the short-run analysis of the model, it is observed that the error correction mechanism works.

According to the results obtained from the analyses, increasing electricity consumption is a useful tool for reducing income inequality. Policymakers aiming to ensure justice in income distribution will be willing to increase the level of electricity consumption. In order to increase electricity consumption, it should be ensured that there is no shortage or interruption in electricity generation. For this purpose, steps should be taken to ensure energy supply security in Türkiye, reduce the share of imported resources in electricity generation, and increase renewable energy investments. Increasing electricity consumption also brings energy efficiency to the agenda. Reducing the amount of energy consumed per output will reduce income inequality by utilizing the surplus value to be created at the output level to increase the welfare of low-income groups. For this purpose, ensuring efficiency in energy use without reducing electricity consumption will be an income equalizing policy. Increasing the share of electric energy in transport will also have a regulating effect on income distribution. Increasing the share of rail systems and electric vehicles in public transport will not only reduce income inequality but also help protect the environment. In this way, the problems of environmental degradation and inequality, which pose a threat to sustainable development, can be addressed with a win-win strategy.

Borsa İstanbul'da İşlem Gören Demir-Çelik Firmalarının Performanslarının Gri İlişkisel Analiz İle Değerlendirmesi

Halime Arslan Gürdal¹ 

Hasan Durmuş² 

Borsa İstanbul'da İşlem Gören Demir-Çelik Firmalarının Performanslarının Gri İlişkisel Analiz İle Değerlendirmesi	Evaluation of the Performances of Iron-Steel Companies Traded in Borsa Istanbul Using Gray Relational Analysis
<p>Öz</p> <p>Türkiye, demir-çelik sektöründeki üretim miktarıyla Dünyada önemli bir yer tutmaktadır. Bu nedenle, demir-çelik firmalarının finansal performanslarına göre değerlendirilmesi bu çalışmanın amacı olmuştur. Borsa İstanbul'da işlem gören beş demir-çelik firmasının (ERGL, ERBOS, KRDM, CEMTS, ISDMR) 2016-2022 dönemini kapsayan 7 yıllık verileri analize dâhil edilmiştir. Yapılan Gri ilişkisel analiz sonuçlarına göre ele alınan finansal oranlar bazında en iyi performans gösteren firma "CEMTS" olmuştur. Diğer firmaların performansları sıralaması ERBOS, ISDMR, EREGLI ve KRDM şeklinde devam etmektedir.</p>	<p>Abstract</p> <p>Turkey occupies an important place in the world with its production amount in the iron and steel sector. Therefore, the aim of this study was to evaluate iron and steel companies according to their financial performance. 7-year data covering the period 2016-2022 of five iron and steel companies (ERGL, ERBOS, KRDM, CEMTS, ISDMR and İZDMC) traded in Borsa Istanbul were included in the analysis. According to the results of the Gray relational analysis, the best performing company on the basis of financial ratios was "CEMTS". The performance ranking of other companies continues as ERBOS, ISDMR, EREGLI and KRDM.</p>
<p>Anahtar Kelimeler: Demir- Çelik Sektörü, Gri İlişkisel Analiz, Çok Kriterli Karar Verme, Performans Değerlendirmesi</p>	<p>Keywords: Iron and Steel Sector, Gray Relational Analysis, Multi-Criteria Decision Making, Performance Evaluation</p>
<p>JEL Kodları: C44, L25, L61</p>	<p>JEL Codes: C44, L25, L61</p>

<p>Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı</p>	<p>Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.</p>
<p>Yazarların Makaleye Olan Katkıları</p>	<p>Yazar 1'in makaleye katkısı %50, Yazar 2'nin makaleye katkısı %50'dir.</p>
<p>Çıkar Beyanı</p>	<p>Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.</p>

¹ Arş. Gör. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, halime.arslanguardal@ogu.edu.tr

² Arş. Gör. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, hdurmus@ogu.edu.tr

1.Giriş

Demir-çelik sektörü, inşaat, otomotiv, savunma sanayi, makine sanayi gibi birçok alana hem hammadde, hem de ara ya da ana mal sağlaması itibariyle büyük önem taşımaktadır. (Taşdelen ve Çetiner, 2022) Bu açıdan endüstrinin çekirdeği konumunda olan sektör, ülkelerin ekonomileri için ana aktörlerden biridir.

Birinci Dünya Savaşı sonrası demir-çelik sektörüne olan ihtiyacın farkına varılması, sektörün hızlı bir gelişim sağlamasına yol açmış, tüm dünyada ülkeler demir-çelik üretimlerini artırarak avantajlı konuma geçme çabasına girmişlerdir. Türkiye’de de bu anlamda girişimler devlet tarafından yapılmış ve ilk olarak 1932 yılında Kırıkkale’de ülkenin savunma sanayinde kullanılmak için çelik ihtiyacını gidermek üzere bir fabrika kurulmuştur. Daha sonra ise ulusal demir-çelik ihtiyacının karşılanabilmesi için 1935 yılında Sümerbank’a bağlı olarak Karabük Demir-çelik Fabrikaları kurulmuştur (Ersöz vd., 2015). Kömür açısından zengin bir bölge olması ve demiryollarına yakınlığı dolayısıyla bu bölge seçilmiş, daha sonra ise ülkenin farklı yerlerinde demir-çelik fabrikaları açılmaya başlanmıştır. 1965’te Ereğli Demir-çelik Fabrikası, 1975’te ise İskenderun Demir-çelik Fabrikası’nın açılmasıyla demir-çelik sektörü büyümüş,1980’li yıllardan sonra ise özel girişimlerin de katkısıyla sektörde büyüme ivme kazanmıştır.

Yurt içi ihtiyaçların giderilmesinin yanı sıra demir-çelik sektörü ihracat için de önemli bir kalem konumundadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin büyümesinde bu sektörün üretiminin artışı önem arz etmektedir. Türkiye, 2022 yılı itibariyle World Steel Association verilerine göre 35,1 milyon tonluk çelik üretimiyle Dünya’da 8 sırada yer alırken, 71,5 milyon tonluk üretimi olan Rusya ve 36,8 milyon tonluk üretimi olan Almanya’nın ardından Avrupa’da 3. sıradadır (World Steel Association, 2023). Ayrıca yine 2022 ihracat verilerine göre demir-çelik sektörü 35,4 milyar USD ile Türkiye ihracatının % 15,6’sını oluşturmaktadır (Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2023).

Demir-çelik sektörünün performansı, diğer birçok sektörle sıkı ilişkiler içermesi, ekonomik gelişimde etkili olması ve geniş istihdam imkânı içermesi dolayısıyla ekonomide önemli bir göstergedir (Güner ve Demir, 2022). Bu açıdan demir-çelik sektörü firmalarının performansının ölçülerek, firmalar arası kıyaslamalar ihtiyacı bulunmaktadır. Ticaret Bakanlığı 2021 Yılı Demir-çelik Sektör Raporu’na göre Türkiye’de faaliyet gösteren 40 adet demir-çelik üretim kuruluşu bulunmaktadır. Bunlardan bir kısmı borsaya kote olmuş durumda olup, Borsa İstanbul’da demir-çelik firmalarının yer aldığı Metal Ana Sektör Endeksinde (XMANA) 25 adet firma hissesi bulunmaktadır. Bu çalışmada 2022 yılsonu itibariyle BİST 100 içerisinde yer alan 7 firma seçilmiştir. Bu firmalardan Kocaer Çelik San. Tic. A.Ş. (KCAER), Haziran 2022’de halka arz olduğundan önceki yıllar verilerine ulaşılamaması, İzmir Demir-çelik San. A.Ş. (IZDMC) ise süregelen zararları dolayısıyla rasyolarında hesaplamalara uyumsuzluk nedeniyle çalışma dışında tutulmuştur. Bu doğrultuda çalışmaya BİST 100’de yer alan demir-çelik sektöründeki olan Çemtaş Çelik Makina San. Tic. A.Ş (CEMETS), Erbosan Erciyas Boru San. ve Tic. A.Ş (ERBOS), Ereğli Demir-çelik Fabrikası T.A.Ş (EREGL), İskenderun Demir-çelik A.Ş (ISDMR) ve Kardemir Karabük Demir-çelik San. ve Tic. A.Ş (KRDMD) firmaları dahil edilmiştir.

Firmaların performans ölçümünde en çok kullanılan yöntemlerden biri finansal oran (rasyo) analizidir. Firmaların finansal tablolarından (bilanço ve gelir tablosu) elde edilen bu oranlar, farklı alanlarda firmanın durumunu ifade eden ana göstergeler konumundadır. Farklı sınıflandırmalar olsa da literatürde finansal oranlar, likidite, faaliyet, mali yapı ve karlılık oranları olarak 4 ana başlıkta toplanabilir (Singh & Schmidgall, 2002). Bu çalışmada bu 4 ana başlık

altındaki 11 farklı oran kullanılarak, demir-çelik firmalarının performanslarının ölçümü ve birbiriyle kıyaslanması ele alınacaktır. Yapılacak analizler için gri ilişkisel analiz kullanılacaktır.

Çalışmanın temel amacı, firmaları finansal oranların ampirik analiz sonuçlarına göre performans ölçümlerinin yapılarak performans sıralaması gerçekleştirilmesidir. Sıralama sayesinde aynı sektör içerisinde öne çıkan firmalar belirlenebilecektir. Böylece hem sektör açısından ilerlemeler tespit edilebilecek hem de sektöre yatırım yapmayı düşünen yatırımcıların yatırım kararlarına yardımcı olunması sağlanacaktır.

Çalışma 5 bölümden oluşmaktadır ve giriş sonrasında literatürde rastlanan çalışmalara değinilecektir. Çalışmanın 3. bölümünde veri ve metodolojiden bahsedilecek ve analiz sonuçları 4. bölümde sunulacaktır. Sonrasında ise sonuç ve önerilere yer verilecektir.

2. Literatür İncelemesi

Salmi ve Martikainen (1994) yılında yayınladıkları makalelerinde finansal oranların uygulamadaki yerlerini, kullanılabilirliklerini ve sınıflamalarını incelemişlerdir. Bu finansal oranları geniş anlamda ele alan yayın, finansal oranları gruplama ve kullanım açısından literatüre önemli katkıda bulunmuştur.

Bu çalışmaların dışında, finansal oranların kullanılarak performans ölçümünün yapıldığı birkaç çalışma Tablo1'de verilmiştir.

Tablo 1: Performans Değerlendirmesi Amacıyla Yapılan Bazı Çalışmalar

Yazar	Yılı	Kullanılan Performans Göstergeleri
Wang vd.	2004	Havaalanı Hizmet Düzeyi, İşçilerin Verimlilikleri, Yangın Hizmetleri Düzeyi ve Yolcu Hizmet Düzeyi
Albayrak ve Erkut	2005	Kârlılık, Risk Kriterleri, Hizmet Kalitesi, Müşteri Memnuniyeti
Ho-Wu	2006	Finansal Kaldıraç Oranları, Likidite Oranları, Stok Performansı Oranları, Kârlılık Oranları
Yuan	2007	Asit-Test Oranı, Cari Oran, Stok Dönüşüm Hızı, Kısa Vadeli Borçlanma Oranı, Net Kâr
Eleren ve Karagül	2008	Cari İşlemler Açığı Oranı, Büyüme, TÜFE, Cari İşlemler Dengesinin GSMH'ya oranı, Toplam Kamu Borcunun GSMH'ya Oranı, İşsizlik Oranı, Kamu Borç Faiz Oranı
Dumanoglu ve Ergül	2010	Likidite oranı (asit test oranı), Cari oran, Nakit oranı
Akyüz vd.	2011	Finansal Yapı Oranları, Likidite Oranları, Karlılık Oranları ve Faaliyet Oranları
Peker ve Baki	2011	Likidite Oranları, Kârlılık Oranları ve Kaldıraç Oranları
Uygurtürk ve Korkmaz	2012	Likidite Oranı, Cari Oran, Stok Devir Hızı, Toplam Aktif Devir Hızı Oranı, Sabit Aktif Devir Hızı, Net Kar Marjli Borç-Toplam Aktifler Oranı, Öz Sermaye Karlılığı
Bektaş ve Kadir	2013	Öz sermaye / Toplam Varlık, Dönen Varlıklar / Kısa Süreli Yabancı Kaynaklar, Net Satışlar / Öz sermaye, Net Kar / Öz sermaye, Net Kar / Net Satışlar, Net Kar / Toplam Varlık
Delen vd.	2013	Vergi Öncesi Kar/Varlıklar, Net Kar/ Net Satışlar, Borç Oranı, Aktif Devir Hızı Nakit Oranı, Cari Oran, Öz sermaye/Toplam Varlıklar Oranı, Aktif Devir Hızı, Öz sermaye/Maddi Duran Varlıklar Oranı, FVÖK/Toplam Varlıklar, Alacak Devir Hızı, Yatırılan Sermaye Kârlılığı, Brüt Esas Faaliyet Kâr Marjli, Öz sermaye Kârlılığı
Öztürk	2018	Büyükük, Kârlılık, Borç Dışı Vergi Kalkanının Toplam Borç/Toplam Aktifi, Maddi Duran Varlıklar, Cari Rasyo, Borç Maliyetinin Toplam Borç/Toplam Aktifi
Atukalp	2019	Finansal Kaldıraç Oranı, Cari Oran, Aktif ve Öz Sermaye Karlılığı, Aktif Devir Hızı
Alim vd.	2022	Aktif Karlılığı, Öz kaynak Karlılığı
Kumar ve Zbib	2022	Aktif Karlılığı, Öz kaynak Karlılığı, Kaldıraç Oranı
Olayinka	2022	Cari Oran, Brüt Kar Oranı, Öz kaynak Karlılığı, Net Kar Oranı, Likidite Oranı, Dönen Varlık Devir Hızı
Haralayya	2022	Karlılık Oranları, Likidite Oranları, Faaliyet Oranları, Borçluluk Oranları
Ahmad vd.	2023	Likidite Oranı, Varlık Devir Hızı
Jatoi vd.	2023	Aktif Karlılığı, Öz kaynak Karlılığı

Literatürde çok farklı sektörlerde ve değişik yöntemlerle finansal performans değerlendirmeleri yapılmıştır ancak incelenen çalışmalar sonucunda Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren demir-çelik sektörüne dair bir çalışmaya rastlanmamıştır. Dolayısıyla bu yönüyle çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmüştür.

Çok kriterli karar verme yöntemlerinden olan gri ilişkisel analiz literatürde sıkça kullanılan bir yöntemdir. Gri ilişkisel analiz veri sayısından ve dağılımından etkilenmemesi dolayısıyla performans ölçümlerinde sağlıklı bir yöntem olarak görülmekte ve farklı alanlarda sıkça kullanılmaktadır (Işıkçelik ve Ağırbaş, 2022).

Kung ve Wen (2007) gri ilişkisel analiz kullanarak, firmanın özelliklerinin finansal performansı üzerine etkisini Tayvan'da yer alan firmalar üzerinde incelemiştir. Hamzaçebi ve Pekaya (2011) Borsa İstanbul'da işlem gören hisse senetleri performansını gri ilişkisel analiz ile değerlendirmiştir. Delcea vd. (2013), Romanya kapsamında firmaların kalite özelliklerini ve firma performanslarını kıyaslarken gri ilişkisel analiz yöntemini kullanmıştır. Özçelik ve Avcı Öztürk (2014), Türkiye'de bankaların sürdürülebilirlik performansını gri ilişkisel analiz ile incelemiştir. Öner Kaya (2016), Borsa İstanbul'da işlem gören hayat dışı sigorta firmalarının performansının ölçümünde gri ilişkisel analiz yöntemini kullanmıştır. Chen vd. (2016), Çin'de faaliyet gösteren liman ve gemicilik firmalarının performanslarının ölçümünde gri ilişkisel analizden faydalanmıştır. Suvvari vd. (2019) çalışmalarında Hindistan'da faaliyet gösteren hayat sigortaları firmalarının performans değerlemesinde gri ilişkisel analizi kullanmıştır. Sarraf ve Nejad (2020), su ve atık su firmalarının performans değerlemesinde gri ilişkisel analiz ve veri zarflama analizlerini uygulamışlardır. Skrinjaric (2021) çalışmasında firmaların performanslarının sıralamasında gri ilişkisel analiz yönteminden faydalanmıştır.

3. Veri Ve Metodoloji

3.1. Veri Seti

Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren demir-çelik sektöründeki altı firma olan Ereğli Demir-çelik Fabrikaları T.A.Ş. (ERGL), Erbosan Erciyas Boru Sanayi ve Ticaret A.Ş. (ERBOS), Kardemir Karabük Demir-çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (KRDMD), Çemtaş Çelik Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş. (CEMETS), İskenderun Demir-çelik A.Ş. (ISDMR) ve İzmir Demir-çelik Sanayi A.Ş. (İZDMC) firmalarının finansal performanslarının değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla, bu firmaların paylaştıkları raporlardan ve bilançolarından veriler alınmıştır. 2016-2022 dönemini kapsayan 7 yıllık finansal verilerin geometrik ortalaması kullanılmıştır. Ancak İZDMC firmasının negatif oranlarının olması geometrik ortalama alınmasına imkân tanımayacağından bu firma analiz dışı bırakılmış ve kalan 5 firma ile analize devam edilmiştir. Firmaların finansal performanslarını sembolize edebilecek 11 oran analize dahil edilmiştir. Bu oranlar: karlılık, likidite, mali yapı ve faaliyet etkinliğine dair oranlardır. Elde edilen oranlar, gri ilişkisel analiz yöntemi yardımıyla firma performansını gösteren genel bir puana çevrilmiş ve bu puan firmaların performanslarının sıralanmasında dikkate alınmıştır.

3.2. Gri ilişkisel analiz (Grey Relational Analysis-GRA)

Gri ilişkisel analiz yöntemi, karar vericilere var olan alternatifler arasında seçim, kıyaslama veya sıralama yapabilme olanağı sağlamaktadır. Bunun için aşağıdaki altı adımdan oluşan bir hesaplama yöntemi yapılmaktadır. Bu adımlar:

- İlk aşama karar matrisinin oluşturulması,
- İkinci aşama karşılaştırma matrisinin oluşturulması,
- Üçüncü aşama normalizasyon matrisinin oluşturulması,
- Dördüncü aşama mutlak değer matrisinin oluşturulması,
- Beşinci aşama gri ilişki katsayı matrisinin oluşturulması,
- Altıncı aşama gri ilişkisel derecelerin hesaplanması ve sıralama yapılması şeklindedir.

Bu aşamalar detaylı şekilde aşağıda verilmiştir (Wu, 2002):

1. aşama: karar matrisinin oluşturulması:

m tane alternatifin, n tane kriterin olduğu durumda $m \times n$ boyutundaki karar matrisi aşağıdaki gibi oluşturulur.

$$X = \begin{bmatrix} x_1(1) & \cdots & x_1(n) \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ x_m(1) & \cdots & x_m(n) \end{bmatrix}$$

$x_i(j)$; i. firma in j. kriterini temsil etmektedir.

2. aşama karşılaştırma matrisinin oluşturulması:

Karar probleminde faktörleri kıyaslamak üzere belirlenecek referans seri,

$$x_0 = (x_0(j)), \quad j = 1, 2, \dots, n$$

şeklinde gösterilir. Burada $x_0(j)$, j. kriterin bulunduğu sütundaki verilerin en büyük değerini göstermektedir. Referans serinin karar matrisine ilk satır olarak eklenmesiyle karşılaştırma matrisi elde edilmiş olur.

3. aşama normalizasyon matrisinin oluşturulması:

Karar problemlerinde kullanılan kriterler farklı birimlere sahip olduğunda bunların birbirleri ile kıyaslanması mümkün değildir. Bu nedenle birimlerin aynı cinsde dönüştürülmesi gerekir. Bu işleme normalizasyon işlemi denilmektedir.

Normalize edilirken, ele alınan kriterlere göre: "Yüksek olan daha iyi", "Düşük olan daha iyi" veya "İdeal olan daha iyi" amaçlarına dayalı üç farklı hesaplama yöntemi bulunmaktadır (Wu ve Chen, 1999).

-*Fayda durumu (yüksek olan daha iyi)*: Seri değerlerinin mümkün oldukça büyük olması amaca olumlu katkı sağlıyorsa normalizasyon işlemi aşağıdaki gibi yapılır.

$$x_i^* = \frac{x_i(j) - \min x_i(j)}{\max x_i(j) - \min x_i(j)} \quad (1)$$

-*Maliyet durumu (düşük olan daha iyi)*: Seri değerlerinin küçük olması amaca daha olumlu katkı sağlıyorsa normalizasyon işlemi aşağıdaki gibi yapılır.

$$x_i^* = \frac{\max x_i(j) - x_i(j)}{\max x_i(j) - \min x_i(j)} \quad (2)$$

-Optimal durum (ideal olan daha iyi): Seri değerlerinin saptanan bir optimal değere göre normalizasyon işlemi aşağıdaki gibi yapılır.

$$x_i^* = \frac{|x_i(j) - x_{0b}(j)|}{\max x_i(j) - x_{0b}(j)} \quad (3)$$

$x_{0b}(j)$, saptanan optimal değer olup j. Kriterin hedef değeridir ve $\max x_i(j) \geq x_{0b}(j) \geq \min x_i(j)$ dir.

4. aşama mutlak değer matrisinin oluşturulması:

x_0^* ve x_i^* arasındaki farkın mutlak değeri $\Delta_{0i}(j)$ aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$\Delta_{0i}(j) = |x_0^*(j) - x_i^*(j)|, \quad i=1,2, \dots, m \text{ ve } j=1,2, \dots, n \quad (4)$$

5. aşama gri ilişki katsayı matrisinin oluşturulması:

Gri ilişkisel katsayı matrisinin elemanları aşağıdaki formüller kullanılarak hesaplanır.

$$\gamma_{0i}(j) = \frac{\Delta_{min} + \zeta \Delta_{max}}{\Delta_{0i}(j) + \zeta \Delta_{max}} \quad (5)$$

$$\Delta_{max} = \max_i \max_j \Delta_{0i}(j)$$

$$\Delta_{min} = \min_i \min_j \Delta_{0i}(j)$$

Ayırıcı katsayısı olan ζ , 0 ile 1 arasında değer alır. $\zeta = 1$ olduğunda ayırıcılık en üst seviyeyken, $\zeta = 0$ iken zıtlık hiç yoktur demektir. Literatürde ayırıcı katsayısının yaygın olarak $\zeta = 0,5$ kullanıldığı görülmektedir (Baş, 2010).

6. aşama gri ilişkisel derecelerin hesaplanması ve sıralama yapılması:

Gri ilişkisel derecelerin hesaplanma aşamasında iki farklı şekilde sıralama yapılmaktadır. Bunlar: eşit önem derecesine sahip kriterler ya da farklı önem derecelerine sahip kriterler olmasına göre ayrılır. Eşit önem derecelerine sahip kriterler olduğu durumda sıralama aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$\Gamma_{0i} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \gamma_{0i}(j) \quad , \quad i = 1,2, \dots, m \quad (6)$$

Farklı önem derecelerine sahip kriterler olduğu durumda ise sıralama aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$\Gamma_{0i} = \sum_{j=1}^n [w_i(j) \cdot \gamma_{0i}(j)] \quad , \quad i = 1,2, \dots, m \quad (7)$$

$w_i(j)$: j. kriterin önem derecesini (katsayısını) göstermektedir.

Gri ilişkisel derecelerin hesaplanmasının ardından alternatiflerin sıralaması yapılır ve en yüksek gri ilişkisel dereceye sahip alternatif alınan kriterlere göre en iyi alternatif olarak belirlenmiş olur.

4. Analiz ve Bulgular

GRA'da, sektörde finansal performansı temsil edebileceğine inanılan ve literatürde yaygın olarak kullanılan 11 adet orandan faydalanılmıştır. Bunlar: likidite oranları (likidite ve cari oranları), faaliyet oranları (stok devir hızı, sabit aktif devir hızı ve toplam aktif devir hızı), mali yapı oranları (borç oranı, toplam aktifler öz sermaye oranı ve faiz karşılama oranı) ve karlılık oranları (kar marjı, öz kaynak getiri oranı ve varlık getiri oranı) başlıkları altında toplanan oranlardır. Söz konusu oranların adları ve kodları Tablo.2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Analizde Kullanılan 11 Finansal Oran

Oran grubu	Oran adı	Oran kodu
Likidite Oranları	Cari Oran	O1
	Likidite Oranı	O2
Faaliyet Oranları	Stok Devir Hızı	O3
	Sabit Aktif Devir Hızı	O4
	Toplam Aktif Devir Hızı	O5
	Borç Oranı	O6
Mali Yapı Oranları	Toplam Aktifler Öz Sermaye Oranı	O7
	Faiz Karşılama Oranı	O8
	Kar Marjı	O9
Karlılık Oranları	Öz Kaynak Getiri Oranı	O10
	Varlık Getiri Oranı	O11

Firmaların yayınladıkları finansal tablolar yardımıyla oranlarının hesaplanmasının ardından, hesaplanan oranlar yardımıyla karar matrisi oluşturulmuştur. Bu matriste firmalar alfabetik olarak sıralanmıştır. Oluşturulan matris ve Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 3: Karar matrisi

Firmalar/oranlar	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11
CEMETS	4,61	2,57	3,62	4,53	1,25	0,19	1,26	40,12	0,19	0,29	0,23
ERBOS	2,36	1,55	3,87	6,53	1,14	0,37	1,60	2,55	0,14	0,25	0,16
EREGL	2,68	1,57	2,61	1,23	0,61	0,32	1,46	15,35	0,17	0,15	0,10
ISDMR	3,13	1,72	3,21	1,34	0,72	0,27	1,37	18,13	0,17	0,16	0,12
KRDMD	1,16	0,67	3,76	1,34	0,71	0,58	2,39	2,65	0,05	0,09	0,04

GRA'nın üçüncü aşamasında karşılaştırma matrisi elde edilmiştir. Bu matriste, karar matrisine ek olarak "referans satırı" eklenmiştir. Referans satırı; O6 ve O7 oranlarının sütunundaki minimum değer alınmasıyla, diğer oranlar içinse maksimum değer alınmasıyla yeni bir satır olarak elde edilir. Buna göre, stok devir hızı ve sabit aktif devir hızı oranları dışındaki tüm oranlar da CEMTS diğer firmalara kıyasla daha iyi performans göstermiştir. Stok devir hızı ve sabit aktif devir hızı oranlarında ise en iyi performans gösteren firma ERBOS olmuştur. Karşılaştırma matrisi Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4: Karşılaştırma Matrisi

	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11
Referans Satırı	4,61	2,57	3,87	6,53	1,25	0,19	1,26	40,12	0,19	0,29	0,23
CEMETS	4,61	2,57	3,62	4,53	1,25	0,19	1,26	40,12	0,19	0,29	0,23
ERBOS	2,36	1,55	3,87	6,53	1,14	0,37	1,60	2,55	0,14	0,25	0,16
EREGL	2,68	1,57	2,61	1,23	0,61	0,32	1,46	15,35	0,17	0,15	0,10
ISDMR	3,13	1,72	3,21	1,34	0,72	0,27	1,37	18,13	0,17	0,16	0,12
KRDMD	1,16	0,67	3,76	1,34	0,71	0,58	2,39	2,65	0,05	0,09	0,04

Burada O1, O2, O3, O4, O5, O8, O9, O10 ve O11 oranlarının mümkün olan değerlerden yüksek olanı olması amaçlandığından normalizasyon işleminde (1) numaralı fayda durumu formülü kullanılmıştır. O6 ve O7 oranlarında ise maliyet durumunda kullanılan (2) numaralı formül kullanılmıştır. Buna göre oluşturulan normalizasyon matrisi Tablo 5’de yer almaktadır.

Tablo 5: Normalizasyon Matrisi

	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11
Referans Satırı	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
CEMTS	1,00	1,00	0,80	0,62	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
ERBOS	0,35	0,47	1,00	1,00	0,83	0,54	0,70	0,00	0,63	0,79	0,60
EREGL	0,44	0,47	0,00	0,00	0,00	0,68	0,82	0,34	0,88	0,30	0,34
ISDMR	0,57	0,55	0,47	0,02	0,18	0,81	0,90	0,41	0,85	0,37	0,42
KRDMD	0,00	0,00	0,91	0,02	0,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Mutlak değerler tablosunda her bir hücre, karşılaştırma matrisindeki değerleri ile referans değerlerin mutlak değerce farkları alınarak oluşturulur. Buna göre oluşturulan mutlak değer tablosu Tablo 6’de sunulmuştur.

Tablo 6: Mutlak Değer Matrisi

	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11
CEMTS	0,00	0,00	0,20	0,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ERBOS	0,65	0,53	0,00	0,00	0,17	0,46	0,30	1,00	0,37	0,21	0,40
EREGL	0,56	0,53	1,00	1,00	1,00	0,32	0,18	0,66	0,12	0,70	0,66
ISDMR	0,43	0,45	0,53	0,98	0,82	0,19	0,10	0,59	0,15	0,63	0,58
KRDMD	1,00	1,00	0,09	0,98	0,84	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Yukarıdaki (5) numaralı formüle dayanarak hesaplanmış gri ilişki katsayıları matrisi Tablo 7’de verilmiştir. Burada Ayırıcı (ζ) katsayısı 0.5 alınmıştır. Buna ek olarak, finansal oranların eşit önem düzeyine sahip olduğu kabul edilmiştir.

Tablo 7: Gri İlişki Katsayıları Matrisi

	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11
CEMTS	1,00	1,00	0,72	0,57	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
ERBOS	0,43	0,48	1,00	1,00	0,74	0,52	0,62	0,33	0,57	0,70	0,56
EREGL	0,47	0,49	0,33	0,33	0,33	0,61	0,74	0,43	0,80	0,42	0,43
ISDMR	0,54	0,53	0,49	0,34	0,38	0,72	0,84	0,46	0,77	0,44	0,46
KRDMD	0,33	0,33	0,85	0,34	0,37	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33

Analizin bu aşamasında, kriterlerin aynı önem derecesine sahip olduğu durumlarda kullanılan (6) numaralı formül ile ilişki dereceleri hesaplanmış, hesaplanan skorlara göre firmaların sıralaması yapılmıştır. Sonuçlar Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8: Sıralama Matrisi

	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O11	Γ_{oi}	Sıralama
CEMTS	1,00	1,00	0,72	0,57	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,94	1
ERBOS	0,43	0,48	1,00	1,00	0,74	0,52	0,62	0,33	0,57	0,70	0,56	0,63	2
EREGL	0,47	0,49	0,33	0,33	0,33	0,61	0,74	0,43	0,80	0,42	0,43	0,49	4
ISDMR	0,54	0,53	0,49	0,34	0,38	0,72	0,84	0,46	0,77	0,44	0,46	0,54	3
KRDMD	0,33	0,33	0,85	0,34	0,37	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33	0,38	5

Sıralama matrisi tablosuna bakıldığında alınan finansal oranlara göre en iyi performans gösteren demir-çelik firmasının ($\Gamma_{oi} = 0,94$) CEMTS olduğu görülmektedir. Referans satırında 10 finansal orana referans olan CEMTS’in, analiz sonucunda da ilk sırada çıkması GRA’nın tutarlı sonuçlar verdiğini kanıtlar durumdadır. İlk sıranın ardından diğer firmaların performansları sıralaması ERBOS, ISDMR, EREGL ve KRDMMD şeklinde devam etmektedir.

5. Sonuç

Demir-çelik sektörünün performansı, diğer birçok sektörle sıkı ilişkiler içermesi, ekonomik gelişimde etkili olması ve geniş istihdam imkânı içermesi dolayısıyla ekonomi için de önemli bir gösterge niteliğindedir. Bu açıdan demir-çelik sektörü firmalarının performansının ölçülmesi ve firmalar arasında kıyaslama yapılması ihtiyacı bulunmaktadır. Ticaret Bakanlığı 2021 Yılı Demir-Çelik Sektör Raporu'na göre Türkiye'de faaliyet gösteren 40 adet demir-çelik üretim kuruluşu bulunmaktadır. Bunlardan bir kısmı borsaya kote olmuş durumda olup, Borsa İstanbul'da demir-çelik firmalarının yer aldığı Metal Ana Sektör Endeksinde (XMANA) 25 adet firma hissesi bulunmaktadır. Bu çalışma için 2022 yılsonu itibarıyla BİST 100 içerisinde yer alan 7 firma seçilmiştir. Bu firmalardan Kocaer Çelik San. Tic. A.Ş. (KCAER), Haziran 2022'de halka arz olduğundan önceki yıllar verilerine ulaşılamaması, İzmir Demir-çelik San. A.Ş. (IZDMC) ise süregelen zararları dolayısıyla rasyolarında hesaplamalara uyumsuzluk nedeniyle çalışma dışında tutulmuştur. Bu doğrultuda çalışmaya BİST 100'de yer alan demir-çelik sektöründe faaliyet gösteren Çemtaş Çelik Makina San. Tic. A.Ş. (CEMTS), Erbosan Erciyas Boru San. ve Tic. A.Ş. (ERBOS), Ereğli Demir-çelik Fabrikası T.A.Ş. (EREGL), İskenderun Demir-çelik A.Ş. (ISDMR) ve Kardemir Karabük Demir-çelik San. ve Tic. A.Ş. (KRDM) firmaları dahil edilmiştir.

Literatürde yoğun olarak araştırılan bir konunun finansal performans değerlendirmesi olduğu görülmektedir. Ele alınan sektöre ve kriterlere göre çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Bu yöntemlerin genel olarak AHP, GRA, ELECTRE, TOPSİS, VİKOR gibi çok kriterli karar verme yöntemlerinden olduğu görülmektedir. Bu yöntemlerin, karar vericilere çeşitli kistaslar altında alternatifleri değerlendirebilme imkânı sunması kullanım amaçlarının başında yer almaktadır. Bu nedenle bu çalışmada da performans değerlendirmesi yapılması istendiğinden bu yöntemlerden Gri ilişkisel analiz kullanılmıştır.

Bu çalışmanın amacı, ele alınan demir-çelik firmalarını finansal performanslarına göre değerlendirmektir. Çalışmanın örneklemini, Borsa İstanbul'da işlem gören beş demir-çelik firmasının (yukarıda isimleri verilen) 2016-2022 dönemini kapsayan 7 yıllık verileri oluşturmaktadır. Verilerin değerlendirilmesinde kriter olarak faaliyet etkinliği, likidite, kârlılık ve mali yapılarını yansıtan 11 finansal oran, bu firmaların KAP'ta yayınlanan raporlarından alınmıştır.

Yapılan Gri ilişkisel analiz sonuçlarına göre ele alınan finansal oranlar bazında en iyi performans gösteren firma "CEMTS" olarak belirlenmiştir. Gri ilişkisel analiz içerisinde yer alan referans satırında kullanılan 11 orandan 10 oranın "CEMTS" firmasına ait olması da firmanın aynı sektörde faaliyet gösteren diğer firmalara göre daha olumlu rasyolara sahip olduğunu göstermektedir. En iyi firmanın seçilmesinin yanı sıra çalışmaya dahil edilen diğer firmalar için de gri ilişkisel analiz ile performans sıralaması yapılmış ve sıralamanın ERBOS, ISDMR, EREGL ve KRDM şeklinde olduğu görülmüştür.

Tüm bu analizlere ek olarak, çok kriterli karar verme yöntemlerinden AHP, TOPSİS, VİKOR gibi yöntemler kullanılarak verilerin değerlendirilmesi ve sonuçların karşılaştırılması yeni çalışmalara yardımcı olacak niteliktedir. Ayrıca, bu şekilde elde edilen sonuçların firmaların BİST'teki performansları ile ilişkilendirileceği çalışmalar da literatüre katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Ahmad, N.; Shah, F. N.; Ijaz, F.; Ghouri, M. N. (2023), "Corporate Income Tax, Asset Turnover and Tobin's Q as Firm Performance in Pakistan: Moderating Role of Liquidity Ratio", *Cogent Business & Management*, Vol. 10, No. 1: 1-14.
- Akyüz, Y.; Bozdoğan, T.; Hantekin E. (2011). "TOPSIS Yöntemiyle Finansal Performansın Değerlendirilmesi ve Bir Uygulama", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C. 13, S. 1: 73–92.
- Albayrak, Y. E.; Erkut, H. (2005), "Banka Performans Değerlendirmede Analitik Hiyerarşi Süreci Yaklaşımı", *İtü Dergisi*, C. 4, S. 6: 47-58.
- Alim, W.; Ali, A.; Minhas, A. S. (2022), "The Impact of Leverage on the Firm Performance: A Case of Fertilizers Sector of Pakistan", *Empirical Economics Letters*, Vol. 21, No. 2: 51-61.
- Atukalp, M. E. (2019), "Borsa İstanbul'da İşlem Gören Çimento Firmalarının Finansal Performansının Analizi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, S. 81: 213–230.
- Baş, M. (2010), "İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Öngörülmesinde Gri İlişkisel Analiz Tekniği, Tekstil ve Deri Sektöründe Bir Uygulama", *Basılmamış Doktora Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya*.
- Bektaş, H.; Tuna, K. (2013), "Borsa İstanbul Gelişen İşletmeler Piyasası'nda İşlem Gören Firmaların Gri İlişkisel Analiz ile Performans Ölçümü", *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, C. 3, S. 2: 185–198.
- Chen, J.; Zhang, R.; Liu, B. (2016), "The Empirical Study of Executive Compensation in China Port and Shipping Listed Companies Based on The Grey Relational Analysis", *Grey Systems: Theory and Application*, Vol. 6, No. 2: 259-269.
- Delcea, C.; Scarlat, E.; Cotfas, L. A. (2013), "Companies' Quality Characteristics vs Their Performance: A Grey Relational Analysis–Evidence from Romania", *Grey Systems: Theory and Application*, Vol. 3, No. 2: 129-141.
- Delen, D.; Kuzey, C.; Uyar, A. (2013), "Measuring Firm Performance Using Financial Ratios: A Decision Tree Approach", *Expert Systems with Applications*, Vol. 40, No. 10: 3970-3983.
- Dumanoğlu, S.; Ergül, N. (2010), "İMKB'de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, C. 48: 101–111.
- Eleren A.; Karagül M. (2008), "1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi", *Yönetim ve Ekonomi*, C. 15, S. 1: 1–14.
- Ersöz, T.; Düğenci, M.; Ünver, M.; Eyiöl, B. (2015), "Demir Çelik Sektörüne Genel Bir Bakış ve Beş Milyon Ton Üstü Demir Çelik İhracatı Yapan Ülkelerin Kümeleme Analizi ile İncelenmesi", *Nevşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi*, C. 4, S. 2: 75-90.
- Güner, Ş. N.; Demir, H. U. (2022), "Yapay Sinir Ağları ve Zaman Serileri Yöntemi ile Demir Çelik İthalatı Tahmini", *Sakarya İktisat Dergisi*, C. 11, S. 3: 389-397.
- Hamzaçebi, C.; Pekkaya, M. (2011), "Determining of Stock Investments with Grey Relational Analysis", *Expert Systems with Applications*, Vol: 38, No. 8: 9186-9195.
- Haralayya, B. (2022), "Impact of Ratio Analysis on Financial Performance in Royal Enfield (Bhavani Motors) Bidar", *Iconic Research And Engineering Journals*, Vol. 5, No. 9: 207-222.
- Ho C.T.; Wu, Y.S. (2006), "Benchmarking Performance Indicators for Banks", *Benchmarking: An International Journal*, Vol. 13, No. 1-2: 147-159.
- İşıkçelik, F.; Ağırbaş, İ. (2022), "Sağlık Kurumları Finansal Performansının Gri İlişkisel Analiz ile Değerlendirilmesi", *Alanya Akademik Bakış*, C. 6, S. 3: 2565-2582.
- Jatoi, M. Z.; Rasheed, A. (2023), "Impact of Dividend Policy on Firm Performance: Evidence from Non-Financial Firms of Pakistan", *Pakistan Journal of Humanities and Social Sciences*, Vol. 11, No. 2: 1252-1260.
- Kumar, S.; Zbib, L. (2022), "Firm performance during the Covid-19 crisis: Does managerial ability matter?", *Finance Research Letters*, Vol. 47, No. 102720: 1-7.

Kung, C. Y.; Wen, K. L. (2007), "Applying Grey Relational Analysis and Grey Decision-Making to Evaluate The Relationship Between Company Attributes and Its Financial Performance—A Case Study of Venture Capital Enterprises In Taiwan", *Decision Support Systems*, Vol. 43, No. 3: 842-852.

Olayinka, A. A. (2022), "Financial Statement Analysis As A Tool For Investment Decisions and Assessment of Companies' Performance", *International Journal of Financial, Accounting, and Management*, Vol. 4, No. 1: 49-66. <https://doi.org/10.35912/ijfam.v4i1.852>

Öner Kaya, E. (2016), "Financial Performance Assessment of Non-Life Insurance Companies Traded In Borsa İstanbul Via Grey Relational Analysis", *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 8, No.4: 277-288.

Özçelik, F.; AVCI ÖZTÜRK, B. (2014), "Evaluation of Banks' Sustainability Performance in Turkey with Grey Relational Analysis", *Journal of Accounting & Finance/Muhasebe ve Finansman Dergisi*, No. 63: 189-210.

Öztürk, M. (2018), "Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörler: BİST 30 Endeksinde İşlem Gören Firmalar Üzerine Bir Araştırma", 4 th International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS).

Peker, İ.; Baki, B. (2011), "Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Türk Sigortacılık Sektöründe Performans Ölçümü", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, C. 4, S. 7: 1-18.

Salmi, T.; Martikainen, T. (1994), "A Review of the Theoretical and Empirical Basis of Financial Ratio Analysis", *The Finnish Journal of Business Economics*, Vol. 4, No. 94: 426-448.

Sarraf, F.; Nejad, S. H. (2020), "Improving Performance Evaluation Based on Balanced Scorecard with Grey Relational Analysis and Data Envelopment Analysis Approaches: Case Study in Water And Wastewater Companies", *Evaluation and Program Planning*, Vol. 79, No. 10:101762.

Singh, A. J.; Schmidgall, R. S. (2002), "Analysis of Financial Ratios Commonly Used by US Lodging Financial Executives", *Journal of Retail & Leisure Property*, Vol. 2, No. 3: 201-213.

Škrinjarić, T. (2021), "Nonparametric Approach of Comparing Company Performance: A Grey Relational Analysis", *Big Data Analytics*, 1th Ed. Auerbach Publications, New York.

Suvvari, A.; Goyari, P. (2019), "Financial Performance Assessment Using Grey Relational Analysis (GRA) An Application to Life Insurance Companies in India", *Grey Systems: Theory and Application*, Vol. 9, No. 4: 502-516.

Taşdelen, S.; Çetiner, E. M. (2022), "2008 Küresel Finansal Krizinin Türkiye, Japonya ve Çin'de Demir Çelik Sektörüne Etkileri Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama", *Journal of Financial Politic & Economic Reviews*, C. 59, S. 659: 39-70.

Temizel, F.; Doğan, H.; Bayçelebi, B. E. (2016), "Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki İşletmelerin Finansal Performans Analizi", *Business & Management Studies: An International Journal*, C. 4, S. 2: 185-202.

Türkiye İhracatçılar Meclisi. <https://tim.org.tr/tr/ihracat-rakamlari> (Erişim 04.09.2023)

Uygurtürk, H.; Korkmaz, T. (2012), "Finansal Performansın TOPSIS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Belirlenmesi: Ana Metal Sanayi İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C. 7, S. 2: 95-115.

Wang R.T.; Ho, C.H.; Feng, C.M.; Yang, Y.K. (2004), "A Comparative Analysis of the Operational Performance of Taiwan's Major Airports", *Journal of Air Transport Management*, Vol.10, No. 5: 353-360.

World Steel Association. https://worldsteel.org/steel-topics/statistics/annual-production-steel-data/?ind=P1_crude_steel_total_pub/TUR. (Erişim 04.09.2023)

Wu, H. H. (2002), "A Comparative Study of Using Grey Relational Analysis in Multiple Attributes Decision Making Problems", *Quality Engineering*, Vol. 159, No. 2: 2009-217.

Wu, J. H.; Chen, C. B. (1999), "An Alternative Form for Grey Relational Grades", *The Journal of Grey System*, Vol. 11, No.1: 7-12.

Extended Summary

Borsa İstanbul'da İşlem Gören Demir-Çelik Firmalarının Performanslarının Gri İlişkisel Analiz İle Değerlendirmesi

Iron steel industry has an important role since it provides not only raw materials but also intermediate or finished goods for industries like construction, automotive, defense industry and machine industry. In this respect, the iron steel industry, which can be seen as the core of the industry, is one of the main actors in countries' economies. Türkiye is an important country in steel production and export for the global steel sector, as being the 8th country in the world and the 3rd country in Europe in steel production. Besides the global sectoral role of Türkiye, iron steel sector is also important for Turkish economy as providing % 15,6 of exports.

Performance of the iron steel industry is an important indicator of any country's economy since it has close relations with many sectors, affects economic development and provides vast employment opportunities. Therefore, there is a need for measuring and comparing the performance of iron steel companies. According to 2021 Iron Steel Sector Report of Republic of Türkiye Ministry of Trade, there are 40 iron steel companies operating in Türkiye. Some of these companies are quoted on Borsa İstanbul. There are 25 company stocks in the Main Material Sectoral Index (XMANA) in which the iron steel companies are traded. Since the number of companies is too many to study, 7 companies which are listed in BIST 100 index at the end of year 2022 are selected for this study. Among these companies Kocaer Çelik San. Tic. A.Ş (KCAER) is offered to the public in June 2022. This company is taken out of the study since its previous years' financial statements cannot be accessed. Another company listed in BIST 100 index İzmir Demir Çelik San. A.Ş (İZDMC) is excluded from the study due to its ongoing losses and incompatibility of its ratios for calculations like geometric means. Accordingly, other 5 companies operating in the iron steel industry and listed in BIST 100 are included in this study which are namely, Çemtaş Çelik Makina San. Tic. A.Ş (CEMTS), Erbosan Erciyes Boru San. ve Tic. A.Ş (ERBOS), Ereğli Demir-Çelik Fabrikası T.A.Ş (EREGL), İskenderun A.Ş (ISDMR) and Kardemir Karabük Demir Çelik San. ve Tic. A.Ş (KRDMR).

Ratio analysis is one of the most used methods in performance evaluation. These ratios, which are obtained from the company financial statements (balance sheet and income statement), are the main indicators expressing the current situation of companies in different sectors. Despite different classifications in the literature, financial ratios can be classified into 4 main groups which are liquidity, activity, financial structure and profitability ratios. Within these 4 groups, there are many different financial ratios measuring different aspects of a company's financial performance or current situations. In this study, 11 financial ratios from these 4 groups are used for evaluating and comparing the companies' performances operating in iron steel industry. Grey relational analysis is used to evaluate and compare their performances.

Grey relational analysis (GIA), which is one of the multi-criteria decision making techniques (MCDM), is a frequently used method in the literature. Since grey relational analysis is not affected by the magnitude and distribution of the data, it is seen as an objective method in performance measurements, and so it is frequently used in different fields like stock market performances, banks performances, quality features, water and waste water companies.

Main aim of this study is to rank companies by performing performance measurements according to the results of empirical analysis of financial ratios. By ranking the companies, prominent companies among the companies working in the same industry can be determined. In this way, progress in the sector is identified and investors who are considering investing in the sector are assisted in their investment decisions.


In this study, data is taken from iron steel companies' activity reports and financial statements to evaluate the performances of companies. 7-year financial data covering the period 2016-2022 is used and geometric mean of annual ratios is calculated. 11 different ratios, which can represent companies' financial performances, are used for analysis. These ratios are; liquidity ratio and current ratio among liquidity ratios, inventory turnover ratio, asset turnover ratio, fixed asset turnover ratio among activity ratios, debt ratio, asset to equity ratio, interest coverage ratio among financial structure ratios, net profit ratio, return on equity ratio and return on asset ratio among profitability ratios.

Geometric means of ratios mentioned before are calculated to represent the financial ratio of the company and the decision matrix for grey relational analysis is formed. After obtaining the decision matrix, comparing matrix, normalized matrix, absolute value matrix and grey relational coefficients matrix are calculated respectively. Finally, the grey relational analysis result matrix is formed which shows the final results of the analysis.

According to the results of the grey relational analysis, the best performing iron steel company is determined as ($\Gamma_{01}=0,94$) Çemtaş Çelik Makina San. Tic. A.Ş (CEMTS). Since Çemtaş Çelik Makina San. Tic. A.Ş has reference values for 10 ratios out of 11, this result is not a surprising one. Also these results can prove that grey relational analysis is giving consistent results. After CEMTS, ranking continues with ERBOS, ISDMR, EREGL, KRDMR respectively.

The results of these study represent the ranking of iron steel companies according to grey relational analysis. Since every multi-criteria decision making method has its own advantages over other methods, this ranking can be done with any other method like AHP, TOPSIS, VIKOR for further studies. Also, these ratio analyses can be compared with these companies' stock market performances, and thus reflection of financial performances on the stock market prices can be determined.

Göç Alan Ülke Sınıflandırması İçin Metodolojik Çerçeve Analizi¹

Özlem Alioğlu Türker² 

Göç Alan Ülke Sınıflandırması İçin Metodolojik Çerçeve Analizi	Methodological Framework Analysis for Migration Receiving Country Classification
Öz <p>Geleneksel göç alan ülke sınıflandırmaları, yakın dönemde yoğun göç alan yeni ülkeleri kapsamamaktadır. Yeni hedef ülkelerde yürütülecek saha araştırmalarının literatür ile bütünleşebilmesi ve ülkelerarası karşılaştırmalı araştırmaların yapılabilmesi için metodolojik sınırlılıkları aşmak gerekmektedir. Bu makalede göç alan ülke tipolojileri oluşturulurken yaygın olarak kullanılan ulus-devlet oluşumu, yurttaşlık rejimleri ve göç politikaları tarihsel ve kuramsal olarak analiz edilmiştir. Birbiriyle ilişkili değişkenlerin bir ülkenin göç profilini belirlemede kullanılabilecek; tarihsel, yasal ve politik düzlemde izlenebilecek metodolojik araçlar olduğu sonucuna varılmıştır.</p>	Abstract <p>Traditional classifications of immigration countries are inefficient in covering new destination countries that recently received high numbers of immigrants. It is necessary to overcome methodological limitations in order to integrate field research in new destination countries with the literature and to conduct cross-national research. In this article, nation-state formation, citizenship regimes and migration policies, which are widely used when creating immigration country typologies, have been analyzed historically and theoretically. It has been concluded that, those interrelated variables can be used as methodological tools to determine the migration profile of a country and be traced through historical, legal and political levels.</p>
Anahtar Kelimeler: Uluslararası Göç, Ulus-Devlet, Yurttaşlık, Göç Politikaları	Keywords: International Migration, Nation-State, Citizenship, Immigration Policies
JEL Kodları: F22, K37	JEL Codes: F22, K37

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı	Bu çalışma bilimsel araştırma ve yayın etiği kurallarına uygun olarak hazırlanmıştır.
Yazarların Makaleye Olan Katkıları	Çalışmanın tamamı tek yazar tarafından oluşturulmuştur.
Çıkar Beyanı	Yazarlar açısından ya da üçüncü taraflar açısından çalışmadan kaynaklı çıkar çatışması bulunmamaktadır.

¹ Bu çalışma Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı'nda Prof. Dr. Hayriye Erbaş danışmanlığında Özlem Alioğlu Türker tarafından "ABD ve Türkiye'deki İranlı Göçmen Topluluklarında Sanatçıların Algı ve Deneyimleri" başlığı ile tamamlanarak 31.03.2022 tarihinde savunulan Doktora tezinden türetilmiştir.

² Dr. Öğretim Üyesi, Ankara Üniversitesi, Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, alioglut@ankara.edu.tr

1. Giriş

Göç araştırmaları alanındaki kuram ve yaklaşımlara dair genel bir sorun ve buna eşlik eden eleştiri, kuramsallaştırmanın coğrafi olarak sınırlı bölgeleri kapsamından kaynaklıdır. Klasik göçmen ülkelerini (ABD, Avustralya, Kanada) ve Batı Avrupa ülkelerini kapsayan bu coğrafi sınırlılık, aynı zamanda kuramların geliştirildiği ülkeler ile büyük oranda özdeş olduğu için göç kuramlarında perspektifin tek yönlülüğü ile sonuçlanabilmektedir. Son dönemde ve gitgide artan biçimde kuramsallaştırmaya dair eleştiriler ve perspektifi çeşitlendirme çabaları artmıştır. İlk nedeni göçün vaka olarak artması ve çeşitlenmesi yani düzenli işgücü göçü ve benzeri geleneksel göç türlerinin yerini, yerinden edilmiş kişilerin kitlesel sığınma ve iltica talebine bırakmasıdır. Yeni göçler bir kaynak ülkeden bir hedef ülkeye milyonlarca kişinin birkaç yıl gibi sınırlı bir sürede “akışı” biçiminde gerçekleşebilmektedir. İkinci neden ise göç nedenleri ve türlerinin çeşitlenmesiyle de ilişkili olarak insan hareketliliğinin geleneksel “Doğudan” “Batıya” veya “Küresel Güneyden” “Küresel Kuzeye” rotalarının değişmeye başlamasıdır.

Uluslararası Göç Örgütü’nün (IOM) 2022 yılı raporuna göre geleneksel göç veren ülke konumundaki Türkiye, son yıllarda en çok sayıda mülteciye ev sahipliği yapan ülke olma statüsünü korumaktadır ve Suriye-Türkiye arasındaki göç koridoru dünyada en yoğun nüfus hareketliliğinin olduğu ikinci büyük rota haline almıştır (McAuliffe ve Triandafyllidou, 2021: 21-57). Buna ek olarak, dünyadaki mültecilerin %80’den fazlasının Türkiye, Uganda, Pakistan, Lübnan ve İran gibi gelişmekte olan ülkelerde bulunduğu tespit edilmiştir (DeHaas vd., 2019: 891). Olgusal alandaki bu değişmeler kuramsal alanda da yeni yaklaşımları zorunlu kılmaktadır. Göç alan ülkelerin çeşitlenmesi, göç rejimi tipolojilerinin de yeniden gözden geçirilmesini gündeme getirmiştir (Boucher ve Gest, 2015).

Türkiye’nin de aralarında olduğu ve geleneksel göç alan ülke sınıflandırmalarında yer almayan pek çok ülke, olgusal değişmeye paralel biçimde araştırmaların sahası haline gelirken; araştırmalarda kullanılan kuramsal yaklaşımlar ve kavram setleri büyük oranda geleneksel göç türleri ve rotalarına ait literatürden oluşmaktadır. Bu nedenle saha araştırmalarının, göç çalışmaları alanını güçlendirecek kuramsal ve kavramsal eklemlenmeye hizmet edememesi sınırlılığından söz etmek mümkündür. Sınırlılıkları aşmaya yarayacak ve sosyolojik kuramlaştırmayı güçlendirecek en önemli analitik stratejilerden biri kabul edilen ülkelerarası karşılaştırmalar (Kohn, 1987) yine geleneksel göç ülkeleri üzerinden yapılabilmektedir çünkü saha araştırmasının zorluklarına ek olarak metodolojik belirsizlikler araştırmacıları bu “maceraya” atılmaktan geri tutabilmektedir.

Göç alan fakat kalıplaşmış göç alan ülke sınıflandırmalarında konumlandırılırken metodolojik sınırlılıklarla karşılaşılacak bu ülkeler için “terzi işi” diye tarif edebileceğimiz türden tanımların geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu makale ile amaçlanan var olan kalıpları çözümleyerek, bu tipolojilerin oluşturulmasında kullanılan ana değişkenleri tespit etmektir. Mevcut değişkenlerin disiplinlerarası bir yaklaşımla ve birbirleriyle ilişkili olarak analiz edilmesi farklı ülke bağlamlarında aynı değişkenlerin izlenebilmesi için metodolojik bir çerçeve işlevi görme imkânına sahip olacaktır. Türkiye’nin de aralarında bulunduğu son dönemde yoğun göç alan ülkeler üzerine yapılan saha araştırmalarında ve karşılaştırmalı çalışmalarda; bu değişkenlerin tarihsel, hukuki ve siyasal düzlemlerde izlenmesi ile yeni sınıflandırmaların yapılabilmesi mümkün olacaktır. Buna ek olarak, dinamik göç olgusuyla değişime uğrayan geleneksel göç alan ülkelerin sınıflandırmasına aynı değişkenler kullanılarak yeniden göz atılması söz konusu olabilecektir.

Göç alan ülke tipolojilerine bakıldığında özellikle karşılaştırmalı çalışmalarda (Brubaker, 1992; Castles, 1995; Castles ve Miller, 2008; Freeman, 1995; Joppke, 1999) kullanılan bazı değişkenlerin öne çıktığı gözlemlenmektedir. Bunlardan ilki, günümüzde hâkim devlet türü olan ulus-devletlerin tarihsel oluşum süreci ve bu süreçte baskın olan uluslaşma kavrayışlarındaki farklılıktır. İkinci değişken, ulusal kimlik, uluslaşma süreci ve “biz” algısı ile yakından ilgili olan ve birçok örnekte hukuki olarak göçmen olan – olmayanı ayıran yurttaşlık rejimidir. Her devletin, devlete ve topluma üyeliği belirleyen bir yurttaşlık rejimi bulunmakta ve göçmenlere bu statünün hangi şartlar altında verilebileceği ya da verilemeyeceği bu rejim uyarınca belirlenmektedir. Bu nedenle yurttaşlık kavramı ve göç sosyolojisi bağlamındaki tezahürleri göç alan ülkeleri sınıflandırmak bakımından ayırt edici niteliktedir. Göç politikaları, göç kontrol ve göçmen uyumu politikaları olmak üzere iki alt başlıkta ele alınacaktır. Göç kontrol politikaları göçmenleri kabul edip-etmeme hususunda dönem, grup, sayı belirleme kararlarını kapsamaktadır. Göçmen uyumu ise var olan göçmenlerin toplumun geri kalanı ile nasıl bütünleşeceği ya da ayrı tutulacağına dair devletin tutumunu göstermektedir. Göç politikaları dönemsel olarak değişebilen, dinamik bir politika alanıdır ancak göç edilen ülkede göçmen topluluklarını doğrudan etkileyen koşulları göstermesi bakımından önem arz etmektedir.

Ulus-devlet, yurttaşlık ve göç politikası kavramları sosyolojinin yanı sıra siyaset bilimi, hukuk, tarih, demografi ve uluslararası ilişkiler gibi birçok farklı disiplinin alanını kesmektedir. Bu çalışmada da göç sosyolojisi yaklaşımı merkezde tutularak yer yer farklı disiplinlerin kavramsallaştırmaları ve tartışmalarına değinilecektir. Her bir kavramın hem tarihsel olgusal gelişimi hem de kuramsal yaklaşımlar bir arada ele alınarak göç alan ülke sınıflandırmalarında nasıl kullanılageldiği ve olası diğer açıklamalarının analiz edilmesi amaçlanmaktadır.

2. Ulus-Devlet Oluşumu ve Demografi

Ulus-devlet, bir devlet formu olarak Aydınlanma sonrası süreçte ortaya çıkmış ve kent-devleti, imparatorluk, krallık gibi devlet türlerini geride bırakarak yaklaşık son 200 yılda hâkim devlet biçimi haline gelmiştir. 1648 Vestfalya Düzeni ile gelişen egemen devlet fikri, kendi kaderini tayin hakkı (*self-determination*) ve devletler arası eşitlik ilkeleri ulus-devletin ortaya çıkış koşullarını hazırlamıştır. Yazılı bir anayasası olan, bağımsız ve eşit yurttaşlardan oluşan ve bir ulus adına hükmeden modern ulus-devlet, XVIII. yüzyıl sonlarında gerçekleşen Fransız ve Amerikan Devrimlerinin sonucunda ortaya çıkmıştır (Wimmer ve Feinstein, 2010: 764). Ulus-devletin ayırt edici özelliği meşruiyetini ilahi bir güç, kilise gibi kurum ya da soya dayanan yönetme hakkından değil; hükmettiği topraklarda yaşayan halkın egemenlik devrinden almasıdır. Böylece insan toplulukları, cemaatlerin, onlar adına yöneten devlet ile etkileşimi içinde ulus kavramı şekillenmiştir. Bu tanım ulus-devletlerin demokratik rejimlerle örtüştüğü düşüncesini getirir de var olan örneklere bakıldığında farklı rejimlere tâbi ulus-devletlerin mevcut olduğu görülmektedir.

Ulus-devletin egemenlik alanı ve meşruiyetinin kaynağı, belirli bir coğrafi alan olan ülkesi üzerinde yaşayan halkı, nüfusedir. Bir ülkede yaşayan nüfusun ortak tarih, kültür, dil, inanç ve gelecek ülküsünü paylaştığı yani homojen olduğu fikri ulus kavramına tekabül etmektedir. Ulus-devletin çelişkisi de bu noktada ortaya çıkmaktadır. Hemen hemen hiçbir örnekte egemenlik kurulan ülke ve nüfus birbiriyle örtüşmemekte; homojen olduğu varsayılan küçük gruplar dahi çeşitlilik içermektedir. Benedict Anderson’ın ulusları “hayali cemaatler” olarak nitelemesinin bir sebebi, ulusların tarihin belli bir noktasında ortaya çıkan belirli ekonomik, teknolojik ve toplumsal değişimlerin sonucu olarak kurgulanmış kategoriler olmasına rağmen; milliyetçiler tarafından her zaman var olmuş “doğal” gruplar olarak anlaşılmasına yönelttiği eleştiridir. Bu

bağlamda, kendisi kurgulanmış bir kategori olan ulusun yaşadığı coğrafya ile meşruiyetini bu gruptan alan ulus-devletin hâkim olduğu sınırlar, çoğu zaman örtüşmediği için çeşitli boşluklar, çelişkiler ve sorunlar ortaya çıkmaktadır. Ulus, ulusçuluk ve ulus-devlet çok eleştirilen kavramlar olmakla birlikte modern ve hatta modern sonrası dünyanın gerçekliğinde yerlerini korumaktadırlar. Özellikle küreselleşme süreci ile ortadan kalkacağı düşünülen ulus-devletler³, halen uluslararası siyasal sistemin en güçlü aktörleridir.

Ulus-devlet ve ulusal sınırları, uluslararası göçün varlık nedeni olan kurumlar arasında düşünmek mümkündür. İnsan hareketliliği, göçebelik ya da modern göçe benzer nedenlerle göç, insanlık tarihi boyunca var olmuştur. Ancak uluslararası göç kavramı, ulus-devletler ve ulusal ülke sınırları, vatandaşlık gibi kurum ve kavramlar ile birlikte XIX. yüzyılda ortaya çıkmıştır. Özetle, uluslararası göçü mümkün kılan olgulardan biri, ulus-devletin bizzat kendisidir. Aristide Zolberg'in göç kuramına adını verdiği siyasi yaklaşım (*political perspective*) da benzer bir noktadan hareket etmektedir. Göç analizi için mikro ve makro kuramlara bir alternatif geliştiren Zolberg; egemen ülkesel devletlerden oluşan sistemi, yaklaşımının merkezine konumlandırmıştır. Bunun için ulus-devlet öncesi insan hareketliliklerini dışarıda bırakmayı ve iç göç – dış göç ayrımı yaparak uluslararası göçü ayrı bir kategori olarak ele almayı gerekli görmektedir. Bu bağlamda uluslararası göç, insan nüfusu kendi içinde yenilenen kültürel ve sosyal sistemler olarak ulus-devletlerden oluşan dünya sisteminde bir sapma olarak değerlendirilmelidir (Zolberg, 1981). Dünya sistemi, kendi ülkesinin sınırları içinde yaşayan görece homojen uluslardan oluşmakta iken göç, bu sistemin içinde bir sıra dışılığı, sapmayı işaret etmektedir. Bu anlamıyla ulus-devlet nedeniyle var olan uluslararası göç, ulus-devlete karşı bir olgu gibi görünmektedir.

Ulus-devlet ve göç ilişkisinde bir başka boyut ise, liberal ulus-devletlerden oluşan kapitalist dünya sisteminin ortaya çıkış aşamalarında ve tek tek ulus-devletlerin inşa süreçlerinde göçün önemli bir etken ve aynı zamanda sonuç olmasıdır. XVI. yüzyıldan başlayan süreçte, Avrupalı devletlerin başı çektiği okyanus ötesi coğrafi keşifler, nüfus hareketi mefhumunu baştan aşağı değiştirmiştir. Merkantilizmin hâkim olduğu dönemde nüfus, işgücü olarak görülmeye başlanmış ve kıt bir kaynağa dönüşmüştür. Bu durum da nüfus ve göç üzerinde denetim politikalarını beraberinde getirmiştir. Coğrafi keşifler sonrasında yeni yerleşim oluşturulan topraklara kimlerin gideceği de Avrupalı devletler için önemli bir politika alanı olmuştur. Yeni kolonilerde çalıştırılmak üzere Afrikalı halklar köleleştirilmiş ve göçe zorlanmıştır. Diğer yanda ise, din ve mezhep farklılığı uluslaşma sürecindeki Avrupa devletlerinde ayrımcılık ve hatta cezalandırmaya neden olmuş; zulüm tehdidi altındaki dini gruplar iltica etmiş ve bu nüfus hareketliliği sonucunda da yeni uluslar oluşmuştur. Ulus-devletleşmenin ilerleyen aşamalarında asimile edilemez görülen gruplar da göçe zorlanmıştır. Özetle, kapitalist dünya sistemin aktörleri olan liberal ulus-devletler göçün hem nedeni hem de sonucu niteliğindedir ve merkez ile çevre ülkeler arasında devam edecek olan göç de yine bu dünya sistemi ile yakından ilgilidir (Zolberg 1978). Bu yönüyle dünya sistemi analizi, yalnız göçün ortaya çıkış nedenlerini açıklamamakta; ulus-devletlerin oluşum süreçlerinde göçü, karşılıklı bir etkileşim alanı olarak konumlandırmaktadır.

Diğer yandan göç, ulus-devleti çeşitli yönlerden tehdit eden bir olgu olarak değerlendirilmektedir. "Ulus devlet, 18. yüzyıldaki gelişiminden bu yana, siyasal birlik fikri temelinde olduğu kadar kültürel birlik temelinde de açıklandı. Çoğu ülkede ortak dil, kültür,

³ 1980'lerden itibaren küreselleşme, ulus-devlet ve göç bağlamında yapılan tartışmalara dair bir derleme için bkz. (Erbaş, 2009).

gelenek ve tarih üzerinden tanımlanan etnik homojenlik ulus devletin temeli olarak algılandı. Genellikle hayali –yönetici seçkinlerin bir inşası- olan bu birlik güçlü ulusal mitler yaratmıştır. Göç ve etnik farklılık bu tür bir ulus düşüncesini tehdit etmektedir, çünkü etnik kökenleri ortak olmayan bir halk yaratmaktadır” (Castles ve Miller, 2008:21). Bu tanımlamalardan da anlaşılacağı üzere ulus-devletlerin göç yaklaşımında kurucu anlatılar ve ulusal kimlik tarifi, bir devletin göçe yaklaşımını etkileme ve belki belirleme potansiyeline sahiptir.

2.1. Göç Bağlamında Ulus-Devlet Sınıflandırmaları

Teorik düzlemde bakıldığında göç hem ulus inşa sürecinde hem de daha sonraki süreçte ulus-devletin “etnik homojenlik” iddiasına muhalif bir toplumsal olgu olarak görülmektedir. Ancak nüfus kompozisyonu bakımından farklı türde ulus-devletler bulunmaktadır. Ulusları, ülkesel ulus (*territorial nation*) ve etnik ulus (*ethnic nation*) olarak ikiye ayırmak mümkündür. Ülkesel ulus, belirli bir coğrafi alanda bulunan farklı grupların bir araya gelerek kapsayıcı bir siyasi kimlik ve merkezi bir hükümet altında birleşmesi durumudur ve örnek olarak İngiltere verilebilir. Etnik ulus ise nesebe bağlı bir topluluktur ve devletini aramaktadır. Buna örnek olarak Polonya’nın tarihsel durumu ve devletsiz bir topluluk olarak Kürtler verilebilir. Her ikisinin karışımı olan türde ise bir ulus için gerekli kültürel ve tarihsel köken mevcut iken, ulusal kimliğin ortaya çıkması ve ulus inşası için liderliğe ihtiyaç duyan Almanya ve İtalya gibi örnekler bulunmaktadır (Keely, 1996: 1047-1050). Ulus-inşa süreci farklı olan devletlerin, göçe ve göçmenlere yaklaşımı da paralel olarak farklılık göstermektedir.

Ulus-devlet, göç ve göçmen uyumu konusunda bir diğer sınıflandırma, toplumun demografik yapısına göre üç farklı ulus-devlet türü olduğunu öne sürmektedir. Bunlardan biri etnik aidiyet temelli ulus-devlettir ve ulusa aidiyet için baskın kriter bir etnik grup ya da kültürel topluluğa üyeliktir. Bu tür devletler göçmenleri ve onların çocuklarını, toplumun üyesi olarak kabul etmekte isteksizdirler; kan bağına dayalı vatandaşlık rejimi, göçü sınırlandırmaya yönelik politikalar uygularlar ve göçmenlerin uyumunu (bütünleşmesini) sağlamak yerine ayrı bir grup olarak konumlandırırlar. “Etnik saflık” ve “kültürel homojenlik” gibi ulus inşa mitlerine sahip bu devletlere, Almanya ve Avusturya gibi Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri örnek verilmektedir. İkinci kategori ise bir siyasi topluluğa üyelik ve ortak kültürü paylaşma üzerinden aidiyet kurulan ulus-devletlerdir. Fransa, İngiltere ve Hollanda ile örneklendirilen bu ülkeler kolonyal geçmişlerine dayanan bir üstünlük fikri ve yurttaşlık, medeni haklar, siyasi katılım üzerine demokratik-milliyetçi hareketleri deneyimlemiş olma ortak özelliklerine sahiptirler. Bu ülkeler göçü asimilasyoncu politikalar ile karşılamışlardır ve daha sonra bir kısmı çoğulcu politikalara yönelmiştir. Yurttaşlık rejimleri topluma üyeliği mümkün kılacak türden olmakla birlikte dilsel ve kültürel olarak uyumlaşma beklentisi de mevcuttur. Üçüncü grup ise, klasik göçmen ülkeleri olarak anılan ABD, Kanada ve Avustralya gibi ülkelerdir ve çoğulcu ulus-devletler olarak adlandırılmıştır. Bu ülkelerde göç iznini takiben sivil topluma üyelik ve ulus-devlete katılım mümkündür. Farklı geçmişe sahip büyük göçmen gruplarının topluma uyumu için de çoğulcu politikalar tercih edilmekte; bazı örneklerde devlet müdahaleli çokkültürlülük politikaları da uygulanmaktadır (Castles, 1995: 303-305).

Göç politikalarının, bir ülkeye has tarihsel hususiyetler ve ulusal kimlik ve toplumsal çatışmanın da dâhil olduğu yurttaşlık ve milliyet mefhumu tarafından belirlendiğini iddia eden yaklaşıma “ulusal kimlik” yaklaşımı adı verilmektedir. Bu yaklaşımda tarihsel perspektif merkezi konumdadır (Meyers, 2000: 1251-1255). Ulus kavrayışı ve ulusçuluk biçimleri bakımından Almanya ve Fransa’yı karşılaştıran çalışma (Brubaker, 1992), devlet merkezli ve asimilasyoncu Fransız ulusçuluğunun göçmenleri yurttaş kabul ederek genişlemeci olduğunu; buna karşılık

etnik-kültürel ve farklılıkçı Alman ulusçuluğunun ise etnik Alman olmayan göçmelere kapalı yurttaşlık rejimi ile cisimleştiğini göstermektedir. Göç politikalarındaki farklılık ulus-inşa süreci ile yakından ilgilidir. Örneğin “[k]lasik göç ülkeleri, göçmenlerin entegrasyonunu kendi ulus inşa mitinin bir parçası haline getirerek bu durumla kolayca baş edebilmektedirler. Ne var ki, ortak kültürü kendi ulus inşa süreçlerinin merkezine yerleştiren ülkeler için bu çelişkiyi çözmek çok zordur” (Castles ve Miller, 2008: 21). Avustralya ve Almanya üzerinden yapılan tarihsel karşılaştırma da ulus-inşa süreçlerinin farklı koşullar altında gerçekleşmesinin, göçmenlerin toplumdaki konumunu nasıl etkilediğini örneklemektedir. Eski bir yerleşimci sömürgesinin mirası üzerine kurulmuş ve coğrafi bir ulus kavramını temsil eden Avustralya’da göçmen olarak kabul edilen kişinin, yurttaş olması ve topluma dâhil edilmesi neredeyse otomatik bir biçimde işleyen bir süreçtir. Ulusun etnisite üzerinden tanımlandığı Almanya’da ise göçmenler, toplumun bir parçası olsalar da devletten ve ulustan dışlanmışlardır (Castles ve Miller, 2008: 307-312).

Ulus-devlet inşa sürecinin arka planındaki ulus kavrayışı ve demografik yapının, bir ülkenin göç rejimini büyük oranda belirlediği anlaşılmaktadır. Ancak bu yapısal özelliği statik, değişmez bir nitelik olarak ele almak doğru değildir. Kuruluşu itibarıyla göçmen ülkesi olarak tanımlanan bazı ülkelerin bu kimlikten sıyrılmak istediği ya da aldığı göçü “geçici” olarak nitelendiren bazı ülkelerin zaman içinde bu durumla yüzleşerek politikalarını değiştirdikleri görülmektedir. Bir diğer değişme ise, göç veren ülkelerin göç alan ülkeye dönüşmesidir. 1970’lerden başlayan süreçte Güney Avrupa ülkelerinin deneyimledikleri durum budur. Bu ülkeler daha gelişmiş ülkelere göç vermeye devam ederken hem geri dönüş göçü hem de farklı kaynaklardan göç alan ülkelere dönüşmüşlerdir. Bu değişime uğrayan hemen her ülke gibi neredeyse hiçbir göç politikası olmadan göç alan ülke konumuna gelmişlerdir. Politika eksikliği, belgesiz göçmen sayısını artırmış ve bu göçmenlerin kayıt dışı sektörlerde çalışmasıyla sonuçlanmıştır. Göçle karşılaştıklarında uyguladıkları politikalar çoğunlukla yasal girişleri düzenlemek, yasadışı girişleri engellemek ve ülkede hâlihazırda var olan belgesiz göçmenleri kayıt altına alma yönünde gelişmiştir (Freeman, 1995: 893-896). Göçle yeni tanışan devletlerin ilk tepkisi, birçok örnekte göçü engellemeye yönelik politikalar uygulamak olmaktadır. Ancak göç politikaları başlığı altında açıklanacağı üzere, göç kontrol politikaları sınırlı düzeyde etkili olabilmekte ve göçmen akışı devam ettiği için farklı toplumsal sorunlara yol açmaktadır.

Göç alan ülke sınıflandırmaları yapılırken, tarihsel olarak ulus-devlet inşa süreci, ulusal kimliği destekleyen mitler ve demografik yapının oldukça belirleyici olduğu anlaşılmaktadır. Ulus-devlet, meşruiyetinin kaynağı olan ulusun sınırlarını çizerken, ulusal kimliği yani “biz”i tanımlamaktadır. Tarihin belli bir noktasında ortaya çıkmış, inşa edilen kategoriler olan ulus-devlet kimlikleri; tarihsel köken, mitler, coğrafya, kültürel kimlik ya da bir ideolojiye dayandırılmaktadır. Dışarıdan gelen yeni üyeler, yani göçmenler, bu oluşturulan aidiyet kategorisine uyumlu olup olmamasına göre farklı göçmenlik deneyimleri ile karşılaşmaktadırlar. Ulus-devletin belirli, sabit ve bütüncül olarak tanımladığı ulusal kimlik kavrayışı, yine göç etkisiyle tartışmaya açılabilir. Günümüzde hemen her devlet göçün engellenemez bir olgu olduğunun farkındadır ancak yine de kimlerin “biz”e dâhil edilebileceği hususunda tek belirleyici otorite olma yönündeki eğilim baskın gelmektedir. Ulus-inşasındaki kurucu hikayelerin, milliyet ve yurttaşlık hukukunu belirleyen önemli unsurlardan biri olduğu öne sürülmektedir (Smith, 2001). Bu nedenle bir sonraki başlıkta ele alınacak yurttaşlık rejimlerinin ulus-inşa süreçleri, demografik yapı ve ulusal kimlik kavramlarıyla yakından ilişkili olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

3. Yurttaşlık Kavramının Değişen Tanımları

Yurttaşlık, en geniş kapsamıyla “bir siyasi ve coğrafi topluluğa üyelik biçimi” (Bloemraad vd., 2008: 154) olarak tanımlanmaktadır. Balibar’ın yurttaşlık kavramında (1988: 723) bir devletin varlığı yani kamusal egemenliğe ve bireyin siyasi kararlara katılım kapasitesine vurgu vardır. Modern yurttaşlığı ise “bireye hukuki bir kimlik veren haklar ve yükümlülükler toplamı olarak tanımlamak mümkündür ki bu hak ve yükümlülükler jüri sistemi, parlamentolar ve refah devletleri gibi toplumsal kurumlar tarafından tarihsel olarak şekillenmiştir” (Turner, 1997: 5). Neredeyse Batı siyasi düşünüyü kadar eski olan bu kavramın farklı dönemlerde ve devlet formlarında farklı tanım ve kapsama sahip olduğu bilinmektedir. Modern ulus-devlet yurttaşlığına geçmeden önce farklı devlet bağlamlarında yurttaşlığın nasıl farklılaşabildiğini örneklemek için Antik Yunan ve Roma İmparatorluğu’nda yurttaşlığa kısaca değinmek yerinde olacaktır.

Kamusal alana katılım biçiminde yurttaşlığa ilk kez Atina kent-devletlerinde rastlanmıştır. Antik Yunan kent devletlerinde yurttaşların siyasi kararlara katılımı hem bir hak hem de bir yükümlülük olarak tanımlanmıştır. Aristoteles’e göre politik hayat sürmesi gereken insan yani *zoon politikon* hem yöneten hem de yönetilen olarak *polis*’in işleyişine, alınan kararlara doğrudan katılmalıydı. Doğrudan katılım da ancak nüfus ve coğrafi alan bakımından küçük ölçekli kent devletlerinde mümkündür (Kartal, 2010: 12-17). Yine doğrudan katılımın gerekli olması ve yurttaşların yönetici niteliklerine sahip olması gerekçesiyle yurttaşlık kapsamı yalnızca mülk sahibi özgür erkekler ile sınırlandırılmıştı. Kadınlar, köleler, çocuklar, mülksüzler, zanaatkarlar, ticaret erbabı ve Atina’ya sonradan gelenler yurttaş olamazdı. Bu kişiler, kamusal alana dolayısıyla karar alma süreçlerine katılmaları uygun bulunmadığı için dışarıda bırakılmaktaydı. Toplumsal eşitsizlikleri verili kabul eden bu düzende, yurttaşlık bir imtiyaz sahibi olmak anlamına gelmekteydi ve yurttaşlık üzerinden siyasi karar alma sürecine katılan alt sınıflar için eşitsizliklerin müzakere edilebileceği bir zemin olarak tesis edildiği değerlendirilmektedir (Özkazanç, 2009: 250).

Roma İmparatorluğu’nda ise Antik Yunan’a kıyasla daha esnek ve karmaşık yurttaşlık formları geliştirilmiştir. İmparatorluk genişledikçe Roma yurttaşlığı da yeni topraklardaki nüfusu kapsayacak biçimde düzenlenmiştir. Oldukça gelişkin bir hukuk düzeninin tesis edildiği Roma’da yurttaşlık en temelde Roma hukukunun kılavuzluğu ve himayesinde yaşamak anlamına gelmekteydi. Kanunlar yurttaşın hem özel hem de kamusal alandaki varlığını belirlemekteydi. Hak ve ödevler üzerine şekillenen Roma yurttaşlığında; evlilik, mülk edinme, seçme ve seçilme haklarına sahip olma bakımından farklı yurttaşlık türleri söz konusuydu. Stoacı düşün bağlamında bireyler erdemli politik varlıklar olarak hem devlete hem de evrensel doğa kanununa sadık olmalıydılar. Böylece var olan devlet, kent yani *polis* ile birlikte dünya kenti metaforuyla *cosmopolis*’e üyelik söz konusuydu (Heater, 2004: 30-41).

Daha az sayıda yurttaşın siyasi karar alma sürecine doğrudan katıldığı Antik Yunan ile yurttaşlığın daha geniş gruplara ancak farklı kapsamlarda tanındığı Roma yurttaşlığı arasındaki temel farkın politik birimin teritoryal büyüklüğü ve hukuk sisteminin gelişkinliğinden kaynaklandığını öne sürmek mümkündür. Bu iki örnek, birey ile devlet arasında bağı tanımlayan yurttaşlık kavramının coğrafi genişlik, yönetim biçimi ve toplum yapısına bağlı olarak değişip dönüştüğünü göstermektedir. Bu makale kapsamında tüm tarihsel formlara değinmek

mümkün ve gerekli olmamakla birlikte⁴ feodal devlet, monarşi, tiranlık gibi farklı rejimlerin siyasi ve toplumsal birliğe üyeliği belirleyen kurallar tesis ettiğini belirtmek gerekmektedir.

Modern yurttaşlık kavramı ise Aydınlanma dönemi ve toplum sözleşmesi filozoflarına dayandırılmaktadır. Liberal yurttaşlık yaklaşımının kökeninde bireyi “tanrının sesi” olan akli ile hareket eden, doğuştan eşit biçimde bu yetiye sahip olan canlılar olarak gören John Locke’un felsefesi yatmaktadır. Doğuştan eşit ve özgür olan insanlar kendi iradeleriyle doğa durumunu terk etme, toplum içinde yaşama, yalnızca kendi çıkarlarını değil başkalarının da çıkarlarını hesaba katarak kendini sınırlama biçiminde doğal bir politik erdem göstereceklerdir. Rıza gösterdiği yönetim sayesinde insanlar öngörülebilir ve keyfi olmayan bir yasa ile yönetilerek özgürlük sahibi olabilecektir. Liberal teoride bireysel özgürlüğün en temel ilke ve tezahürlerinden biri de özel mülkiyet hakkıdır (Schuck, 2002: 132-134). Yine XVII. yüzyılda yaşamış İngiliz filozof olan Thomas Hobbes ise doğa durumunda insanları bekleyen savaş olduğunu öne sürmüş ve “insan yaşamının yalnız, yoksul, kötü, kaba ve kısa” olduğu savaş durumundan kaçınmak için egemenliğin tek bir güce devredilmesi gerektiğini savunmuştur (Callinicos, 2022: 44). İnsana ve doğa haline dair temel varsayımları farklı olsa da toplum sözleşmesi düşünürlerinin ortak noktası, egemenliği önce bireye atfedip; özgür veya barışçıl bir toplumsal düzen için rıza ile bu kuvvetin devredilmesini gerekli görmeleridir.

XVIII. yüzyılda Jean-Jacques Rousseau toplum sözleşmesi kuramını Cumhuriyet rejimini karşılayacak biçimde geliştirmiş; aynı yüzyılda Amerikan Bağımsızlık Savaşı ve Fransız Devrimi ile modern ulus-devlet, milliyetçilik, yurttaşlık, insan ve yurttaş hakları büyük oranda şekillenmiştir. Rousseau iktidarı devreden ancak iradeyi devretmeyen, yasa yapma hakkını koruyan, sivil topluma katılımla özgürleşen, toplumun genel çıkarını kendi özel çıkarının üzerine koyan yurttaşlar tahayyül ediyordu. Bunun için gerekli olan genel irade kavramı, daha sonra Fransız Devrimi’nin de sloganı haline gelecek olan özgürlük, eşitlik ve kardeşlik ilkeleri ile mümkün olacaktı. Rousseau’nun yurttaşlık yaklaşımında doğrudan temsil söz konusuydu ve bu yaklaşımı geliştirirken kendisinin de yurttaşı olduğu ve Antik Yunan kent devletlerini andıran Cenevre’yi temel aldığı öne sürülmektedir (Heater, 2004: 67-72).

Zaman içinde dönüşerek bugünkü halini alacak kapitalist ulus-devlet ve yurttaşlık sistemi bu koşullarda ortaya çıkmıştır. 1793 Fransız Anayasası, Fransa’daki siyasi düzenlemeleri onaylayan herkesin Fransız yurttaşı olmasını mümkün kılıyordu. Aynı dönemde “yurttaş”, “halk” ve “ulus” kelimeleri de birbiri yerine kullanılabilirdi (Castles ve Davidson, 2000: 37-38). Ancak süreç, devletleri için savaşan ulusal orduların ortaya çıkması ve milliyetçilik fikrinin başta Batı olmak üzere tüm dünyaya yayılması ile sonuçlanmıştır. Yani, kapsayıcı bir Fransız yurttaşlığı düzenlemesinden; yurttaşlığı milliyetle ilişkilendiren ulus-devlet yapısı ortaya çıkmıştır.

XVIII. yüzyıldan başlayarak XX. yüzyıl ortalarına kadar devam eden süreçte yurttaşlık kavramı iki yönde genişlemiştir. Birincisi farklı hak kategorilerinin yurttaşlık hakları kapsamına girmesi yoluyla gerçekleşmiştir. İkincisi ise yurttaşlığın erkekler ve mülk sahiplerine tanınan bir statü olmaktan çıkıp, aşamalı olarak ve türlü mücadeleler sonucunda tüm halkı kapsamaya yönünde olmuştur. Bu sürecin nasıl gerçekleştiğini ve yurttaşlık kavramının genişlemesi sürecindeki tartışmaları sosyolojik yaklaşımlar üzerinden izlemek uygun olacaktır.

⁴ Batı siyasi tarihinde yurttaşlık kavramının tarihsel dönüşümünü izlemek için bkz. (Bellamy, 2008; Heater, 2004; Isin ve Turner, 2002; Riesenber, 1992).

Yurttaşlık kavramının sosyolojik düzlemde tartışılmasında ilk temel eser T. H. Marshall'ın (1950) "Yurttaşlık ve Toplumsal Sınıflar" başlıklı, daha sonra basılı hale getirilen tebliğidir. Marshall'ın temel sorusu bir XIX. yüzyıl iktisatçısı olan Alfred Marshall'a atıfla "toplumsal eşitliğin gerçekleşmesinde itici gücün ne olduğudur" ve T.H. Marshall'a göre bu güç, iki yüz elli yıldır gelişmekte olan yurttaşlık kurumudur (Marshall, 1950: 10). Bu nedenle analizine, o dönemki yurttaşlık kurumunun kapsadığı ve üç başlık altında sınıflandırdığı hakları tanımlamakla başlamıştır. Yurttaşlığı medeni (*civil*), siyasi (*political*) ve sosyal (*social*) olmak üzere farklı dönemlerde gelişen hakların bir toplamı olarak değerlendirmektedir. Medeni haklar kişi hürriyeti, ifade, düşünce ve inanç özgürlüğü gibi bireysel özgürlükleri ve mülkiyet, sözleşme ve adalet hakkını kapsamaktadır ve büyük oranda XVIII. yüzyılda gelişmiştir. XIX. yüzyılda biçimlenen siyasi haklar, siyasi karar alma süreçlerinde seçme ve seçilme hakkıdır. Sosyal haklar ise, ekonomik refah, sosyal güvenlik, eğitim ve sosyal hizmetlerden oluşmaktadır ve XX. yüzyılda gelişmekte olan hak grubudur. Marshall, dönemin politik gündemi nedeniyle içinde bulunduğu yüzyılla özdeşleşen sosyal haklara odaklanmıştır. Süregelen sınıfsal eşitsizliklere yönelik sosyalist eleştiri, Batılı devletlerde "refah devleti" kavramının gelişimi ile karşılanmaya çalışılmıştır. Başka bir deyişle üretim ilişkilerinden doğan çelişkilerin, refah devletinin yurttaşlarına sunması beklenen sosyal haklarla -ortadan kaldırılmasa bile- hafifletilmesi amaçlanmıştır. Refah devletinde genişletilmiş sosyal haklara dayalı yurttaşlığı; yurttaşlığın bir devlet biçimini ve bir devlet biçiminin yurttaşlık kapsamını tanımladığı bir örnek olarak not etmek gereklidir.

Marshall'ın yaklaşımı yurttaşlık olgusunun sosyolojik analizi için altyapı sağlamakla birlikte; ilerleyen dönemde toplumsal değişimlerle birlikte çeşitli eleştiriler almıştır. 1990'larda sıkça telaffuz edilecek bu eleştiriler elbette aniden ortaya çıkmamış ve bir dizi toplumsal değişimin sonucu olarak şekillenmiştir. Marshall'ın da tarif ettiği refah devleti, sosyalist eleştirinin yarattığı baskıyı bir süreliğine de olsa hafifletmiştir. Bir başka ifadeyle, 1947-1991 yılları arasında süren Soğuk Savaş döneminde Sovyetler Birliği'nin tesis ettiği sosyalist düzenin karşısına Batı Bloğu refah devleti formülüyle çıkmıştır. Ancak refah devleti popülerliğini çabuk kaybetmiş, yurttaşların özellikle yüksek vergilere gösterdiği tepki 1980'lerden itibaren yeni-muhafazakâr hükümetlerce karşılanmıştır. İngiltere'de Margaret Thatcher, ABD'de Ronald Reagan yönetimleriyle simgeleşen bu dönemle birlikte yurttaşlık hakları içinde sosyal hakların alanı daralmaya başlamış; Sovyetler Birliği'nin dağılmasını takip eden süreçle birlikte refah devleti fikri neredeyse tamamen rafa kaldırılmıştır. 1990'lı yıllarda sınıfsal eşitsizlikler ortadan kalkmamış olsa da geniş sosyal haklara dayalı yurttaşlık fikri gündemden düşmüştür ve kuramcılar bu yeni "küreselleşen dünyada" başka eşitsizliklere odaklanmışlardır. Marshall'a yönelik eleştirileri ve 1990'larda gelişen yeni yurttaşlık kavramsallaştırmalarını bu değişimleri göz önünde bulundurarak okumak yerinde olacaktır.

T. H. Marshall'a 1990'lı yıllarda yönelik eleştirilerin derlemesini Bryan S. Turner'ın çalışmalarından (Turner, 1990; Turner, 1997) izlemek mümkündür. Turner yalnızca eleştirileri derlemekle kalmamış, yeni bir yurttaşlık kuramı üzerine odaklanmıştır. Yurttaşlığın sosyolojik analizine yeni katmanlar sunmuş ve toplumsal işlevlerine değinmiştir. Bu işlevlerden biri sekülerleşen Batı toplumlarında yurttaşlığın ortak milli kültür, ortak kimlik ve ortak değer sistemine işaret eden seküler bir din rolüyle dayanışmayı sağlayan toplumsal tutkal görevi görmesidir. Bir diğer işlev ise, iktisat teorilerinin kıt kaynakların dağılımı varsayımına dayanır ve bu kıt kaynakların toplumdaki eşitsiz dağılımının hafifletilmesinde; yurttaşlık ve beraberinde gelen hakların hafifletici bir işlev gördüğünü öne sürer (Turner, 1997: 10-11). Marshall'a

eleştirisi, farklı yurttaşlık türlerini ve toplumun farklı kesimlerini eksik bıraktığı yönündedir. Ekonomik yurttaşlık, kültürel yurttaşlık, homojen olmayan çokkültürlü toplumların farklı ihtiyaçları ve kadın hakları tespit ettiği eksikliklerdir. Gelişen küresel kapitalizm ve ulus-devletlerin egemenlik gücünü kaybetmeye başlaması nedeniyle geleceğin yurttaşlığında, yurttaş yerine “insan”, sosyal haklar yerine de “insan hakları”nın koyulduğu bir model öngörmektedir. Ancak bu tamamen olumlu bir öngörüü içermemekte ve kıt kaynaklar üzerindeki mücadelenin küresel düzeyde süreceğini de not düşmektedir.

Turner ve çağdaşlarının yurttaşlık kavramsallaştırmalarında küreselleşen dünya ve egemenlik gücü zayıflayan, sınırları eriyen ulus-devlet varsayımı hâkimdir. Bu durumda ulus-devlet yerini farklı bir devlet formuna bırakacak ve yurttaşlık düzeni de paralel olarak değişecektir. 1990’lı yıllara gelindiğinde neredeyse tüm modern devletlerde medeni, siyasal ve sosyal haklar din, cinsiyet, ırk ayrımı gözetmeksizin tüm yurttaşlara tanınmaktaydı. Ancak hala toplumsal eşitlik arzu edilen düzeyde değildi. Örneğin entegrasyon adına azınlık dilleri bastırılmıştı ve tüm farklılıklar asimile edilmişti (Balibar, 1988: 726-727; Turner, 1997: 12-13). Bu durum yeni bir hak kategorisini gündeme getirmiş ve devletin, azınlıklar dâhil tüm yurttaşların “kültürel haklarını” da koruması gerektiği öne sürülmüştü. Çözüm olarak birçok Batılı devlette, bir sonraki bölümde değinilecek olan çokkültürlülük politikaları uygulanmaya başlanmış ve kuramcılar tarafından da bu politikaların gerekliliği sıkça dile getirilmişti.

XX. yüzyıl sonunda ve günümüzde “yurttaşlık krizi” olarak tanımlanan durum, ulus-devletin karşılaştığı sorunlarla özdeşleştirilmektedir (Castles ve Davidson, 2000: 2). Bu sorunun temelinde yurttaşlığın içeride kapsayıcı (*inclusive*), dışarıya yönelik olarak ise dışlayıcı (*exclusive*) niteliği görülmektedir (Bloemraad vd., 2008: 155; Brubaker, 1992: 21; Castles ve Davidson, 2000: 10). Brubaker (1992: 21-31) yurttaşlığı bir “toplumsal kapanma” (*social closure*) olarak tanımlamaktadır. Buna göre yurttaşlar basitçe bir ülkede yaşayan insanların toplamı değildir ve bir ulusa tekabül etmektedir. Ülkesel kapanma devletin sınır kontrolüyle somutlaşmaktadır ve yurttaş olmayanların ülkeye giriş çıkışını denetler. Ulus-devlet oy verme, kamu görevi, askerlik hizmeti gibi hak ve ödevleri yalnızca üyelerine tanır ve üye olmayanları bunun dışında tutar. Ülkesel sınırlar ile etno-kültürel sınırların uyumlu olmadığı durumlarda dahi ulus-devlet, üyeleri yani yurttaşları üzerinden ulus inşasını mümkün kılar. Burada dikkat çekilmek istenen husus, yasal bir inşa olarak kabul edebileceğimiz yurttaşlığın aynı zamanda toplumsal, etno-kültürel sınırlarla özdeşleştirilmesi ve ulusa eşitlenmesidir.

Yurttaşlık kavramının dönüşümü üzerine tarihsel ve kuramsal okuma, göç bağlamında iki önemli çıkarım yapmaya imkân vermektedir. İlki yurttaşlığın farklı tarihsel dönemlerde ve politik birimin farklılaşması ile sürekli değişen bir kurum olması, yasal düzenlemelerin vaka ile uyumlu ve/veya politik tercihler sonucunda yeniden tanımlanabilmesidir. İkinci çıkarım ise özellikle ulus-devlet yurttaşlığının ulusun bir parçası olma, toplumsal bir kapanma tarifiyle üyelerine çeşitli hak ve ödevler tanımlayan bir kurum olmasıdır. Madalyonun diğer yüzünde ise dışlayıcı niteliğiyle yurttaş olmayanları hem “biz”in dışında bırakabilmekte hem de aynı hak ve ödev düzeninden mahrum ve azade tutabilmektedir. Tam da bu nedenle göçmenlerin ve/veya onlardan doğacak çocukların yurttaşlık statüsüne başvurma haklarının olup olmayışı toplum tarafından kabul ve uyumlaşma imkanlarını büyük oranda belirlemektedir. Bir ülkenin göç tipolojisinin en önemli unsurlarından biri olan yurttaşlık rejimi ilkelerini bu gözle incelemek mümkündür.

3.1. Yurttaşlık Rejimleri ve Göç Alan Ülke Tipolojileri

Yurttaşlık rejimleri bakımından kabaca iki tür ulus-devlet kimliği tanımlanmaktadır: medeni (*civic*) ve etnik (*ethnic*) temelli yurttaşlık. Literatürde bu iki farklı yurttaşlık yapısı sıklıkla Almanya ve Fransa örnekleri üzerinden açıklanmaktadır (Brubaker, 1992). Milliyetin ve dolayısıyla yurttaşlığın soy ve kan bağı üzerinden tanımlandığı ve aktarıldığı sistem, etnik temelli yurttaşlık düzenine tekabül etmektedir ve Almanya'da 2000 yılına kadar uygulanmıştır. Fransa örneğinde ise aidiyetin haklar düzleminde tesis edildiği, evrenselci ve gönüllü siyasi katılımı öngören düzen ise medeni yurttaşlık ile ifade edilmektedir. Medeni yurttaşlık göçmenlere hem yurttaşlık alma hem de toplumla bağ kurma bakımından daha güçlü bir şans tanımaktadır (Bloemraad vd., 2008: 158). Bu ayırımın somut uygulamada meydana getirdiği farklılıkları anlamak açısından yurttaşlık hukukunun bazı temel kavram ve ilkelerine değinmek gereklidir.

Her devletin yurttaşlığın kazanılması için öngördüğü anayasa maddeleri, kanunlar ve diğer yasal düzenlemeler mevcuttur. Yurttaşlık hukuku genellikle iki temel ilkeye dayanmaktadır. Bunlardan biri *jus sanguinis* (nesep bağı, kan hukuku) diğeri ise *jus soli* (doğum yeri, toprak hukuku) ilkesidir. *Jus sanguinis* ilkesinin geçerli olduğu ülkelerde doğuştan yurttaşlık ancak o ülke yurttaşı anne ve/veya babadan doğan çocuklara tanınmaktadır. Göçmenler bağlamında düşünüldüğünde, yurttaşlığın yalnızca *jus sanguinis* ilkesine göre tanındığı bir ülkede göçmen ailelerin çocukları, o ülkede ne kadar uzun süredir yerleşik olursa olsunlar yurttaşlık alma hakkına sahip değildiler. Almanya'da 2000 yılı öncesinde göçmen ailelerin Almanya'da doğan çocuklarının durumu bu uygulamaya sıkça örnek gösterilmektedir. 1990'lı yıllara gelindiğinde Almanya'da doğmuş, eğitim almış, Almanca konuşan çok sayıda ikinci ve üçüncü nesil göçmen; Alman soyundan olmadığı için yurttaşlık alma hakkına sahip değildi. Sovyetler Birliği'nin dağılması sonrası Doğu Avrupa'dan gelen Alman kökenli kişiler (*Aussiedler*) ise Almanca bilmemelerine ve belki de ilk kez Almanya'ya gelmelerine rağmen Alman yurttaşlığına kabul edildiler. Bu durum büyük bir çelişki yaratmış ve 1999 yılında Yurttaşlık Kanunu'nda yapılan değişiklik ile ebeveynleri belli bir süredir yasal ikamet hakkına sahip Almanya toprağında doğan çocuklara Alman yurttaşlığı edinme hakkı tanınmıştır (Steiner, 2009: 105-107). Bu düzenlemeden de anlaşılacağı üzere göçün, ulusal kimlik ve yurttaşlık rejimlerini tartışmaya açtığı ve hatta değişime sebep olduğu durumlar da söz konusudur.

Jus soli ilkesinin geçerli olduğu ülkelerde ise ülke toprağında doğan herkes, kan bağı şartı aranmaksızın, doğuştan o ülkenin yurttaşı olmaya hak kazanır. Bu ilkenin geçerli olduğu ülkelerde göçmen ailelerin göç ettikleri ülkede doğan çocukları, aileleri o ülke yurttaşı olmasa bile yurttaş olarak doğarlar. Bu nedenle *jus soli* ilkesinin uygulandığı ABD'de ikinci nesil göçmen olmadığı çünkü doğuştan yurttaşlık hakkının kazanıldığı öne sürülür.

Bir ülkede hâkim vatandaşlık rejiminin hangi ilkeye dayandığı ülkenin demografik yapısı ile de yakından ilgilidir. Göçmen ülkesi olarak tanımlanan ve nüfusunun büyük çoğunluğu yerleşimcilerden ve onların sonraki kuşaklarından oluşan ABD, Kanada, Avustralya vb. ülkelerde toprak esaslı vatandaşlık ilkesi geçerlidir. Her ne kadar bu ülkelerde de hâkim dil, kültür, din öğelerine rastlamak mümkün olsa da aidiyet bağı kuracak vatandaşlık şartı o topraklarda doğmuş olmakla ilişkilendirilmektedir. Demografik manada göçmen ülkesi olarak tanımlanmayan ancak sürekli göç alan örneğin kolonyal geçmişi olan (İngiltere, Fransa vb.) ülkelerde de kan esaslı ve toprak esaslı ilkelerinin bir arada kullanıldığı; yoğun göçü engellemek için toprak esaslı ilkesine düzenli ikamet gibi ek şartlar getirildiği görülmektedir. Göç veren ülkelerde ise yurtdışında yaşayan soydaşların anavatanla bağının kopmaması için kan esaslı ilkesi

tercih edilmekte; bu sayede yurtdışında doğan yurttaşların çocukları ve sonraki kuşaklar da anne ve/veya babalarının yurttaşlığını alabilmektedirler (Weil, 2001).

Bu kısa tanımlamalardan da anlaşılacağı üzere göçmenler bakımından *jus soli* ilkesi daha kapsayıcı (*inclusive*), *jus sanguinis* ilkesi ise dışlayıcı (*exclusive*) kabul edilmektedir (Voutira, 2012). *Jus sanguinis* ilkesiyle yurttaşlık edinilmesi sıklıkla etnik milliyetçilikle, *Jus soli* ilkesinin geçerli olduğu toplumlar ise medeni - yurttaşlığa bağlı (*civic*) milliyetçilik ile bağdaştırılmaktadır (Bloemraad vd., 2008: 158). Diğer yandan bu ilkeler tek başına uygulanmak zorunda değildir ve yoğun göç alan birçok ülke her iki ilkenin bir arada uygulandığı, bazı durumlarda ek şartların da konulduğu karma rejimlerle yurttaşlık kanunlarında düzenlemeye gitmişlerdir.

Bu iki ilke doğuştan yurttaşlık edinimiyle ilgilidir ve daha çok ikinci ve sonraki nesil göçmenlerin durumunu ilgilendirmektedir. Göçmenin kendisinin yurttaşlığa kabulü için de yine her ülkenin farklı uygulamaları bulunmaktadır. Birçok ülkede, o ülkenin yurttaşı ile yapılan evlilik ile belirli şartlar sağlandıktan sonra yurttaşlık alma hakkı tanınmaktadır. Ancak evlilik yoluyla yurttaşlık, göçmenlerin sonradan yurttaşlık edinme vakaları arasında sıkça karşılaşılan bir durum değildir. Bir başka yaygın uygulama, göçmenin göç ettiği ülkede belirli süre yasal ikamet etmesi ve bu sürenin sonunda yine belirli ek şartları sağladıktan sonra yurttaşlık almasıdır. İlk nesil göçmenlerin göç ettikleri ülkede sonradan vatandaşlık edinilmesine müstesap yurttaşlık (*naturalization*) adı verilmektedir. Toprak esasına dayanan ve medeni yurttaşlığın geçerli olduğu ülkelerde göçmenler için belirli şartlara bağlı ve tanımlı yurttaşlık edinme yolları mevcut iken; kan esasına dayanan ve etnik yurttaşlığın geçerli olduğu ülkelerde yurttaşlık edinme yolları çoğunlukla belirsiz ve zorlayıcıdır.

Özetle yurttaşlığı, devlet ile birey arasında aidiyet bağı kuran, iki tarafa da hak ve yükümlülükler getiren, aynı zamanda üçüncü kişi ve kurumlara karşı sonuç doğuran hukuki, siyasi ve toplumsal ilişki olarak tanımlamak mümkündür. Bugün anlaşıldığı biçimiyle ulus-devlet yurttaşlığı zaman içinde farklı hak kategorileri kapsayacak biçimde genişletilmiş ve halen tartışılmaktadır. Ulus-devlet modellerinin farklılığı yurttaşlık türlerinin de çeşitli olmasıyla sonuçlanmıştır (Castles ve Miller, 2008: 59-64) ve özellikle göçmenler ve azınlıklar bağlamında değişime zorlanmaktadır. Bir ülkede geçerli olan yurttaşlık rejiminin ve bu rejimi belirleyen ilkelerin, tarihsel olarak ülke nüfusu ve hâkim kimlik, milliyetçilik anlayışı ile yakından ilgili olduğu görülmektedir. Göçmen ülkesi, göç alan ülke, göç veren ülke olma durumu ya da zaman içinde bu statüdeki değişimler göçmenlerin ve sonraki kuşakların yurttaşlık edinme kurallarını belirlemekte ve aynı zamanda bu kuralların esnetilmesini, değiştirilmesini gerekli kılmaktadır. Asli yani doğuştan edinilen yurttaşlık ikinci ve sonraki nesil göçmenlerin durumunu belirlerken; müstesap yani sonradan edinilen yurttaşlık koşulları birinci nesil göçmenlerin yasal statüsü bakımından önemlidir. Yasal, uygulanabilir, erişilebilir sonradan yurttaşlık edinme yöntemlerinin varlığı; göçmenlerin buldukları ülkede kalıcı olma ihtimalini doğuracağından; ev sahibi toplum ve kurumlara uzun süreli ilişkiler kurma eğilimini arttırmasını beklemek mümkündür. Sonradan yurttaşlık edinme yollarının kapalı ya da muğlak olduğu durumlarda ise göçmenlerin gündelik hayatlarına belirsizlik, güvensizlik, geçicilik fikrinin hâkim olması daha olasıdır. Yasal statü edinmesi mümkün olmayan göçmenler ev sahibi toplum ve kurumlara uyum sağlamak yerine kalıcı olabilecekleri bir ülkeye geçiş yollarını arama ve kimi zaman yasal olmayan, tehlikeli yollara başvurma yolunu seçebilmektedirler. Bu geçicilik algısı devlet ve ev sahibi toplumda da hâkim olduğu için uzun vadeli göçmen politikaları uygulamak yerine kısa vadeli çözümlerle süreç idare edilmekte ve müstakbel "göçmen sorunlarının" tohumları atılmaktadır.

Özellikle sonradan yurttaşlık edinme kuralları, bir ülkenin göç politikaları ile yakından ilgilidir. Düzenli ve planlı göç kabul programı olan ülkelerde, göçmenlerin ikamet izni ve yurttaşlığa kabulü için belirli kurallar ve düzenlemeler bulunmaktadır. Göçmen kabul etmeyen ancak yine de farklı türlerde göçle karşılaşan ülkelerde ise, gelen kişilerin nasıl kayıt altına alınabileceği, yasal statü ya da yurttaşlığa kabul konusunda belirsiz ve çelişik yasal düzenlemelerle karşılaşmaktadır. Bu nedenle, bir ülkenin göç politikalarını, yurttaşlık rejimi ile birlikte ele almak daha bütüncül bir bakış açısı sağlayacaktır.

4. Göç Politikaları

Göç politikası kavramı, birbiriyle ilişkili iki farklı politika alanına denk düşmektedir. Bu iki politika alanı: i) ülkeye kabul edilecek yabancı ülke yurttaşlarını belirleyen kural ve prosedürler yani göç kontrol politikası ya da göç yasası ii) var olan göçmenlere sağlanacak koşulları belirleyen göçmen politikasıdır (Meyers, 2000). Göçü göç öncesi, göç sonrası ve göç yolculuğu olmak üzere üç aşamalı bir süreç olarak ele alan yaklaşımla (Erbaş, 2019) ifade etmek gerekirse göç kontrol politikaları göç öncesi, göçmen politikaları ise göç sonrası süreç ile ilişkilidir. Bu nedenle, çoğu durumda birbirini tamamlayan bu iki politika alanı ayrı başlıklar altında değerlendirilecektir.

4.1. Göç Kontrol Politikaları

Czaika ve Haas (2013: 489) göç politikalarını "... devletler tarafından tanımlanan göç akımlarının hacim, kaynak, yön ve iç kompozisyonunu etkileme amacıyla (genellikle sadece üstü kapalı olarak belirtilir) uygulanan kurallar (örn: kanunlar, tüzükler ve düzenlemeler)" olarak tanımlamaktadır. Hacim göç akımlarını artırma, azaltma veya var olan düzeyde tutmayı amaçlayan politikalar olarak anlaşılabilir ve bu amaçla kullanılan politikaların sık rastlanan bir örneği "kota" uygulamasıdır. İç kompozisyonu belirlemeye yönelik politikalar çeşitlilik arz etmektedir; kimi zaman belirli bir kaynak ülke veya bölgeye yönelik sınırlama olarak uygulanmaktadır. Kimi zaman ise göçmen türü örneğin sığınmacı, aile birleşimi yoluyla gelen, nitelikli – niteliksiz işgücü göçü, yatırımcı göçü veya öğrenci gibi kategorilerle tercih edilmekte ya da sınırlandırılmaktadır. Bazı durumlarda belirli bir etnik veya dini grubun göçte teşvik edildiği ya da engellendiği örnekler de mevcuttur (Czaika ve Haas 2013: 489-490).

Bu tanımlama ve örnekler göç politikalarının devlet tarafından belirlenen ve göçmenler üzerinde sıkı bir filtre gibi etkili olan düzenlemeler olduğu yanılığını yaratabilir. Ancak devletlerin bağlı olduğu hukuki düzen ve hükümetler tarafından belirlenen göç politikalarının, göç süreçlerine doğrudan ve eksiksiz etki edemedikleri görülmektedir. Özellikle son otuz yıllık dönemde literatürde yer alan belli başlı makale başlıklarında⁵ dahi bu durumu gözlemlemek mümkündür. Göç politikalarını bir akımı engellemeye çalışan araçlar olarak düşünersek; ne kadar etkili olabileceğini anlamak için öncelikle göçü ortaya çıkaran koşullara ve göç politikalarının tüm bu koşullarla etkileşimine kısaca göz atmak gereklidir.

Uzun bir dönem boyunca göçün piyasa güçleri tarafından belirlendiği kabulü kuramcılar tarafından paylaşılmıştır (Castles, 2004a: 854). Marksist kuramcılara göre, uluslararası göç, kapitalist sınıfın çıkarları yönünde şekillendirilmektedir ve amaçları işgücü arzını artırarak ücretler düzeyinde baskı yaratmaktır (Meyers, 2000: 1247-1250). 1990'lardan itibaren

⁵ (Castles, 2004b) Göç Politikaları Neden Başarısız Oluyor (*Why Migration Policies Fail*), (Czaika ve Haas, 2013) Göç Politikalarının Etkililiği (*The Effectiveness of Immigration Policies*), (Massey vd., 2016) Sınır Uygulamaları Neden Geri Tepti (*Why Border Enforcement Backfired*), (Sassen, 1996) Egemenliğin Ötesinde: Günümüzde Göç Politikası Yapmak (*Beyond Sovereignty: Immigration Policy Making Today*).

küreselleşme tartışmaları yükselmiş ve kapitalizmin yalnızca ulusal düzeyde değil; uluslararası bağlamda da göç süreçlerine etki eden en belirleyici güç olduğu kabulü yaygınlaşmıştır. Bu noktada dünya sistemleri kuramı göç nedenlerini açıklamada merkezi konuma gelmiştir (Massey, 1999: 303-305). Dolayısıyla, küresel düzeyde ve çeşitli aktörlerin katkısıyla gelişen göç akımlarının ulusal düzeyde politikalarla belirlenmesi ve sınırlandırılması oldukça güç görünmektedir. Söz konusu gelişmeler özellikle 1990'ların sonuna gelindiğinde devletlerin egemenliğini ve sınırlar üzerindeki hâkimiyetini tartışma konusu haline getirmiştir (Sassen, 1996). Özetle, ulus devletlerin göç kontrol politikalarını etkin bir biçimde kullanmalarının önündeki temel engel küresel düzlemde ortaya çıkan piyasa temelli itici güçlerin; ulusal düzeyde ve özellikle sınır kontrolüne odaklanarak engellenmesinin neredeyse olanaksız olmasıdır.

Bugün göç kontrol politikalarıyla öne çıkan Batılı gelişmiş ülkelerin tarihine baktığımızda geçmişte sürekli biçimde ya da belirli dönemlerde göç talep eden ülkeler olduğunu görürüz. "Göçmen ulus" ya da "göçmen ülkesi" konumundaki bu ülkelerin ya nüfusu yerleşimci-göçmenlerden oluşmaktadır ya da sanayileşme aşamalarında göçmen işgücüne ihtiyaç duymuş ekonomilerdir. Özellikle ikinci gruptaki ülkelerde sözleşmeli geçici işçi statüsü ile kabul edilen göçmenler, beklendiği gibi ülkelere geri dönmemiş ve göç ettikleri ülkelerde kalıcı ikamet eder duruma gelmişlerdir. Göçmen kabulü durdurulduktan ve hatta kısıtlayıcı politikalar uygulanmaya başlandıktan sonra dahi göçmen akımı değişen biçimleriyle devam etmiştir. Göçmen akımlarının farklılaşarak devamı sosyal sermaye, ikili işgücü piyasası, kümülatif nedensellik (Massey, 1999: 306) ve göçmen ağları (Castles, 2004b: 208) kuramları ile açıklanmaktadır. Tüm bu kuramlar bir ülke göç almaya başladıktan sonra var olan göçmenlerin ve göç veren ve alan ülkedeki yapısal değişimlerin nasıl yeni göçmenleri "çağırdığını" ve göçü sürekli hale getirdiğini açıklamaktadır. Göç politikaları bağlamında bu durum iki temel sonuç doğurmaktadır: i) göç akımları oldukça karmaşık, derine gömülü ulusaşırı süreçlerin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır ve göç kontrol politikaları bu süreçlere etki etmekte sınırlı kalmaktadır ii) bir göç türü (örn. işçi göçü) sınırlandırılmaya çalışıldığında göç farklı ve kimi zaman kontrolü daha zor biçimler alarak (örn. aile birleşimi, yasadışı göç) devam etmektedir (Sassen, 1996: 14).

Göç kontrol politikalarının etkinliğinin sınırlı olmasında uluslararası düzlemdeki faktörlerin yanı sıra iç politikaya dair dinamikler de etkili olmaktadır. İç politika alanındaki tartışmaları üç başlıkta toplayabiliriz: i) göç politikasının belirlenmesinde çoklu aktörler ii) politika yapıcılarının popülist yaklaşımları iii) Söylem-yasama-uygulama-çıktı uyumsuzluğu yani bürokratik engeller.

Göç politikalarının belirlenmesinde devlet ve seçilmiş hükümetler temel aktörler olarak kabul edilir. Diğer politikalar gibi göç politikası da devletin anayasası ile uyumlu olmak durumundadır. Buna ek olarak bir devletin taraf olduğu uluslararası anlaşmalar ve insan hakları gibi evrensel ilkeler de bağlayıcıdır (Czaika ve Haas, 2013: 487; Sassen, 1996: 10). İç politika bağlamında bakıldığında ise, diğer politika alanları gibi göç politikası da çoklu aktörler tarafından etki altında alınmaktadır. Siyasi partilere ek olarak çeşitli baskı grupları da (lobiler, sendikalar, diaspora grupları, sivil toplum kuruluşları vb.) bu sürece katılmaktadır (Castles, 2004a: 865-867; Massey, 1999: 306-307; Sassen, 1996: 11-13). Liberal demokrasilerde hükümetler, çıkarları çatışan bu gruplardan herhangi birini tatmin edip diğerlerini görmezden gelemez. Farklı baskı gruplarının taleplerini karşılama ya da en azından göz önünde bulundurma çabasının bir sonucu olarak göç kontrol politikaları çelişik biçimlerde ortaya çıkabilir. Buna bir de göç ile doğrudan ilgili görünmeyen diğer alanlardaki politikaların (örn. işgücü piyasası, makroekonomik, refah, dış, askeri, kolonyal, yardım) göç süreçlerini etkilemesi (Czaika ve Haas, 2013: 489) durumu

eklendiğinde; göç politikalarının henüz oluşum aşamasında dahi oldukça karmaşık, farklı çkarların çatıştığı ve çok taraflı bir süreçten geçtiğini ileri sürebiliriz.

Yaklaşık olarak elli yıldır ve özellikle yakın dönemde artan biçimde siyasi partilerin seçim programlarında göç ve göçmen politikaları önemli yer tutmaktadır. Halkı temsilen ülke yönetimine aday olan politikacılar, seçim propagandalarında halkın talep ettiğini varsaydıkları göç politikası vaatlerini dile getirmektedir. Ancak göç her bir seçmenin tüm yönleriyle bilgi ve fikir sahibi olmasını imkânsız kılacak kadar karmaşık bir politika alanıdır. Bu karmaşık yapıya ek olarak, medyada sıkça tartışılan ve buna paralel olarak bilgi kirliliğinin en yoğun görüldüğü alanlardan biridir (Freeman, 1995). Seçmenlerin oyuna talip olan politikacılar ise göç politikasının tüm yönlerini tartışmak yerine seçmenlerine “duymak istediklerini düşündükleri” politika vaatlerini sunmakta; bu da hem göçmen düşmanlığının artmasına hem de politikaların tutarlılığının zedelenmesine neden olmaktadır.

Bazı durumlarda ulusal ve uluslararası hukuka aykırı olmasına rağmen seçim kampanyalarında sloganlaştırılan göç politikaları; ilk aşamada yasal ve kurumsal çerçeve ile sınırlandırılmak durumundadır. Buna ek olarak bir politikanın kâğıt üzerindeki biçimi ile son aşamadaki etkinliği oldukça farklı olabilmektedir. Bu süreci tartışan Czaika ve Haas (2013) göç politikalarının kamu politikası söylemi (*public policy discourses*), kâğıt üzerinde göç politikaları (*migration policies on paper*), uygulama (*policy implementation*) ve çıktılar (*policy outcomes*) olmak üzere dört aşamalı bir süreçten geçtiğini öne sürmektedir. Her aşamada finansal kaynaklar, insan kaynakları, çatışan öncelikler, uygulayıcı memurların takdir yetkisi vb. çok sayıda değişken, politika çıktılarına etki etmektedir. Bu nedenle politika söylemi ile çıktılar arasında gedikler oluşmakta ve amaçlanan politika uygulamaları dahi büyük oranda hedefinden sapmaktadır.

Göç politikalarının açıklanan sınırlılıkları, göç alan ülkeleri bu politikalar üzerinden sınıflandırmayı zorlaştırmaktadır. Buna ek olarak ulus-devlet inşası ve yurttaşlık rejimine kıyasla daha kısa dönemde değişebilen ve kaynak ülke ve/veya göç türü bakımından çeşitlilik gösteren politikalar olması nedeniyle sürekli kategoriler kurmak olası görünmemektedir. Göç alan ülke politikaları incelendiğinde (Hollifield, 2014) “göçmen ulusu” ve “göçmen ülkesi” tipolojisindeki ülkelerin kabul edilecek göçmenleri ve koşulları tanımlayan göç kontrol politikalarının olduğu; göç veren ülke konumunda iken göç alan ülkeye dönüşmekte olan ülkelerin ise göçü engelleme çabasıyla sınırlı kaldıkları gözlemlenmektedir. Özetle, bu alandaki ana ayırım göç politikasının varlığı-yokluğu düzeyinde yapılabilmektedir.

4.2. Göçmen Politikaları

Göçmen politikaları birçok durumda göç sınırlama politikaları ile ilişkili olmakla beraber esasında göçün farklı bir aşaması olan göç sonrası süreci ilgilendirmektedir. Bir ülkeye düzenli göç hareketleri ya da belgesiz olarak sığınan / göç eden kişilerin, göç sonrası süreçte buldukları topluma ne şekilde dâhil olacaklarını ya da dışarıda bırakılacaklarını belirleyen politikaları göçmen politikası olarak tanımlamak mümkündür. Göç sınırlama politikalarına benzer biçimde göçmen politikalarını da devletler, hükümetler tarafından açıkça tanımlanan ve doğrudan uygulanan politikalar olarak düşünmek zordur. Diğer yandan göç alan ülkelerin deneyimlerine bakıldığında, göçmen politikalarının hem tarihsel süreç içinde dönüştüğü hem de farklı gruplara farklı göçmen politikalarının uygulandığı gözlemlenmektedir. Bu nedenle bir ülkede tarihsel olarak ve tüm göçmen gruplarına ortak uygulanan politikalar söz etmek mümkün değildir. Göçmen politikalarını muğlaklaştıran bir başka husus ise, uyum süreçlerinin devletler tarafından uygulanan bir politikadan çok toplumun kendi içinde gelişen bir dinamik;

“doğal” ya da göçmenlerin “kendi kaderini tayin ettikleri” bir süreç gibi tanımlanmasıdır. Bu makalede ise göçmen politikaları, bir ülkenin göç rejimi tipolojisinin önemli bir bileşeni olarak ele alınmakta ve doğrudan bir yasa, yönetmelik ya da siyaset programında yer almasa da göçmenlerin uyum süreçlerinde devletlerin ve hükümetlerin belirleyici bir aktör ve sorumlu olduğu kabul edilmektedir.

Göçmen politikalarının en eski, en yoğun uygulanmış olan ve aynı zamanda belki de en kötü şöhretli türü, asimilasyon (*assimilation*) politikasıdır. Asimilasyon genellikle “tek yönlü bir uyum süreci yoluyla göçmenlerin topluma dâhil edilmesi politikası” (Castles, 1995: 297) olarak tanımlanmaktadır. Göç sosyolojisi literatüründe de yoğun tartışmaların odaklandığı asimilasyon kavramının en erken kullanımı konusunda Şikago Ekolü (*Chicago School*) işaret edilmektedir (Alba ve Nee, 1997: 827-828). Asimilasyon hem literatürde hem de vaka düzeyinde tarihsel olarak dönüşüme uğramıştır. Farklı bağlamlarda farklı anlamlara gelebileceğini örneklemek için kavramın gelişimine kısaca göz atmak yerinde olacaktır.

Introduction to the Science of Sociology başlıklı kapsamlı çalışmada Robert E. Park ve Ernest W. Burgess asimilasyon kavramını “... kişilerin ve grupların başka kişilerin anılarına, duygularına ve tutumlarına iktisap etme ve deneyim ve tarih paylaşımı yoluyla ortak bir kültürel yaşam bünyesinde birleşen bir iç içe geçme ve erime süreci” olarak tanımlamaktadır (Park ve Burgess, 1921: 735). Bu genel tanımla anlamlandırabilmek için asimilasyonu göç ile bağıntılı ve Amerikanlaşma / Amerikanizasyon (*Americanization*) süreci özelinde ele aldıklarını not düşmek gerekmektedir. Henüz net olarak uzlaşmış bir tanım ve kavramlaştırma mevcut olmadığı için asimilasyon kavramını benzer süreçler için kullanılan diğer kavramlardan ayırma ve Amerikan örneğini özellikle Avrupa ile karşılaştırarak betimleme çabası da dikkat çekmektedir. Avrupa’da asimilasyonun aldığı biçim, olumsuz manada bir ulussuzlaştırma (*denationalization*) süreci olarak değerlendirilmektedir. ABD’de ise asimilasyon “gönüllü olarak göç etmiş ve eski siyasi mensubiyetlerini koparmış kişilerin yeni üye oldukları kültürü edinme süreci” olarak ele alınmaktadır (Park ve Burgess, 1921: 734). Bu iki farklı süreçte de ortak bir kültürü olmayan bir topluluğun politik bir düzen kurma ve bunu devam ettirmeye yönelik çabası öne çıkarılmaktadır. Anlaşılacağı üzere Park ve Burgess asimilasyon sürecini farklı kimliklere sahip kişilerin içinde buldukları yeni durumda yani göç edilen ülkede, asgari ortaklıkları edinmesi yoluyla toplumsal düzenin devamlılığını mümkün kılacak ahlaki ve siyasi temelin olduğu bir süreç ve gereklilik olarak görmektedir. Her ne kadar asimilasyonu bir iç içe geçme ve erime süreci olarak tanımlasalar da asimilasyonun “benzerlikler kadar farklılıkları da gözetin” ve “geçmişte olduğu gibi yeni göçmenlerin de Amerikan medeniyetine katkı sundukları” (Park ve Burgess, 1921: 735) bir karşılıklı etkileşimi kapsadığını öne sürmektedirler. Bu biçimiyle asimilasyon devlet müdahalesinin neredeyse hiç bulunmadığı; bir politika alanından çok kendiliğinden bir toplumsal evrim süreci ya da farklı kültürlerin bir arada etkileşiminin doğal sonucu olarak anlaşılabilir. Yine Avrupa ile karşılaştırma üzerinden bilinçli, zorlayıcı yöntemlerle uygulanan bir ulussuzlaştırma politikasının yerine edilgen bir Amerikanizasyon süreci yeğlenmekte ve asimilasyonun doğrudan teşvik edilemeyeceği ancak katılımı sağlayacak koşulların sağlanması ile bunun mümkün olabileceği öne sürülmektedir (Park ve Burgess, 1921: 739-740).

1960'lara gelindiğinde Milton M. Gordon bu duruma dikkat çekmekle beraber Amerikan toplumu ve etnik gruplar ilişkisine dair hem var olan durumu açıklamaya yarayacak hem de öngörülen gelecekte entegrasyon veya asimilasyon hedeflerini belirleyecek kavramsal bir araca ihtiyaç duyulduğunun altını çizmiştir (1961: 263-264). Gordon'ın değerlendirmesinde Park ve Burgess'in tanımlamalarına eleştiriler (1964: 62-65) muğlaklık ve asimilasyonun yekpare bir süreç olarak ele alınması üzerinden geliştirilmiştir. Literatürdeki bu eksikliği gidermek üzere Gordon, Weberyen anlamda ideal tip olarak kurguladığı muhayyel ev sahibi toplum ve göçmen grubu üzerinden asimilasyonu alt süreçlere ayırır ve literatürde kullanılan diğer kavramlaştırmaları da bu alt süreçlerle ilişkilendiren bir tablo sunar (Gordon, 1964: 68-75). Gordon, bir toplumda asimilasyonun bu yedi alt sürecin oluşması ile gerçekleşeceğini öne sürer. Amerikan toplumunda genel geçer kabul edilen iki farklı senaryo i) ana topluma ve kültüre uyum (*Anglo-conformity*) ii) erime potası (*melting pot*) üzerinden asimilasyonun yedi aşamasının nasıl gerçekleşebileceğine dair bir kurgu sunar. Gordon'ın müdahalesi özellikle kendiliğindenlik bağlamında her kültürel etkileşimin asimilasyon ile sonuçlanmayabileceği yönündedir.

1990'larda asimilasyon kuramlarını yeniden değerlendiren Alba ve Nee, Gordon'a iki temel eleştiri yöneltmektedir. Bunlardan ilki Gordon'ın kuramında asimilasyon sürecinin birey ya da grup düzeyinde ilerlediğine dair belirsizlik olmasıdır. Bazı aşamalar bireye atfedilirken; örneğin ayrımcılığın ve önyargıların kalkması ancak grup düzeyinde mümkün olabilecek süreçlerdir. İkinci eleştiri ise Gordon'ın toplumu iki ana grup üzerinden değerlendirmesidir. Alba ve Nee, bir toplumda ana akım kültürü oluşturan grubun yanı sıra farklı etnik / azınlık gruplarının var olduğunu ve bu gruplar arası ilişkilerin de asimilasyon sürecinde rolü olduğunu belirtmektedir (1997: 830).

Amerikan sosyolojisi odaklı asimilasyon tartışmasında önemli kırılma noktalarından biri de Alejandro Portes ve Min Zhou (1993) tarafından ABD'de ikinci nesil göçmenler üzerine yürütülen bir saha çalışması sonucu geliştirilen parçalı asimilasyon (*segmented assimilation*) kavramıdır. Parçalı asimilasyon kavramı, göçmenlerin uyum gösterecekleri tek bir ana akım toplumsal yapı olmaması ile paralel olarak göçmen gruplarının farklı sınıfsal ve kültürel toplum gruplarına uyum sağladıkları anlamına gelmektedir. Bu farklılaşmada göçmenlerin belli bir grupla uyumlaşmayı tercih etmeleri değil; ten rengi, yerleşim yeri ve ekonomik hareketlilik imkânlarının olup olmaması gibi koşullar belirleyici olmaktadır (Portes ve Zhou, 1993: 81-87).

1960'lardan itibaren değişen siyasi atmosfer ile birlikte hem ABD'de hem de diğer Batılı ülkelerde asimilasyon kavramı ve politikaları gitgide olumsuz çağrışımlar yüklenmiş çoğulculuk (*pluralism*) ve çokkültürlülük (*multiculturalism*) söylemleri güçlenmiştir. Özellikle 1980'ler ve 1990'larda yükselişe geçecek olan bu çoğulcu yaklaşımlar; göçmenler kadar farklı etnik, dini, kültürel kimliklere sahip yurttaşları yani azınlık gruplarını da içeren biçimde tartışılmış ve uygulanmıştır. Çokkültürlülük politikalarının, ortaya çıktıkları dönemin bazı deneyimleri, koşulları ve kabullerinden etkilendiğini öne sürmek mümkündür. Batılı toplumların sömürgecilik, köleleştirme ve Yahudi Soykırımının (*Holokost*) yıkıcılığıyla yüzleşmesi; bir kültürün diğer kültürlere üstün görülmesinin sonuçlarının ne denli anti-demokratik ve insanlık dışı olabileceğini gözler önüne sermiştir. Buna paralel olarak asimilasyon politikalarının da ana akım kültüre benzemeye zorlamak anlamına geldiği fikri gelişmiş ve bunun yerine çoğulcu yaklaşımlar geliştirmenin gerekliliği kabul edilmiştir. Bir toplumda homojen bir kültürel yapıya sahip olmadan da bir arada yaşamının mümkün olduğu öne sürülmüş ve küreselleşmenin hâkim olacağı düşünülen "yeni dünya"da kültürlerin etkileşmesinin kaçınılmaz olduğu ve toplumların hâlihazırda kültürel çeşitliliğe sahip olduğunun anlaşılması gerektiği vurgulanmıştır.

Bu düşünce kültürel çeşitliliğin yalnızca varlığının kabulüne değil; korunması ve yaşatılmasının gerekliliğine de işaret etmektedir.

Çokkültürcülük politikaları 1990'lerden itibaren özellikle bazı Avrupa ülkelerinde uygulanmış ve çok sayıda eleştiri de toplamıştır. Bu eleştirilerden biri çokkültürlülük bağlamında kültür kavramının ele alınışının özcü bir yaklaşım olduğunu öne sürmektedir. Özellikle küreselleşme etkilerinin sıkça dile getirildiği böyle bir dönemde farklı kültürlerin birbiri ile etkileşime geçmeyen ayrı parçalar olarak ele alınması eleştirilmektedir. Çokkültürcü politikalara yönelik bir başka eleştiri birey – grup ikilemi üzerinden kurulmaktadır. Grup çıkarlarını desteklemeye çalışırken bireyleri belli kültürel gruplara hapsedilmesi ya da grupların kültürel anlamda yaşaması muhtemel değişim ve dönüşümlerin engellendiği yönünde eleştirilmektedir. Diğer yandan haklar bağlamında düşünüldüğünde devletin yalnızca birey hakları tanıyabileceği, bireylerin özgür biçimde kurumlara, derneklere üye olma ve ayrılma haklarının bulunduğu dikkat çekilerek; bazı durumlarda grup içi kuralların bireylerin sağlık, eğitim vb. haklarına ters düşebileceği ya da grubun yasal olmayan cezalandırma yöntemlerini uygulayabilmesi gibi sonuçların ortaya çıkması konusunda riskler tanımlanmaktadır. Çokkültürcü politikaların grup kültürünü tanıma ve yaşatma yönünde politikalarının bireye zarar verme anlamına gelebileceği durumlar liberal devlet anlayışına da ters düşecektir. Bir diğer eleştiri tanıma siyaseti (*politics of recognition*) ile yeniden dağıtım siyaseti (*politics of redistribution*) arasındaki karşılaştırma üzerinden geliştirilmiştir. Statü eşitsizliğine odaklanan tanıma siyaseti çareyi kültürel ve sembolik değişimde ararken; ekonomik eşitsizlik ve sömürüye odaklanan yeniden dağıtım siyaseti ekonomik yeniden yapılanmayı gerekli görür. Çokkültürcü politikalar tanıma siyasetine verilen önemi artırdığı için diğer eşitsizliklerin gözden kaçtığı ve refah devletinin zayıfladığı eleştirileri yöneltilmektedir. Feminist eleştiri ise grup içi azınlıklara odaklanmaktadır. Grup içi azınlıklar ile kastedilen dini muhalifler, kadınlar, cinsel azınlıklar, çocuklar gibi kişilerdir. Bir kültürel grup, grup içi dayanışma arzusunu bu azınlıkların haklarını ihlal etme pahasına uygulamaya koyabilir. Grupların güçlendirilmesi grup üyeleri üzerindeki baskıyı artırmabileceğinden çeşitli hak kayıplarının söz konusu olabileceğine dikkat çekilmektedir (Song, 2017).

Çokkültürcülük politikaları “farklı kültürlerle saygı duyma” fikriyle, göçmenlere ilk kez çoğunluk kültürüyle neredeyse eşit tanınma ve kültürünü yaşatma hakkını tanıyan bir yaklaşım olması sebebiyle önemlidir. Ancak bu tanıma göçmenlerin genellikle karşılaştıkları işgücü piyasasına girememe, düşük ücretli ve güvencesiz çalışma, kalifiye eleman çalıştıran sektörler için gerekli eğitim vb. donanımları edinememe, sosyal ve siyasal haklara erişimi mümkün kılacak yasal statülerin veya yurttaşlık edinmenin engellenmesi türünden sorunlarına çözüm sağlayamamaktadır. Diğer yandan “farklılık içinde bir arada yaşama” hedefi birçok örnekte gettolaşma (*ghettoization*), paralel toplumlar (*parallel societies*), ayrımlaşma (*segregation*) veya kendi kendini ayrımlaşma (*self-segregation*) gibi olumsuz sonuçlar doğurmuştur (Duman, 2011; Erbaş, 2008).

Göçmen politikalarının tarihsel olgusal ve literatürdeki gelişiminden anlaşılacağı üzere göç alan ülkelerde asimilasyon politikasından çoğulcu/çokkültürlü politikalara geçiş yönünde bir eğilim gözlemlenmektedir. “Göçmen ulusu” sınıflandırmasındaki ülkelere Kanada ve Avustralya’dan farklı olarak ABD’nin yasal düzenleme düzeyinde bir göçmen uyumu politikası bulunmamaktadır ancak yine de çoğulcu ve çokkültürlü yaklaşım söz konusudur (Hollifield vd., 2014: 47-154). Batı ve Kuzey Avrupa ülkelerinden oluşan “göçmen ülkeleri” kategorisinde ise uyum politikalarında farklılıklar olduğu gözlemlenmektedir (Hollifield vd., 2014: 157-340). Bu

çeşitlilik çoğunlukla göçmenlere statü ve haklar tanınması ve daha sonra yurttaşlığa kabul prosedürleri üzerinden izlenmektedir. Göç kontrol politikaları alanına benzer biçimde göçmen uyumu politikalarında da yakın dönemde göç alan konumuna geçen ülkelerin, vakayı kabul etmemekten kaynaklanan, politika düzeyinde sayılamayacak düzenlemelerle süreci yönetmeye çalıştıkları gözlemlenmektedir.

5. Sonuç

Geleneksel göç alan ülke tipolojileri ve karşılaştırmalı çalışmalardan yola çıkarak, söz konusu sınıflandırmalarda kullanılan üç ana değişken olan ulus-devlet oluşumu, yurttaşlık rejimi ve göç politikaları ele alınmıştır. Her bir değişken hem tarihsel olgusal hem de akademik literatür içinde kuramsal ve kavramsal gelişimi üzerinden analiz edilmiştir. Bir arada ele alındığında bu üç değişkenin birbiriyle yakından ilgili olduğu tespit edilmiştir. Bu değişkenlerin hem bir ülkenin göç tipolojisini belirlediği hem de göç olgusunun bu değişkenlere etki ettiği, tartışmaya açtığı anlaşılmaktadır.

Meşruiyetini yurttaşlarından alan modern ulus-devletlerin inşa süreci ve kurucu hikayeleri, ülkelerin demografik yapısı ile yakından ilişkilidir. Bazı ülkelerin ulus inşası doğrudan göç ile mümkün olmuşken diğer pek çok örnekte göç, ulus-devlet kimliğine muhalif bir olgu olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle kimlerin göçmen olarak kabul edilebileceği, uyum politikaları ve sonradan gelen nüfusun ulusun bir parçası olup olamayacağına dair yaklaşımlar ulusal kimlik tanımlamalarıyla doğrudan ilgilidir. Teritoryal veya değerler üzerinden tanımlanmış uluslar göçmen kabulü konusunda daha esnek olabilirken; etnisite üzerinden tanımlanmış veya “etnik saflık” iddiası üzerine kurgulanmış uluslarda göçmenlerin “biz”e dâhil edilmesinde zorluklar söz konusu olmaktadır. Göç alan ülke sınıflandırmalarında ulus-devlet kimliğinin çözümlenebilmesi için tarihsel olarak ulus-inşa sürecindeki anayasal ve yasal düzenlemeleri, nüfus hareketliliğini de kapsayabilecek uluslararası anlaşmaları, kurucu mitleri, azınlık tanımlamalarını, ulus kimliğine yönelik politikacı, akademisyen ve entelektüellerin söylemlerini analiz etmek yerinde olacaktır.

Yurttaşlık rejimlerini, ulus-devlet kimliğinin bir sonucu göç politikalarının da belirleyicisi olarak konumlandırmak mümkündür. İçeride kapsayıcı dışa dönük olarak ise dışlayıcı bir kategori olan yurttaşlık, göçmeni bir ülkede yaşayan kişilerden ayıran belki de en önemli statüdür. Bu statünün hangi göçmenlere hangi koşullarda sağlanabileceği ulus-devlet kimliğinin medeni (*civic*) veya etnik (*ethnic*) temelli yurttaşlıkla ilişkisi üzerinden belirlenmektedir. Yurttaşlık rejimi, ulusal kimlikle doğrudan ilgili olduğu için temel ilkeler düzeyinde kolayca değişebilen bir politika alanı değildir. Buradan iki sonuca varmak mümkündür. Yurttaşlık rejimi çoğunlukla ulus-inşa sürecinde biçimlendirilen yapısal bir özellik olduğu için bir ülkenin yurttaşlığa kabul düzenlemeleri, göçmenlere yaklaşımına dair önemli ipuçları sunmaktadır. Yurttaşlık rejimini belirleyen ana ilkeler kolaylıkla değişmese de özellikle göç nedeniyle bazı düzenlemeler yapılabilmektedir. Bu düzenlemeler belli bir kaynak ülkeden, etnik-dini-mezhep grubundan, eğitim ve/veya uzmanlık alanından vb. kişilerin yurttaşlık başvurusunda bulunabilmesine imkân sağlıyorsa; söz konusu grupların göçünü teşvik eden bir politika alanı olarak değerlendirilebilir. Göç alan ülke sınıflandırmasında yurttaşlık rejiminin *jus sanguinis* ve/veya *jus soli* ilkesine dayanması; ilaveten istisna oluşturan ek yasal düzenlemelerin incelenmesi ülke profilini belirlerken önemli metodolojik araçlardır.

Göç kontrolü ve göçmen uyumu başlıklarında ele alınan göç politikalarının; ulus-devlet oluşumu ve yurttaşlık rejimine kıyasla daha muğlak değişkenler olduğu anlaşılmaktadır. Göç kontrol politikaları ülkeye gelen göçmenleri sayı ve tür bakımından “filtreleme” hususunda yetersiz kalmaktadır. Geleneksel göç alan ülkeler, düzenli göçü tanımlayarak işgücü ve/veya nüfus ihtiyacını karşılarken hem göçe kapalı bir ülke olmadığı iddiasını güçlendirmekte hem de düzensiz göçü sınırlamaya yönelik katı uygulamaları meşrulaştırma aracı olarak kullanmaktadır. Göçmen uyumu politikaları ise çoğu örnekte yazılı düzenleme haline getirilmeyen, ülke içi sosyal ve ekonomik dinamiklere bırakılan bir alandır. Yine de liberal Batılı devletlerin asimilasyon politikalarından çoğulcu ve/veya çokkültürlülük politikalarına yöneldikleri gözlemlenmiştir. Sınıflandırma bakımından ayırım, göç alan ülke olduğunu kabul ederek bu alanı düzenleme çabasında olan ülkeler ile göç aldığı halde “göçmen ülkesi” statüsünü kabul etmemek için yalnızca göçü engelleme yönünde politika ve söylem üreten ülkeler arasındadır. Göç politikası belirlenirken yine ulus-devlet kimliği ve yurttaşlık tanımları tartışmaya açılmaktadır.

Özetle, göç alan ülke tipolojilerini oluşturan ulus-devlet inşası, yurttaşlık rejimi ve göç politikalarının birbiriyle etkileşimli, tarihsel ve kuramsal olarak çeşitli dönüşümlerden geçmiş değişkenler olduğu anlaşılmaktadır. Bu kavramlar hemen her ulus-devlet ile ilişkilendirilebilecek metodolojik araçlardır. Mevcut tipolojilere uymayan ülkeleri bu metodolojik araçlarla incelemek yoluyla, göçün değişen türleri ve coğrafyalarını göç araştırmaları kuramları ile ilişkilendirebilmek mümkün görünmektedir. Söz konusu değişkenler bir ülkenin göç dinamiklerini belirlerken, göçün kendisinin de bu değişkenleri tartışmaya açtığı ve değiştirdiği örnekler olduğu tespit edilmiştir. Bu bakımdan birçok göç alan ülkenin zaman içinde karşılaştığı değişim göz önünde bulundurularak yeniden değerlendirilmeleri de mümkün görünmektedir.

Kaynakça

- Alba, R. D.; Nee, V. (1997), "Rethinking Assimilation Theory for a New Era of Immigration", *The International Migration Review*, Vol. 31, No. 4: 826-874.
- Balibar, E. (1988), "Propositions on Citizenship", *Ethics*, Vol. 98, No. 4: 723-730.
- Bellamy, R. (2008), *Citizenship: A Very Short Introduction*, Oxford: Oxford University Press.
- Bloemraad, I., Korteweg, A.; Yurdakul, G. (2008), "Citizenship and Immigration: Multiculturalism, Assimilation, and Challenges to the Nation-State", *Annual Review of Sociology*, Vol. 34, No. 1: 153-179.
- Boucher, A.; Gest, J. (2015), "Migration Studies at a Crossroads: A Critique of Immigration Regime Typologies", *Migration Studies*, Vol. 3, No. 2: 182-198.
- Brubaker, R. (1992), *Citizenship and Nationhood in France and Germany*, Cambridge: Harvard University Press.
- Callinicos, A. (2022), *Toplum Kuramı: Tarihsel Bir Bakış*, Çev: Yasemin Tezgiden, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Castles, S. (1995), "How Nation-States Respond to Immigration and Ethnic Diversity", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 21, No. 3: 293-308.
- Castles, S. (2004a), "The Factors That Make and Unmake Migration Policies", *The International Migration Review*, Vol. 38, No. 3: 852-884.
- Castles, S. (2004b), "Why Migration Policies Fail", *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 27, No. 2: 205-227.
- Castles, S.; Davidson, A. (2000), *Citizenship and Migration: Globalization and the Politics of Belonging*, New York: Routledge.
- Castles, S.; Miller, M. J. (2008), *Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Göç Hareketleri*, Çev. B. U. Bal & İ. Akbulut, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Czaika, M.; De Haas, H. (2013), "The Effectiveness of Immigration Policies", *Population Council*, Vol. 39, No. 3: 487-508.
- De Haas, H.; Czaika, M.; Flahaux, M. L.; Mahendra, E.; Natter, K.; Vezzoli, S.; Villares-Varela, M. (2019), "International Migration: Trends, Determinants, and Policy Effects", *Population and Development Review*, Vol. 45, No. 4: 885-922.
- Duman, B. (2011), "Çokkültürlülüğten Ricat mı?", *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi*, Vol. 3, No. 23: 207-239.
- Erbaş, H. (2008), "Identity Dilemma: Gender and a Sense of Belonging or of Alienization", *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, Vol. 48, No. 1: 1-26.
- Erbaş, H. (2009), *Küreselleşme, Kapitalizm ve Toplumsal Dönüşümler*, Ankara: Palme Yayıncılık.
- Erbaş, H. (2019), *Gidişlerden Kaçışlara Göç ve Göçmenler: Kuram, Yöntem ve Alan Yazıları*, Ankara: Phoenix Yayınevi.
- Freeman, G. P. (1995), "Modes of Immigration Politics in Liberal Democratic States", *The International Migration Review*, Vol. 29, No. 4: 881-902.
- Gordon, M. M. (1961), "Assimilation in America: Theory and Reality", *Daedalus*, Vol. 90, No. 2: 263-285.
- Gordon, M. M. (1964), *Assimilation in American Life the Role of Race, Religion, and National Origins*, Cambridge: Oxford University Press.
- Heater, D. (2004), *A Brief History of Citizenship*, Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Hollifield, J.; Martin, P. L.; Orrenius, P. (2014), *Controlling Immigration: A Global Perspective*, California: Stanford University Press.
- Isin, E. F.; Turner, B. S. (2002), *Handbook of Citizenship Studies*, London: Sage.
- Joppke, C. (1999), *Immigration and the Nation-State: The United States, Germany, and Great Britain*, New York: Oxford University Press.
- Kartal, F. (Ed.), (2010), *Yurttaşlık Tartışmaları: Yeni Yaklaşımlar*, Ankara: TODAİE.

- Keely, C. B. (1996), "How Nation-States Create and Respond to Refugee Flows" *International Migration Review*, Vol. 30, No. 4: 1046-1066.
- Kohn, M. L. (1987), "Cross-National Research as an Analytic Strategy: American Sociological Association, 1987 Presidential Address", *American Sociological Review*, Vol. 52, No. 6: 713-731.
- Marshall, T. H. (1950), *Citizenship and Social Class and Other Essays*, Cambridge: The Syndics Of The Cambridge University Press.
- Massey, D. S. (1999), "International Migration at the Dawn of the Twenty-First Century: The Role of the State", *Population and Development Review*, Vol. 25, No. 2: 303-322.
- Massey, D. S., Durand, J.; Pren, K. A. (2016), "Why Border Enforcement Backfired", *American Journal of Sociology*, Vol. 121, No. 5: 1557-1600.
- McAuliffe, M.; Triandafyllidou, A. (2021), *World Migration Report 2022*, Geneva: International Organization for Migration (IOM).
- Meyers, E. (2000), "Theories of International Immigration Policy-A Comparative Analysis", *The International Migration Review*, Vol. 34, No. 4: 1245-1282.
- Özkazanç, A. (2009), "Toplumsal Vatandaşlık ve Neo-liberalizm Sorunu", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Vol. 64, No. 1: 247-274.
- Park, R. E.; Burgess, E. W. (1921), *Introduction to the Science of Sociology*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Portes, A.; Zhou, M. (1993), "The New Second Generation: Segmented Assimilation and its Variants", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 530, No. 1: 74-96.
- Riesenberg, P. N. (1992), *Citizenship in the Western Tradition: Plato to Rousseau*, Chapel Hill: The University of North Carolina Press.
- Sassen, S. (1996), "Beyond Sovereignty: Immigration Policy Making Today", *Social Justice*, Vol. 23, No. 3: 9-20.
- Schuck, P. H. (2002), "Liberal Citizenship", (Ed.) E. F. Isin & B. S. Turner, *Handbook of Citizenship Studies* London: Sage Publications: 131-144.
- Smith, R. M. (2001), "Citizenship and the Politics of People-Building", *Citizenship Studies*, Vol. 5, No. 1: 73-96.
- Song, S. (2017), "Multiculturalism", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2017), (ed.) Edward N. Zalta, URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/spr2017/entries/multiculturalism/>>. (Erişim: 01.11.2023).
- Steiner, N. (2009), *International Migration and Citizenship Today*, Abingdon: Routledge.
- Turner, B. S. (1990), "Outline of a Theory of Citizenship", *Sociology*, Vol. 24, No. 2: 189-217.
- Turner, B. S. (1997), "Citizenship Studies: A General Theory", *Citizenship Studies*, Vol. 1, No. 1: 5-18.
- Voutira, E. (2012), "Jus Sanguinis and Jus Soli: Aspects of Ethnic Migration and Immigration Policies in EU States: European Perspectives", *An Introduction to International Migration Studies*, (Ed. M. Martiniello & J. Rath), Amsterdam: Amsterdam University Press: 131-154.
- Weil, P. (2001), "Access to Citizenship: A Comparison of Twenty-Five Nationality Laws", *Citizenship Today: Global Perspectives and Practices*, (Ed. T. A. Aleinikoff & D. Klusmeyer), Washington D.C.: Brookings Institution Press: 17-35.
- Wimmer, A.; Feinstein, Y. (2010), "The Rise of the Nation-State across the World, 1816 to 2001", *American Sociological Review*, Vol. 75, No. 5: 764-790.
- Zolberg, A. R. (1978), "International Migration Policies in a Changing World System", *Human Migration: Patterns and Policies*, (Ed. W. H. I McNeil & R. S. Adams), Indiana: Indiana University Press: 241-286.
- Zolberg, A. R. (1981), "International Migrations in Political Perspective", *International Migration Review*, Vol. 15, No. 1: 3-27.

Extended Summary

Methodological Framework Analysis for Migration Receiving Country Classification

The criticism towards the theories of migration studies stems from the limited geographical coverage of the existing approaches. The vast majority of the immigration literature is created for the traditional immigrant-receiving countries and by the researchers of the same group of countries, which results in a partially narrow perspective. This limitation became more visible as the migration trends began to change rapidly in the last decades. Human mobility has increased in number and diversified from conventional types, routes and destinations. As a result of global inequalities and regional instabilities, new migration patterns are conceptualized with mass displacement and flow of people. In some cases, millions of displaced people moved to a neighboring country seeking asylum in a span of a few years. On the other hand, the traditional "East" to "West" or "Global South" to "Global North" routes of human mobility have begun to change in relation to the diversification of migration reasons and types.

Monitoring reports of international organizations also show that developing countries such as Turkey have been receiving mass numbers of people. Those countries have traditionally been classified as "source countries" or "countries of emigration". The factual change is accompanied by an increasing research interest in new migration cases and the new immigrant-receiving countries as fields for research. However, the research endeavors are partly handicapped because of the limitations of migration studies. The new immigrant-receiving countries are not classified within existing immigration regime typologies. Therefore, some methodological problems arise in associating field studies with the further conceptual and theoretical literature. Cross-national studies are also restricted by the absence of definitive categories for the new countries of immigration.

In the form of a small step to overcome the aforementioned methodological deficits this article aims at analyzing existing typologies. Three commonly used variables in the existing classification of immigrant receiving countries are: i) nation-state formation and national identity ii) citizenship regimes and iii) immigration policies (immigration control policies and immigrant integration policies). These three concepts are examined with factual historical and conceptual developments with an interdisciplinary approach. Moreover, the concepts are located within migration dynamics and reveal diverse experiences about immigrant reception. The purpose of this mere decomposition of immigrant regime typologies is to create space for new immigrant receiving countries to fit in.

The formation process and founding narratives of modern nation-states are closely related to the demographic structure of the countries because different than earlier forms of state; nation-states owe their legitimacy to the people of the land. In some cases, immigration is the founding phenomenon of the nation-building process but in many other cases immigration stands as a threat against the integrity and identity of the nation-state. Therefore, national identity definitions and founding myths are directly linked with a country's general attitude towards immigration and integration capability for new people. Nations defined on the basis of a value system or territory tend to be more flexible and inclusive of immigration. On the other hand, nations defined by ethnicity or claiming "ethnic purity" may face difficulties in accepting "foreigners" into "us". In order to observe the nation-state identity in immigrant-receiving country classifications, the constitutional and legal regulations in the historical nation-building process, international agreements which may include population mobility, founding myths, minority definitions, and the discourses of politicians, academics and intellectuals regarding the national identity constitute the major sources to address.

The concept of citizenship is as old as the Western political thought. The first emergence of citizenship dates back to the Ancient Greece. The concept has evolved throughout history as states, legitimacy and populations changed. The modern form of the citizenship was shaped by the philosophers of social contract during eighteenth century. Regarding immigration, it is possible to position citizenship regimes as a result of nation-state identity and as a determinant of immigration policies. Citizenship, which is an internally inclusive and externally exclusive category, is probably the most important status that distinguishes immigrants from the nationals of a country. Civic or ethnic-based citizenship defines how this status may be granted to the newcomers. The basic principles granting citizenship by birth are *jus sanguinis* and/or *jus soli*. Naturalization regulations may also vary depending on the citizenship regime. The legal regulations set the boundaries of citizenship acquisition for immigrants and their children. Hence, it is possible to claim that citizenship regimes are important structural features of a country and her approach to immigration. Main principles remaining the same, immigration related regulations may also tell a lot about the naturalization processes. These regulations may be encouraging or discouraging for particular source country nationals, ethnic-religious-sectarian groups, fields of education and/or expertise. By doing so, the desired/undesired immigration is defined on paper. Briefly, the citizenship regime based on *jus sanguinis* or *jus soli* or both principles is a determinant variable for the immigrant-receiving country classifications. It is also necessary to examine modifying legal regulations, which constitute exceptions, as significant methodological tools when determining the country profile.

Immigration policies are discussed under two subsections: immigration control policies and immigrant integration policies. Immigration policy is a more ambiguous variable compared to nation-state formation and citizenship regimes. Immigration control policies are mostly insufficient to "filter" immigrants coming to the country in terms of number and type. Traditional countries of immigration meet their labor and/or population needs by defining regular immigration. The existence of a framed immigration policy both strengthens the claim that the country is not closed to immigration and also legitimizes strict practices to limit irregular immigration. Immigrant integration policies, in most cases, are not written regulations in the form of a legal paper. Integration of immigrants is left to social and economic dynamics in the given society. Nevertheless, it is observed that liberal Western states have moved away from assimilation policies towards pluralist and/or multiculturalist policies. The distinction of classification is between countries that accept and try to regulate immigration and the countries that produce policies and discourse solely to prevent immigration in order not to accept the status of "immigrant country" even though they receive immigrants. In determining immigration policy, nation-state identity and definitions of citizenship are again brought up for discussion.

To sum up, the variables constituting immigration regime typologies are nation-state formation, citizenship regime and immigration policies. All concepts have evolved through history and have been redefined by scholars. These methodologically useful, interacting and interrelated variables may be tailored for every nation-state to fit in and thus, scholar work in new immigrant-receiving countries may connect cumulatively to the immigration theory.